

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Trong nền kinh tế thị trường, kế toán trong các doanh nghiệp được coi là ngôn ngữ kinh doanh, là phương tiện giao tiếp giữa doanh nghiệp với các đối tượng có liên quan với doanh nghiệp. Kế toán cung cấp các thông tin kinh tế, tài chính hữu ích cho các đối tượng trong việc ra quyết định kinh tế hợp lý và hiệu quả. Trong những năm gần đây, xu hướng toàn cầu hóa, hợp tác phát triển các loại hình doanh nghiệp ở nước ta khá đa dạng và phong phú đã cho phép nhiều nhà đầu tư hoạt động. Vì vậy đòi hỏi thông tin kế toán phải trung thực, lành mạnh và đáng tin cậy nhằm giúp người sử dụng thông tin kế toán đưa ra được các quyết định đúng đắn trong tương lai.

Mặt khác, trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp luôn quan tâm đến chi phí, doanh thu thực hiện được và tối đa hóa lợi nhuận thu được.

Đứng trước xu thế mở cửa hội nhập với kinh tế khu vực và quốc tế, vấn đề cấp bách đặt ra cho các doanh nghiệp là làm thế nào nâng cao năng lực cạnh tranh trong điều kiện thị trường có sự tham gia của các công ty nước ngoài, công ty đa quốc gia. Một trong những biện pháp đó chính là tổ chức thực hiện tốt công tác kế toán, đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Để góp phần thực hiện tốt công tác kế toán trong các doanh nghiệp nói chung và công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường nói riêng, em đã lựa chọn tham gia nghiên cứu đề tài: **“Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường”**.

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài.

- Về mặt lý luận: Hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

- Về mặt thực tế: Mô tả và phân tích thực trạng hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường.
- Đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài.

* Đối tượng nghiên cứu: Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường.

* Phạm vi nghiên cứu:

- Đề tài được thực hiện tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường.
- Việc phân tích được lấy từ số liệu của năm 2010.

4. Phương pháp nghiên cứu.

- Thu thập số liệu tại đơn vị thực tập.
- Phân tích các số liệu ghi chép trên sổ sách của công ty (Sổ cái, Sổ chi tiết, Sổ tổng hợp, Báo cáo tài chính,..).
- Phỏng vấn lãnh đạo công ty.
- Tham khảo một số sách chuyên ngành kế toán và một số văn bản quy định chế độ tài chính hiện hành.

5. Kết cấu khóa luận tốt nghiệp.

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, khóa luận được trình bày trong ba chương:

Chương I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP.

Chương II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG

Chương III: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NAM CƯỜNG

CHƯƠNG I

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP.

1.1. Những vấn đề chung về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp:

1.1.1. Đặc điểm, ý nghĩa và vai trò của bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp:

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp, nó chính là quá trình chuyển giao quyền sở hữu về hàng hoá từ người bán sang người mua để nhận quyền sở hữu tiền tệ hoặc quyền được đòi tiền của doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp, hoạt động bán hàng là điều kiện tiên quyết giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển, thông qua hoạt động bán hàng doanh nghiệp tạo ra doanh thu, nhanh chóng thu hồi vốn kinh doanh đồng thời tạo ra lợi nhuận.

Đối với nền kinh tế quốc dân thì việc thực hiện tốt khâu bán hàng là điều kiện để kết hợp chặt chẽ giữa lưu thông hàng hoá và lưu thông tiền tệ, thực hiện chu chuyển tiền mặt, ổn định và củng cố giá trị đồng tiền, là điều kiện để ổn định ,nâng cao đời sống người lao động và toàn xã hội.

Như vậy bán hàng đóng vai trò rất quan trọng không chỉ đối với bản thân doanh nghiệp mà cả với sự phát triển chung toàn bộ nền kinh tế.

Trong nền kinh tế thị trường, khi mà các doanh nghiệp phải tự hạch toán kinh doanh, tự chịu trách nhiệm về quyết định kinh doanh của mình thì quá trình bán hàng hoá có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với sự sống còn của các doanh nghiệp.

Có thể khái quát một số đặc điểm cơ bản của quá trình bán hàng như sau:

Khóa Luận Tốt Nghiệp

- Đó là sự mua bán có thoả thuận: doanh nghiệp đồng ý bán và khách hàng đồng ý mua, đã trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

- Doanh nghiệp giao cho khách hàng một lượng hàng hoá và nhận được từ khách hàng một khoản tiền hoặc một khoản nợ. Khoản tiền này được gọi là doanh thu bán hàng, dùng để bù đắp các khoản chi phí đã bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Căn cứ vào số tiền hay khoản nợ mà khách hàng chấp nhận trả để hạch toán kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

Xét về mặt kinh tế học: bán hàng là một trong bốn khâu của quá trình tái sản xuất xã hội. Đó là một quá trình lao động kỹ thuật nghiệp vụ phức tạp của doanh nghiệp nhằm thoả mãn nhu cầu tiêu dùng cho xã hội. Chỉ có thông qua bán hàng thì tính hữu ích của hàng hoá mới được thực hiện, tạo điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội.

Xét về phương diện xã hội : Bán hàng có vai trò quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội nói chung và từng khu vực nói riêng với từng sản phẩm hàng hoá từ đó doanh nghiệp sẽ xây dựng được các kế hoạch kinh doanh phù hợp nhằm đạt hiệu quả cao nhất. Chính qua đó, doanh nghiệp đã góp phần điều hoà giữa cung và cầu trong nền kinh tế.

Bên cạnh các chức năng trên, công tác bán hàng còn là cơ sở để có kết quả kinh doanh. Giữa bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có mối liên hệ hết sức mật thiết và tác động qua lại lẫn nhau. Bán hàng là cơ sở để xác định kết quả kinh doanh, quyết định kết quả kinh doanh là cao hay thấp còn kết quả kinh doanh là căn cứ quan trọng để đưa ra các quyết định về bán hàng hoá. Như vậy có thể khẳng định kết quả kinh doanh là mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp, còn bán hàng là phương tiện để thực hiện mục tiêu cuối cùng đó.

Kết quả kinh doanh được biểu hiện qua chỉ tiêu lợi nhuận thuần của hoạt động kinh doanh và lợi nhuận khác. Việc xác định kết quả kinh doanh chính là xác định phần chênh lệch giữa một bên là doanh thu thuần với một bên là toàn bộ chi phí đã bỏ ra.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Số chênh lệch biểu hiện "lãi" hoặc "lỗ". Xác định đúng kết quả kinh doanh là cơ sở để đánh giá hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định của doanh nghiệp, xác định nghĩa vụ mà doanh nghiệp phải thực hiện đối với nhà nước, lập các quỹ tạo điều kiện mở rộng sản xuất. Ngoài ra việc xác định đúng kết quả kinh doanh còn là cơ sở để lập kế hoạch cho kỳ kinh doanh tiếp theo, đồng thời nó cũng là số liệu cung cấp thông tin cho các đối tượng quan tâm như các nhà đầu tư, các ngân hàng. Trong điều kiện hiện nay, khi mà các doanh nghiệp đang phải tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh với điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt của nền kinh tế thị trường, việc xác định kết quả kinh doanh có ý nghĩa rất quan trọng trong việc xử lý, cung cấp các thông tin không những cho các nhà quản lý của doanh nghiệp để lựa chọn phương án kinh doanh có hiệu quả mà nó còn là căn cứ để các cơ quan quản lý tài chính, cơ quan thuế... thực hiện, giám sát việc chấp hành các chính sách, chế độ tài chính... của doanh nghiệp.

1.1.2. Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp:

- Quản lý chặt chẽ về số lượng và chất lượng hàng hoá, thành phẩm bán ra, phát hiện kịp thời hiện tượng thừa thiếu hàng và thực hiện đầy đủ kế hoạch bán hàng.
- Quản lý chặt chẽ từng phương thức thanh toán và có biện pháp giám đốc những khoản nợ quá hạn để tránh ứ đọng vốn.
- Phản ánh, ghi chép đầy đủ tình hình hiện có và sự biến động về mặt số lượng, chất lượng, chủng loại, quy cách, mẫu mã....
- Phản ánh ghi chép đầy đủ, kịp thời các khoản doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu, các chi phí phát sinh để cuối kỳ tập hợp doanh thu, chi phí để xác định kết quả kinh doanh
- Xác định chính xác kết quả hoạt động kinh doanh, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước
- Giám sát từng phương thức bán hàng để có phương pháp hạch toán chính xác giảm được chi phí không cần thiết.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

- Theo dõi chặt chẽ từng khách hàng thường xuyên có quan hệ với doanh nghiệp. Cần tiến hành lập bảng đối chiếu công nợ cho từng khách hàng để quản lý những khoản thanh toán chậm trả.

- Xác lập được quá trình luân chuyển chứng từ về kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh.

- Xác định và tập hợp đầy đủ giá vốn, chi phí bán hàng kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch và doanh thu lợi nhuận. Từ đó đưa ra những kiến nghị biện pháp nhằm hoàn thiện việc bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

- Cung cấp kịp thời, đầy đủ chính xác các thông tin có liên quan đến hoạt động bán hàng phục vụ cho việc lập và công bố báo cáo tài chính, định kỳ và thường xuyên thực hiện phân tích hoạt động bán hàng.

Ngoài ra trong quá trình bán hàng cũng phải thường xuyên nắm bắt thị trường để đề xuất những phương hướng tiêu thụ có lợi nhất. Trong quá trình hạch toán, phải xác định đúng đắn thời điểm tiêu thụ để ghi chép doanh thu chính xác.

1.2. Một số khái niệm, điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

1.2.1. Khái niệm:

1.2.1.1 Khái niệm doanh thu:

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 về doanh thu và thu nhập khác, doanh thu được định nghĩa như sau:

Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu phát sinh từ giao dịch, sự kiện được xác định bởi thoả thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ 3 không phải là nguồn lợi ích

kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu.

1.2.1.2 Khái niệm các khoản giảm trừ doanh thu:

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: (theo chuẩn mực kế toán số 14)

- Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.
- Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.
- Giá trị hàng bán bị trả lại: Là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.
- Chiết khấu thanh toán: Là khoản tiền người bán giảm trừ cho người mua, do người mua thanh toán tiền mua hàng trước thời hạn theo hợp đồng.
- Thuế TTĐB, thuế xuất nhập khẩu phải nộp của số hàng đã bán.
- Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu được xác định trong kỳ báo cáo.

1.2.1.3. Khái niệm giá vốn hàng bán, Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý doanh nghiệp:

- Giá vốn hàng bán: là giá trị thực tế xuất kho của số sản phẩm, hàng hoá, hoặc là giá thành thực tế lao vụ, dịch vụ hoàn thành và đã được xác định là tiêu thụ và các khoản chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh được tính vào giá vốn hàng bán để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.
- Chi phí bán hàng: là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ... .
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp.

1.2.2. Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

- Theo chuẩn mực kế toán số 14, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thoả mãn tất cả 5 điều kiện sau:

Khóa Luận Tốt Nghiệp

+ Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua

+ Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa

+ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn

+ Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng

+ Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

- Trường hợp doanh nghiệp vẫn còn chịu phần lớn rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa thì giao dịch không được coi là hoạt động bán hàng và doanh thu không được ghi nhận. Doanh nghiệp còn phải chịu rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa dưới nhiều hình thức khác nhau, như:

+ Doanh nghiệp còn phải chịu trách nhiệm để đảm bảo cho tài sản được hoạt động bình thường mà việc này không nằm trong các điều khoản bảo hành thông thường

+ Khi việc thanh toán tiền bán hàng còn chưa chắc chắn vì phụ thuộc vào người mua hàng hóa đó

+ Khi hàng hóa được giao còn chờ lắp đặt và việc lắp đặt đó là một phần quan trọng của hợp đồng mà doanh nghiệp chưa hoàn thành

+ Khi người mua có quyền huỷ bỏ việc mua hàng vì một lý do nào đó được nêu trong hợp đồng mua bán và doanh nghiệp chưa chắc chắn về khả năng hàng bán có bị trả lại hay không.

1.3. Nội dung cơ bản của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

1.3.1. Các phương thức bán hàng và thanh toán tiền hàng

Bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, của quá trình tuần hoàn vốn. Nếu xét từ góc độ kinh tế, bán hàng là một quá trình chuyển giao sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cho người mua, người đặt hàng và nhận lại từ họ một số tiền tương ứng.

Quá trình bán hàng có thể chia thành hai giai đoạn:

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Giai đoạn 1: Xuất giao sản phẩm, hàng hoá hoặc cung cấp dịch vụ cho người mua. Trong giai đoạn này ,hàng hoá vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa xác định là tiêu thụ.

Giai đoạn 2: Người mua trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán, lúc này hàng hoá mới được coi là tiêu thụ và đồng thời kết thúc quá trình bán hàng.

Căn cứ vào thời điểm và phương thức thanh toán tiền của người mua , người ta có thể chia ra thành các phương thức bán hàng sau:

1.3.1.1. Bán hàng theo phương thức trực tiếp:

Theo phương thức này , căn cứ vào hợp đồng mua bán đã được ký kết , bên mua cử cán bộ đến nhận hàng tại kho của doanh nghiệp . Khi nhận hàng xong, người nhận hàng ký xác nhận vào hoá đơn bán hàng và số hàng đó được xác định là tiêu thụ , người bán có quyền ghi nhận doanh thu. Người mua thanh toán hay chấp nhận thanh toán số hàng mà người bán đã giao.

1.3.1.2. Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi:

Theo phương thức này , doanh nghiệp xuất kho thành phẩm hàng hoá gửi đi bán cho khách hàng theo hợp đồng ký kết giữa các bên. Khi hàng xuất kho gửi đi bán thì hàng chưa xác định là tiêu thụ . Hàng gửi bán chỉ hạch toán vào doanh thu khi doanh nghiệp đã nhận được tiền bán hàng do khách hàng trả, khách hàng đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán, khách hàng đã ứng trước tiền mua hàng về số hàng gửi đi bán . Chỉ khi nào được người mua chấp nhận thanh toán thì số hàng đó mới chính thức coi là tiêu thụ và doanh nghiệp có quyền ghi nhận doanh thu.

- Đối với bên giao đại lý:

Hàng giao cho đơn vị đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán. Doanh nghiệp chỉ hạch toán vào doanh thu khi nhận được tiền thanh toán của bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán .

Doanh nghiệp có trách nhiệm nộp thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt trên tổng giá trị hàng gửi bán đã tiêu thụ mà không trừ đi phần hoa hồng đã trả cho bên

Khóa Luận Tốt Nghiệp

nhận đại lý. Khoản hoa hồng doanh nghiệp đã trả coi như là phần chi phí bán hàng của doanh nghiệp.

- Đối với bên nhận đại lý:

Số hàng nhận đại lý không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nhưng doanh nghiệp có trách nhiệm bảo quản, giữ gìn, bán hộ. Số hoa hồng được hưởng là doanh thu trong trường hợp đồng bán hộ của doanh nghiệp .

1.3.1.3. Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận:

Là phương thức mà bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa chỉ ghi trong hợp đồng. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán . Khi bên mua chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán thì số hàng mới coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sử dụng số hàng đó.

1.3.1.4. Bán hàng theo phương thức trả góp:

Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần . Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Khoản lợi tức về thanh toán chậm mà người bán thu được sẽ được ghi tăng thu nhập hoạt động tài chính.

1.3.1.5. Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng :

Trường hợp này khác với các phương thức bán hàng trên là người mua không trả bằng tiền mà trả bằng vật tư hàng hoá. Việc trao đổi hàng hoá thường có lợi cho cả hai bên vì nó tránh được việc thanh toán bằng tiền, tiết kiệm được vốn lưu động, đồng thời vẫn tiêu thụ được hàng hoá.

Theo phương thức này căn cứ vào hợp đồng kinh tế mà các doanh nghiệp đã ký kết với nhau, hai bên tiến hành trao đổi sản phẩm, vật tư, hàng hoá của mình cho nhau trên cơ sở ngang giá. Như vậy hàng gửi đi coi như bán và hàng nhận về coi như mua.

1.3.2. Kế toán hoạt động bán hàng:

1.3.2.1. Cách thức tập hợp giá vốn hàng bán , chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

1.3.2.1.1. Giá vốn hàng bán:

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Các phương pháp tính giá vốn hàng bán:

- Phương pháp bình quân gia quyền:

$$\begin{aligned} & \text{Giá vốn thực tế} & = & \text{Số lượng thành phẩm} & \times & \text{Đơn giá bình quân} \\ & \text{Hàng xuất kho} & & \text{xuất kho} & & \text{Gia quyền} \\ \\ & \text{Đơn giá bình quân} & = & \frac{\text{Giá vốn thực tế} & + & \text{Giá vốn thực tế}}{\text{Số lượng thành phẩm} & + & \text{Số lượng thành phẩm}} \\ & \text{Gia quyền} & & \text{Thành phẩm tồn} & & \text{Thành phẩm nhập} \\ & & & \text{Kho đầu kỳ} & & \text{Trong kỳ} \\ & & & \text{Số lượng thành phẩm} & & \text{Số lượng thành phẩm} \\ & & & \text{tồn đầu kỳ} & & \text{nhập trong kỳ} \end{aligned}$$

Theo phương pháp này, giá vốn của hàng hoá xuất kho để bán tính được tương đối hợp lý nhưng không linh hoạt vì cuối tháng mới tính được đơn giá bình quân.

- Phương pháp bình quân liên hoàn (bình quân sau mỗi lần nhập) :

Về bản chất ,phương pháp này giống phương pháp trên nhưng đơn giá bình quân phải tính lại sau mỗi lần nhập. Phương pháp này sát với sự vận động của thành phẩm tuy nhiên khối lượng công việc tính toán lại tăng thêm do đó chỉ nên áp dụng với các doanh nghiệp có số lần mua hàng hoá ít nhưng khối lượng lớn.

- Phương pháp đích danh:

Phương pháp này đòi hỏi doanh nghiệp phải quản lý, theo dõi thành phẩm, hàng hoá theo từng lô hàng. Khi xuất kho thành phẩm, hàng hoá của lô hàng nào thì căn cứ vào số lượng xuất kho và đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính ra giá thực tế xuất kho.

- Phương pháp nhập trước , xuất trước (FIFO):

Theo phương pháp này, trước hết ta phải xác định đơn giá thực tế nhập kho của từng lần nhập và giả thiết hàng nào nhập kho trước thì xuất trước. Sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính ra giá thực tế xuất kho theo nguyên tắc: Tính theo đơn giá thực tế nhập trước đối với lượng xuất kho thuộc lần nhập trước, số còn lại

Khóa Luận Tốt Nghiệp

được tính theo đơn giá thực tế lần nhập tiếp sau. Như vậy , giá thực tế thành phẩm tồn kho cuối kỳ chính là giá thực tế thành phẩm nhập kho thuộc các lần sau cùng . Phương pháp này thích hợp trong trường hợp giá thành sản xuất của sản phẩm ổn định và có xu hướng giảm.

- Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO):

Theo phương pháp này ta cũng phải xác định đơn giá thực tế của từng lần nhập và giả thiết hàng nào nhập kho sau thì xuất trước. Sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính ra giá thực tế xuất kho theo nguyên tắc: Tính theo đơn giá thực tế của lần nhập sau cùng hiện có trong kho đối với số lượng xuất kho thuộc lần nhập sau cùng, số còn lại được tính theo đơn giá thực tế của các lần nhập trước. Như vậy, giá của thành phẩm tồn kho cuối kỳ là giá thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập đầu kỳ. phương pháp này thích hợp trong điều kiện giá thành thực tế của thành phẩm có xu hướng tăng.

1.3.2.1.2. Chi phí bán hàng:

- Chi phí bán hàng được chia thành các loại sau:

+ Chi phí nhân viên bán hàng: phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng , nhân viên vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hoá....bao gồm tiền lương ,tiền ăn ca ,tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn.....

+ Chi phí vật liệu bao bì: phản ánh các chi phí vật liệu , bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ , như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm , hàng hoá , chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, vận chuyển sản phẩm , hàng hoá trong quá trình tiêu thụ , vật liệu dùng cho sửa chữa , bảo quản tài sản cố địnhdùng cho bộ phận bán hàng.

+ Chi phí dụng cụ , đồ dùng : Phản ánh chi phí về công cụ , dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm ,hàng hoá.

+ Chi phí khấu hao tài sản cố định : phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản, bán hàng như nhà kho, cửa hàng ,bến bãi, phương tiện vận chuyển , bốc dỡ, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng

Khóa Luận Tốt Nghiệp

+ Chi phí bảo hành sản phẩm : phản ánh các khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá. Riêng chi phí sửa chữa , bảo hành công trình xây lắp được phản ánh vào chi phí sản xuất chung, không phản ánh vào chi phí bán hàng.

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa tài sản cố định phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác , vận chuyển sản phẩm, hàng hoá đi bán , tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu...

+ Chi phí bằng tiền khác: Phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí đã nêu trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, quảng cáo , chi phí hội nghị khách hàng....

1.3.2.1.3. Chi phí quản lý doanh nghiệp:

- Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm các loại sau:

+ Chi phí nhân viên quản lý: phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý kinh doanh như tiền lương, các khoản phụ cấp, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn....

+ Chi phí vật liệu quản lý: phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như văn phòng phẩm....

+ Chi phí đồ dùng văn phòng: phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng cho công tác quản lý

+ Chi phí khấu hao tài sản cố định: phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định dùng trong doanh nghiệp

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp, các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật

+ Chi phí bằng tiền khác: phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của doanh nghiệp, ngoài các chi phí đã nêu trên như chi phí hội nghị tiếp khách, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ.....

1.3.2.2. Xác định kết quả kinh doanh :

Một doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều phải quan tâm đến lãi lỗ. Do đó việc kế toán bán hàng luôn gắn liền với việc xác định kết quả sản xuất kinh doanh.

Kết quả hoạt động kinh doanh là biểu hiện số tiền lãi , lỗ từ các loại hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Kết quả đó được thể hiện ở chỉ tiêu lợi nhuận và được tính bằng cách lấy chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán ,chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp:

Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng - Các khoản giảm trừ.

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán.

$$\begin{array}{l} \text{Tổng lợi nhuận kế} \\ \text{Toán trước thuế} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lợi nhuận từ hoạt} \\ \text{động SXKD} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Lợi nhuận} \\ \text{khác} \end{array}$$

Lợi nhuận sau thuế = Tổng LNKT trước thuế - CP thuế TNDN

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cần được phân biệt, tổ chức theo dõi tính toán, phản ánh riêng cho từng loại hoạt động thậm chí riêng cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được tính vào cuối kỳ hạch toán.

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

- Kết quả hoạt động kinh doanh thông thường: là kết quả từ những hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, đó là hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ và hoạt động tài chính.

- Kết quả hoạt động khác: là kết quả từ các hoạt động bất thường khác, được tính bằng chênh lệch giữa thu nhập khác và chi phí khác.

1.4. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.4.1. Nhiệm vụ hạch toán:

- Ghi chép, phản ánh đầy đủ kịp thời khối lượng hàng hoá bán ra, tính toán đúng đắn trị giá vốn của hàng bán ra và các chi phí nhằm xác định chính xác kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Cung cấp thông tin kịp thời về tình hình bán hàng phục vụ cho lãnh đạo, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Kiểm tra tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận, kỷ luật thanh toán và quản lý chặt chẽ tiền bán hàng, kỷ luật thu nộp ngân sách.

- Tổng hợp số liệu kế toán đầy đủ từ các sổ sách liên quan đến doanh thu, giá vốn và các khoản chi phí, thực hiện kiểm tra đối chiếu để đảm bảo số liệu đó chính xác.

- Thực hiện phương pháp tính toán chính xác đó đưa ra kết quả cuối cùng có tính xác thực cao nhất.

- Có nhiệm vụ cung cấp thông tin lập báo cáo tài chính.

1.4.2. Nguyên tắc hạch toán:

** Nguyên tắc hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:*

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu được tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận ban đầu do các nguyên nhân: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại,....

- Tài khoản 511 " Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư đã bán, dịch vụ

Khóa Luận Tốt Nghiệp

đầu tư đã cung cấp được xác định là đã bán trong kỳ không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (Bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu).

- Không hạch toán vào tài khoản 511 các trường hợp sau:

+ Trị giá hàng hoá, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cung cấp giữa công ty, Tổng công ty với các đơn vị hạch toán phụ thuộc.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ cung cấp cho nhau giữa tổng công ty với các đơn vị thành viên.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hoá đang gửi bán; dịch vụ hoàn thành đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được xác định là đã bán .

+ Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý , ký gửi (chưa được xác định là đã bán).

+ Doanh thu hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác không được coi là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

*** Nguyên tắc chung kế toán xác định kết quả kinh doanh:**

Kết quả hoạt động kinh doanh là số liệu tài chính thể hiện hiệu quả của một quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó thể hiện doanh nghiệp thu về được những kết quả gì so với những chi phí bỏ ra ban đầu. Vì vậy, khi hạch toán kết quả hoạt động kinh doanh ngoài việc áp dụng đúng các phương pháp tính toán , hạch

toán đúng nguyên tắc còn cần phải ghi chép chính xác, đầy đủ các số liệu ở các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ về các khoản doanh thu, giá vốn, chi phí. Có như vậy số liệu cuối cùng mới phản ánh được một cách chính xác giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp cũng như những người quan tâm đưa ra được một quyết định phù hợp nhất.

1.4.3. Phương pháp hạch toán:

1.4.3.1. Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn bán hàng thông thường, hoá đơn GTGT
- Phiếu xuất kho.
- Phiếu thu.
- Giấy báo có của ngân hàng.
- Các chứng từ khác có liên quan

1.4.3.2. Tài khoản sử dụng:

* Tài khoản sử dụng:

155,156,157,333,511,515,521,531,532,632,635,641,642,711,811,821,911,421

1.5. Tổ chức vận dụng sổ sách vào công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

1.5.1. Kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu:

1.5.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng:

1.5.1.1.1 Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn bán hàng thông thường, hoá đơn GTGT
- Phiếu xuất kho.
- Phiếu thu.
- Giấy báo có của ngân hàng.
- Các chứng từ khác có liên quan.

1.5.1.1.2. Tài khoản sử dụng:

TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Bên Nợ:

- + Doanh thu bán hàng bị trả lại kết chuyển cuối kỳ .
- + Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ .
- + Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ.
- + Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán thực tế của sản phẩm , hàng hoá, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán.

- + Số thuế giá trị gia tăng phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp.

- + Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 " Xác định kết quả kinh doanh" .
- + Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có)
- + Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911 - "Xác định kết quả kinh doanh".(515)

- Bên Có:

- + Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.(511)

- + Tiền lãi ,cổ tức và lợi nhuận được chia,

- + Lãi do nhượng bán các khoản đầu tư.

- + Chiết khấu thanh toán được hưởng.

- + Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh.

- + Kết chuyển hoặc phân bổ lãi tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB.

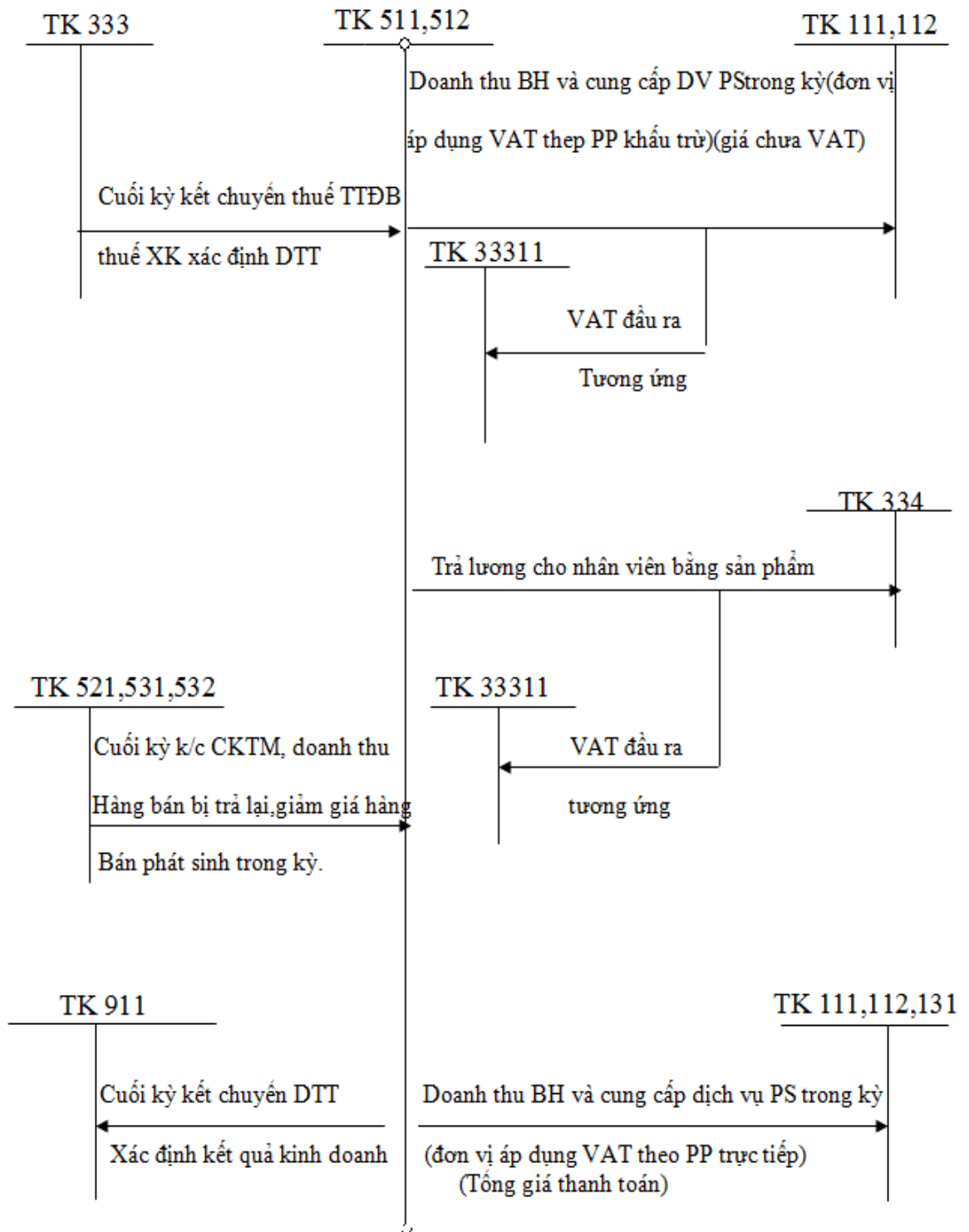
- + Doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh trong kỳ.

- Tài khoản 511,515 không có số dư cuối kỳ.

1.5.1.1.3. Phương pháp hạch toán:

Trình tự hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được khái quát qua sơ đồ sau:

Khóa Luận Tốt Nghiệp



1.5.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu:

1.5.1.2.1. Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn giá trị gia tăng
- Phiếu chi.
- Giấy báo có
- Các chứng từ khác có liên quan.

1.5.1.2.2. Tài khoản sử dụng:

TK 521: Chiết khấu thương mại, TK 531: Doanh thu hàng bán bị trả lại, TK 532: Giảm giá hàng bán.

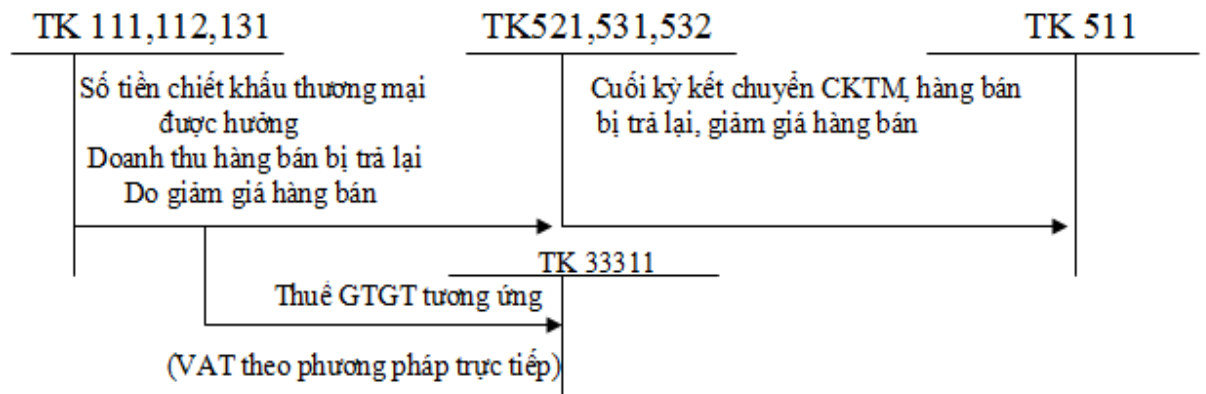
- Bên Nợ:
 - + Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.(521)
 - + Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hoá đã bán.(531)
 - + Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng do hàng bán kém, mất phẩm chất hoặc sai quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.(532)
- Bên Có:

Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại (521), doanh thu hàng bán bị trả lại (531), giảm giá hàng bán (532) sang tài khoản 511 " Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.
- Tài khoản 521, 531, 532 không có số dư cuối kỳ.

1.5.1.2.3. Phương pháp hạch toán:

Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu được khái quát theo sơ đồ sau:

Khóa Luận Tốt Nghiệp



1.5.2. Kế toán giá vốn hàng bán:

1.5.2.1. Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ khác có liên quan

1.5.2.2. Tài khoản sử dụng:

TK 632 : Giá vốn hàng bán

- Bên Nợ: (Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh)
 - + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá dịch vụ đã bán trong kỳ
 - + Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ
 - + Các khoản hao hụt ,mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra
 - + Chi phí xây dựng tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng , tự chế hoàn thành
 - + Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết)
- Bên Có:
 - + Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911" xác định kết quả kinh doanh"

+ Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã nhập năm trước).

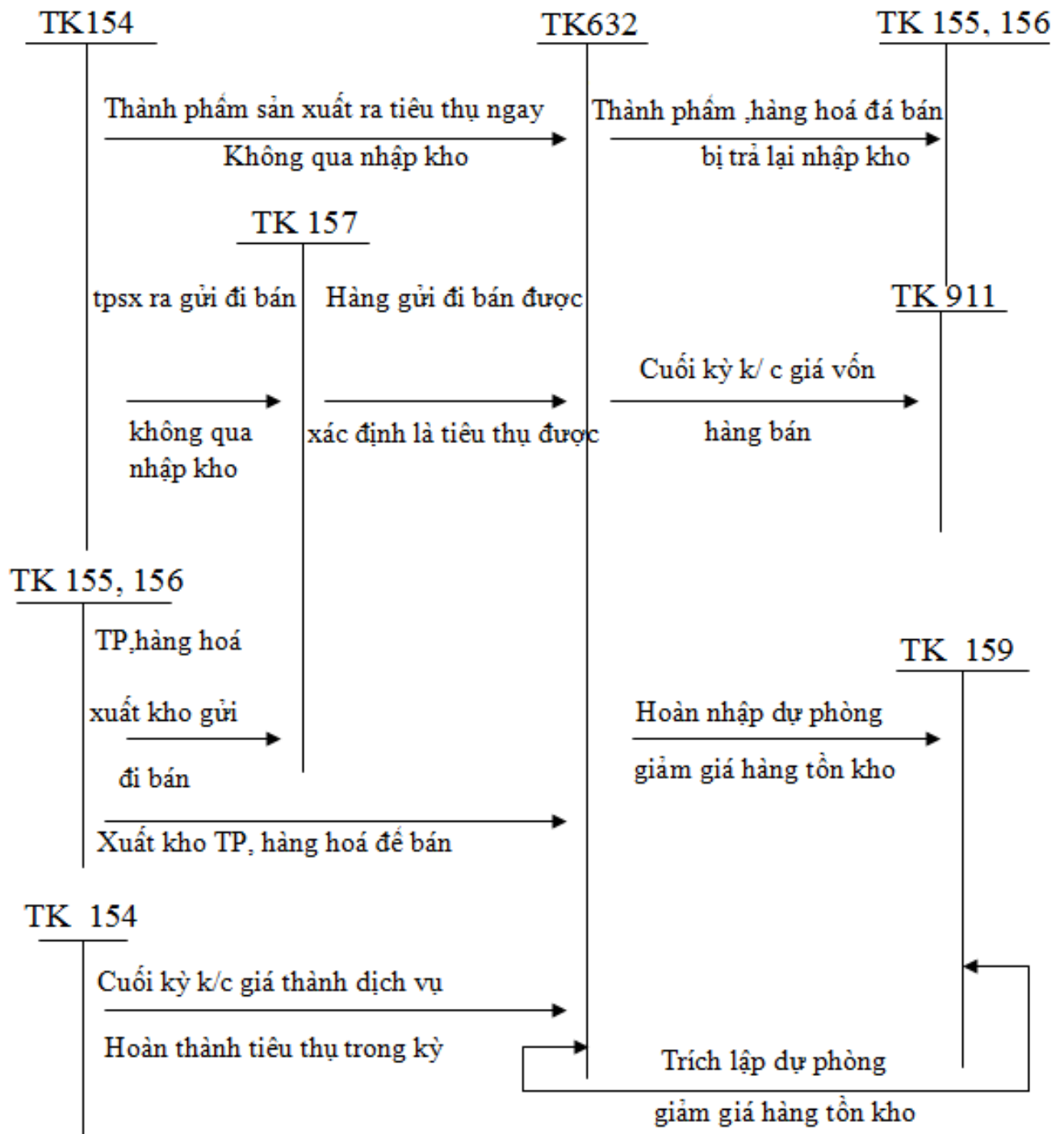
+ Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

- Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

1.5.2.3. Phương pháp hạch toán :

Trình tự hạch toán giá vốn hàng bán khái quát theo sơ đồ sau:

Khóa Luận Tốt Nghiệp



1.5.3. Kế toán chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp:

1.5.3.1. Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn GTGT
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu , công cụ dụng cụ
- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội
- Bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định
- Các chứng từ khác có liên quan

1.5.3.2. Tài khoản sử dụng:

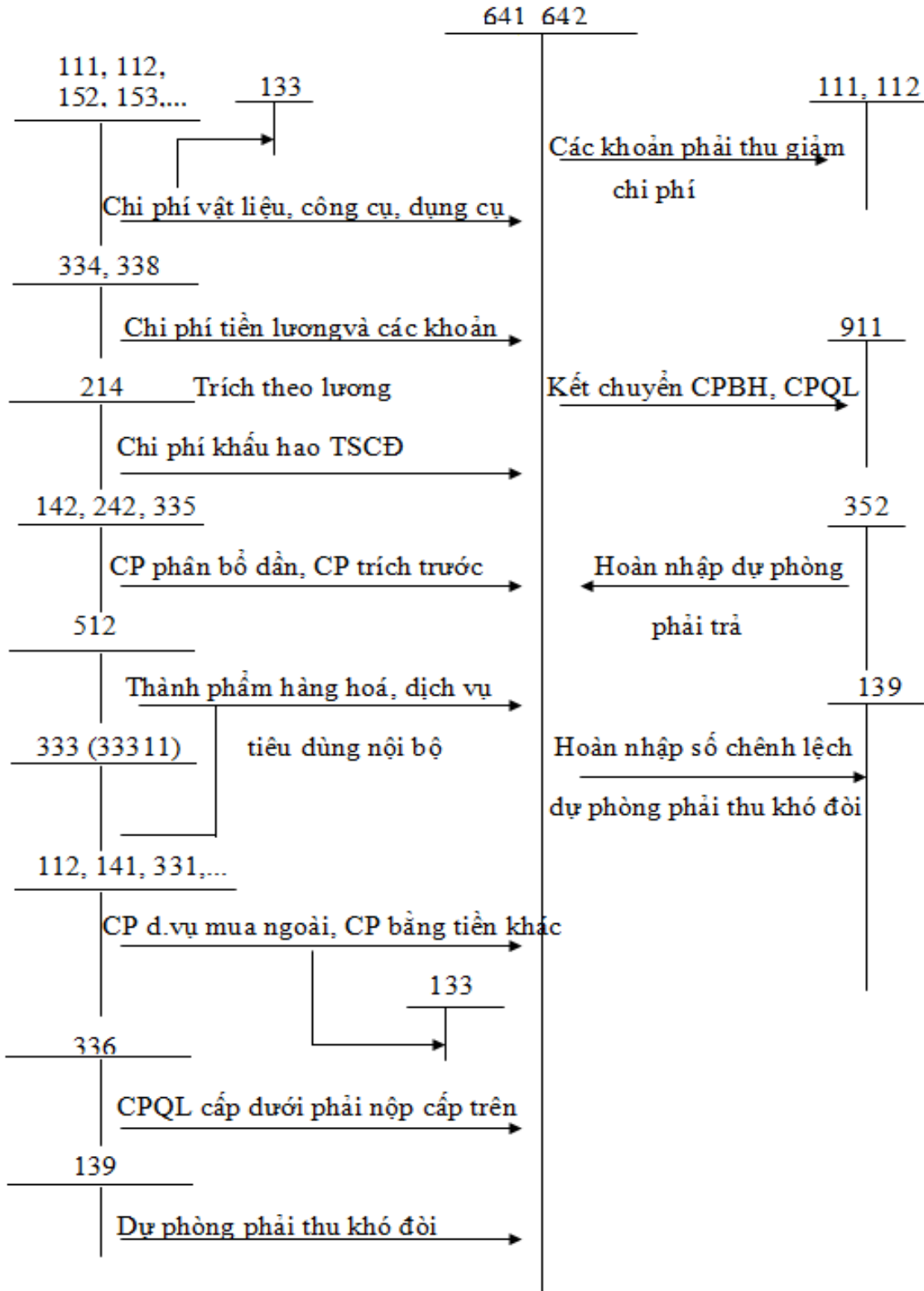
TK 641: Chi phí bán hàng, TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

- Bên Nợ:
 - + Các chi phí liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ. (641)
 - + Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.
 - + Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết)
 - + Dự phòng trợ cấp mất việc làm. (642)
- Bên Có:
 - Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản 911" Xác định kết quả kinh doanh" để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.
 - TK 641,642 không có số dư cuối kỳ.

1.5.3.3. Phương pháp hạch toán:

Trình tự hạch toán chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp:

Khóa Luận Tốt Nghiệp



1.5.4. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính:

1.5.4.1. Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu thu, phiếu chi.
- Giấy báo nợ, giấy báo có
- Các chứng từ khác có liên quan

1.5.4.2. Tài khoản sử dụng:

**** TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính***

- Bên Nợ:

- + Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có)
- + Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911" xác định kết quả kinh doanh".

- Bên Có:

- + Tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia
- + Lãi do nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết.

- + Chiết khấu thanh toán được hưởng
- + Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh
- + Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh khi bán ngoại tệ
- + Lãi tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh.

- + Kết chuyển hoặc phân bổ lãi tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản(Giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào hoạt động doanh thu tài chính

- + Doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh trong kỳ.

- Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ.

**** TK 635: Chi phí tài chính***

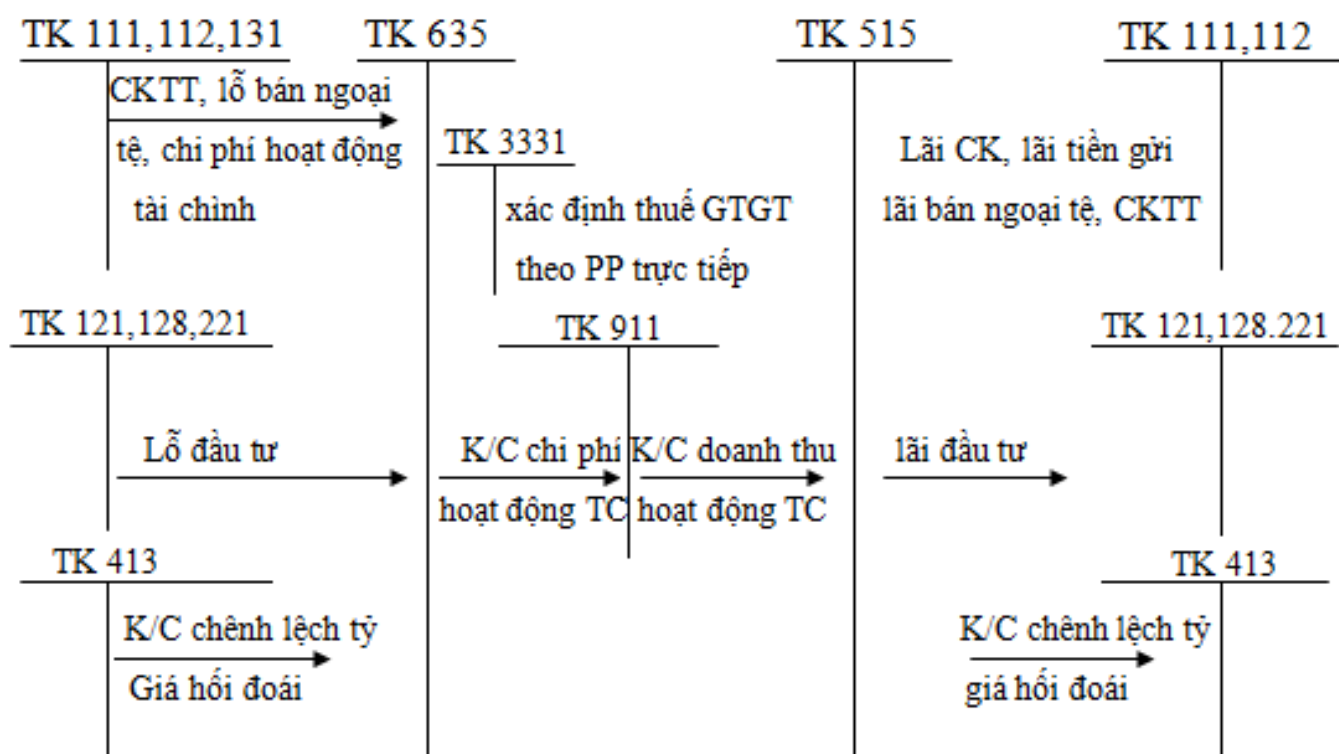
- Bên Nợ:
- + Chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm , lãi thuê tài sản tài chính

Khóa Luận Tốt Nghiệp

- + Lỗ bán ngoại tệ
 - + Chiết khấu thanh toán cho người mua
 - + Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh
 - + Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh
 - + Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán
 - + Kết chuyển hoặc phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản(lỗ tỷ giá hối đoái giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào hoạt động chi phí tài chính
- Bên Có:
- + Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán
 - + Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh
- Tài khoản 635 không có số dư cuối kỳ

1.5.4.3. Phương pháp hạch toán :

Trình tự hạch toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính:



1.5.5. Kế toán thu nhập khác và chi phí khác:

1.5.5.1. Chứng từ sử dụng:

- Phiếu thu, phiếu chi
- Biên bản bàn giao, thanh lý tài sản cố định
- Các chứng từ khác có liên quan

1.5.5.2. Tài khoản sử dụng:

*** TK 711: Thu nhập khác**

- Bên Nợ:
 - + Số thuế GTGT phải nộp(nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác ở doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

+ Cuối kỳ kế toán , kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang tài khoản 911" xác định kết quả kinh doanh"

- Tài khoản 711 không có số dư cuối kỳ
- Bên Có:

Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ

*** TK 811: Chi phí khác**

- Bên Nợ:

Các khoản chi phí khác phát sinh

- Bên Có:

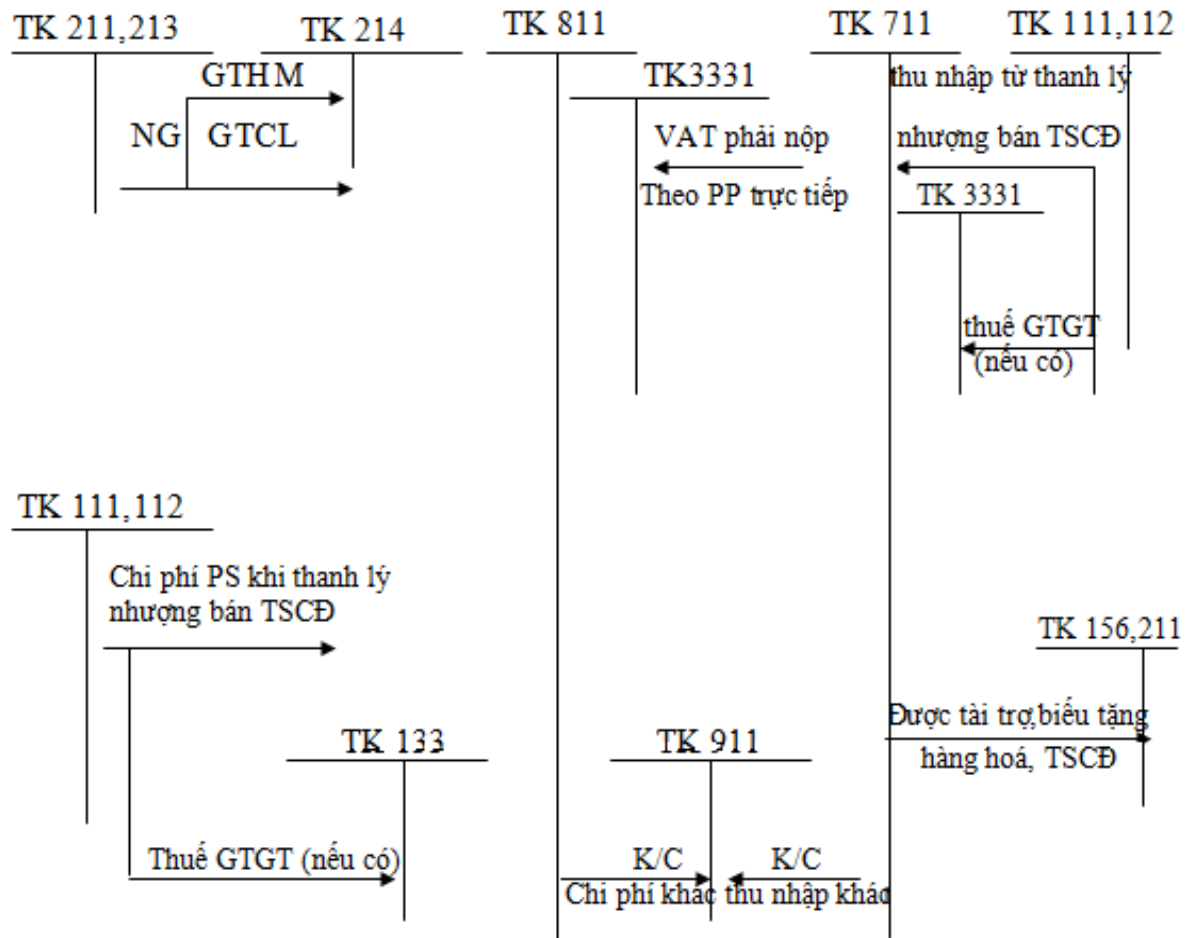
Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ chi phí khác phát sinh trong kỳ sang tài khoản 911 "xác định kết quả kinh doanh"

- Tài khoản 811 không có số dư cuối kỳ

1.5.5.3. Phương pháp hạch toán :

Trình tự hạch toán thu nhập khác và chi phí khác được khái quát qua sơ đồ sau:

Khóa Luận Tốt Nghiệp



1.5.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh:

1.5.6.1 Chứng từ sử dụng:

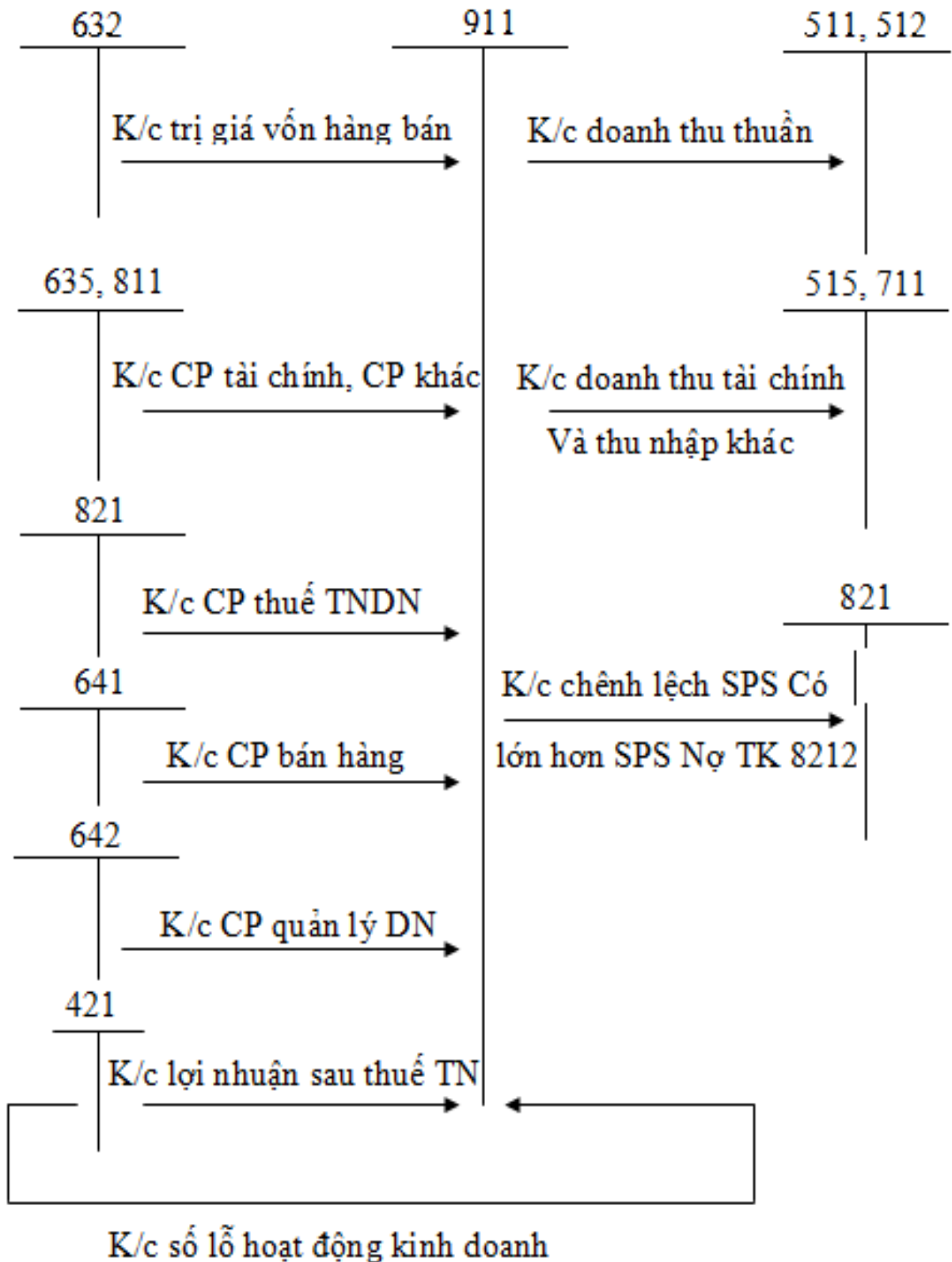
- Phiếu kế toán

1.5.6.2. Tài khoản sử dụng:

TK 911: xác định kết quả kinh doanh

- Bên Nợ:
 - + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, BĐS đầu tư và dịch vụ đã bán
 - + Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế TNDN và chi phí khác
 - + Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
 - + Kết chuyển lãi
- Bên Có:
 - + Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ
 - + DT HĐTC, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm CP thuế TNDN
 - + Kết chuyển lỗ
- Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ

Khóa Luận Tốt Nghiệp



CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH TM DV NAM CƯỜNG.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM DV Nam Cường:

Công ty TNHH TM DV Nam Cường là một mô hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH 2 thành viên. Nằm tại số 200 Cầu Đất – Ngô Quyền – Hải Phòng.

Lực lượng lao động của Công ty với số lượng khiêm tốn. Tổng lao động của toàn Công ty là 14 công nhân viên. Trong đó: Bộ hành chính 06 người, còn lại 08 người là nhân viên kỹ thuật, bán hàng. Với số lượng tuy ít ỏi nhưng anh chị em công nhân viên có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc, thực hiện tốt các quy định nội quy của Công ty, cùng nhau giúp Công ty đi lên.

Với hướng xã hội hóa ngày càng cao, khoa học công nghệ phát triển, đời sống con người được cải thiện, nhu cầu của con người ngày càng cao hơn, trong đó nhu cầu tự phát triển được đặt lên hàng xu đầu. Nắm bắt được tâm lý xã hội ngày nay Công ty TNHH TM DV Nam Cường đã kinh doanh các mặt hàng đáp ứng yêu cầu tiêu dùng trên thị trường. Các mặt hàng kinh doanh gồm có:

- Cung cấp lắp đặt, bảo trì, sửa chữa máy vi tính, máy văn phòng, thiết bị điện tử – Viễn thông, thiết bị nghe nhìn..
- Tư vấn, thiết kế mạng máy tính.
- Cung cấp, mua bán phần mềm thông tin, tin học.
- Kinh doanh văn phòng phẩm.

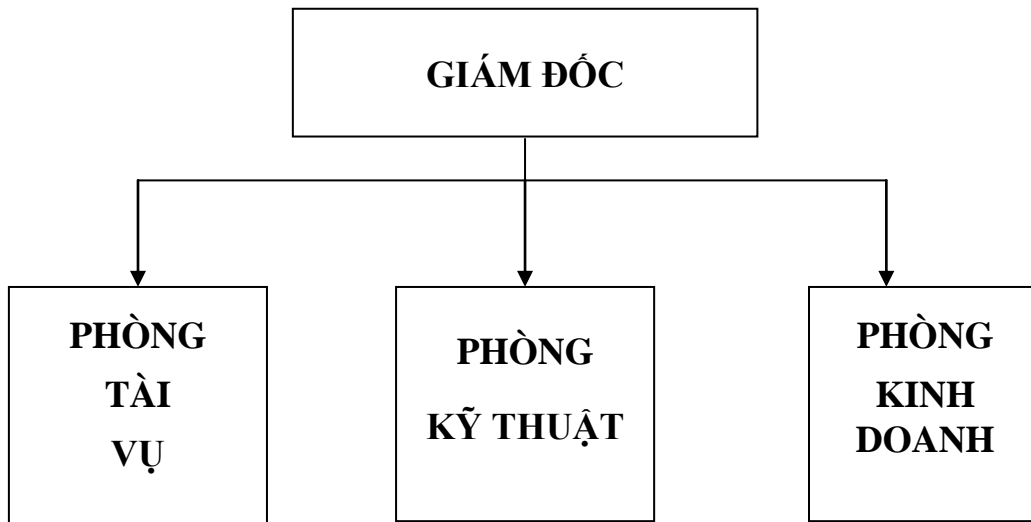
- Dịch vụ tư vấn tài chính, kế toán.
- Dịch vụ xuất nhập khẩu.
- Kinh doanh vận tải hàng hoá, hành khách thuỷ bộ.

Sắp tới Công ty TNHH TM DV Nam Cường sẽ phân đầu bám sát thị trường đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, tiến hành xây dựng thêm cơ sở vật chất, với đội ngũ cán bộ cao cho kinh doanh. Chiếm lĩnh thị trường, tăng thu nhập cho cán bộ công nhân của Công ty TNHH TM DV Nam Cường.

2.1.2. Đặc điểm bộ máy quản lý của Công ty TNHH TM DV Nam Cường.

Công ty TNHH TM DV Nam Cường là một mô hình của Doanh nghiệp tư nhân (Công ty TNHH 2 thành viên). Bộ máy tổ chức của Công ty TNHH TM DV Nam Cường là 1 bộ máy trực tuyến chức năng. Sự bố trí bộ máy tổ chức quản lý của Công ty TNHH TM DV Nam Cường thể hiện cụ thể theo sơ đồ sau:

Sơ đồ bộ máy tổ chức của Công ty TNHH TM DV Nam Cường



Các phòng ban của Công ty có một chức năng, nhiệm vụ riêng:

- **Giám đốc:** Là người trực tiếp điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty. Chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc làm của Công ty. Bên cạnh đó quan tâm đến đời sống lao động của công nhân viên.

- ***Phòng tài vụ:*** Là phòng quan trọng giúp cho Công ty thấy được kết quả của hoạt động kinh doanh, là nơi kiểm tra các số liệu chứng từ cho việc ghi chép vào sổ sách có liên quan một cách chính xác và hạch toán kết quả kinh doanh, chấp hành thể lệ tài chính làm báo cáo quyết toán trong từng thời kỳ. Đồng thời là phòng tài chính tiền lương cho toàn Công ty.

- ***Phòng Kỹ thuật:*** Chuyên có các chuyên viên kỹ thuật kiểm tra, sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng, lắp ráp máy vi tính, máy văn phòng

- ***Phòng kinh doanh:*** Chuyên kinh doanh, tiếp thị ra thị trường các mặt hàng hoá như máy vi tính, máy văn phòng để đạt được doanh thu cao nhất cho Công ty.

Tóm lại, các phòng ban điều có chức năng, nhiệm vụ riêng và bổ trợ cho nhau, đảm bảo tính thống nhất trong các quyết định, dễ quy trách nhiệm khi xảy ra sai lầm, tính chuyên môn hóa cao do đó chất lượng quản lý cao. Các bộ phận chức năng không chỉ làm nhiệm vụ tham mưu cho lãnh đạo cao nhất mà khi quyết định được triển khai thực hiện họ hướng dẫn cho các bộ phận trực thuộc theo chức năng của mình. Tất cả điều nhằm giúp Giám đốc triển khai công việc và chỉ đạo Công ty hoạt động tốt hơn.

Có thể nói rằng cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH TM DV Nam Cường là một bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động, nhạy bén với thị trường.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy và công tác kế toán của Công ty TNHH TM DV Nam Cường :

2.1.3.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH TM DV Nam Cường :

Công ty TNHH TM DV Nam Cường là một Công ty TNHH cho nên bộ máy kế toán Công ty được tổ chức theo hình thức tập trung, phòng kế toán tài vụ có các nhiệm vụ riêng chủ yếu sau:

- Tổ chức hạch toán kế toán theo quy định của pháp luật.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

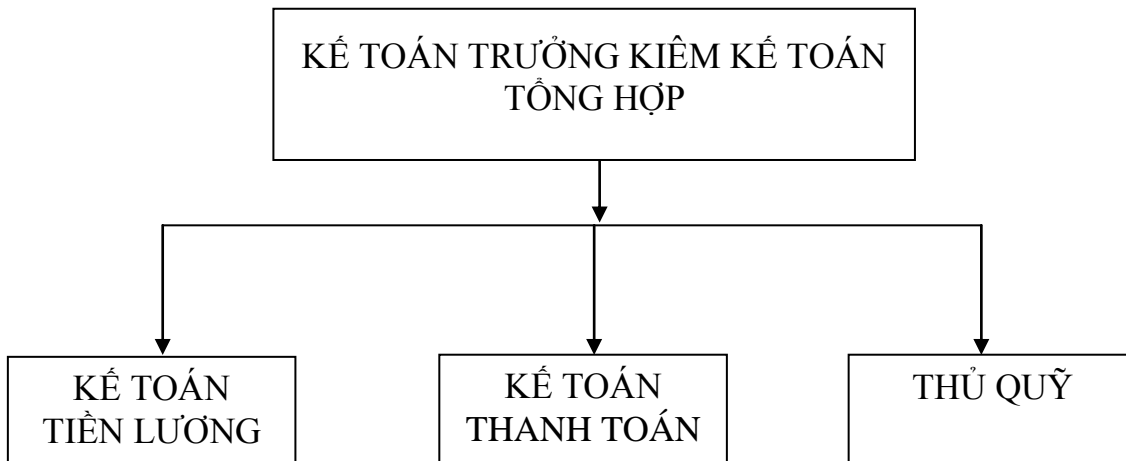
- Chấp hành các chế độ quản lý kinh tế của nhà nước và những quy định hợp lý, hợp pháp của Công ty.

- Thực hiện chế độ kiểm kê định kỳ.

- Phòng Kế toán cung cấp thông tin về tình hình tài chính của Công ty một cách đầy đủ, chính xác và kịp thời; Từ đó tham mưu cho Giám đốc để đề ra các biện pháp phù hợp với tình hình thực tế của Công ty. Hiện nay Phòng kế toán Công ty có 04 người và được tổ chức như sau:

Sơ đồ bộ máy kế toán hiện hành của

Công ty TNHH TM DV Nam Cường



2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ:

**** Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp:***

- Phụ trách, chỉ đạo toàn diện công tác kế toán của Công ty.

- Là kiểm soát viên kinh tế tài chính.

- Phân tích, cung cấp thông tin kinh tế tài chính cho Giám đốc Công ty, là người chịu trách nhiệm chính cao nhất trước Giám đốc Công ty và pháp luật về những số liệu báo cáo kế toán.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

- Là kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp nên kế toán trưởng theo dõi tình hình nhập, xuất, tồn kho sản phẩm và giá trị. Tính doanh thu bán hàng, các khoản giảm trừ doanh thu và tính các khoản phải thu, phải trả nhà cung cấp và khách hàng của Công ty.

*** Kế toán tiền lương:**

- Là người trực tiếp chấm công để tính thu nhập cho từng công nhân viên trong Công ty.

- Lập bảo thanh toán tiền lương cho từng bộ phận, phòng ban trong Công ty.

Tính và trích các khoản phải nộp theo lương.

*** Kế toán thanh toán, thủ kho:**

- Lập các phiếu nhập kho, xuất kho hàng hoá

- Theo dõi tình hình thu, chi tiền mặt.

- Theo dõi các khoản phải thu, phải trả và tình hình thanh toán các khoản công nợ của Công ty.

*** Thủ quỹ:**

- Là người trực tiếp quản lý, bảo quản tiền mặt.

- Chịu trách nhiệm thực hiện và theo dõi các nghiệp vụ liên quan đến thu, chi tiền mặt.

- Kiểm kê, lập sổ quỹ theo quy định.

- Bảo quản, lưu trữ các chứng từ gốc, cung cấp dữ liệu cho kế toán thanh toán ghi sổ.

2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường:

2.1.4.1. Chính sách áp dụng tại Công ty

Việc phản ánh đầy đủ kịp thời chính xác hoạt động kinh doanh của Công ty có một ý nghĩa rất quan trọng. Để phát huy chức năng và vai trò của kế toán trong

quản lý hoạt động kinh doanh, Công ty đã tổ chức tốt công tác hạch toán kế toán. Do là một đơn vị kinh doanh nhỏ hẹp, để đảm bảo cho việc tổ chức bộ máy kế toán hợp lý, hoạt động có hiệu quả, Công ty đã áp dụng hình thức công tác kế toán tập trung. Theo hình thức này Công ty chỉ có một phòng kế toán duy nhất, tập trung thực hiện toàn bộ công tác kế toán của Công ty.

- Niên độ kế toán : năm

- Là một công ty có quy mô nhỏ nên để phục vụ tốt cho việc quản lý hoạt động kinh doanh, Công ty TNHH TM DV Nam Cường đã áp dụng chế độ kế toán ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ – BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính.

- Hiện nay, Công ty đang áp dụng phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Tính trị giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập.

- Về ngoại tệ, Công ty sử dụng tỷ giá thực tế trong hạch toán kế toán.

2.1.4.2 Hệ thống chứng từ kế toán tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường.

Mọi nghiệp vụ phát sinh tại Công ty đều được lập chứng từ gốc hợp lệ. Các chứng từ gốc là cơ sở để kế toán tiến hành hạch toán vào sổ sách. Hệ thống các chứng từ kế toán tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường gồm một số loại:

- Lao động tiền lương:

- + Bảng chấm công.

- + Bảng thanh toán tiền lương.

- + Bảng thanh toán tiền thưởng.

- + Phiếu báo làm thêm.

....

- Hàng tồn kho:
- + Phiếu nhập kho.
- + Phiếu xuất kho.
- + Biên bản kiểm nhận.
- + Phiếu báo vật tư còn lại cuối kỳ.
- ...
- Bán hàng:
- + Hóa đơn giá trị gia tăng.
- + Hóa đơn bán lẻ.
- Tiền tệ:
- + Phiếu thu.
- + Phiếu chi.
- + Bảng kiểm kê quỹ
-

2.1.4.3 Tài khoản kế toán.

Công ty TNHH TM DV Nam Cường đã vận dụng hệ thống tài khoản kế toán quy định tại Quyết định số 15/2006 ngày 20/03/2006. Một số tài khoản áp dụng như:

- Tài khoản 111 – Tiền mặt
- Tài khoản 112 – Tiền gửi Ngân hàng
- Tài khoản 131 – Phải thu của khách hàng
- Tài khoản 133 – Thuế GTGT được khấu trừ
- Tài khoản 156 – Hàng hóa

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Tài khoản 331 – Phải trả cho người bán

Tài khoản 333 – Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước

Tài khoản 334 – Phải trả công nhân viên

Tài khoản 338 – Phải trả, phải nộp khác

Tài khoản 411 – Nguồn vốn kinh doanh

Tài khoản 421 – Lợi nhuận chưa phân phối

Tài khoản 511 – Doanh thu

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Tài khoản 641 – Chi phí bán hàng

Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

.....

2.1.4.4 Hệ thống sổ sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường.

- Kể từ ngày thành lập cho đến nay, Công ty áp dụng hình thức sổ kế toán Nhật ký chung. Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký chung là các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh đều được ghi vào sổ nhật ký mà trọng tâm là sổ nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và định khoản kế toán của nghiệp vụ đó, sau đó lấy số liệu trên các sổ nhật ký để ghi sổ Cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Theo hình thức này những sổ sách kế toán được sử dụng tại Công ty là:

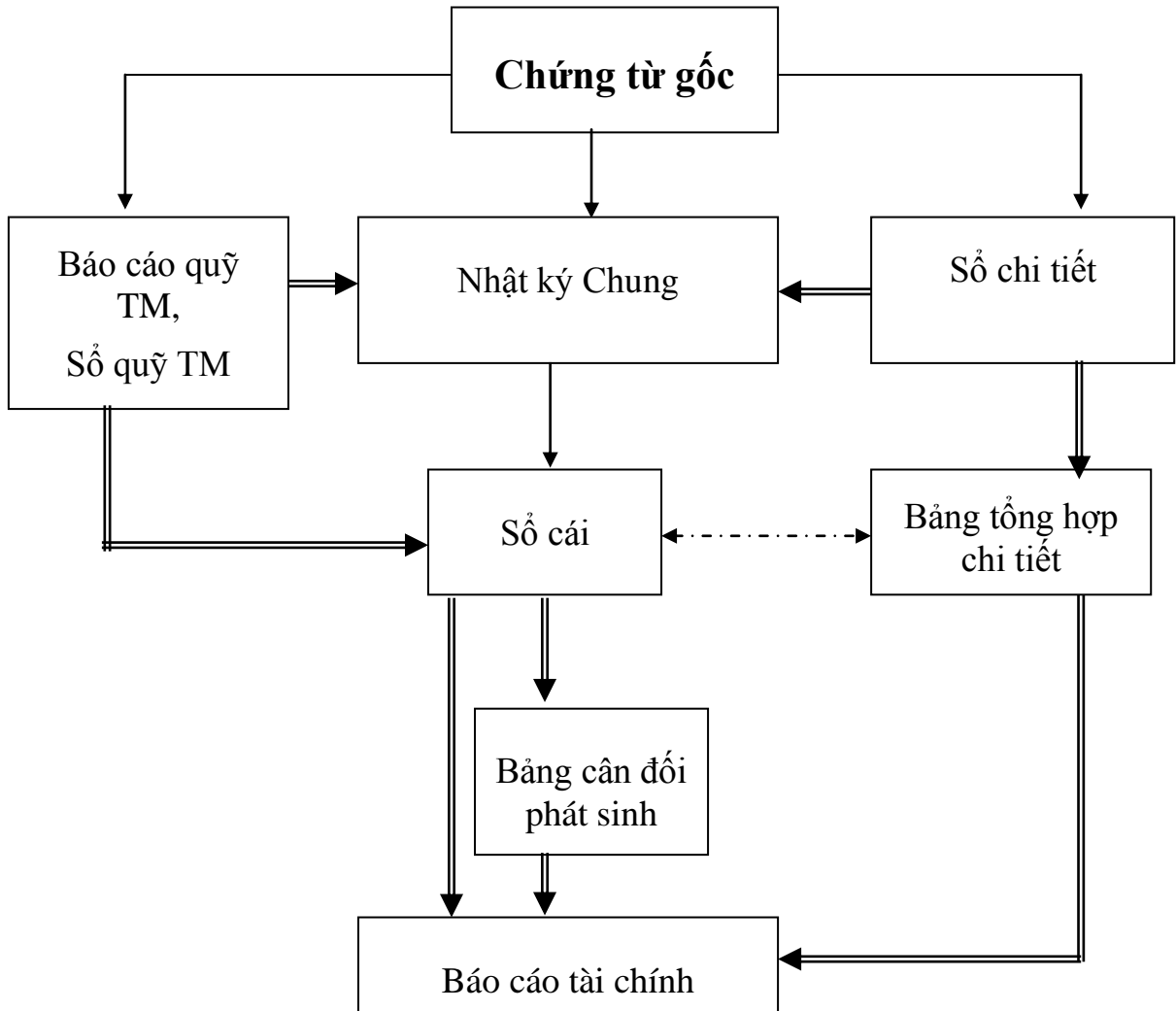
- Sổ Nhật ký chung.

- Nhật ký mua hàng.

- Nhật ký bán hàng.

- Sổ cái các tài khoản.
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký Chung



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: \longrightarrow

Ghi cuối tháng: \Longrightarrow

Đối chiếu kiểm tra: \longleftrightarrow

2.1.4.5 Hệ thống chứng từ kế toán:

Hiện nay, Công ty sử dụng hầu hết các chứng từ trong hệ thống chứng từ kế toán do Bộ tài chính ban hành có thể chia làm 4 loại như sau:

- Loại 1: Chứng từ về lao động tiền lương: Bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương, Bảng thanh toán tiền thưởng...
- Loại 2: Chứng từ về hàng tồn kho: Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận hàng hóa, Thẻ kho, Biên bản kiểm kê vật tư, sản phẩm, hàng hóa...
- Loại 3: Chứng từ về bán hàng: Hóa đơn GTGT, Hóa đơn mua hàng...
- Loại 4: Chứng từ về tiền tệ: Phiếu thu, phiếu chi, giấy đề nghị tạm ứng, giấy đề nghị thanh toán, Biên bản kiểm kê quỹ...

2.1.4.6 Hệ thống báo cáo kế toán.

* Báo cáo tài chính:

- + Bảng cân đối kế toán.
- + Kết quả hoạt động kinh doanh.
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- +...

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM DV NAM CƯỜNG:

2.2.1. Một số vấn đề về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh:

* ***Đặc điểm hàng hóa của công ty TNHH TMDV Nam Cường:***

Với đặc thù là một công ty chuyên cung cấp các mặt hàng về linh kiện điện tử đi kèm với các dịch vụ sửa chữa, lắp đặt nên khối lượng hàng hóa tại công ty rất đa dạng với nhiều chủng loại, mẫu mã, của các hãng khác nhau.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Để tiện cho việc quản lý và hạch toán hàng hóa của công ty được chia làm nhiều loại, mỗi loại có quy cách, phẩm chất, đặc tính.....khác nhau. Sự phong phú và đa dạng của các loại hàng hóa tạo điều kiện tốt cho khâu tiêu thụ, đáp ứng đủ nhu cầu của khách hàng, tuy nhiên đây cũng là một đặc điểm gây phức tạp khó khăn cho công tác quản lý hàng hóa cũng như hạch toán chi tiết, hạch toán tổng hợp các loại hàng hóa của công ty.

Cơ sở để phân loại hàng hóa của công ty là dựa vào nhãn hiệu và chỉ số kỹ thuật của từng loại hàng hóa do phòng kỹ thuật quy định.

Với phương châm hàng hóa bán ra luôn giữ chữ tín với khách hàng. Công ty tìm cách đẩy mạnh khối lượng hàng tiêu thụ, thu hồi vốn nhanh để quá trình lưu thông diễn ra, liên tục và có hiệu quả. Do vậy công ty phải quản lý hàng hóa cả về số lượng, chất lượng, giá thành, giá bán.

- Về mặt số lượng: Hàng hóa được nhập về với số lượng nhiều hay ít được Phòng kinh doanh lập kế hoạch cho từng tháng, quý. Trên cơ sở theo dõi tình hình nhập - xuất - tồn kho theo từng loại hàng hóa ở phòng kế toán tài chính.

- Về mặt quy cách chất lượng thành phẩm: Trước khi nhập kho hàng hóa được kiểm tra một cách nghiêm ngặt, kiên quyết không nhập kho những hàng hóa không đủ tiêu chuẩn khi giao hàng cho khách hàng thủ kho và nhân viên kỹ thuật còn kiểm tra lại chất lượng hàng hóa đảm bảo giữ uy tín với khách hàng.

**** Các phương thức tiêu thụ và các hình thức thanh toán được áp dụng tại công ty TNHH TMDV Nam Cường:***

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt, hiện nay công ty TNHH TMDV Nam Cường vẫn có một chỗ đứng vững chắc. Điều đó trước hết là nhờ chất lượng sản phẩm đảm bảo, ngoài ra còn có sự đóng góp không nhỏ của việc tổ chức tốt công tác tiêu thụ của công ty.

Nhưng bên cạnh đó công ty cũng chịu sự cạnh tranh khốc liệt của các công ty kinh doanh mặt hàng tương tự như: Hoàng Cường, CPN,..... Trong tình hình đó, để đẩy mạnh công tác tiêu thụ, tạo điều kiện thúc đẩy tốc độ chu chuyển

Khóa Luận Tốt Nghiệp

vốn thì công ty có áp dụng những phương thức bán hàng rất linh hoạt và hiệu quả cụ thể bao gồm các phương thức sau:

- Phương thức tiêu thụ trực tiếp: là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho của doanh nghiệp. Số hàng khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ và người bán mất quyền sở hữu về số hàng này. Người mua hàng thanh toán hay chấp nhận thanh toán số hàng mà người bán đã giao.

- Phương thức bán hàng trả chậm: Theo phương thức này ,công ty cho khách hàng thanh toán chậm trong thời gian nhất định .Cụ thể khi lấy hàng chuyển sau mới trả tiền chuyển trước và chuyển cuối cùng trong năm phải thanh toán trước ngày 28/2 của năm có thể chấp thì lượng hàng lấy phải nhỏ hơn mức thế chấp.

Phương thức bán hàng trả chậm này thường được công ty ký hợp đồng với điều kiện là có giấy đăng ký kinh doanh có quyết định thành lập doanh nghiệp với đầy đủ chữ ký của cơ quan cấp trên.

Ngoài ra công ty còn ký hợp đồng với các doanh nghiệp tư nhân với điều kiện công ty phải có tín chấp hoặc thế chấp bằng tiền mặt(không nhận thế chấp bằng TSCĐ).

Khách hàng của công ty chia làm hai loại: khách hàng chính là khách hàng có những ký kết hợp đồng với công ty còn lại khách hàng lẻ. Khách hàng chính khi mua hàng được hưởng tỷ lệ chiết khấu lũy kế tính theo giá trị hoá đơn ghi trên hoá đơn bán hàng. Khi mua hàng nếu sản phẩm hỏng mới hoặc kém chất lượng mà do lỗi của công ty thì khách hàng sẽ đổi sản phẩm mới hoặc trả lại hàng cho công ty và công ty sẽ chịu tiền vận chuyển hàng về.

Khi mua hàng, khách hàng có thể thanh toán ngay bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng hoặc ngân phiếu. Ngoài ra, khách hàng còn tiến hành thanh toán theo phương thức sau:

Bên B: (bên mua hàng) phải đáp ứng trước cho bên A (bên bán hàng) tổng số tiền cùng 30% giá trị hàng in theo hợp đồng,số còn lại sẽ được thanh toán ngay sau khi bên A giao đủ hàng cho bên B.Hình thức thanh toán mà doanh nghiệp

áp dụng là thanh toán bên B phải trả tiền mặt hoặc chuyển khoản. Trường hợp quá hạn thanh toán bên B phải trả tiền lãi suất quá hạn là 2%/1 tháng số tiền nợ. Công ty và khách hàng sẽ bàn bạc, thoả thuận về số lượng, giá cả, thể thức thanh toán để tiếp tục ký hợp đồng cho những năm tiếp theo.

Nếu có biến động về giá cả hai bên sẽ thoả thuận lại, mọi thay đổi nội dung hợp đồng phải được thực hiện bằng văn bản mới có giá trị thi hành.

2.2.2. . Tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM DV Nam Cường:

Doanh thu bán hàng của công ty được thu chủ yếu từ hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, trong đó thu từ các mặt hàng linh kiện máy tính và các dịch vụ sửa chữa, lắp đặt là chủ yếu.

Tại công ty TNHH TM DV Nam Cường các khoản giảm trừ doanh thu như chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại ... phát sinh không nhiều.

2.2.2.1. Kế toán chi tiết:

Các chứng từ, sổ sách chủ yếu mà công ty sử dụng để hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ gồm:

- Hóa đơn GTGT.
- Phiếu thu, giấy báo có của ngân hàng.
- Sổ chi tiết bán hàng.
- Các chứng từ, sổ sách liên quan.

2.2.2.2. Kế toán tổng hợp:

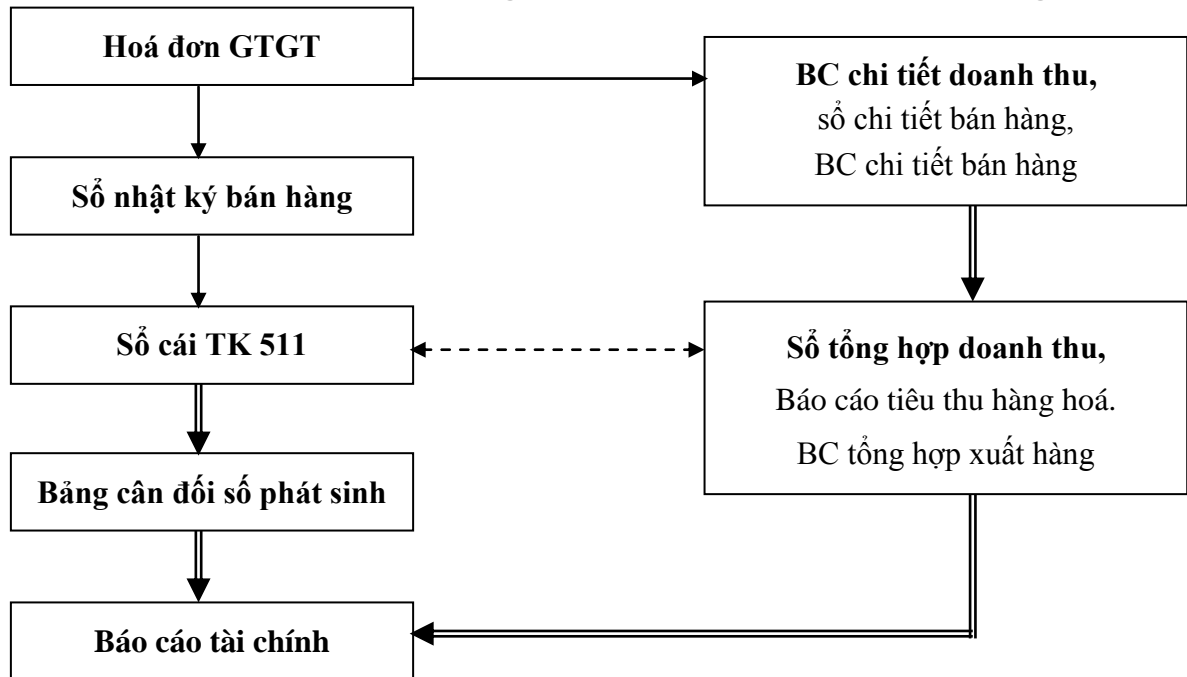
➤ Kế toán công ty sử dụng chủ yếu các tài khoản sau để hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

- ❖ TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.
- ❖ TK 111: Tiền mặt.
- ❖ TK 112: Tiền gửi ngân hàng.
- ❖ TK 3331: Thuế giá trị gia tăng phải nộp.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

❖ Trình tự hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán doanh thu bán hàng



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- ====> Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
- ←----> Kiểm tra, đối chiếu

Căn cứ vào hóa đơn GTGT, hàng ngày kế toán ghi vào sổ Nhật ký bán hàng (trong trường hợp bán chịu), sổ chi tiết bán hàng, sau đó ghi vào Sổ nhật ký chung và Sổ cái. Cuối quý hoặc cuối tháng, kế toán cộng số liệu trên Sổ cái, đối chiếu với Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng, sau đó kết chuyển sang TK 911 để lập Bảng cân đối số phát sinh và lập Báo cáo tài chính. Công ty không hạch toán chi tiết về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

➤ Ví dụ minh họa:

VD1: Ngày 10/12/2010, Công ty bán cho Quỹ tín dụng nhân dân trung ương Hải Phòng 1 bộ máy tính, 1 UPS Santak 500, 1 Monitor 1742, 1 printer HP 2015. Tổng giá bán chưa có thuế GTGT 10% là 16.459.500. Khách hàng đã thanh toán số tiền trên bằng tiền mặt.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Căn cứ vào nghiệp vụ phát sinh trên kế toán viết phiếu thu số PT06/12, Hóa đơn GTGT ký hiệu AX/2010B số 0056300.

1.Kế toán định khoản:

Nợ TK 632: 9.724.023

Có TK 156: 9.724.023

Nợ TK 111:18.105.450

Có TK 511: 16.459.500

Có TK 3331: 1.645.950

2.Kế toán:

- ✓ Viết hóa đơn GTGT hàng bán ra.
- ✓ Viết báo cáo bán hàng.
- ✓ Vào bảng kê hàng hóa bán ra.
- ✓ Vào sổ Nhật ký chung, sổ chi tiết bán hàng.
- ✓ Hạch toán vào sổ cái TK 511.

3.Căn cứ vào hạch toán chứng từ gốc, kế toán tiến hành nhập số liệu vào máy. Do điều kiện có hạn nên em xin trích số liệu trên các sổ kế toán chính về hạch toán doanh thu bán hàng của công ty như Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 511 làm ví dụ.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.1:

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|----------|---|-------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|
| HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 1: Lưu Ngày 10 tháng 12 năm 2010 | Mẫu số: 01 GTKT-3LL HĐ AX/2010B 0056300 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH TM DV Nam Cường Địa chỉ: Số 200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng Số tài khoản: Điện thoại: MS: | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td>0</td><td>2</td><td></td><td>0</td><td>0</td><td>6</td><td>5</td><td>8</td><td>8</td><td>2</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table> | | 0 | 2 | | 0 | 0 | 6 | 5 | 8 | 8 | 2 | | | | | |
| 0 | 2 | | 0 | 0 | 6 | 5 | 8 | 8 | 2 | | | | | | | |
| Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Quỹ tín dụng nhân dân trung ương Địa chỉ: Số 24 Bến Bính – Minh Khai – Ngô Quyền - HP Số tài khoản: Hình thức thanh toán: TM. MS: | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td>0</td><td>1</td><td>0</td><td>0</td><td>1</td><td>1</td><td>2</td><td>6</td><td>2</td><td>0</td><td>2</td><td>4</td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table> | | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 6 | 2 | 0 | 2 | 4 | | | |
| 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 6 | 2 | 0 | 2 | 4 | | | | | |
| STT | Tên hàng hóa, dịch vụ | Đơn vị tính | Số lượng | Đơn giá | Thành tiền | | | | | | | | | | | |
| A | B | C | 1 | 2 | 3=1*2 | | | | | | | | | | | |
| 1 | Bộ máy tính | Bộ | 1 | 7.354.286 | 7.354.286 | | | | | | | | | | | |
| 2 | UPS Santak 500 | Cái | 1 | 1.110.000 | 1.110.000 | | | | | | | | | | | |
| 3 | Monitor 1742 | Cái | 1 | 2.809.000 | 2.809.000 | | | | | | | | | | | |
| 4 | Printer HP 2015 | Cái | 1 | 5.185.714 | 5.185.714 | | | | | | | | | | | |
| Cộng tiền hàng | | | | | 16.459.500 | | | | | | | | | | | |
| Thuế suất GTGT: 10 % Tiền thuế GTGT: | | | | | 1.645.950 | | | | | | | | | | | |
| Tổng cộng tiền thanh toán | | | | | 18.105.450 | | | | | | | | | | | |
| Số viết bằng chữ: <i>Mười tám triệu một trăm linh năm ngàn bốn trăm năm mươi đồng chẵn.</i> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Người mua hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i> | | Người bán hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i> | | Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i> | | | | | | | | | | | | |
| <i>(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)</i> | | | | | | | | | | | | | | | | |

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.2:

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải
Phòng

PHIẾU THU Quyền số 03

Mẫu số 01 – TT
Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

Ngày 10 tháng 12 năm 2010

Số: PT06/12

NỢ TK 111: 18.105.450

CÓ TK 511: 16.459.500

CÓ TK 3331: 1.645.950

Họ, tên người nộp tiền:

Lê Thị Phương

Địa chỉ:

Quỹ tín dụng nhân dân trung ương Hải Phòng

Lý do thu:

Thu tiền bán hàng HD số 0056300

Số tiền:

18.105.450

Viết bằng chữ:

Mười tám triệu một trăm linh năm ngàn bốn trăm năm mươi đồng chẵn.

Kèm theo: 01

Chứng từ kế toán HD 0056300

Ngày 10 tháng 12 năm 2010

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người lập
(Ký, họ tên)

Người nộp tiền
(Ký, họ tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):

Mười tám triệu một trăm linh năm ngàn bốn trăm năm mươi đồng chẵn.

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc đá quý):

.....

+ Số tiền quy đổi:

.....

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.3. Trích sổ nhật ký chung năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2010

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo QĐ số
15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006
của Bộ trưởng BTC)

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Đã ghi sổ cái | STT dòng | Số hiệu TK | | Số tiền phát sinh | |
|-------------------|----------|------------|---|---------------|----------|------------|-------|----------------------|----------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | | | NỢ | CÓ | NỢ | CÓ |
| | | | | | ... | | | | |
| 10/12/2010 | PT06/12 | 10/12/2010 | Xuất bán bộ máy tính | X | | 632 | 156 | 7.354.286 | 7.354.286 |
| 10/12/2010 | PT06/12 | 10/12/2010 | Xuất bán UPS Santak 500 | X | | 632 | 156 | 1.110.000 | 1.110.000 |
| 10/12/2010 | PT06/12 | 10/12/2010 | Xuất bán Monitor 1742 | X | | 632 | 156 | 2.809.000 | 2.809.000 |
| 10/12/2010 | PT06/12 | 10/12/2010 | Xuất bán Printer HP 2015 | X | | 632 | 156 | 5.185.714 | 5.185.714 |
| 31/12/2010 | | 31/12/2010 | Kết chuyển DTT về BH&CCDV tháng 12/2010 | X | | 511 | 911 | 60.326.283 | 60.326.283 |
| | | | | | ... | | | | |
| | | | Cộng lũy kế | | | | | 5.090.063.061 | 5.090.063.061 |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Kế toán
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.4. Trích sổ cái TK 511 năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DN

SỔ CÁI

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

Năm 2010

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|------------|----------|------------|--|---------------|-------------|------------------|----------------------|----------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | Trang số | STT dòng | | NỢ | CÓ |
| | | | Dur đầu kỳ Số phát sinh | ... | ... | | | |
| 10/12/2010 | 0056300 | 10/12/2010 | <u>Tháng 12/2010</u> Bán hàng cho Quỹ tín dụng NDTW HP | | | 111 | | 16.459.500 |
| 31/12/2010 | | 31/12/2010 | Kết chuyển DTT về BH&CCDV T12/2010 | | | 911 | 60.326.283 | |
| | | | Cộng số phát sinh | ... | ... | | 1.233.585.294 | 1.233.585.294 |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

2.2.3. Kế toán chi phí tại công ty TNHH TMDV Nam Cường:

Kết quả bán hàng của công ty được xác định như sau:

$$\begin{array}{rclclcl} \text{Kết quả} & & \text{Doanh thu thuần} & & \text{Giá vốn} & & \text{Chi phí} & & \text{Chi phí} \\ \text{bán} & = & \text{về bán hàng và} & - & \text{hàng} & - & \text{bán} & - & \text{QLDN} \\ \text{hàng} & & \text{cung cấp dịch vụ} & & \text{bán} & & \text{hàng} & & \text{phân bổ} \end{array}$$

Trong đó:

$$\begin{array}{rclclcl} \text{Doanh} & \text{Doanh thu} & \text{Chiết} & \text{Giảm} & \text{Hàng} & \text{Thuế TTĐB, thuế XNK} \\ \text{thu} & = & \text{bán hàng và} & - & \text{giá} & - & \text{bán} & - & \text{(nếu có), thuế GTGT} \\ \text{thuần} & & \text{cung cấp} & & \text{hàng} & & \text{bị trả} & & \text{theo phương pháp trực} \\ & & \text{dịch vụ} & & \text{bán} & & \text{lại} & & \text{tiếp} \\ & & \text{mại} & & & & & & \end{array}$$

2.2.3.1. Kế toán giá vốn hàng bán:

Để hạch toán giá vốn hàng bán kế toán công ty sử dụng TK 632 “Giá vốn hàng bán” và TK 156 “Hàng hóa”. Kế toán tính trị giá hàng xuất kho trong kỳ theo phương pháp bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập và được tính theo công thức sau:

| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| Giá đơn vị BQGQ sau mỗi lần nhập | = | Trị giá thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập Số lượng thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập |
|-------------------------------------|---|---|

Trị giá hàng hoá xuất kho = Lượng thực tế xuất kho x Giá đơn vị BQGQ sau mỗi lần nhập .

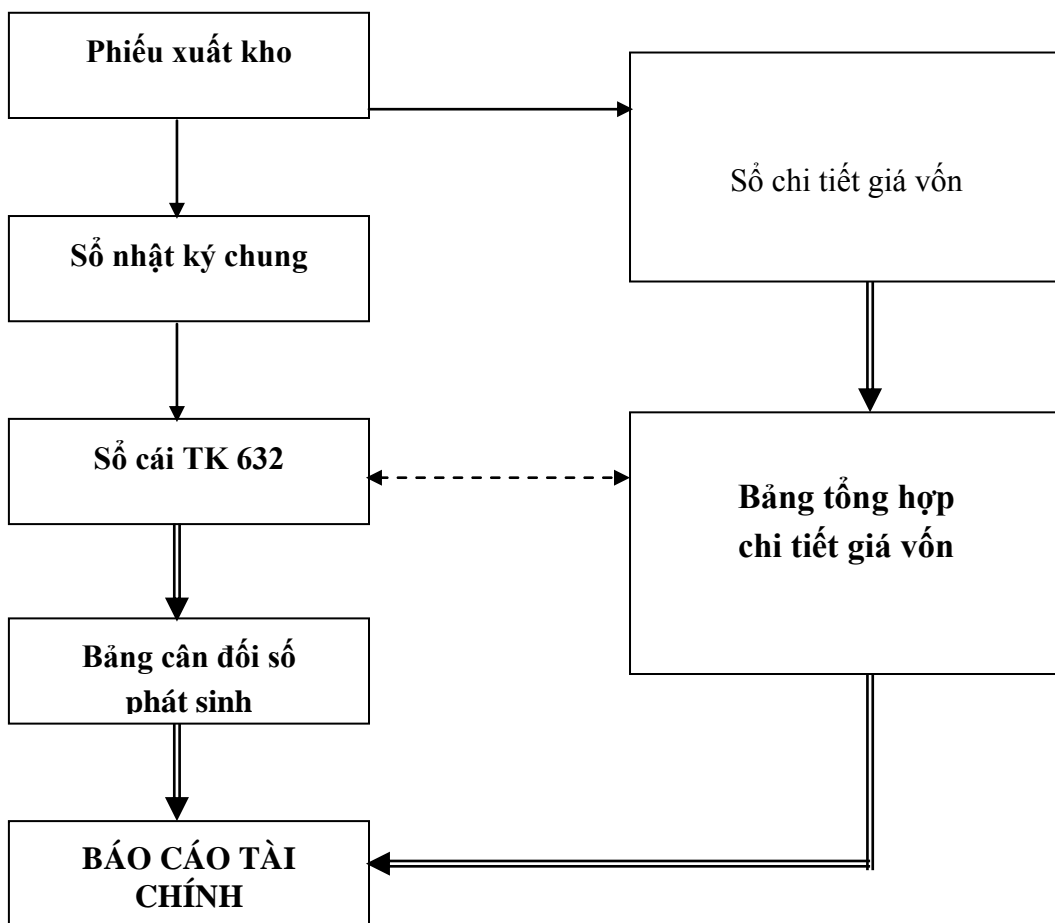
Khóa Luận Tốt Nghiệp

➤ Kế toán công ty sử dụng các chứng từ chủ yếu sau để hạch toán giá vốn hàng bán:

- ❖ Phiếu xuất kho
- ❖ Hóa đơn giá trị gia tăng
- ❖ Các chứng từ khác có liên quan

➤ Trình tự hạch toán giá vốn hàng bán:

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán giá vốn hàng hoá



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
- ←-----> Kiểm tra, đối chiếu

Ví dụ minh họa: Lấy tiếp ví dụ 1

Cùng với việc ghi nhận doanh thu bán hàng, kế toán phản ánh giá vốn hàng bán. Trị giá vốn hàng xuất bán được tính theo phương pháp bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập. Từ phiếu xuất kho, kế toán vào sổ Nhật ký chung và sổ cái tài khoản 632 (Ví dụ trên)

➤ Kế toán định khoản:

Nợ TK 632: 9.724.023

Có TK 156: 9.724.023

Nợ TK 111: 18.105.450

Có TK 511: 16.459.500

Có TK 3331: 1.645.950

➤ Kế toán:

- ❖ Căn cứ vào HD GTGT để viết phiếu xuất kho.
- ❖ Vào Sổ nhật ký chung.
- ❖ Vào Sổ cái TK 632

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.5.

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TMDV NAM
CƯỜNG**

Địa chỉ : 200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải
Phòng

PHIẾU XUẤT KHO
Ngày 10 tháng 12 năm 2010

Mẫu số 02-VT
QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/3/2006 của
Bộ trưởng BTC
Số: TK 632 Số: 05
Cố: TK 156

- Họ tên người nhận hàng: Vũ Văn Thanh. Địa chỉ: vận chuyển
- Lý do xuất kho: xuất bán Bộ máy tính ,UPS Santak 500,Monitor 1742,Printer HP 2015.
- Xuất tại kho(ngăn lò): xuất thẳng . Địa điểm: kho

| Số TT | Tên nhãn hiệu quy cách phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa) | Mã số | Đơn vị tính | Số lượng | | Đơn giá | Thành tiền |
|-------|--|-------|-------------|----------|-----------|-----------|------------------|
| | | | | Yêu cầu | Thực xuất | | |
| A | B | C | D | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | CPU E2220 | cpu21 | Cái | 01 | 01 | 1.077.600 | 1.077.600 |
| 2 | Main Asus | main4 | Cái | 01 | 01 | 823.981 | 823.981 |
| 3 | Ram 1G | ram14 | Cái | 01 | 01 | 202.567 | 202.567 |
| 4 | HDD 80G | hdd2 | Cái | 01 | 01 | 627.364 | 627.364 |
| 5 | DVD SS | dvd2 | Cái | 01 | 01 | 268.313 | 268.313 |
| 6 | Case Orient | case3 | Cái | 01 | 01 | 224.077 | 224.077 |
| 7 | Key + Mouse | km1 | Cái | 01 | 01 | 135.884 | 135.884 |
| 8 | UPS Santak 500 | ups1 | Cái | 01 | 01 | 564.380 | 564.380 |
| 9 | Monitor 1742 | mor19 | Cái | 01 | 01 | 2.055.100 | 2.055.100 |
| 10 | Printer HP 2015 | prn18 | Cái | 01 | 01 | 3.744.757 | 3.744.757 |
| | Cộng | | | | | | 9.724.023 |

Cộng thành tiền (Viết bằng chữ): Chín triệu bảy trăm hai mươi tư ngàn không trăm hai mươi ba đồng chẵn.
Chúng tôi gốc kèm theo: 01 chứng từ

Ngày 10 tháng 12 năm 2010

Người lập phiếu
(ký, họ tên)

Người nhận hàng
(ký, họ tên)

Thủ kho
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.6. Trích sổ cái TK 632 năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DN

SỔ CÁI

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

Năm 2010

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|------------|----------|------------|--------------------------------------|---------------|----------|------------|--------------------|--------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | Trang số | STT dòng | | NỢ | CÓ |
| | | | | | | | | |
| 10/12/2010 | PX00125 | 10/12/2010 | Bán hàng cho QTDNDTW HP -Trị giá vốn | | | 156 | 9.724.023 | |
| 31/12/2010 | | 31/12/2010 | Kết chuyển giá vốn hàng bán tháng 12 | | | 911 | | 35.236.023 |
| | | | | | | | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | | | 982.173.257 | 982.173.257 |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | | |
| | | | Cộng lũy kế từ đầu kỳ | | | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.7. Trích sổ cái TK 156 năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CUÔNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2010
Tên tài khoản: Hàng hoá
Số hiệu: 156

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|---------------------|------------|---------------------|--|---------------|-------------|------------------|----------------------|--------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | Trang số | STT dòng | | NỢ | CÓ |
| | | | | | | | 161.418.499 | |
| | | | Dư đầu kỳ | | | | | |
| | | | Số phát sinh | | | | | |
| 10/12/2010 | | 10/12/2010 | Bán hàng cho QTDNDTW HP - Trị giá vốn | ... | ... | 632 | | 9.724.023 |
| | | | Cộng số phát sinh | | ... | | 1.076.976.533 | 982.173.257 |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | 256.221.775 | |
| | | | Cộng lũy kế từ đầu kỳ | | | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

2.2.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:

Kế toán sử dụng TK 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp” để hạch toán các chi phí liên quan đến hoạt động chung của toàn công ty. Ngoài ra kế toán còn sử dụng các TK như TK 111, TK 334....Chi phí QLDN của công ty gồm:

- ❖ Tiền lương trả cho nhân viên văn phòng.
 - ❖ Chi phí đồ dùng văn phòng, công cụ dụng cụ, đồ dùng ở bộ phận quản lý.
 - ❖ Chi phí khấu hao TSCĐ.
 - ❖ Chi phí dịch vụ mua ngoài: điện, nước.
 - ❖ Chi phí bằng tiền khác.
- Kế toán sử dụng các chứng từ chủ yếu sau để hạch toán chi phí QLDN:
- ❖ Hóa đơn, hợp đồng dịch vụ mua ngoài.
 - ❖ Phiếu chi.
 - ❖ Các chứng từ liên quan khác.
- Trình tự hạch toán chi phí QLDN:

Căn cứ vào chứng từ gốc, hàng ngày kế toán ghi vào Sổ Nhật ký chung, Sổ chi tiết TK 642 và Bảng tổng hợp chi tiết TK 642, Sổ cái TK 642. Cuối quý hoặc cuối tháng, kế toán cộng số liệu trên Sổ cái, Bảng tổng hợp chi tiết TK 642, đối chiếu số liệu với nhau rồi kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh, sau đó lập Bảng cân đối số phát sinh và lập Báo cáo tài chính.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

- **Ví dụ minh họa:** Công ty thanh toán tiền cước ADSL tháng 12 của FPT cho bộ phận quản lý theo hóa đơn số 304234, số tiền là 350.000(Chưa bao gồm 10% thuế GTGT)

Kế toán định khoản:

Nợ TK 642: 350.000

Nợ TK 1331: 35.000

Có 111: 385.000

Kế toán:

- Vào Sổ nhật ký chung.
- Vào Sổ cái TK 642.

Căn cứ vào chứng từ gốc, kế toán tiến hành nhập số liệu vào máy. Do điều kiện có hạn nên em xin trích số liệu trên các sổ kế toán chính về hạch toán chi phí QLDN của công ty như Phiếu chi, Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 642 làm ví dụ.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.8

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngõ Quyên, Hải Phòng

PHIẾU CHI Quyển số 06

Mẫu số 02-TT
QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20
tháng 03 năm 2006 của
Bộ trưởng BTC

Ngày 26 tháng 12 năm 2010 Số: PC7/12
NỢ: 6427-1331
CÓ: 111

Họ, tên người nộp tiền: *Trần Hoài Nam*
Địa chỉ: *Bộ phận quản lý*
Lý do thu: *Trả cước ADSL FPT tháng 12*
Số tiền: *385.000 (đ)*
Viết bằng chữ: *Ba trăm tám mươi lăm ngàn đồng chẵn.*
Kèm theo: *Chứng từ kế toán*

Ngày 26 tháng 12 năm 2010

| <i>Thủ trưởng đơn vị</i> | <i>Kế toán trưởng</i> | <i>Người lập</i> | <i>Người nhận tiền</i> | <i>Thủ quỹ</i> |
|-------------------------------|-----------------------|---------------------|------------------------|---------------------|
| <i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i> | <i>(Ký, họ tên)</i> | <i>(Ký, họ tên)</i> | <i>(Ký, họ tên)</i> | <i>(Ký, họ tên)</i> |

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): *Ba trăm tám mươi lăm ngàn đồng chẵn*
+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc đá quý):

+ Số tiền quy đổi:

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.9. Trích sổ nhật ký chung năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

NHẬT KÝ CHUNG

| Ngày tháng ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Đã ghi sổ cái | STT dòng | Số hiệu TK | | Số tiền phát sinh | |
|-------------------|----------|------------|------------------------------|---------------|----------|------------|-----|----------------------|----------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | | | NỢ | CÓ | NỢ | CÓ |
| | | | | | | | ... | | |
| 26/12/2010 | PC7/12 | 26/12/2010 | Trả cước ADSL FPT T12 | X | | 6427 | 111 | 350.000 | 350.000 |
| 26/12/2010 | PC7/12 | 26/12/2010 | Thuế GTGT được khấu trừ-ADSL | X | | 1331 | 111 | 35.000 | 35.000 |
| | | | | | | | ... | | |
| 31/12/2010 | | 31/12/2010 | Kết chuyển chi phí QLDN | X | | 911 | 642 | 10.156.875 | 10.156.875 |
| ... | ... | | | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| | | | Cộng lũy kế | | | | | 5.090.063.061 | 5.090.063.061 |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.10. Trích sổ cái TK 642 năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|---------------------|-----------------|---------------------|--------------------------------|---------------|-------------|------------------|--------------------|--------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | Trang số | STT dòng | | NỢ | CÓ |
| | | | Dư đầu kỳ | | | | | |
| | | | Số phát sinh | | | | | |
| 26/12/2010 | PC7/12 | 26/12/2010 | Trả cước ADSL FPT T12 | | | 111 | 385.000 | |
| | | | | | | | | |
| 31/12/2010 | | 31/12/2010 | Kết chuyển CP QLDN tháng 12 | | | 911 | | 10.156.875 |
| | | | | | | | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | | | 196.310.820 | 196.310.820 |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | | |
| | | | Cộng lũy kế từ đầu kỳ | | | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

2.2.4. Kế toán doanh thu tài chính và chi phí tài chính

Thu nhập hoạt động tài chính là lãi tiền gửi ngân hàng

Tài khoản sử dụng :

+ TK 515 : Doanh thu hoạt động tài chính

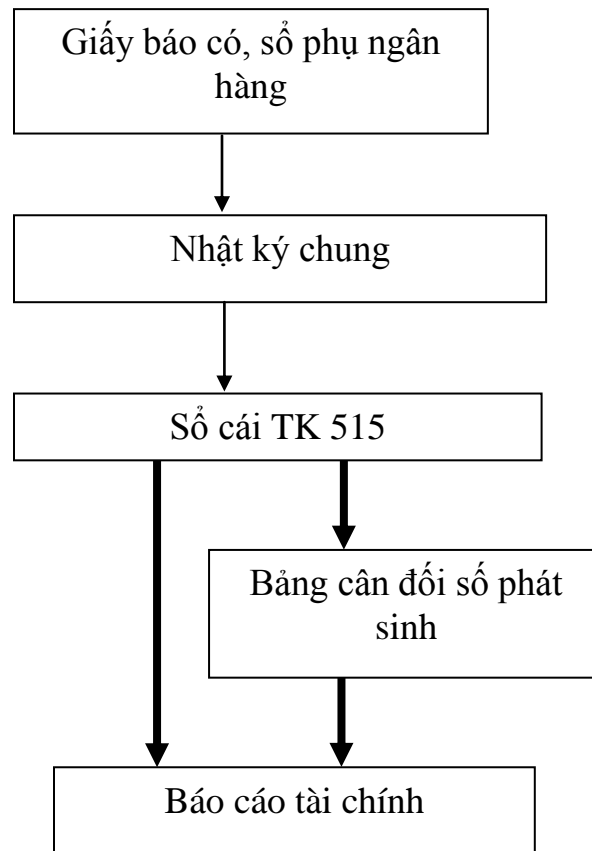
Chứng từ sử dụng :

+ Giấy báo có

+ Giấy báo lãi

+ Bản sao kê của ngân hàng

Quy trình hạch toán chi phí bán hàng tại công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường:



Ghi chú:

Ghi hàng ngày : \longrightarrow

Ghi định kỳ : \longrightarrow

Ví dụ: Ngày 28/12/2010, ngân hàng Đầu tư phát triển (BIDV Bank) trả lãi tiền gửi, số tiền là 150.460 đ, kế toán căn cứ vào giấy báo có của ngân hàng, kèm theo sổ phụ để ghi nhật ký chung, đồng thời kế toán ghi sổ cái TK 515

➤ Kế toán định khoản:

Nợ TK 1121.1: 150.260

Nợ 515: 150.260

Có 111: 385.000

Kế toán:

- Vào Sổ nhật ký chung.
- Vào Sổ cái TK 515.

Căn cứ vào chứng từ gốc, kế toán tiến hành nhập số liệu vào máy. Do điều kiện có hạn nên em xin trích số liệu trên các sổ kế toán chính về hạch toán doanh thu hoạt động tài chính của công ty như Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 515 làm ví dụ.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.11. Trích sổ nhật ký chung năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2010

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Đã ghi sổ cái | STT dòng | Số hiệu TK | | Số tiền phát sinh | |
|--------------------|------------|------------|---------------------------------------|---------------|----------|------------|-------|----------------------|----------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | | | NỢ | CÓ | | |
| | | | | | | | | | |
| 28/12/2010 | GBC06-BIDV | 28/12/2010 | Lãi tiền gửi ngân hàng BIDV | X | | 1121.1 | 515 | 150.460 | 150.460 |
| | | | | | | | | | |
| 30/12/2010 | GBC08-GP | 30/12/2010 | Lãi tiền gửi ngân hàng GP | X | | 1121.1 | 515 | 65.380 | 65.380 |
| 31/12/2010 | GBC03-VP | 31/12/2010 | Lãi tiền gửi ngân hàng VP | X | | 1121.1 | 515 | 5.750 | 5.750 |
| 31/12/2010 | | 31/12/2010 | Kết chuyển doanh thu hoạt động TC T12 | X | | 515 | 911 | 219.590 | 219.590 |
| ... | ... | ... | | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Cộng lũy kế | | | | | | | | 5.090.063.061 | 5.090.063.061 |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.12. Trích sổ cái TK 515 năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản: Doanh thu hoạt động tài chính

Số hiệu: 515

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|------------|------------|------------|--|---------------|----------|------------|------------------|------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | Trang số | STT dòng | | NỢ | CÓ |
| | | | Dur đầu kỳ | | | | | |
| | | | Số phát sinh | | | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 28/12/210 | GBC06-BIDV | 28/12/2010 | Lãi tiền gửi ngân hàng BIDV | | | 1121.1 | | 150.460 |
| 30/12/210 | GBC08-GP | 30/12/2010 | Lãi tiền gửi ngân hàng GP | | | 1121.1 | | 65.380 |
| 31/12/210 | GBC03-VP | 31/12/2010 | Lãi tiền gửi ngân hàng VP | | | 1121.1 | | 5.750 |
| 31/12/210 | | 31/12/210 | Kết chuyển doanh thu hoạt động TC tháng 12 | | | 911 | 219.590 | |
| ... | ... | | ... | ... | ... | ... | ... | .. |
| | | | Cộng số phát sinh | | | | 1.544.778 | 1.544.778 |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | | |
| | | | Cộng lũy kế từ đầu kỳ | | | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

2.2.5.. Kế toán thu nhập khác và chi phí khác:

Kế toán sử dụng TK 711 để ghi nhận thu nhập khác & TK 811 để ghi nhận chi phí khác

- Chi phí khác là những khoản chi không thuộc hoạt động sản xuất kinh doanh hay hoạt động tài chính. Thông thường đó là các khoản chi có liên quan đến việc xử lý công nợ...và khoản chi này chỉ là khoản chi nhỏ trong công ty.

- Thu nhập khác là các khoản thu nhập nằm ngoài những khoản thu nhập kể trên. Đối với công ty chủ yếu là những khoản thu nhập như : thu nhập từ việc xử lý công nợ, hoàn nhập dự phòng... Khoản thu nhập này chỉ chiếm giá trị nhỏ trong tổng số thu nhập của công ty.

2.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh:

Kết quả kinh doanh là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Kết quả kinh doanh được xác định là chênh lệch giữa doanh thu, thu nhập và các khoản chi phí trong kỳ.

Kế toán sử dụng TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Phương pháp hạch toán như sau:

Căn cứ để xác định kết quả kinh doanh là tổng số phát sinh bên Có cuối năm của các TK 511, TK 515, TK 711 và tổng số phát sinh bên Nợ cuối năm của các TK 632, TK 642, TK 811. Tổng số phát sinh bên Có cuối năm của các TK 511, TK 515, TK 711 được kết chuyển vào bên Có TK 911. Sau khi bù trừ hai bên Nợ – Có trên TK 911, kế toán xác định kết quả kinh doanh của Công ty như sau: Nếu tổng số tiền bên Nợ TK 911 lớn hơn tổng số tiền bên Có, tức trong năm kết quả kinh doanh của Công ty bị lỗ và số tiền này được kết chuyển sang bên Nợ TK 421. Nếu tổng số tiền bên Nợ TK 911 nhỏ hơn tổng số tiền bên Có, tức trong năm kết quả kinh doanh của Công ty có lãi. Kế toán căn cứ vào số tiền lãi tính ra thuế phải nộp cho Nhà nước, số còn lại (sau khi trừ đi phần thuế phải nộp) được kết chuyển sang bên Có TK 421.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh trong Công ty trong một thời gian nhất định. Kết quả hoạt động kinh doanh được biểu hiện qua chỉ tiêu “Lãi” hoặc “Lỗ”. Căn cứ và chế độ tài chính hiện hành thu nhập của Công ty được phân phối như sau:

- Nộp thuế TNDN theo quy định với mức thuế suất 25%
- Bù lỗ các khoản năm trước không được trừ vào lợi nhuận sau thuế.
- Trừ các khoản chi phí thực tế đã chi nhưng không được tính vào chi phí hợp lý khi xác định thuế thu nhập doanh nghiệp.

Chứng từ sử dụng:

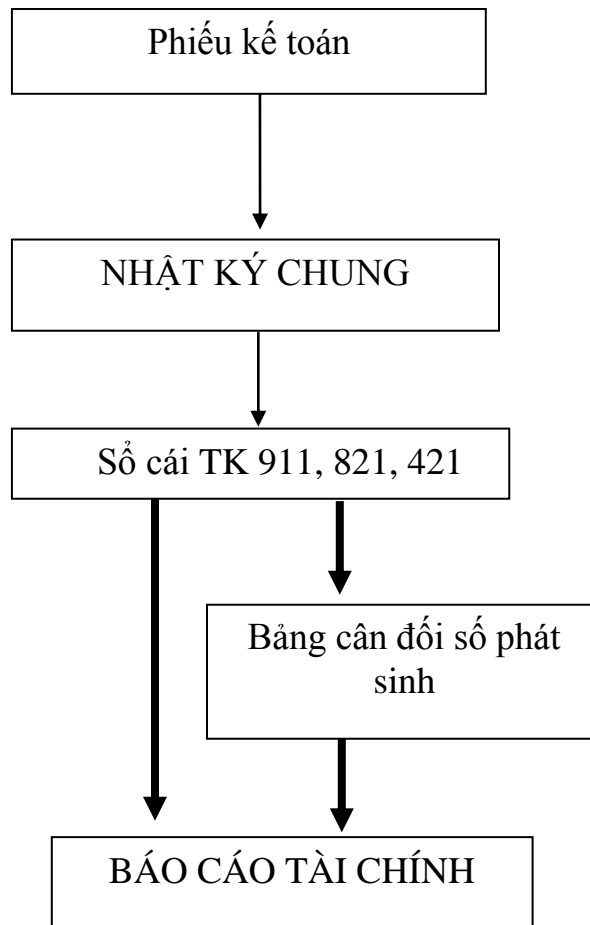
- Phiếu kế toán

Tài khoản sử dụng:

- TK 911: Xác định kết quả kinh doanh
- TK 821: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp
- TK 421: Lợi nhuận chưa phân phối.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Quy trình hạch toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường



Ghi chú:

Ghi hàng ngày : \longrightarrow

Ghi định kỳ : \longrightarrow

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Một số ví dụ minh họa: Ngày 31/12/2010, Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường thực hiện các bút toán kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí QLDN, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sang TK 911 để xác định lãi, lỗ cho công ty.

Tổng số phát sinh bên Có TK 911:

Kết chuyển doanh thu gồm: doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính

Nợ TK 511 : 1.233.585.294

Nợ TK 515 : 1.544.778

Có TK 911: 1.235.130.072

Tổng số phát sinh bên Nợ TK 911:

Kết chuyển chi phí gồm: giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác.

Nợ TK 911 : 1.178.484.077

Có TK 632 : 982.173.257

Có TK 642 : 196.310.820

Kết quả tiêu thụ HH, dịch vụ = Doanh thu – Chi phí

$$= 1.235.130.072 - 1.178.484.077 = 56.645.995$$

Xác định thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp

Nợ TK 821 : 14.158.545

Có TK 3334 : 14.158.545

Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Nợ TK 911 : 14.158.545

Có TK 821 : 14.158.545

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Kết chuyển lợi nhuận sau thuế

Nợ TK 911 : 42.475.636

Có TK 421 : 42.475.636

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.13. Trích phiếu kế toán năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Số: PKT65

| Ngày tháng ghi sổ | Diễn giải | TK Nợ | TK Có | Số tiền |
|--------------------------|--------------------------------|--------------|--------------|----------------------|
| 31/12/2010 | Kết chuyển giá vốn sang TK 911 | 911 | 632 | 982.173.257 |
| 31/12/2010 | Kết chuyển CPQLDN sang TK 911 | 911 | 642 | 196.310.820 |
| 31/12/2010 | Kết chuyển chi phí thuế TNDN | 911 | 821 | 14.158.545 |
| | Cộng | | | 1.192.654.436 |

Người lập
(chữ ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(chữ ký, họ tên)

Giám đốc
(chữ ký, họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Số: PKT66

| Ngày tháng ghi sổ | Diễn giải | TK Nợ | TK Có | Số tiền |
|--------------------------|--|--------------|--------------|----------------------|
| 31/12/2010 | Kết chuyển DTT về BH&CCDV | 511 | 911 | 1.233.585.294 |
| 31/12/2010 | Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính | 515 | 911 | 1.544.778 |
| | Cộng | | | 1.235.130.072 |

Người lập
(chữ ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(chữ ký, họ tên)

Giám đốc
(chữ ký, họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Số: PKT67

| Ngày tháng ghi sổ | Diễn giải | TK Nợ | TK Có | Số tiền |
|--------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|---------------------------------|
| 31/12/2010 | Kết chuyển lãi Cộng | 911 | 421 | 42.475.636 42.475.636 |

Người lập
(chữ ký, họ tên)
tên)

Kế toán trưởng
(chữ ký, họ tên)

Giám đốc
(chữ ký, họ

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.14. Trích sổ nhật ký chung năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
Ban hành theo QĐ 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2010

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Đã ghi sổ cái | STT dòng | Số hiệu TK | | Số tiền phát sinh | |
|-------------------|----------|------------|---|---------------|----------|------------|-----|----------------------|----------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | | | NỢ | CÓ | NỢ | CÓ |
| | | | | | | | ... | | |
| 31/12/2010 | PKT65 | 31/12/2010 | Kết chuyển giá vốn hàng bán sang TK 911 | X | | 911 | 632 | 982.173.257 | 982.173.257 |
| 31/12/2010 | PKT65 | 31/12/2010 | Kết chuyển CP QLDN sang TK 911 | X | | 911 | 642 | 196.310.820 | 196.310.820 |
| 31/12/2010 | PKT65 | 31/12/2010 | Kết chuyển chi phí thuế TNDN | X | | 911 | 821 | 14.158.545 | 14.158.545 |
| 31/12/2010 | PKT66 | 31/12/2010 | Kết chuyển doanh thu sang TK 911 | X | | 511 | 911 | 1.233.585.294 | 1.233.585.294 |
| 31/12/2010 | PKT66 | 31/12/2010 | Kết chuyển doanh thu hoạt động TC | X | | 515 | 911 | 1.544.778 | 1.544.778 |
| 31/12/2010 | PKT67 | 31/12/2010 | Kết chuyển lãi | X | | 911 | 421 | 42.475.636 | 42.475.636 |
| ... | ... | | | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| | | | Cộng lũy kế | | | | | 5.090.063.061 | 5.090.063.061 |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.15. Trích sổ cái TK 911 năm 2010:

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

SỔ CÁI

Mẫu số S03b-DN
Ban hành theo QĐ 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số tiền | |
|------------|----------|------------|--|------------|----------------------|----------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | | NỢ | CÓ |
| | | | Đầu kỳ Số phát sinh | | | |
| ... | | ... | ... | ... | ... | ... |
| 31/12/2010 | PKT65 | 31/12/2010 | Kết chuyển giá vốn hàng bán sang TK 911 | 632 | 982.173.257 | |
| 31/12/2010 | PKT65 | 31/12/2010 | Kết chuyển CP QLDN sang TK 911 | 642 | 196.310.820 | |
| 31/12/2010 | PKT66 | 31/12/2010 | Kết chuyển doanh thu sang TK 911 | 511 | | 1.233.585.294 |
| 31/12/2010 | PKT66 | 31/12/2010 | Kết chuyển doanh thu hoạt động TC sang TK 911 | 515 | | 1.544.778 |
| 31/12/2010 | PKT65 | 31/12/2010 | Kết chuyển chi phí thuế TNDN sang TK 911 | 821 | 14.158.545 | |
| 31/12/2010 | PKT67 | 31/12/2010 | Kết chuyển lãi | 421 | 42.475.636 | |
| | | | | | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | 1.235.130.072 | 1.235.130.072 |
| | | | Số dư cuối kỳ Cộng lũy kể từ đầu kỳ | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.16.Trích sổ cái TK821 năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CUÔNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

SỔ CÁI

Mẫu số S03b-DN
Ban hành theo QĐ 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

Tên tài khoản: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Số hiệu: 821

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số tiền | |
|------------|----------|------------|--|------------|-------------------|-------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | | NỢ | CÓ |
| | | | Đầu kỳ Số phát sinh | | | |
| ... | | ... | ... | ... | ... | ... |
| 31/12/2010 | | 31/12/2010 | Xác đị nh thuế thu nhập doanh nghiệp | 334 | 14.158.545 | |
| 31/12/2010 | PKT65 | 31/12/2010 | Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp | 642 | | 14.158.545 |
| | | | | | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | 14.158.545 | 14.158.545 |
| | | | Số dư cuối kỳ Cộng lũy kế từ đầu kỳ | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.17. Trích sổ cái TK 421 năm 2010

CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG
200 Cầu Đất, Ngô Quyền, Hải Phòng

SỔ CÁI

Mẫu số S03b-DN
Ban hành theo QĐ 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

Tên tài khoản: Lợi nhuận chưa phân phối

Số hiệu: 421

Đơn vị tính: Đồng VN

| Ngày tháng | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số tiền | |
|------------|----------|------------|-----------------------|------------|---------|--------------------|
| | Số hiệu | Ngày tháng | | | NỢ | CÓ |
| | | | Dư đầu kỳ | | | 85.075.936 |
| ... | | ... | Số phát sinh | | | ... |
| 31/12/2010 | PKT67 | 31/12/2010 | ... | ... | ... | ... |
| | | | Kết chuyển lãi | 911 | | 42.475.636 |
| | | | Cộng số phát sinh | | | 42.475.636 |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | 127.551.572 |
| | | | Cộng lũy kể từ đầu kỳ | | | |

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký và ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký và ghi rõ họ tên)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Biểu số 2.18. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010

Mẫu số: B-02/DN
 (Ban hành kèm theo Quyết định
 số 15/2006/QĐ-BTC
 Ngày 20/03/2006 của Bộ Tài Chính)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2010

Người nộp thuế: Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường

Mã số thuế :

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|
| 0 | 2 | | 0 | 0 | 6 | 5 | 8 | 8 | 2 | | | | |
|---|---|--|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|

Địa chỉ trụ sở: Số 200 Cầu Đất

Quận Huyện: Ngô Quyền

Tỉnh/ Thành phố: Hải Phòng

Điện thoại: 031.3592423

Fax: 031.3592423

Email: namcuonghp@gmail.com

Đơn vị tiền: Đồng Việt Nam

| Stt (1) | Chỉ Tiêu (2) | Mã (3) | Thuyết minh (4) | Số năm nay (5) | Số năm trước (6) |
|------------|---|-----------|--------------------|----------------------|---------------------|
| 1 | Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 01 | VI.25 | 1.233.585.294 | 814.246.221 |
| 2 | Các khoản giảm trừ doanh thu | 02 | | | |
| 3 | Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01- 02) | 10 | | 1.233.585.294 | 814.246.221 |
| 4 | Giá vốn hàng bán | 11 | VI.27 | 982.173.257 | 576.188.043 |
| 5 | Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 – 11) | 20 | | 251.412.037 | 238.058.178 |
| 6 | Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | VI.26 | 1.544.778 | 1.209.289 |
| 7 | Chi phí tài chính | 22 | VI.28 | | |
| | - Trong đó: Chi phí lãi vay | 23 | | | |
| 8 | Chi phí bán hàng | 24 | | | |
| 9 | Chi phí quản lý doanh nghiệp | 25 | | 196.310.820 | 200.254.109 |
| 10 | Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 – 22 – 23 - 24) | 30 | | 56.645.995 | 39.013.358 |
| 11 | Thu nhập khác | 31 | | | |
| 12 | Chi phí khác | 32 | | 11.814 | |
| 13 | Lợi nhuận khác (40 = 31 – 32) | 40 | | (11.814) | |
| 14 | Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40) | 50 | | 56.634.181 | 39.013.358 |
| 15 | Chi phí thuế TNDN hiện hành | 51 | VI.30 | 14.158.545 | 10.923.740 |
| 16 | Chi phí thuế TNDN hoãn lại | 52 | VI.30 | | |
| 17 | lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp(60 = 50 – 51 – 52) | 60 | | 42.475.636 | 28.089.618 |
| 18 | Lãi cơ bản trên cổ phiếu | 70 | | | |

Lập ngày 27 tháng 03 năm 2011

Người lập biểu
(Ký, Ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, Ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, Ghi rõ họ tên, Đóng dấu)

**CHƯƠNG III: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN
TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH
THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NAM CƯỜNG**

**3.1. NHẬN XÉT CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV NAM
CƯỜNG:**

3.1.1. Những ưu điểm của công ty TNHH TMDV Nam Cường :

Qua quá trình và hình thành phát triển của công ty ta thấy công ty TNHH TMDV Nam Cường là một doanh nghiệp mới thành lập nhưng lớn mạnh không ngừng cả về cơ sở vật chất lẫn quy mô hoạt động.

Với sự lớn mạnh của công ty, công tác quản lý nói chung cũng như công tác kế toán nói riêng đã không ngừng được củng cố và ngày càng lớn mạnh, đáp ứng kịp thời các yêu cầu về quản lý. Công ty đã xây dựng bộ máy quản lý nói chung và bộ máy kế toán nói riêng rất gọn nhẹ với những cán bộ có trình độ vững vàng và tinh thần trách nhiệm cao. Đặc biệt có sự phân công rõ ràng các phần hành kế toán phù hợp với kinh nghiệm và năng lực làm việc của từng người góp phần đắc lực vào công tác quản lý của công ty. Vì vậy, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hàng ngày đều được tiến hành hạch toán một cách nhanh chóng và hiệu quả.

Những ưu điểm trong công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TMDV Nam Cường như sau:

- Về hình thức ghi sổ: Là một doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ, sản phẩm đa dạng nhiều mẫu mã, các nghiệp vụ phát sinh nhiều nên công ty đã lựa chọn hình thức kế toán Nhật ký chung. Đây là hình thức rất thông dụng dễ hiểu, rõ ràng, mang tính chất tổng hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác quản lý, theo dõi và tổng hợp số liệu. Hình thức Nhật ký chung làm giảm khối lượng ghi chép của các kế

Khóa Luận Tốt Nghiệp

toán viên đến mức thấp nhất. Từ đó thuận tiện cho nhân viên kế toán từng bước áp dụng các phần mềm kế toán thích hợp phù hợp với xu hướng ngày nay.

- Hệ thống chứng từ được lập đầy đủ, thông tin phù hợp với chế độ kế toán ban hành và các thông tin này phục vụ thiết thực cho công tác kiểm tra và ghi sổ kế toán .

- Các mặt hàng linh kiện điện tử của công ty rất đa dạng và phong phú, nhiều chủng loại nên việc theo dõi và hạch toán không đơn giản. Hệ thống sổ sách dùng để theo dõi tổng hợp và chi tiết tình hình tiêu thụ là phù hợp với trình độ của các công nhân viên kế toán và cung cấp thông tin cho quản lý.

- Các nhân viên kế toán trong công ty là những người rất năng động ,có trình độ nghiệp vụ kế toán ,có tinh thần trách nhiệm cao đặc biệt rất nhiệt tình với công việc, luôn luôn hoàn thành tốt công việc của mình, kịp thời cung cấp các số liệu một cách rõ ràng, chính xác mỗi khi ban lãnh đạo công ty cần kiểm tra.

- Sổ sách kế toán của công ty được lưu giữ gọn gàng, ngăn nắp tạo điều kiện thuận tiện mỗi khi cần tìm số liệu.

3.1.2. Một số hạn chế của công ty TNHH TMDV Nam Cường :

Qua thời gian thực tập tại công ty, em nhận thấy công tác kế toán của công ty còn có một số hạn chế sau:

- Về việc thu hồi nợ: Hiện nay công ty không tiến hành trích lập dự phòng đối với những khách hàng khó có khả năng thanh toán, do vậy khi xảy ra trường hợp khách hàng bị phá sản không có khả năng thanh toán thì công ty không có khoản dự phòng để bù đắp rủi ro.

- Về việc tiêu thụ hàng hóa : Công ty kinh doanh mặt hàng máy vi tính, máy văn phòng nhanh bị lỗi thời cho nên một số mặt hàng tồn kho còn ứ đọng nhiều. Bên cạnh đó công ty chưa có những hình thức quảng cáo, khuyến mại, chiết khấu cho khách hàng nên chưa thu hút được nhiều khách hàng và công ty mới chỉ hướng tới

nhóm khách hàng doanh nghiệp hay tổ chức lớn nên có thể thấy công tác bán hàng chưa thúc đẩy được kết quả hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

- Về công tác kế toán: tuy công tác kế toán được làm trên máy, chủ yếu là bằng Excel nhưng công ty lại không sử dụng phần mềm kế toán, công việc này mất khá nhiều thời gian, đôi khi có thể dẫn đến nhầm lẫn, sai lệch về số liệu.

3.2. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TMDV Nam Cường:

Qua thời gian thực tập tại công ty, cùng với những kiến thức lý luận được trang bị ở nhà trường, em xin mạnh dạn đưa ra một số biện pháp nhỏ nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TMDV Nam Cường :

3.2.1. Về vấn đề tiêu thụ hàng hóa:

➤ Đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức: công ty chưa có nhiều hình thức khuyến mại, chiết khấu ,..... nhằm mục đích tăng doanh thu, tăng lợi nhuận và để giữ chân được khách hàng tiềm năng. Công ty nên có những hình thức khuyến mại cho khách hàng như là chiết khấu. Khoản chiết khấu thương mại của công ty nếu phát sinh nên hạch toán vào TK 521. TK 521 dùng để phản ánh toàn bộ số tiền doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua hàng do họ mua hàng với số lượng lớn hoặc vì một lý do ưu đãi khác.

Khi sử dụng tài khoản này cần tôn trọng một số quy định sau:

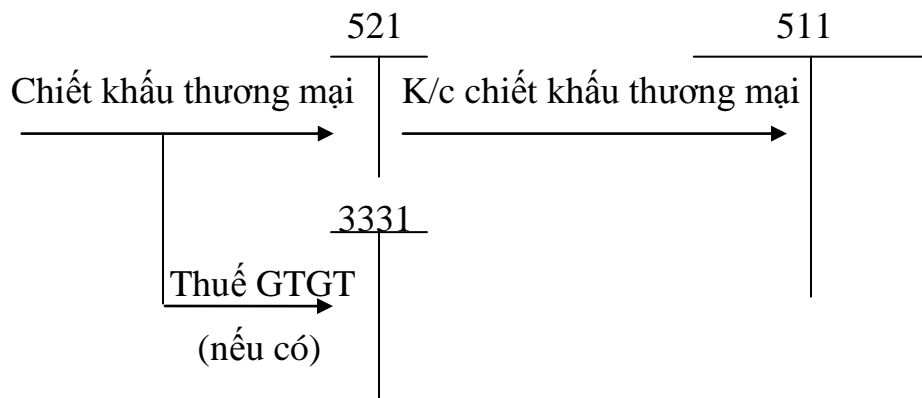
+ Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm giá (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào TK 521. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

+ Phải theo dõi chi tiết chiết khấu thương mại đã thực hiện cho từng khách hàng và từng loại hàng bán, như: bán hàng(sản phẩm, hàng hoá), cung cấp dịch vụ.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

+ Trong kỳ chiết khấu thương mại phát sinh thực tế được phản ánh vào bên Nợ TK 521 - Chiết khấu thương mại. Cuối kỳ, khoản chiết khấu thương mại được kết chuyển sang TK 511 - "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thực tế thực hiện trong kỳ báo cáo.

Sơ đồ hạch toán các nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:



➤ Đối với khách lẻ: Công ty mới chỉ quan tâm chủ yếu tới thị trường khách hàng lớn, doanh nghiệp, tổ chức mà chưa tiếp xúc nhiều với thị trường khách lẻ. Nhưng thực tế khách lẻ cũng là một thị trường tiềm năng cần khai thác vì vậy công ty nên có những chính sách marketing hợp lý để thu hút được đối tượng khách hàng này. Và công ty cũng nên mở thêm nhiều chi nhánh trên địa bàn thành phố để có thể mở rộng quy mô hoạt động cũng như quảng bá thương hiệu của mình tới khách hàng.

3.2.2. Về vấn đề tìm hiểu và ứng dụng phần mềm kế toán :

Công ty TNHH TM DV Nam Cường là một công ty kinh doanh thương mại nên trong một chu kỳ kinh doanh có rất nhiều nghiệp vụ phát sinh cần được ghi chép mà công việc kế toán của công ty được tiến hành chủ yếu trên Excel, do đó mà các công thức tính toán khi sao chép từ sheet này sang sheet khác có thể bị sai lệch dẫn đến sự sai lệch trong việc đưa ra các báo cáo. Vì vậy, để nâng cao chất lượng công tác kế toán cũng như để cho việc tìm kiếm, kiểm tra số liệu tính toán, tổng hợp các số liệu được

Khóa Luận Tốt Nghiệp

diễn ra nhanh chóng, chính xác thì Công ty nên sử dụng phần mềm kế toán trên máy. Hiện nay công ty có thể tham khảo một số phần mềm kế toán sau :

- ❖ Phần mềm kế toán Fast của công ty cổ phần phần mềm quản lý doanh nghiệp Fast.
- ❖ Phần mềm kế toán Smart Soft của công ty cổ phần Smart Soft
- ❖ Phần mềm kế toán Misa của công ty cổ phần Misa
- ❖ Phần mềm SAS-INNOVA của công ty Cổ phần SIS Việt Nam.

Điều này sẽ mang lại hiệu quả thiết thực cho công ty trong công tác kế toán như :

- ✓ Giảm bớt khối lượng ghi chép và tính toán.
- ✓ Tạo điều kiện cho việc thu nhập, xử lý và cung cấp thông tin kế toán về tình hình tài chính của công ty được diễn ra nhanh chóng, kịp thời.
- ✓ Các báo cáo tài chính mà công ty cung cấp sẽ có độ tin cậy cao đối với các đối tượng bên ngoài.
- ✓ Giúp giảm bớt khó khăn cho kế toán trong việc kiểm tra đối chiếu số liệu.

Trình tự hạch toán nghiệp vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trên phần mềm gồm :

- Việc tổ chức ghi chép, hạch toán vào sổ kế toán tài chính và sổ kế toán quản trị được máy tính thực hiện sau khi nhận dữ liệu do kế toán nhập các chứng từ liên quan vào.
- Cuối kỳ, các bút toán kết chuyển được nhập vào máy sau đó máy sẽ tự xử lý và hạch toán vào sổ kế toán.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

- Máy sẽ tự xử lý và đưa ra những thông tin cần thiết theo yêu cầu sau khi người sử dụng khai báo với máy những yêu cầu cần thiết như Sổ cái, Báo cáo kết quả kinh doanh.

3.2.3. Về vấn đề thu hồi nợ:

Trong quá trình bán hàng của công ty, vẫn còn nhiều khách hàng mua chịu, thậm chí còn khách hàng nợ quá hạn. Vì vậy, công ty cần mở sổ chi tiết thanh toán với người mua (người bán) để theo dõi việc thanh toán với người mua (người bán) theo từng đối tượng, từng thời hạn thanh toán :

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA (NGƯỜI BÁN)

| Ngày Ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Thời hạn ck | Số phát sinh | | Số dư | |
|-------------------|----------|----|------------------------|------------------|-------------------|--------------|----|-------|----|
| | SH | NT | | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| A | B | C | D | E | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | Cộng phát sinh | | | | | | |
| | | | 3.Số dư cuối kỳ | | | | | | |

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Căn cứ và phương pháp ghi sổ :

Sổ chi tiết thanh toán với người mua (người bán) được mở theo từng tài khoản, theo từng đối tượng thanh toán

Cột A : Ghi ngày, tháng, năm kế toán ghi sổ

Cột B, C : Ghi số hiệu, ngày, tháng của chứng từ dùng để ghi sổ

Cột D : Ghi nội dung của nghiệp vụ kinh tế phát sinh

Cột E : Ghi số hiệu tài khoản đối ứng

Cột 1 : Ghi thời hạn được hưởng chiết khấu thanh toán trên hóa đơn mua (bán) hàng hoặc các chứng từ liên quan đến việc mua (bán) hàng.

Cột 2,3 : Ghi số phát sinh bên Nợ (hoặc bên Có) của tài khoản.

Cột 4,5 :Ghi số dư bên Nợ (hoặc bên Có) của tài khoản sau từng nghiệp vụ thanh toán.

Công ty phải theo dõi và thu hồi nợ đúng hạn, có những biện pháp tích cực để thu hồi nợ. Công ty nên tiến hành trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi để tránh những rủi ro trong kinh doanh khi khách hàng không có khả năng thanh toán. Dự phòng phải thu khó đòi được phản ánh vào tài khoản 139.

Theo quy định hiện hành thì các khoản phải thu được coi là các khoản phải thu khó đòi phải có các bằng chứng chủ yếu sau:

+ Số tiền phải thu phải theo dõi cho từng đối tượng, theo từng nội dung, từng khoản nợ, trong đó ghi rõ số nợ phải thu khó đòi.

+ Phải có chứng từ gốc hoặc giấy xác nhận của khách nợ về số tiền còn nợ chưa trả bao gồm: Hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ,.....

Căn cứ để được ghi nhận là một khoản nợ phải thu khó đòi là:

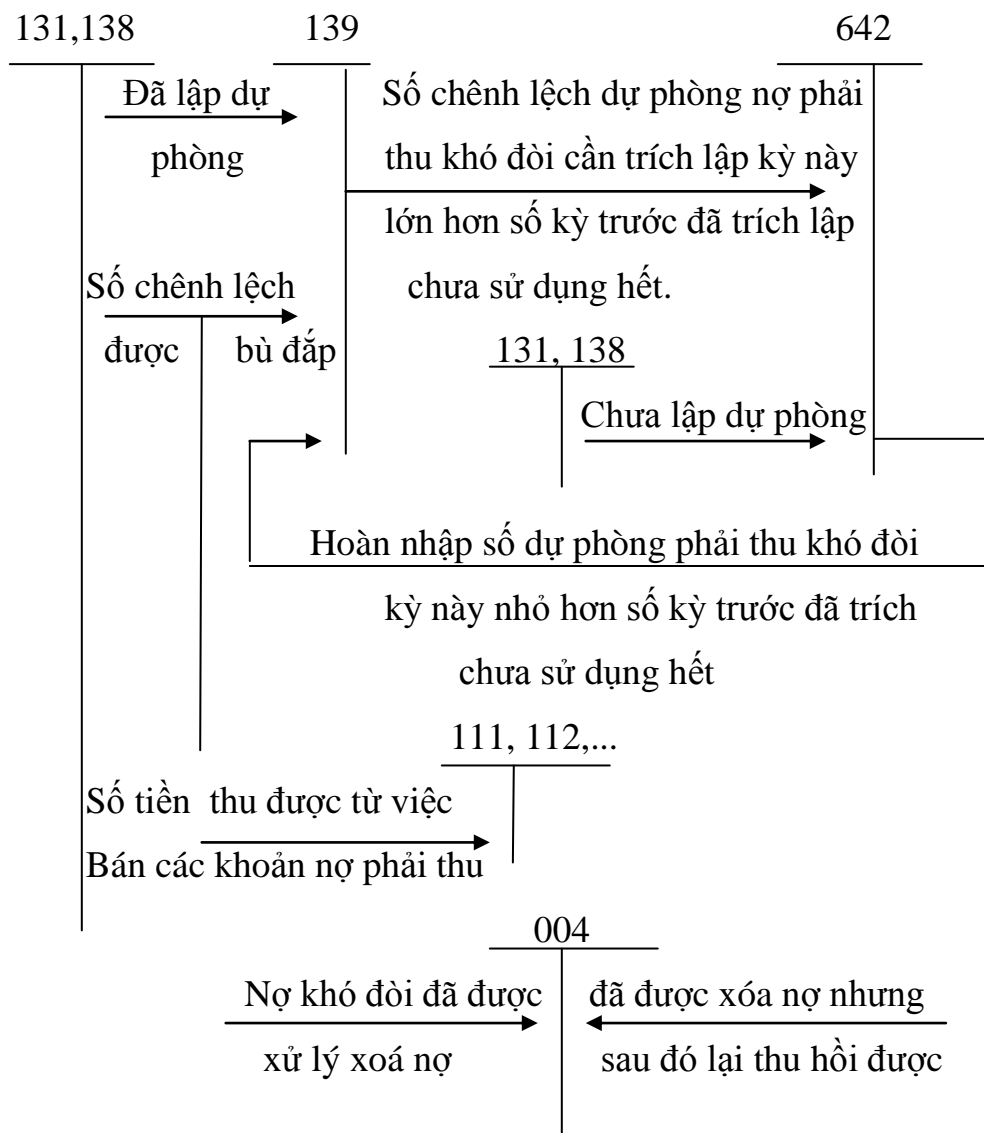
+ Nợ phải thu quá hạn thanh toán ghi trong hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ, bản cam kết hợp đồng hoặc cam kết nợ, doanh nghiệp đã đòi nhiều lần nhưng vẫn chưa thu được.

Khóa Luận Tốt Nghiệp

+ Nợ phải thu chưa đến thời hạn thanh toán nhưng khách hàng nợ đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể, mất tích, bỏ trốn.

Mức lập dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi theo quy định của chế độ tài chính doanh nghiệp hiện hành.

Sơ đồ hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:



3.2.4. Về vấn đề phân tích tình hình kinh doanh của Công ty :

Ngoài ra theo em công ty nên lập bảng phân tích các chỉ tiêu về hiệu quả kinh tế cho từng loại sản phẩm cụ thể từ đó có phương hướng kinh doanh đúng đắn, phù hợp với tình hình công ty và nhu cầu của thị trường.

Bảng phân tích có thể lập theo mẫu sau:

BẢNG PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ KINH TẾ

Năm

| STT | Chỉ tiêu | Năm nay | Năm trước |
|------------|--|----------------|------------------|
| 1 | Tỉ lệ lãi gộp trên doanh thu thuần | | |
| 2 | Tỉ lệ lãi gộp trên vốn chủ sở hữu | | |
| 3 | Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần | | |
| 4 | Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu | | |
| 5 | Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên vốn vay | | |
| ... | ... | ... | ... |

Ý nghĩa của các chỉ tiêu trên:

* Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu cho biết trong 100 đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lãi gộp

$$\text{Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu} = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Khóa Luận Tốt Nghiệp

* Tỷ lệ lãi gộp trên vốn chủ sở hữu cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh sẽ mang lại bao nhiêu đồng lãi gộp.

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ lãi gộp} \\ \text{trên Vốn CSH} \end{array} = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Vốn CSH}} \times 100\%$$

* Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu cho biết trong 100 đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên} \\ \text{doanh thu} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

* Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu cho biết với 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư cho kinh doanh sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên} \\ \text{Vốn CSH} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn CSH}} \times 100\%$$

* Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên vốn vay cho biết nếu đầu tư 100 đồng vốn vay sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ lợi nhuận thuần} \\ \text{trên vốn vay} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn vay}} \times 100\%$$

Khóa Luận Tốt Nghiệp

Theo số liệu năm 2009,2010 của phòng kế toán tài chính của công ty TNHH TMDV Nam Cường có bảng sau:

| Chỉ tiêu | Năm 2009 | Năm 2010 |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| Doanh thu thuần | 814.246.221 | 1.233.585.294 |
| Vốn chủ sở hữu | 565.075.936 | 1.327.551.572 |
| Vốn vay | 18.489.258 | 28.083.523 |
| Lợi nhuận thuần | 39.013.358 | 56.645.995 |
| Lãi gộp | 238.058.178 | 251.412.037 |

Theo công thức đã nêu trên , ta tính được bảng sau:(Đơn vị tính : %)

| STT | Chỉ tiêu | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch |
|------------|--|---------------------|---------------------|-----------------------|
| 1 | Tỉ lệ lãi gộp trên doanh thu thuần | 0,203 | 0,292 | - 0,089 |
| 2 | Tỉ lệ lãi gộp trên vốn chủ sở hữu | 0,189 | 0,421 | - 0,232 |
| 3 | Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần | 0,0459 | 0,0479 | - 0,002 |
| 4 | Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu | 0,043 | 0,069 | - 0,026 |
| 5 | Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên vốn vay | 2,017 | 2,11 | - 0,093 |

Nhận xét:

Năm 2010, tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu thuần và tỷ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần đều giảm so với năm 2009 nhưng không đáng kể. Điều này cho thấy doanh thu bán hàng năm 2010 của doanh nghiệp không cao hơn năm trước.

Bên cạnh đó tỷ lệ lãi gộp trên vốn chủ sở hữu, tỷ lệ lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu và tỷ lệ lợi nhuận thuần trên vốn vay của năm 2010 cũng giảm so với năm 2009. Sở dĩ có việc này là do doanh nghiệp đã chú trọng đầu tư cho máy móc thiết bị mới . Đồng thời do doanh nghiệp đã chi thêm vào quỹ lương nâng cao đời sống cho người lao động.

Kết luận

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường, em đã được tiếp xúc với mô hình hoạt động kinh doanh, tìm hiểu về Công ty và em được tìm hiểu về sơ lược hình thành và phát triển của Công ty, cách quản lý, điều hành và sắp xếp của bộ máy hoạt động của Công ty TNHH TM DV Nam Cường. Với đề tài này, khi tìm hiểu em đã thấy hiểu hơn về sự lưu chuyển hàng hoá và xác định kết quả kinh doanh.

Với vốn kiến thức còn non trẻ, kinh nghiệm còn ít, vì vậy quá trình thực tập và viết chuyên đề này còn nhiều thiếu sót. Rất mong sự thông cảm, sự chỉ bảo và đóng góp của các thầy các cô để em có thể nắm vững hơn.

Em xin chân thành gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Th.S Vũ Hùng Quyết đã trực tiếp hướng dẫn em cùng các thầy cô giáo trong khoa, các cán bộ công nhân viên trong công ty đã giúp em hoàn thành bài khóa luận này và có cơ hội được tìm hiểu sâu hơn về thực tế công tác kế toán tại công ty.

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2011

Sinh viên

Lê Thị Phương Mai

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chế độ kế toán doanh nghiệp (ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính)
2. Kế toán tài chính (tái bản lần thứ 4 đã chỉnh lý bổ sung theo thông tư số 23/2005/TT-BTC ban hành ngày 30/03/2005)
3. Kế toán doanh nghiệp (theo luật kế toán mới – nhà xuất bản thống kê Hà Nội)
4. Các khoá luận năm trước
5. Các sổ sách, chứng từ kế toán tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ Nam Cường
6. Hướng dẫn thực hành chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ (TS. Phạm Duy Đoàn – nhà xuất bản tài chính)

Khóa Luận Tốt Nghiệp

MỤC LỤC

| | |
|---|----|
| MỞ ĐẦU..... | 1 |
| 1. Tính cấp thiết của đề tài..... | 1 |
| 2. Mục đích nghiên cứu của đề tài..... | 1 |
| 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài..... | 2 |
| 4. Phương pháp nghiên cứu..... | 2 |
| 5. Kết cấu khóa luận tốt nghiệp..... | 2 |
| CHƯƠNG I MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP..... | 3 |
| 1.1. Những vấn đề chung về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp: 3 | |
| 1.1.1. Đặc điểm, ý nghĩa và vai trò của bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp: | 3 |
| 1.1.2. Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp: | 5 |
| 1.2. Một số khái niệm ,điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh .. | 6 |
| 1.2.1. Khái niệm:..... | 6 |
| 1.2.1.1 Khái niệm doanh thu:..... | 6 |
| 1.2.1.2 Khái niệm các khoản giảm trừ doanh thu: | 7 |
| 1.2.1.3. Khái niệm giá vốn hàng bán , Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý doanh nghiệp: . | 7 |
| 1.2.2. | 7 |
| 1.3. Nội dung cơ bản của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh..... | 8 |
| 1.3.1 Các phương thức bán hàng và thanh toán tiền hàng..... | 8 |
| 1.3.1.1 Bán hàng theo phương thức trực tiếp: | 9 |
| 1.3.1.2. Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi:..... | 9 |
| 1.3.1.3. Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận:..... | 10 |
| 1.3.1.4. Bán hàng theo phương thức trả góp: | 10 |
| 1.3.1.5. Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng : | 10 |
| 1.3.2. Kế toán hoạt động bán hàng:..... | 10 |
| 1.3.2.1. Cách thức tập hợp giá vốn hàng bán , chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp .. | 10 |
| 1.3.2.1.1. Giá vốn hàng bán: | 10 |
| 1.3.2.1.2. Chi phí bán hàng:..... | 12 |
| 1.3.2.1.3. Chi phí quản lý doanh nghiệp: | 13 |
| 1.3.2.2. Xác định kết quả kinh doanh : | 14 |
| 1.4. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp. | 15 |
| 1.4.1. Nhiệm vụ hạch toán: | 15 |
| 1.4.2. Nguyên tắc hạch toán..... | 15 |
| 1.4.3. Phương pháp hạch toán:..... | 17 |
| 1.4.3.1. Chứng từ sử dụng: | 17 |
| 1.4.3.2. Tài khoản sử dụng: | 17 |
| 1.5. Tổ chức vận dụng sổ sách vào công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. .. | 17 |
| 1.5.1. Kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu: | 17 |
| 1.5.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng: | 17 |
| 1.5.1.1.1 Chứng từ sử dụng:..... | 17 |
| 1.5.1.1.2. Tài khoản sử dụng: | 17 |
| 1.5.1.1.3. Phương pháp hạch toán:..... | 18 |
| 1.5.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu:..... | 20 |
| 1.5.1.2.1. Chứng từ sử dụng:..... | 20 |

Khóa Luận Tốt Nghiệp

| | |
|--|-----------|
| 1.5.1.2.2. Tài khoản sử dụng: | 20 |
| 1.5.1.2.3. Phương pháp hạch toán: | 20 |
| 1.5.2. Kế toán giá vốn hàng bán: | 21 |
| 1.5.2.1. Chứng từ sử dụng: | 21 |
| 1.5.2.2. Tài khoản sử dụng: | 21 |
| 1.5.2.3. Phương pháp hạch toán: | 22 |
| 1.5.3. Kế toán chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp: | 24 |
| 1.5.3.1. Chứng từ sử dụng: | 24 |
| 1.5.3.2. Tài khoản sử dụng: | 24 |
| 1.5.3.3. Phương pháp hạch toán: | 24 |
| 1.5.4. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính: | 26 |
| 1.5.4.1. Chứng từ sử dụng: | 26 |
| 1.5.4.2. Tài khoản sử dụng: | 26 |
| 1.5.4.3. Phương pháp hạch toán: | 27 |
| 1.5.5. Kế toán thu nhập khác và chi phí khác: | 28 |
| 1.5.5.1. Chứng từ sử dụng: | 28 |
| 1.5.5.2. Tài khoản sử dụng: | 28 |
| 1.5.5.3. Phương pháp hạch toán: | 28 |
| 1.5.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh: | 30 |
| 1.5.6.1. Chứng từ sử dụng: | 30 |
| 1.5.6.2. Tài khoản sử dụng: | 30 |
| CHƯƠNG II THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG | 32 |
| 2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH TM DV NAM CƯỜNG. | 32 |
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM DV Nam Cường: | 32 |
| 2.1.2. Đặc điểm bộ máy quản lý của Công ty TNHH TM DV Nam Cường. | 33 |
| 2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy và công tác kế toán của Công ty TNHH TM DV Nam Cường: | 34 |
| 2.1.3.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH TM DV Nam Cường: | 34 |
| 2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ: | 35 |
| 2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường: | 36 |
| 2.1.4.1. Chính sách áp dụng tại Công ty | 36 |
| 2.1.4.2. Hệ thống chứng từ kế toán tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường. | 37 |
| 2.1.4.3. Tài khoản kế toán. | 38 |
| 2.1.4.4. Hệ thống sổ sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH TM DV Nam Cường. | 39 |
| 2.1.4.5. Hệ thống chứng từ kế toán: | 41 |
| 2.1.4.6. Hệ thống báo cáo kế toán. | 41 |
| 2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM DV NAM CƯỜNG: | 41 |
| 2.2.1. Một số vấn đề về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh: | 41 |
| 2.2.2. . Tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM DV Nam Cường: | 44 |
| 2.2.2.1. Kế toán chi tiết: | 44 |
| 2.2.2.2. Kế toán tổng hợp: | 44 |
| 2.2.3. Kế toán chi phí tại công ty TNHH TMDV Nam Cường: | 51 |
| 2.2.3.1. Kế toán giá vốn hàng bán: | 51 |
| 2.2.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp: | 57 |
| 2.2.4. Kế toán doanh thu tài chính và chi phí tài chính. | 62 |

Khóa Luận Tốt Nghiệp

| | |
|---|-----------|
| 2.2.5.. Kế toán thu nhập khác và chi phí khác:..... | 66 |
| 2.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh:..... | 66 |
| CHƯƠNG III: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH..... | 79 |
| 3.1. NHẬN XÉT CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV NAM CƯỜNG:..... | 79 |
| 3.1.1.Những ưu điểm của công ty TNHH TMDV Nam Cường :..... | 79 |
| 3.1.2.Một số hạn chế của công ty TNHH TMDV Nam Cường :..... | 80 |
| 3.2.Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TMDV Nam Cường: | 81 |
| 3.2.1. Về vấn đề tiêu thụ hàng hóa: | 81 |
| 3.2.2. Về vấn đề tìm hiểu và ứng dụng phần mềm kế toán :..... | 82 |
| 3.2.3. Về vấn đề thu hồi nợ: | 84 |
| Kết luận | 90 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO..... | 91 |