

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

**1.1. Những vấn đề chung về hàng bán 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:

## **KHOÁ 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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

định phân chênh lệch giữa một bên là doanh thu thuần với một bên là toàn bộ chi phí đã bỏ ra.

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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

- 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.

- 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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

- 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:

+ 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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

+ 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:

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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

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 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 :***



## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

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:***

Các phương pháp tính giá vốn hàng bán:

##### **- Phương pháp bình quân gia quyền**

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

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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

### **- 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 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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

### **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 định ....dùng 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

+ 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....

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

### ***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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

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

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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

### **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 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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

+ 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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

### **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**

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)



## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

- 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.

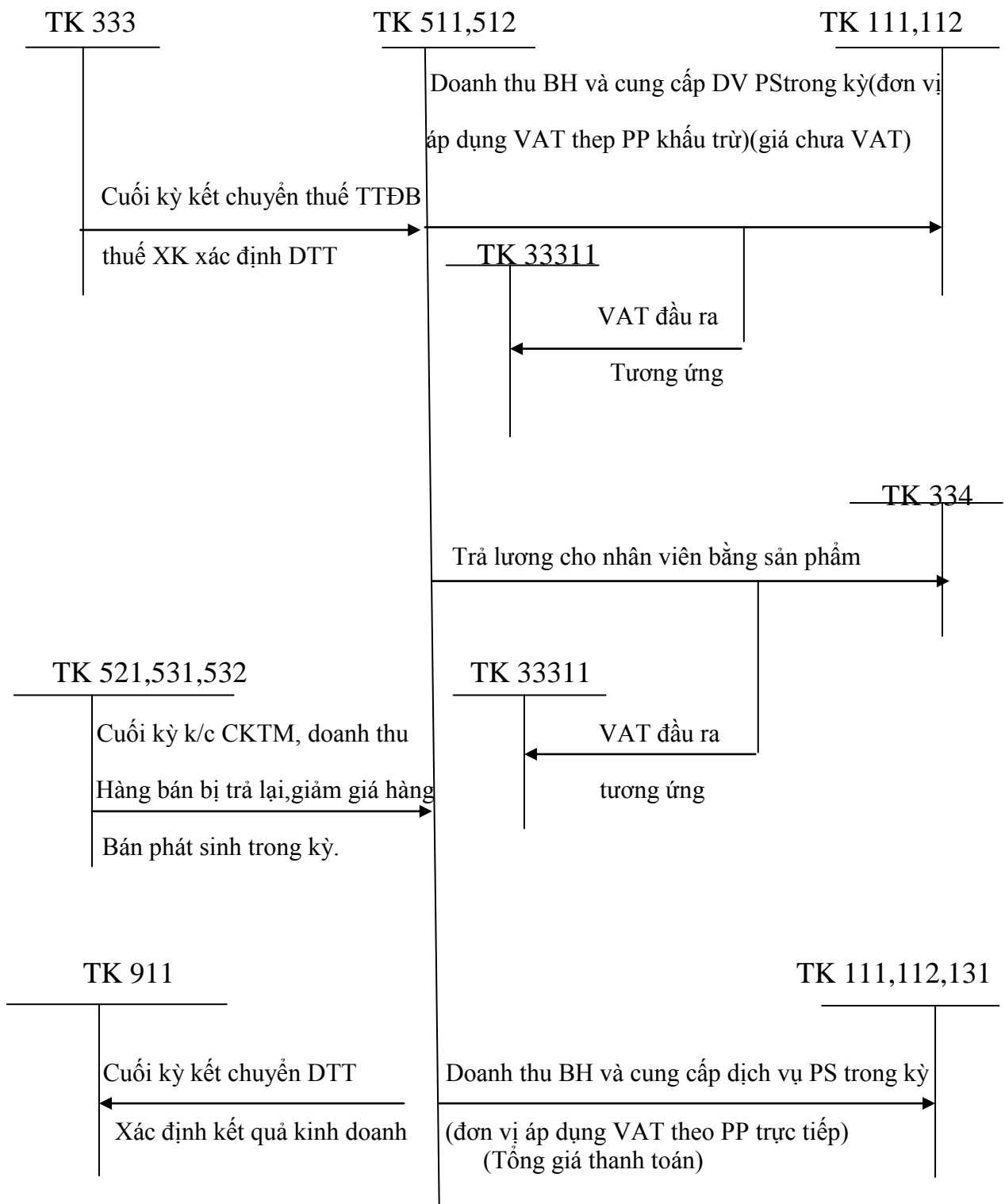
+ Doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh trong kỳ.

- 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:

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP



# KHOÁ 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)

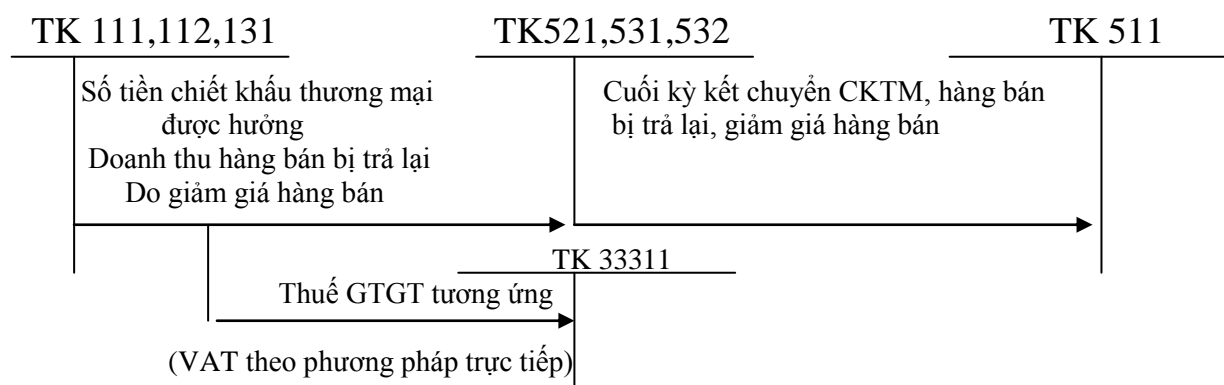
- Bên Có:

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:



## **KHOÁ 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:***

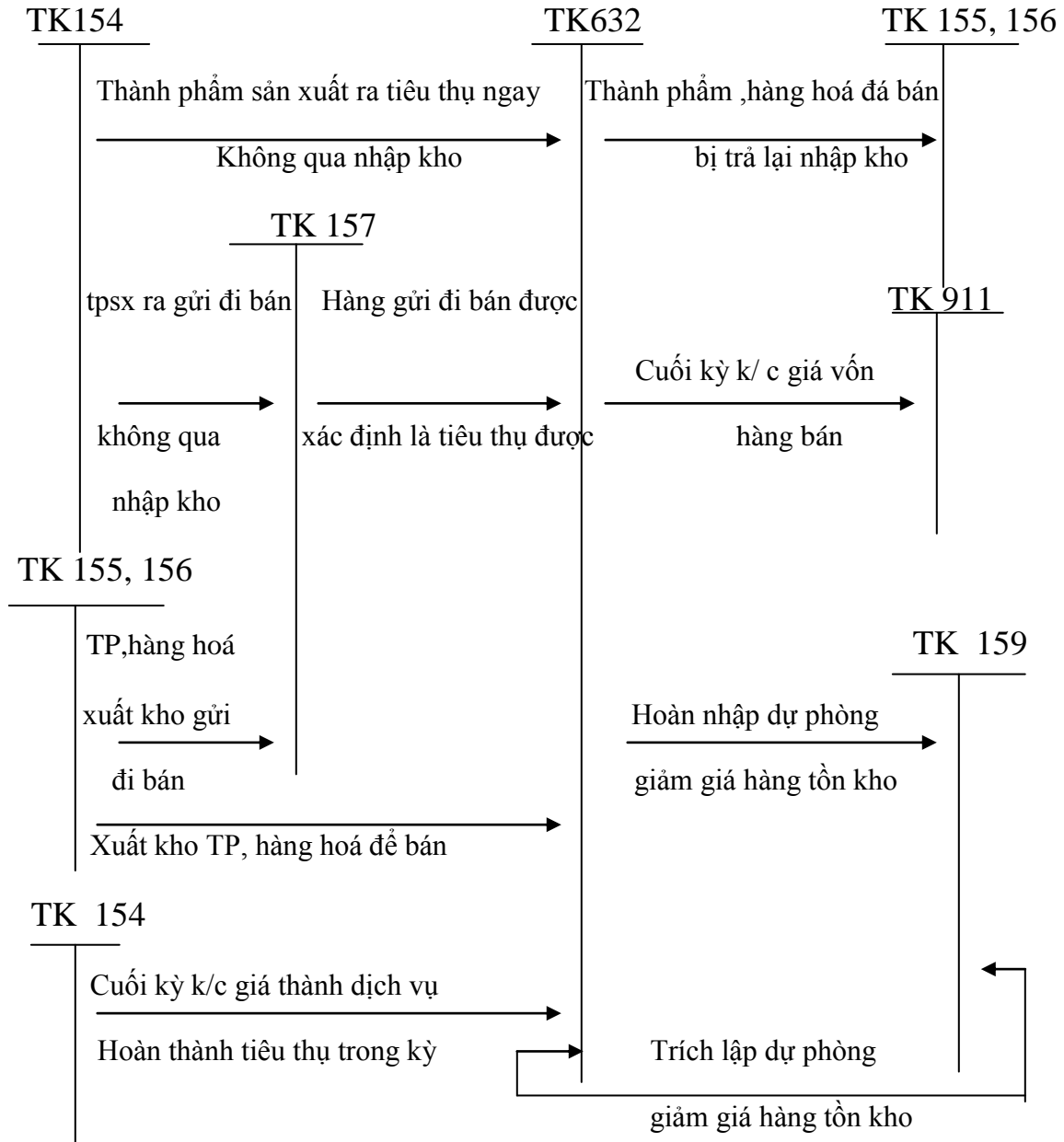
##### **TK 632 : Giá vốn hàng bán**

- 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.

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

## 1.5.2.3. Phương pháp hạch toán :

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



## **KHOÁ 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**

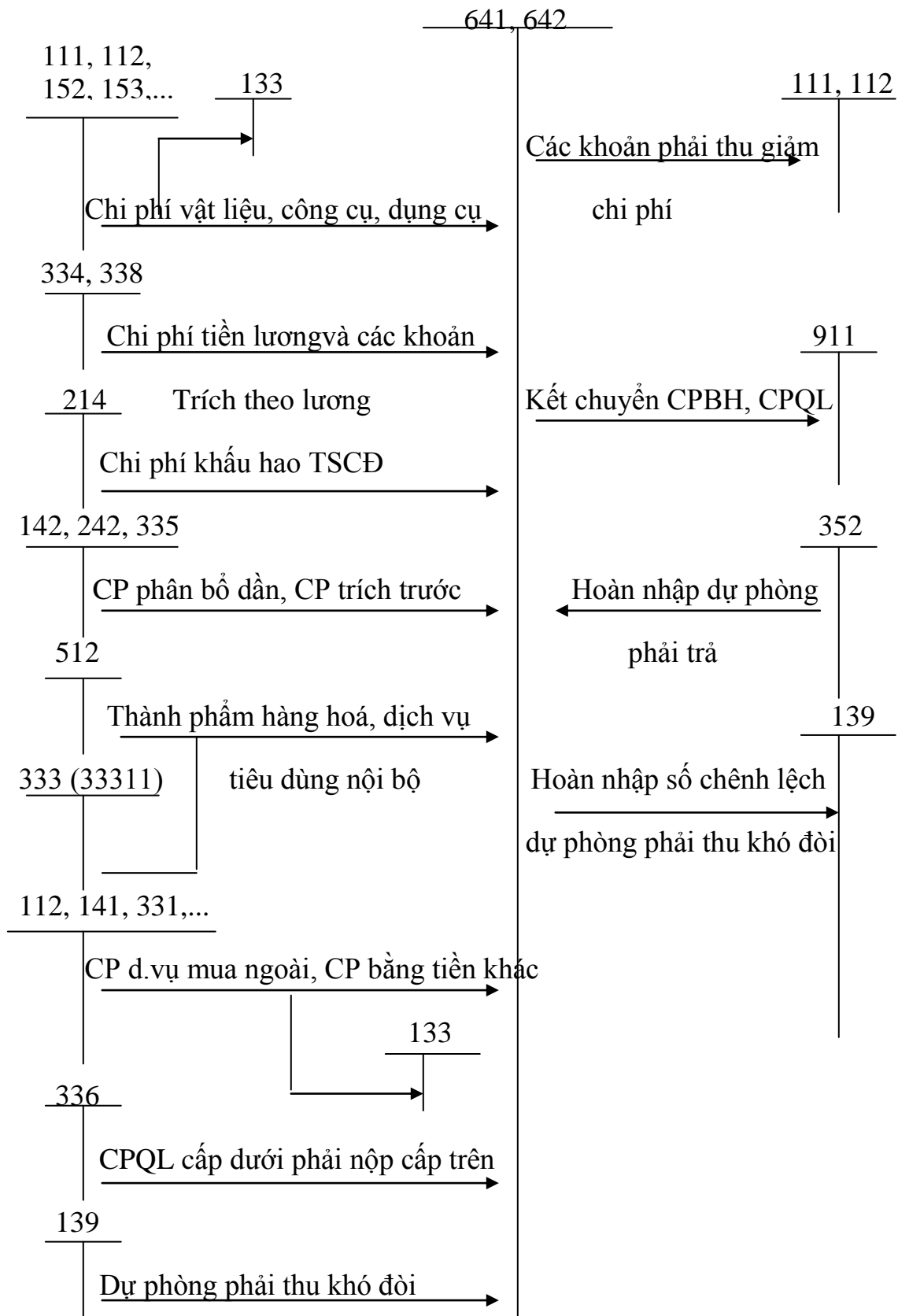
- Bên Nợ:
  - + Các chi phí liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ. (641)
  - + Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.
  - + Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước 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:**

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP



## **KHOÁ 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:

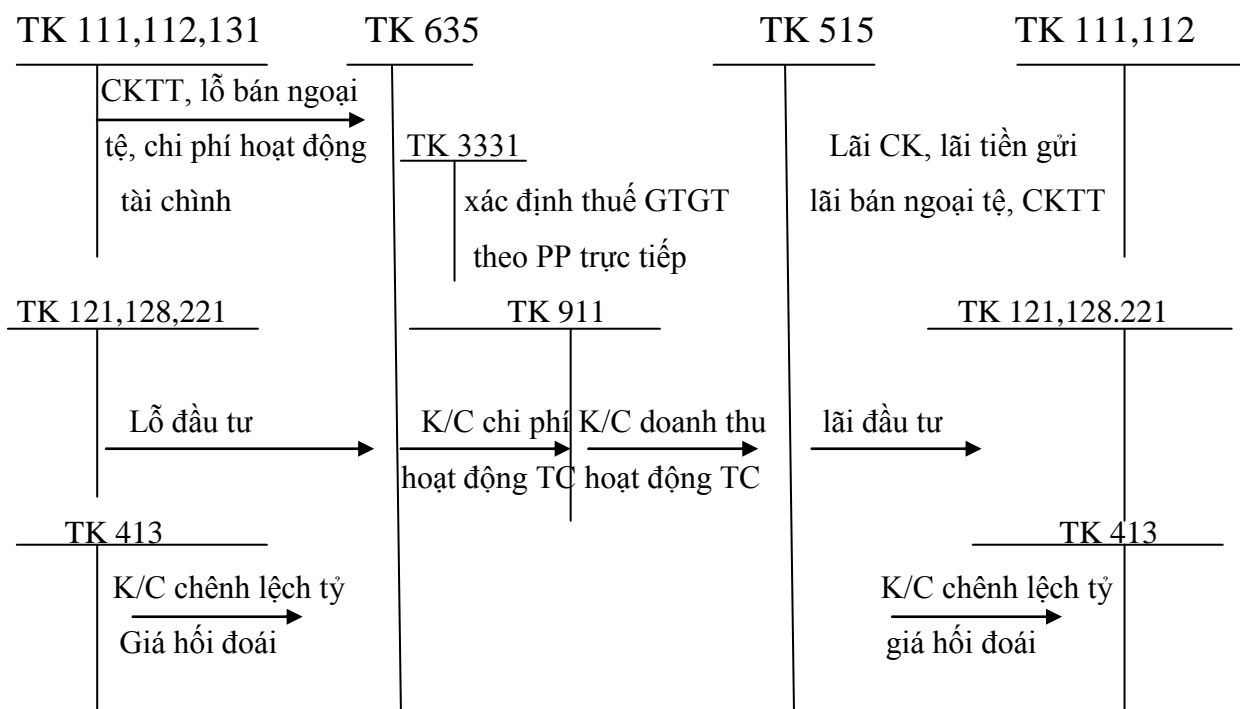


## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

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

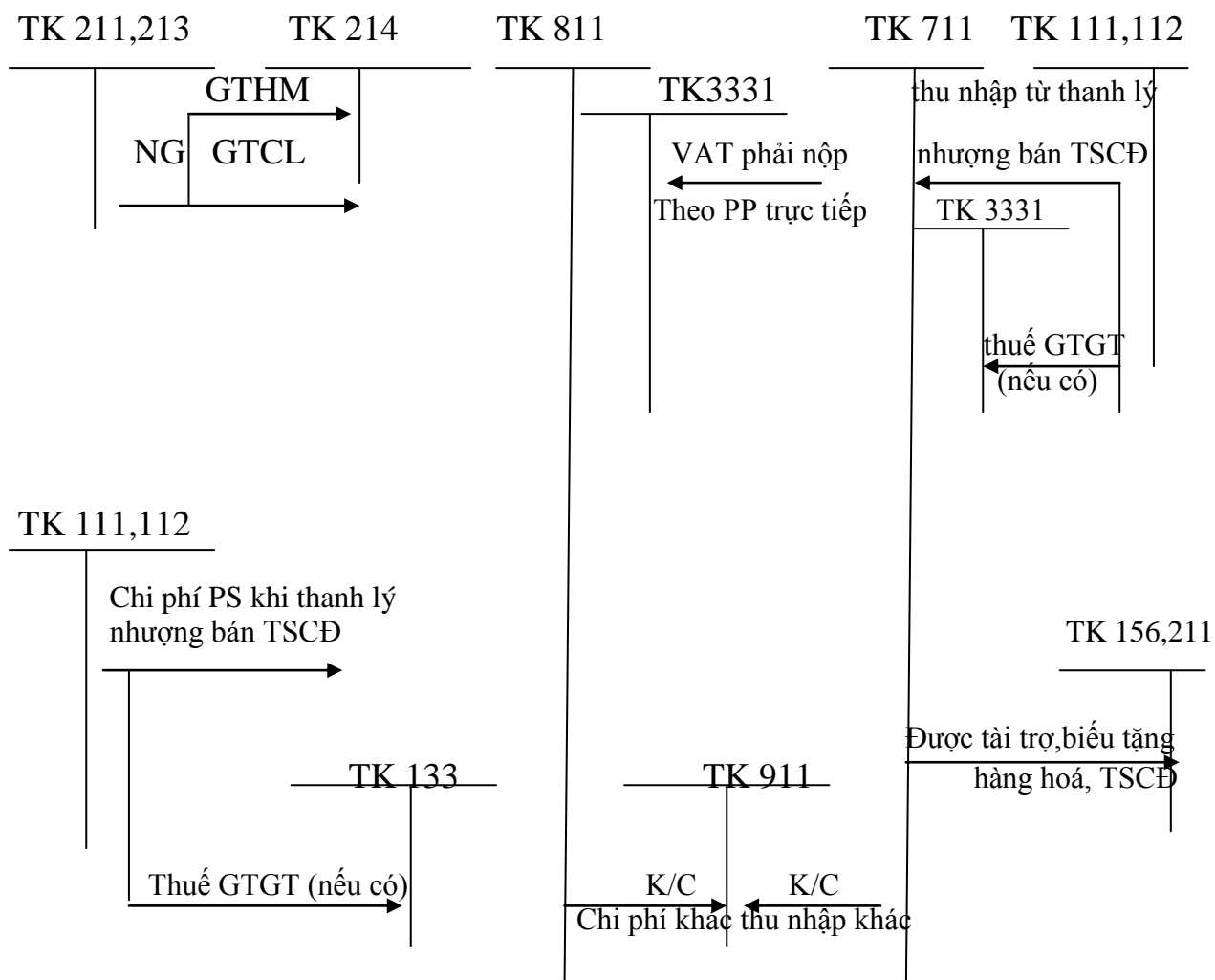
Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ chi phí khác phát sinh trong kỳ sang tài khoản 911 "xác định kết quả kinh doanh"

- 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:

# KHOÁ 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:

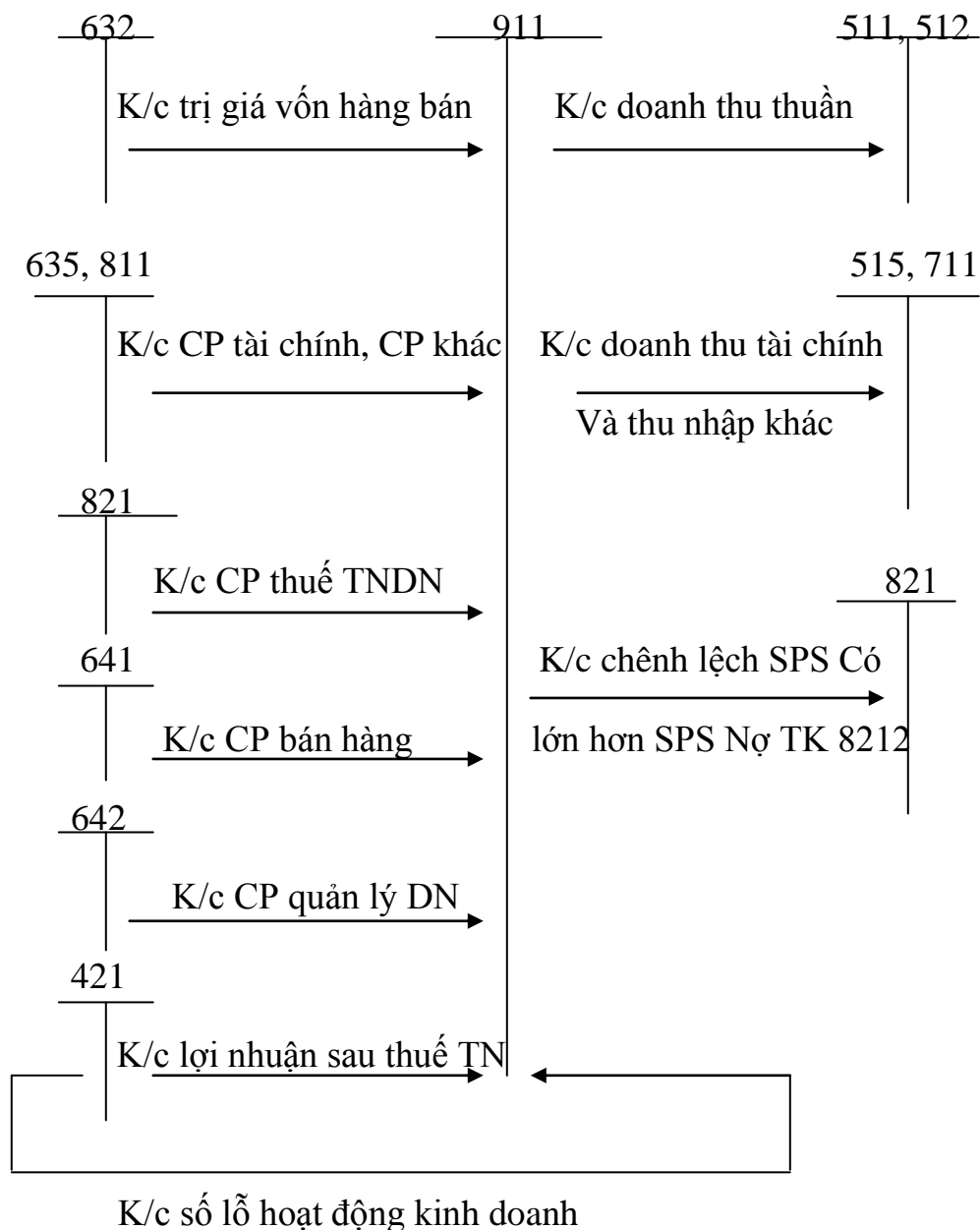
#### TK 911: xác định kết quả kinh doanh

- 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

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

- + 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



### THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN HÀNG BÁN VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH PHƯƠNG ANH

#### 2.1. Khái quát chung về công ty TNHH Phương Anh:

- Tên công ty: Công ty TNHH Phương Anh
- Tên công ty viết tắt: Phương Anh
- Điện thoại: 84-320-847382
- Fax: 84-320-857165
- Email: sale@pagarco.com
- Website: [www.pagarco.com](http://www.pagarco.com)
- Địa chỉ: Km 52+600 khu công nghiệp Bình Hàn-Hải Dương
- Tỉnh/Tp: Hải Dương
- Ngành nghề: bao bì,..
- Loại hình thương mại : sản xuất.

#### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH Phương Anh:

Công ty Phương Anh nằm ngay bên cạnh đường 5, là trung tâm của thành phố Hà Nội và Hải Phòng rất thuận tiện giao thông đi lại, cách cảng biển Hải Phòng 40 km và cách sân bay quốc tế Nội Bài 60km. Bao bì của sản phẩm hiện nay rất quan trọng đối với việc tiêu thụ sản phẩm đó. Bao bì không chỉ để bảo quản sản phẩm mà còn có thể giúp sản phẩm thu hút sự chú ý của khách hàng. Vì vậy, nhu cầu về bao bì sản phẩm rất phong phú và đa dạng. Nắm bắt được nhu cầu đó, công ty TNHH Phương Anh ra đời.

Được thành lập vào năm 1996, Phương Anh đã nỗ lực rất nhiều vượt qua mọi thử thách để sớm trở thành một công ty hàng đầu, nhiều sản phẩm chất lượng cao. Hiện nay công ty Phương Anh có trên 500 công nhân lao động, được chia thành 3 phân xưởng.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

Từ năm 2001 đến nay với đội ngũ công nhân lao động lành nghề, có chuyên môn tốt, hàng năm xuất khẩu sang thị trường Mỹ trên 3 triệu sản phẩm, được khách hàng tin nhiệm về chất lượng hàng hoá.

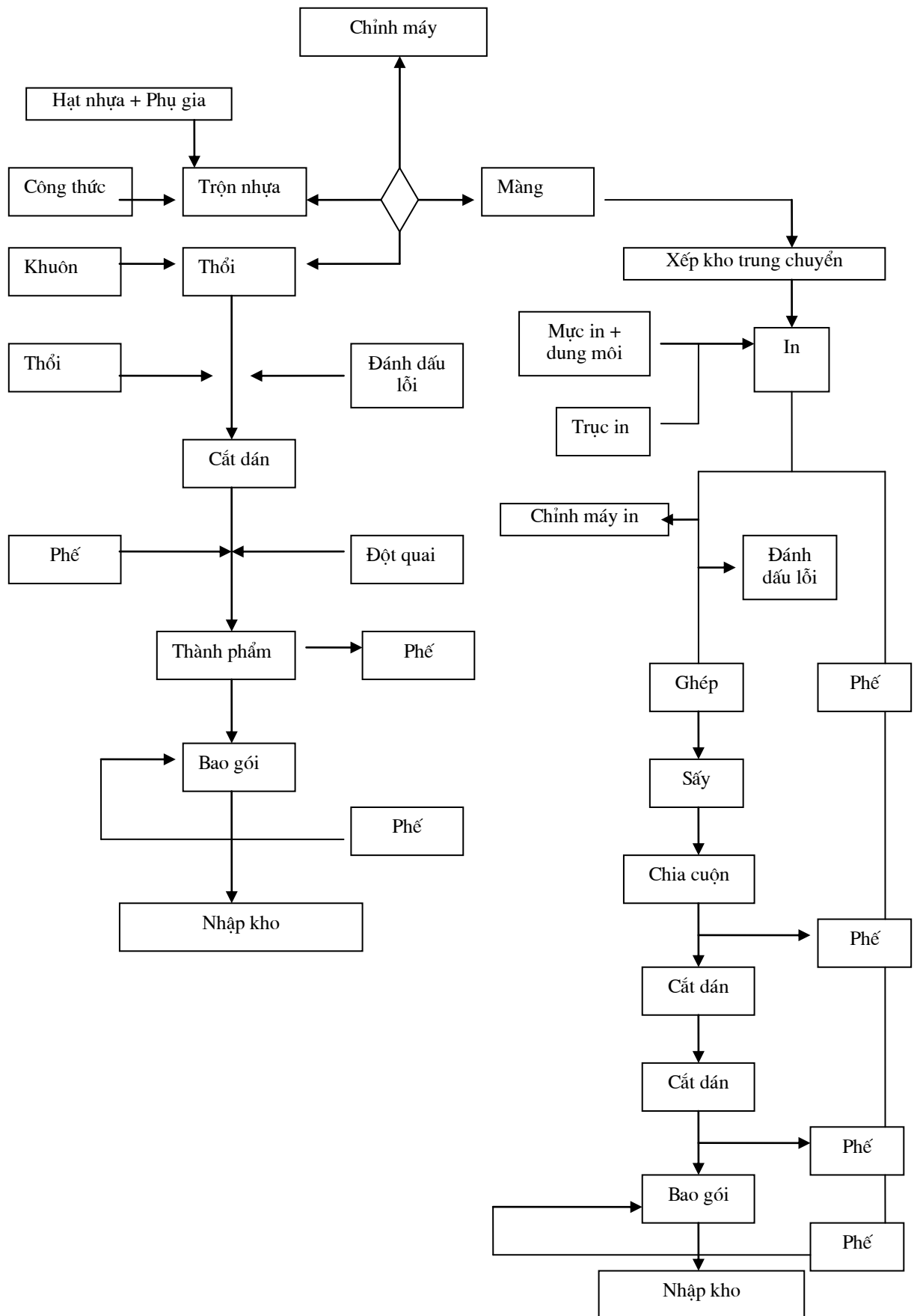
Hiện nay, công ty TNHH Phương Anh được coi là doanh nghiệp trẻ có nhiều triển vọng, liên tục đạt mức tăng trưởng và chấp hành mọi chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước. Công ty thực hiện đúng các chính sách về chế độ tiền lương và nhân quyền đối với người lao động, do vậy hàng năm UBND Hải Dương tặng bằng khen, được thủ tướng Phan Văn Khải đến thăm. Đặc biệt ngày 11 tháng 10 năm 2006 Ông Hà Minh Đầu chủ tịch hội đồng quản trị kiêm giám đốc công ty được Trung tâm văn hoá danh nhân Việt Nam bình chọn đợt 1 cả nước Việt Nam được 1 trong 15 người được trao tặng cúp vàng vào đầu năm 2007. Với phương châm tăng cường hợp tác và mở rộng sản xuất cho nên công ty TNHH Phương Anh sẵn sàng hợp tác liên doanh sản xuất với các đối tác nước ngoài.

Công ty ra đời muộn so với chuyên ngành sản xuất kinh doanh bao bì nên cũng vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Nhà xưởng phải đi thuê với giá cao, diện tích chật chội máy móc thiết bị lạc hậu,..... Qua quá trình nghiên cứu ,ban lãnh đạo công ty đã tìm ra hướng đi đúng đắn cùng với nỗ lực lớn của tập thể công ty, đến nay công ty đã đứng vững trên thị trường và chiếm thị phần miền Bắc trên 40%. Hệ thống dây chuyền sản xuất máy móc thiết bị tự động của công ty hoạt động rất hiệu quả ,sản lượng năm 2008 đạt 550 tấn, năm 2009 đạt 9160 tấn.

### ***2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Phương Anh:***

#### **Quy trình sản xuất bao bì của công ty TNHH Phương Anh:**

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

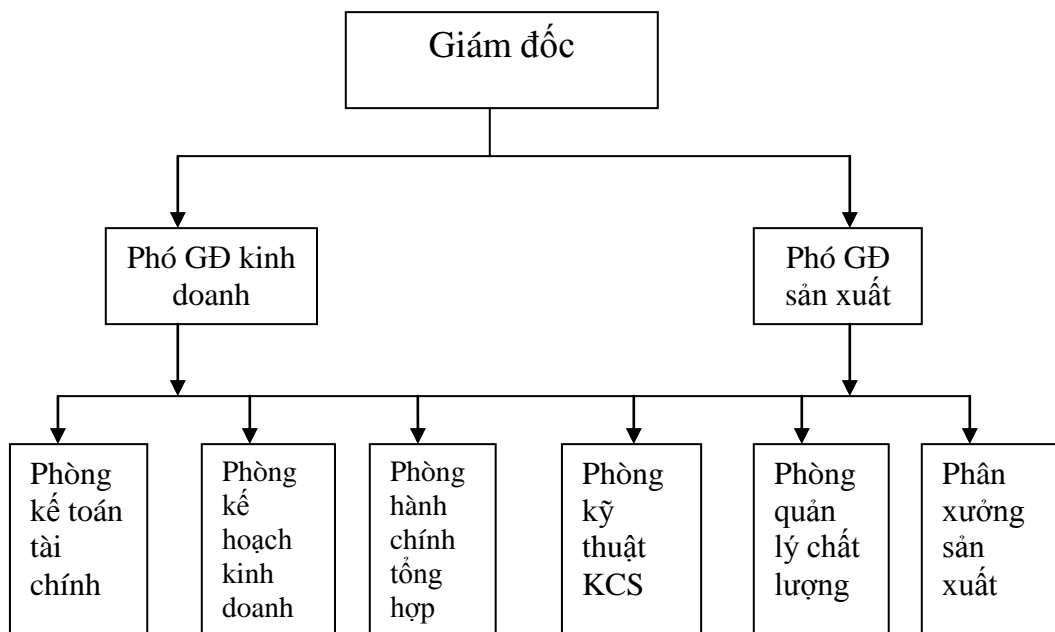


## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Quy trình sản xuất của công ty được chia thành rất nhiều công đoạn .Sau mỗi công đoạn ta thu được bán thành phẩm.Bán thành phẩm của công đoạn trước ,sau khi kiểm tra sẽ trở thành đối tượng chế biến của công đoạn tiếp theo.Cả hai phân xưởng đều sản xuất các sản phẩm theo quy trình và công thức có sẵn để tạo ra các sản phẩm.Hàng năm công ty sản xuất hàng trăm tấn sản phẩm phục vụ cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong cả nước.

Công ty tổ chức tiêu thụ sản phẩm qua hình thức bán buôn và bán lẻ. Hiện nay công ty đang khai thác tối đa thị trường truyền thống đồng thời mở rộng mặt hàng kinh doanh nâng cao chất lượng sản phẩm đứng vững trong cuộc cạnh tranh với các hãng cùng ngành trong và ngoài nước.

### 2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty TNHH Phương Anh:



### Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban trong công ty:

#### \*Giám đốc công ty:

Là người quản lý chung và điều hành công việc chung của công ty,theo dõi tình hình hoạt động,tiến độ hoàn thành nhiệm vụ sản xuất của công ty.Đồng thời chịu trách nhiệm trước pháp luật và cơ quan quản lý của nhà nước về mọi hoạt động của công ty.



## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

**\*Phó giám đốc sản xuất:**

Phụ trách về kỹ thuật sản xuất các mặt hàng

**\*Phó giám đốc kinh doanh:**

Phụ trách về lĩnh vực kinh doanh, thực hiện việc lập kế hoạch sản xuất kinh doanh. Phối hợp với các phòng ban có liên quan thực hiện công tác hạch toán kinh doanh và phát triển hoạt động kinh tế.

**\*Phòng kế toán tài chính:**

Thực hiện các chức năng về quản lý tài chính, hạch toán kế toán, giải quyết về tài chính, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh,...

**\*Phòng kế hoạch kinh doanh:**

Chịu trách nhiệm lập và phân bổ kế hoạch sản xuất cho các bộ phận có liên quan, thực hiện công tác thị trường, thực hiện công tác kế hoạch: lập kế hoạch và theo dõi đơn đốc việc thực hiện kế hoạch sản xuất

**\*Phòng hành chính tổng hợp:**

Theo dõi và quản lý lao động, thực hiện các chế độ cho người lao động.....

**\*Phòng kỹ thuật:**

Chịu trách nhiệm về công tác quản lý kỹ thuật, kiểm tra đảm bảo chất lượng

**\*Phòng quản lý chất lượng:**

Kiểm tra chất lượng sản phẩm, quy cách và mức độ an toàn của sản phẩm trên các thị trường trong và ngoài nước.

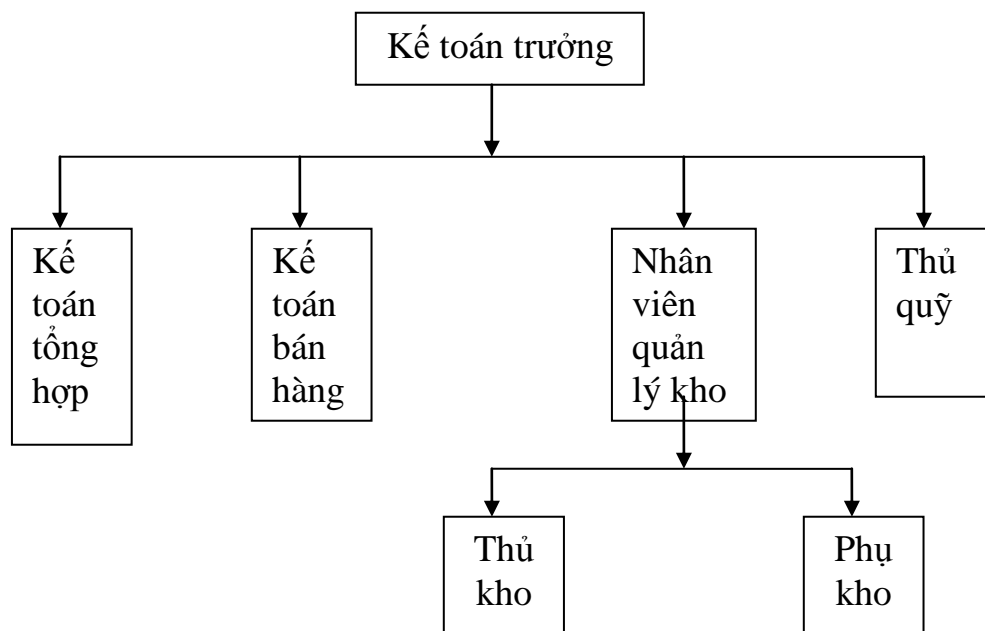
**2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán của công ty TNHH Phương Anh:**

Nhiệm vụ của phòng kế toán của công ty là bám sát quá trình SXKD và phản ánh đầy đủ, kịp thời, chính xác các thông tin phục vụ cho công tác quản lý và chỉ đạo kinh doanh. Đồng thời ghi chép vào sổ kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

*Mô hình bộ máy kế toán tại công ty*

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---



## *Chức năng nhiệm vụ cụ thể:*

### **\*Kế toán trưởng:**

Quản lý và điều hành công việc chung của phòng kế toán, lập báo cáo tài chính và tham mưu cho giám đốc, chịu trách nhiệm trước giám đốc về hoạt động của phòng kế toán.

### **\*Kế toán tổng hợp:**

Có nhiệm vụ tổng hợp tình hình tài chính của công ty. Căn cứ vào chứng từ thu chi tiền mặt đã được kiểm duyệt để lập phiếu thu, phiếu chi tiền mặt.

### **\*Kế toán bán hàng:**

Thực hiện công tác ghi chép công nợ với khách hàng, lập phiếu xuất kho vật tư hàng hoá. Lập hoá đơn bán hàng, vào sổ theo dõi thu hàng ngày các khoản của khách hàng.

### **\*Nhân viên quản lý kho:**

-Thủ kho:

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

Theo dõi chi tiết về tình hình biến động của vật tư hàng hoá, quản lý và cấp phát vật tư hàng hoá phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh.

-Phụ kho:

Hỗ trợ thủ kho trong việc phân loại và sắp xếp vật tư hàng hoá đảm bảo chất lượng vật tư hàng hoá trong suốt quá trình lưu kho.

**\*Thủ quỹ:** Quản lý tiền mặt, thu tiền của khách hàng, chi tiền theo phiếu chi của kế toán

### ***2.1.5. Hình thức kế toán của công ty TNHH Phương Anh:***

#### ***Tổ chức công tác kế toán và vận dụng hệ thống sổ sách kế toán :***

Các nghiệp vụ kinh tế hầu hết đều được lập chứng từ, các chứng từ này sau khi kiểm tra sẽ được vào sổ sách kế toán và chuyển sang lưu trữ.

Hệ thống sổ sách được tổ chức theo hình thức nhật ký chung gồm sổ nhật ký chung, sổ chi tiết các tài khoản, sổ cái các tài khoản.

Công ty sử dụng hầu hết các tài khoản trong hệ thống tài khoản kế toán của bộ tài chính ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của bộ trưởng bộ tài chính.

Phương pháp xác định giá trị hàng xuất kho theo phương pháp đích danh.

Phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Niên độ kế toán từ ngày 1/1 đến ngày 31/12 hàng năm.

Đơn vị tiền tệ kế toán là đồng Việt Nam.

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

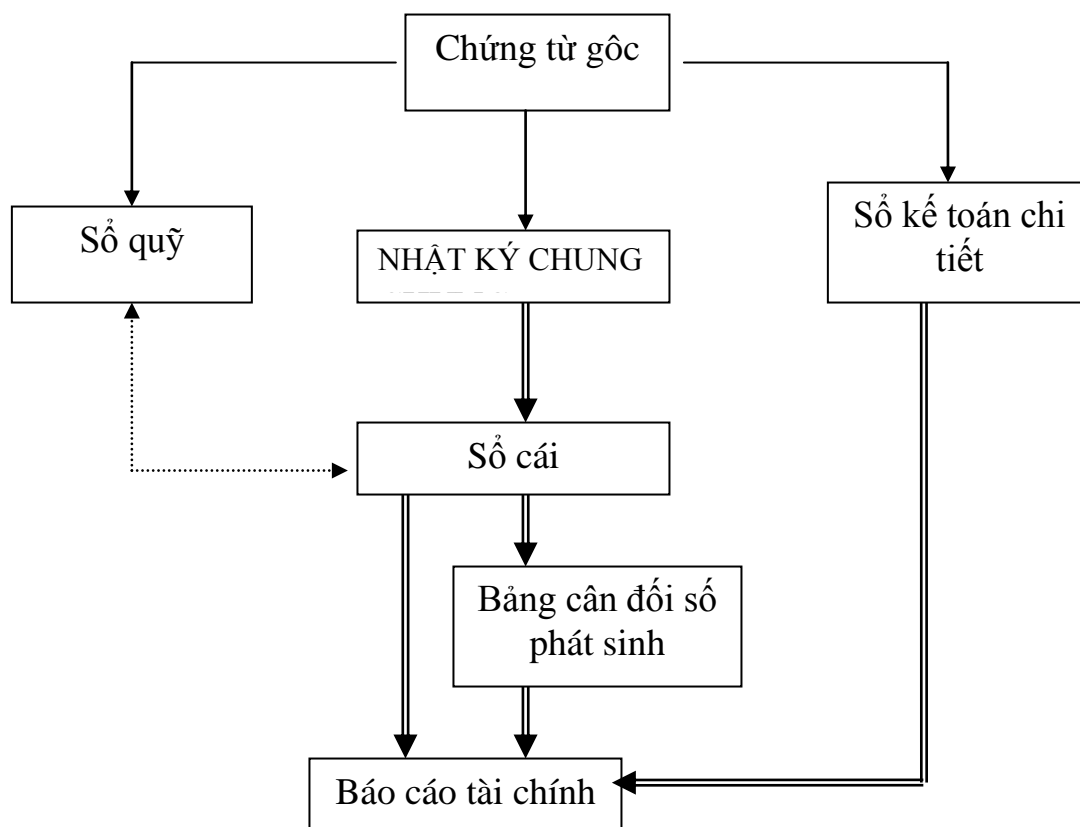
## Trình tự ghi sổ kế toán của công ty TNHH Phương Anh:

### Ghi chú :

Ghi hàng ngày  $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ  $\Longrightarrow$

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra  $\longleftrightarrow$



## 2.2. Thực tế công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty TNHH Phương Anh:

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

\* Đặc điểm thành phẩm của công ty TNHH Phương Anh:

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

Do nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là sản xuất và in màu các loại như phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng và xuất khẩu nên hiện nay thành phẩm của công ty TNHH Phương Anh gồm:

- Thành phẩm của công ty rất phong phú ,đa dạng về chủng loại bao gồm các loại túi như:

+Túi:nylon,bột giặt,bột canh.....

+Màng: màng bìm bìm,màng keo,màng PE...

Để tiện cho việc quản lý và hạch toán thành phẩm 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 thành phẩm 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 kho khăn cho công tác quản lý thành phẩm cũng như hạch toán chi tiết,hạch toán tổng hợp các loại thành phẩm của công ty.

Cơ sở để phân loại thành phẩm của công ty là dựa vào giá trị sử dụng và chỉ số kỹ thuật của từng loại thành phẩm do phòng kỹ thuật quy định.

Với phương châm sản xuất sản phẩm 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 sản xuất diễn ra, liên tục và có hiệu quả. Do vậy công ty phải quản lý thành phẩm cả về số lượng,chất lượng,giá thành,giá bán.

- Về mặt số lượng: Thành phẩm được sản xuất ra với số lượng nhiều hay ít,thời gian hoàn thành như thế nào được phòng Kế hoạch- Kinh doanh lập kế hoạch cho từng tháng,quý. Trên cơ sở theo dõi tình hình nhập -xuất-tồn kho theo từng thành phẩm ở phòng kế toán tài chính.

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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

*\* Các phương thức tiêu thụ và các hình thức thanh toán được áp dụng tại công ty TNHH Phương Anh.*

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt, hiện nay công ty TNHH Phương Anh 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.

Hiện nay trong các mặt hàng mà công ty sản xuất, như các loại màng và có túi nylon các loại được đánh giá cao trên thị trường. Mặt hàng này cũng chịu sự cạnh tranh khốc liệt của các loại trong và ngoài nước. Trong tình hình đó, để đẩy mạnh công tác tiêu thụ, tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất và tăng nhanh tốc độ chuyển vốn thì bên cạnh đó các hoạt động xúc tiến, quảng cáo, công ty còn 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 (hay trực tiếp tại phân xưởng không qua 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 đơn xin làm đại lý, có giấy đăng ký kinh doanh có quyết định thành lập doanh nghiệp với đầy đủ chữ ký của cơ quan cấp trên.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

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 ngày 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 Phương Anh.***

#### ***\* Chứng từ sử dụng:***

Để thực hiện tốt nhiệm vụ của kế toán và thực hiện chính xác ,kịp thời việc hạch toán luân chuyển vốn ,bảo vệ tài sản của công ty thì quá trình nhập xuất thành phẩm đều phải có đầy đủ chứng từ ghi chép kịp thời, đầy đủ,chính xác, những chứng từ này cung cấp số liệu cho công tác kế toán thành phẩm, là căn cứ

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

hợp pháp để tiến hành việc hạch toán thành phẩm và đảm bảo sự chính xác về số liệu mà kế toán tiến hành xử lý, cung cấp.

Để phản ánh và giám sát tình hình tiêu thụ thành phẩm một cách kịp thời và hiệu quả, kế toán tiêu thụ thành phẩm sử dụng các loại tài khoản chứng từ và sổ sách sau:

- Hoá đơn bán hàng (hoá đơn thông thường, hoá đơn giá trị gia tăng)
- Phiếu xuất kho.
- Chứng từ thanh toán: Phiếu thu, Ủy nhiệm chi, Giấy báo có của ngân hàng....

### **\* Tài khoản sử dụng:**

Việc hạch toán quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty mang tính độc lập. Phần lớn tài khoản công ty sử dụng có nội dung phản ánh đúng chế độ.

Một số tài khoản mà công ty sử dụng trong việc hạch toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh như sau:

- TK 155 "Thành phẩm"
- TK 131 "Phải thu khách hàng"
- TK 511 "Doanh thu bán hàng"
- TK 515 "Doanh thu tài chính"
- TK 632 "Giá vốn hàng bán"
- TK 635 "Chi phí tài chính"
- TK 641 "Chi phí bán hàng"
- TK 642 "Chi phí quản lý doanh nghiệp"
- TK 711 "Thu nhập khác"
- TK 811 "Chi phí khác"
- TK 821 "Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp"
- TK 911 "xác định kết quả kinh doanh"
- TK 421 " Lợi nhuận chưa phân phối"

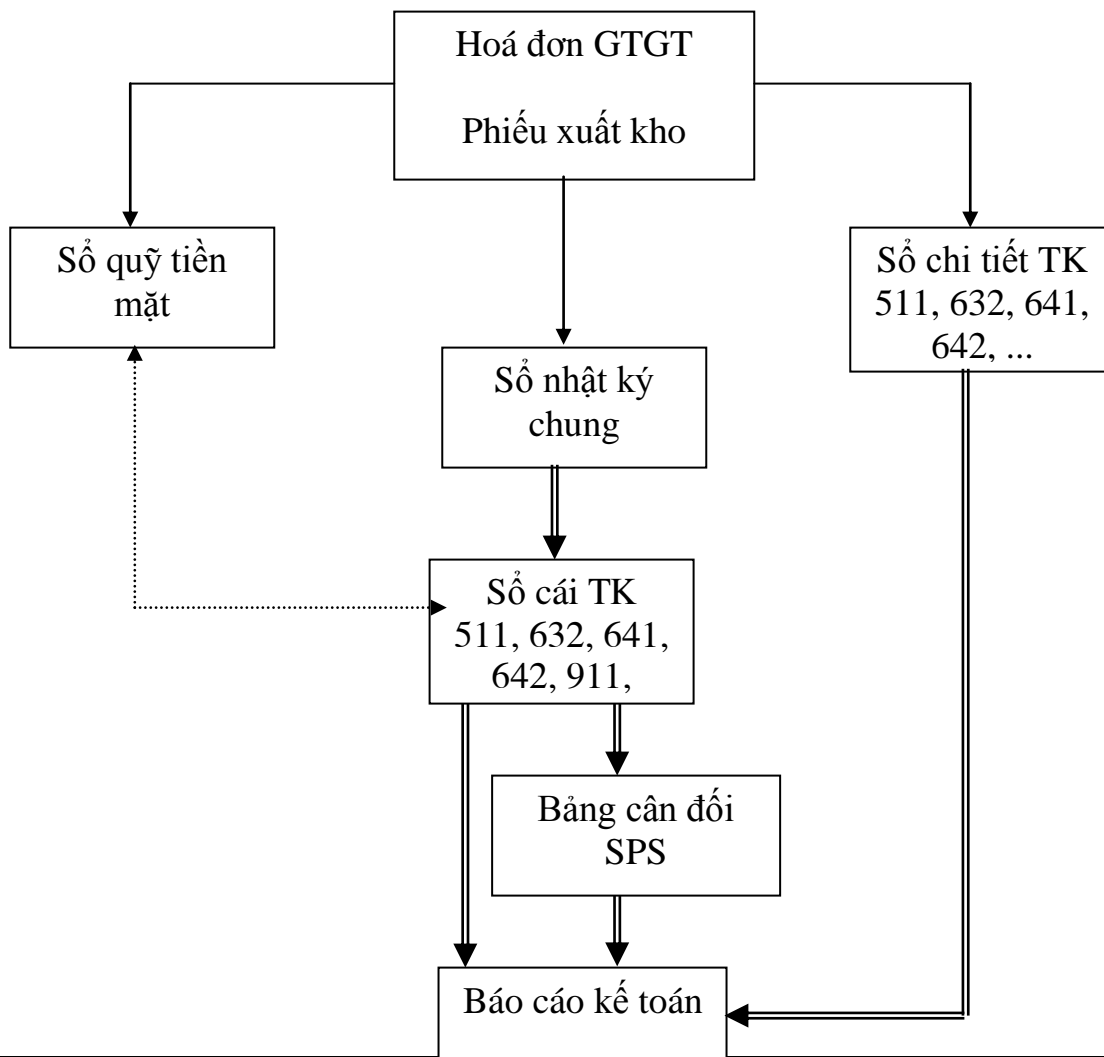


## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Việc nhập xuất kho thành phẩm của công ty đều được kiểm tra kỹ lưỡng về quy cách, chất lượng, chỉ khi nào đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn thì mới xuất bán cho khách nên tại công ty TNHH Phương Anh không có trường hợp hàng bán bị trả lại hoặc giảm giá hàng bán nên công ty không sử dụng tài khoản 531 và 532. Tại công ty TNHH Phương Anh, khách hàng thường được hưởng tỷ lệ chiết khấu thương mại là 3-5% khi mua hàng với khối lượng lớn nhưng do nghiệp vụ này thực tế ít phát sinh nên để dễ dàng cho việc hạch toán công ty không sử dụng tài khoản 521 mà trừ luôn vào doanh thu.

### \* *Trình tự hạch toán:*

Tại công ty TNHH Phương Anh đang áp dụng quy trình ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh theo sơ đồ sau:



# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

## **Ghi chú :**

Ghi hàng ngày	—————→
Ghi cuối tháng hoặc định kỳ	══════════→
Quan hệ đối chiếu, kiểm tra	←──────────→

(Công ty không sử dụng các bảng tổng hợp chi tiết)

Hiện nay cách lập và luân chuyển chứng từ nhập - xuất thành phẩm ở công ty được thực hiện như sau:

Các bộ phận , phân xưởng sản xuất làm xong sản phẩm thì trước khi nhập kho phải đưa qua bộ phận KCS để kiểm tra chất lượng sản phẩm ,xác nhận phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật quy định mới tiến hành nhập kho thành phẩm.

Khi có thành phẩm nhập kho thì nhân viên quản lý kho tiến hành lập "Phiếu nhập kho " làm 3 liên.

Liên 1: Lưu tại phòng kế hoạch kinh doanh

Liên 2: Giao cho thống kê phân xưởng lưu.

Liên 3: Thủ kho lưu để ghi thẻ kho sau đó chuyển đến phòng kế toán - tài chính làm căn cứ ghi sổ.

Thành phẩm của công ty chủ yếu được xuất dùng phục vụ nhu cầu tiêu dùng và sản xuất xã hội. Mỗi khi có nhu cầu xuất kho thành phẩm thì viết " hoá đơn GTGT". "phiếu xuất kho" cho trường hợp xuất bán, viết "hoá đơn xuất kho kèm phiếu vận chuyển nội bộ" cho trường hợp xuất thành phẩm đem đi triển lãm giới thiệu sản phẩm.

Khi xuất thành phẩm để đi bán ngoài , khách hàng có nhu cầu thoả thuận về viết hoá đơn GTGT. Hoá đơn GTGT vừa là hoá đơn bán hàng , vừa là phiếu xuất kho, là căn cứ để đơn vị hạch toán doanh thu, thuế GTGT đầu ra, đồng thời là căn cứ cho người mua làm chứng từ đi đường, ghi sổ kế toán.

### **2.2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

- Khi có yêu cầu mua của khách ,đầu tiên phải tiến hành xác định số lượng thành phẩm tồn kho mỗi loại và số dư nợ của khách hàng còn hợp lý thì nhân viên kế toán sẽ tiến hành lập hoá đơn bán hàng hoặc hoá đơn GTGT.

Ví dụ: Trường hợp bán chịu thành phẩm cho khách hàng , kế toán lập hoá đơn GTGT theo mẫu sau:

Mẫu số: 01GTKT-3LL

### HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: (dùng để thanh toán )

No:081991

Ngày 17 tháng 12 năm 2009

Đơn vị bán hàng : **Công ty TNHH Phương Anh**

Địa chỉ : Km 52+600,phường Bình Hàn,TP Hải Dương

MST : 0200386865

Hình thức thanh toán : Bán chịu

Tên đơn vị mua : **Công ty may Thái Hà**

TT	Tên hàng hoá	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1x2
	Túi nilon	kg	1026,7	12.272	12.599.662
	Cộng tiền hàng				12.599.662
	Thuế GTGT 10%		Tiền thuế GTGT		1.259.966
	Tổng cộng tiền thanh toán				13.859.628
	Số tiền bằng chữ: Mười ba triệu tám trăm năm mươi chín nghìn sáu trăm hai mươi tám đồng				

**Người mua**

**Kế toán trưởng**

**Thủ trưởng đơn vị**

(Ký ,họ tên)

(Ký ,họ tên)

(Ký ,họ tên)

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Tương tự ,đối với bán hàng thu bằng tiền mặt, kế toán tiến hành lập hoá đơn GTGT, phiếu thu.

Mẫu số: 01: GTGT-3LL

## HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: (dùng để thanh toán)

No:081996

Ngày 17 tháng 12 năm 2009

Đơn vị bán hàng : **Công ty TNHH Phương Anh**

Địa chỉ : Km 52+600,phường Bình Hàn,TP Hải Dương

MST : 0200386865

Hình thức thanh toán : Tiền mặt

Tên đơn vị mua : Công ty TNHH Đức Hiếu

Địa chỉ: Ngọc Lâm -Mỹ Hòa-Hung Yên

MST:09 0234441

TT	Tên hàng hoá	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3= 1x2
	Màng nylon	kg	101,8	13.181	1.341.826
	Cộng tiền hàng				1.341.826
	Thuế GTGT 10%	Tiền thuế GTGT			134.183
	Tổng cộng tiền thanh toán				1.476.009
	Số tiền bằng chữ: Một triệu bốn trăm bảy mươi sáu nghìn không trăm linh chín đồng				

**Người mua**

(Ký ,họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký ,họ tên)

**Thủ trưởng đơn vị**

(Ký ,họ tên)

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Từ hoá đơn GTGT, phiếu thu..... kế toán ghi vào sổ nhật ký chung như sau:

Công ty TNHH Phương Anh

Mẫu số S03a-DN

Km 52+600, phường Bình Hàn, Hải Dương

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

## SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
	Số	Ngày			Nợ	Có
			<b>Trang trước chuyển sang</b>		<b>1.903.795.236</b>	<b>1.903.795.236</b>
17/12	081991	17/12	Bán túi nilon chưa thu tiền: - Ghi nhận doanh thu, thuế phải nộp.  - Giá vốn thành phẩm	131 511 3331 632 155	13.859.628   12.320.400	   12.599.662 1.259.966 12.320.400
17/12	081992	17/12	Bán túi nilon chưa thu tiền: - Ghi nhận doanh thu, thuế phải nộp.  - Giá vốn thành phẩm	131 511 3331 632 155	35.301.558   30.124.800	   32.092.326 3.209.232 30.124.800
			.....			
17/12	081996	17/12	Bán màng nilon thu tiền mặt: - Ghi nhận doanh thu, thuế phải nộp. - Giá vốn thành phẩm	111 511 3331 632 155	1.476.008   1.272.500	   1.341.825 134.183 1.272.500
.....	.....	....	.....	....	.....	.....
			<b>Cộng chuyển trang sau</b>		<b>1.996.785.500</b>	<b>1.996.785.500</b>

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

Đồng thời với việc ghi chép số liệu trên sổ nhật ký chung, kế toán cũng ghi chép trên sổ chi tiết của TK 511. TK 511 " Doanh thu bán hàng" được dùng để phản ánh doanh thu thực tế của công ty thực hiện trong một kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh. Sổ chi tiết doanh thu được mở cho từng loại thành phẩm bán trong tháng.

### **SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG**

**Tài khoản: Doanh thu bán hàng - Số hiệu :511**

**Tên sản phẩm :Túi nilon**

**Tháng 12 năm 2009**

Chứng từ		Tên hàng hoá	Doanh thu		
Số hiệu	Số hoá đơn		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
....	....	....	....	.....	.....
		<b>Tháng 12</b>			
....	....	.....	.....	.....	.....
081986	12/12	Túi nilon	19,1	13.636	260.447
081987	13/12	Túi nilon	216,4	13.181	2.852.368
081988	13/12	Túi nilon	23,9	12.272	293.317
081989	14/12	Túi nilon	557,6	13.636	8.403.431
081990	15/12	Túi nilon	201,3	16.636	3.293.871
081991	17/12	Túi nilon	1026,7	12.272	12.599.662
081992	17/12	Túi nilon	2.353,5	13.636	32.092.326
081993	17/12	Túi nilon	202,6	12.272	2.486.449
			.....	.....	.....
		<b>Số cuối tháng</b>	<b>49.814,5</b>		<b>675.663.631</b>

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

Tương tự, đối với sản phẩm màng nilon và màng PE, kế toán vào sổ chi tiết doanh thu bán hàng để theo dõi việc tiêu thụ các mặt hàng đó trong tháng.

### **SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG**

Tài khoản: Doanh thu bán hàng - Số hiệu: 511

Tên sản phẩm: Màng nilon

Năm 2009

<b>Chứng từ</b>		<b>Tên hàng hoá</b>	<b>Doanh thu</b>		
<b>Số hiệu</b>	<b>Ngày tháng</b>		<b>Số lượng</b>	<b>Đơn giá</b>	<b>Thành tiền</b>
...	...	....	...	...	...
		<b>Tháng 12</b>			
...	...	...	...	...	...
081996	17/12	Màng nilon	101,8	13.181	1.341.825
081999	18/12	Màng nilon	1.700	25.800	43.860.000
082005	20/12	Màng nilon	220	15.700	3.454.000
082008	22/12	Màng nilon	1.250	13.600	17.000.000
			.....	.....	.....
		<b>Số cuối tháng</b>	<b>7.154,3</b>		<b>145.230.450</b>

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Từ sổ nhật ký chung, cuối tháng kê toán ghi sổ cái TK 511.

## SỔ CÁI

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng - Số hiệu: 511

Năm 2009

Ngày Tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>			
...	...	...	...	...	...	...
17/12	081991	17/12	Bán túi nilon chưa thu tiền	131		12.599.662
17/12	081992	17/12	Bán túi nilon chưa thu tiền	131		32.092.326
17/12	081993	17/12	Bán túi nilon chưa thu tiền	131		2.486.449
17/12	081994	17/12	Bán túi nilon chưa thu tiền	111		5.655.295
17/12	081995	17/12	Bán màng PE đã được thanh toán bằng chuyển khoản.	112		6.159.868
17/12	081996	17/12	Bán màng nilon đã thu tiền mặt	111		1.341.825
...	...	...	...	...	...	...
31/12			Kết chuyển doanh thu	911	895.421.984	
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>895.421.984</b>	<b>895.421.984</b>
			<b>Luỹ kế từ đầu năm</b>		<b>38.429.652.734</b>	<b>38.429.652.734</b>



## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Do công ty sử dụng nhiều phương thức thanh toán khác nhau trong đó có phương thức bán chịu. Để theo dõi số chi tiết tài khoản phải thu của khách hàng kế toán sử dụng sổ ghi chi tiết công nợ, Sổ này được mở một lần dùng cho cả năm. Với mỗi khách hàng kế toán mở một sổ chi tiết thanh toán với người mua.

Khi phát sinh nghiệp vụ bán chịu, căn cứ vào hoá đơn bán hàng hoặc hoá đơn GTGT, cùng với việc ghi chép trên sổ nhật ký chung, kế toán tiến hành vào sổ chi tiết thanh toán với người mua.

### **SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA**

Tài khoản: Phải thu của khách hàng - Số hiệu: 131

Đối tượng: Công ty may Thái Hà

Năm 2009

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Thời hạn ck	Tk đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	S	N				Nợ	Có	Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
			<b>Số dư đầu tháng 12/09</b>					<b>0</b>	
			Phát sinh Trong kỳ						
17/12			Bán túi nilon		511 3331	12.599.662 1.259.966		12.599.662 13.859.628	
27/12			Khách hàng Thanh toán tiền Hàng		111		13.859.628	0	
			<b>Số dư cuối tháng 12/09</b>					<b>0</b>	

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

### **2.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán:**

Để phản ánh tình hình hàng bán, công ty sử dụng tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán. Tài khoản này phản ánh trị giá vốn hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã bán( được chấp nhận thanh toán hoặc đã thanh toán).

Do đặc thù sản xuất của mình nên công ty đã áp dụng phương pháp đích danh để tính giá thực tế của thành phẩm xuất kho. Theo phương pháp này, việc tính giá thành phẩm của công ty được thực hiện theo từng đơn đặt hàng. Đối với những đơn đặt hàng đã hoàn thành thì toàn bộ chi phí tập hợp theo đơn hàng đó sẽ là giá thành thành phẩm của đơn hàng này. Đối với những đơn hàng có nhiều loại sản phẩm khác nhau thì mỗi loại sản phẩm cũng được tập hợp theo từng phiếu tính giá thành riêng.

Ví dụ : Tháng 12 năm 2009, Công ty Phương Anh tiến hành sản xuất theo đơn đặt hàng của công ty TNHH Hải Hà, các chi phí sản xuất được tập hợp như sau:

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp: 750.000
- Chi phí nhân công trực tiếp : 320.500
- Chi phí sản xuất chung : 202.000

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

### PHIẾU TÍNH GIÁ THÀNH - ĐƠN ĐẶT HÀNG SỐ 45

Tên khách hàng : Công ty TNHH Hải Hà - Hải phòng	Ngày đặt hàng: 8/12/2009
Sản phẩm : Màn nylon in	Ngày bắt đầu sản xuất: 10/12/2009
Mã số công việc	Ngày giao hàng : 17/12/2009
Số lượng sản phẩm: 101,8	Ngày hoàn thành : 17/12/2009
Đơn vị tính: kg	

Tháng	Nguyên vật liệu trực tiếp		Nhân công trực tiếp		Chi phí sản xuất chung		Tổng cộng
	Chứng từ	Số tiền	Chứng từ	Số tiền	Chứng từ	Số tiền	
12		750.500		320.500		202.000	

$$\begin{aligned} \text{Tổng giá thành} &= 750.000 + 320.500 + 202.000 \\ &= 1.272.500 \end{aligned}$$

$$\text{Giá thành đơn vị} = 12.500$$

Căn cứ vào các phiếu tính giá thành này, kế toán vào sổ nhật ký chung, sổ chi tiết giá vốn và sổ chi tiết xuất kho thành phẩm

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Căn cứ vào phiếu tính giá thành, kê toán ghi sổ chi tiết TK 632 (Ví dụ trên đã được ghi chép trên sổ nhật ký chung - Bảng 1)

### SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tài khoản : Giá vốn hàng bán - Số hiệu: 632

Tên sản phẩm: màng nilon

Năm 2009

Ngày Tháng Ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Giá vốn hàng bán			
	SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
							Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
17/12	081996	17/12	Bán cho công ty Đức Hiếu	155	101,8	12.500	1.272.500	
18/12	081999	18/12	Bán cho công ty Kinh Đô	155	1.700	25.300	43.010.000	
20/12	082005	20/12	Bán cho công ty Minh Anh	155	220	15.230	3.350.600	
22/12	082008	22/12	Bán cho công ty Á Châu	155	1.250	13.048	16.310.000	
31/12			Kết chuyển giá vốn	911				89.447.000
			<b>Cộng số phát sinh</b>				<b>89.447.000</b>	<b>89.447.000</b>

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Tương tự như trên, kê toán lập sổ chi tiết giá vốn hàng bán cho sản phẩm túi nilon và màng PE.

## SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tài khoản : Giá vốn hàng bán - Số hiệu: 632

Tên sản phẩm: Túi nilon

Năm 2009

Ngày Tháng Ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Giá vốn hàng bán			
	SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
							Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
15/12	081990	15/12	Bán cho công ty Hoà An	155	201,3	16.000	3.220.800	
17/12	081991	17/12	Bán cho công ty Thái Hà	155	1026,7	12.000	12.320.400	
17/12	081992	17/12	Bán cho công ty Tuần Châu	155	2.353,5	13.230	31.136.805	
17/12	081993	17/12	Bán cho công ty Đông Đô	155	202,6	12.000	2.431.200	
...	...	...		...	...	...	...	
31/12			Kết chuyển giá vốn	911				555.647.675
			<b>Cộng số phát sinh</b>				<b>555.647.675</b>	<b>555.647.675</b>

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Từ sổ nhật ký chung , kế toán ghi chép trên sổ cái TK 632 như sau:

### SỔ CÁI

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán - Số hiệu: 632

Năm 2009

Ngày Tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>			
...	...	...	...	...	...	...
17/12	081991	17/12	Bán túi nilon cho công ty Thái Hà	155	12.320.400	
17/12	081992	17/12	Bán cho công ty Tuần Châu	155	31.136.805	
17/12	081993	17/12	Bán cho công ty Đông Đô	155	2.431.200	
17/12	081994	17/12	Bán túi nilon cho công ty Thanh Thảo	155	5.250.550	
17/12	081995	17/12	Bán màng PE cho công ty LiVa Co	155	5.890.500	
17/12	081996	17/12	Bán cho công ty Đức Hiếu	155	1.272.500	
...	...	...		...	...	...
31/12			Kết chuyển giá vốn	911		675.406.028
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>675.406.028</b>	<b>675.406.028</b>
			<b>Luỹ kế từ đầu năm</b>		<b>36.489.543.350</b>	<b>36.489.543.350</b>

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Bên cạnh việc ghi chép vào sổ kế toán chi tiết giá vốn hàng bán và sổ cái TK 632, kế toán cũng tiến hành phản ánh các nghiệp vụ xuất bán thành phẩm vào sổ chi tiết xuất kho thành phẩm.

### SỔ CHI TIẾT XUẤT KHO THÀNH PHẨM

Năm 2009

Ngày xuất	Hoá đơn	Tên sản phẩm xuất kho									Tổng
		Túi nilon			Màng nilon			Màng PE			
		SL	ĐG	TT	SL	ĐG	TT	SL	ĐG	TT	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	..
17/12	081991	1026,7	12.000	12.320.400							
17/12	081992	2.353,5	13.230	31.136.805							
17/12	081993	202,6	12.000	2.431.200							
17/12	081994	395	12.650	4.996.750							
17/12	081995							484	12.727	6.159.868	
17/12	081996				101,8	12.500	1.272.500				
18/12	081997	650	12.000	7.800.000							
18/12	081998	958	12.997	12.451.126							
18/12	081999				1700	25.300	43.010.000				
...	....	...	....	....	...	...	...	...	...	...	...
<b>Cộng tháng 12</b>				<b>555.647.675</b>			<b>89.447.000</b>			<b>30.311.353</b>	<b>675.406.028</b>

#### ***2.2.2.3. Kế toán chi phí và xác định kết quả kinh doanh:***

##### ***- Kế toán chi phí:***

+ Kế toán chi phí bán hàng: Do đặc điểm là bán hàng theo đơn đặt hàng nên chi phí bán hàng của công ty chỉ là các chi phí bằng tiền phát sinh trong quá trình cho xe đi giao hàng. Chi phí này được phản ánh trên TK 641.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

+ Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp: Chi phí quản lý của công ty Phương Anh bao gồm : tiền lương phải trả cho cán bộ quản lý, chi phí khấu hao TSCĐ phục vụ cho công tác quản lý, chi phí dịch vụ mua ngoài( điện, nước, điện thoại....)...được phản ánh trên TK 642.

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ gốc: Hoá đơn GTGT( Hoá đơn mua hàng hoá, dịch vụ), Biên lai thu tiền(tiền cầu, phà....), Phiếu chi (của công ty )...kế toán vào sổ nhật ký chung, sổ chi tiết các tài khoản liên quan. Cuối tháng phản ánh vào TK 641, 642.

**Công ty TNHH Phương Anh**

**Km 52+600 khu CN Bình Hàn-Hải Dương**

**Mẫu số:02 - TT**

**Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC**

**Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC**

### **PHIẾU CHI**

Ngày 2 tháng 12 năm 2009

Số :1574

Nợ 641

Nợ 133

C6111

Họ tên người nhận tiền: Hoàng Văn Long

Địa chỉ: đội lái xe

Lý do chi: thanh toán tiền xăng xe đi giao hàng

Số tiền:99.000

Bằng chữ: Chín mươi chín nghìn đồng chẵn

Kèm theo: chứng từ gốc

Đã nhận đủ tiền (Viết bằng chữ).....

Ngày 2 tháng 12 năm 2009



# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Công ty TNHH Phương Anh

Mẫu số:02 - TT

Km 52+600 khu CN Bình Hàn-Hải Dương

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC

## PHIẾU CHI

Ngày 2 tháng 12 năm 2009

Số :1575

Nợ 642

Nợ 133

Có111

Họ tên người nhận tiền: Phạm Thùy Linh - Phó giám đốc

Địa chỉ: văn phòng công ty

Lý do chi: thanh toán tiền hội nghị

Số tiền: 1.575.200

Bằng chữ: Một triệu năm trăm bảy mươi lăm nghìn hai trăm đồng chẵn

Kèm theo: chứng từ gốc

Đã nhận đủ tiền (Viết bằng chữ).....

Ngày 2 tháng 12 năm 2009

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Dựa vào các phiếu chi trên kế toán phản ánh vào sổ nhật ký chung.(Bảng số 2)

## SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đôi ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
			<b>Trang trước chuyển sang</b>		<b>1.889.663.780</b>	<b>1.889.663.780</b>
2/12	PC 1574	2/12	Chi tiền xăng xe đi giao hàng (xe 9033)	641 133 111	90.000 9.000	99.000
2/12	PC 1575	2/12	Chi tiếp khách	642 133 111	1.432.000 143.200	1.575.200
4/12	PC 1577	4/12	Chi tiền cầu , xăng xe đi giao hàng tại công ty Hải Linh	641 133 111	212.000 21.200	233.200
...	...	...	...	...	...	...
20/12		20/12	Tiền lương phải trả nhân viên quản lý doanh nghiệp tháng 12	642 334	73.805.865	73.805.865
20/12		20/12	BHYT,BHXXH tính vào chi phí sản xuất kinh doanh	642 338	12.546.997	12.546.997
28/12	BPB T12	28/12	Khấu hao TSCĐ phục vụ công tác bán hàng	641 214	7.344.355	7.344.355
28/12	BPB T12	28/12	Khấu hao TSCĐ phục vụ công tác quản lý	642 214	27.033.403	27.033.403
28/12	PC 1596	28/12	Thanh toán tiền lãi vay ngân hàng	635 111	17.738.500	17.738.500
..	..	..	..	..	..	..
			<b>Cộng chuyển trang sau</b>		<b>2.010.896.755</b>	<b>2.010.896.755</b>

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Từ sổ nhật ký chung, kê toán vào sổ cái TK 641,642

## SỔ CÁI

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng - Số hiệu: 641

Năm 2009

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>			
2/12	PC 1574	2/12	Chi tiền xăng xe đi giao hàng (xe 9033)	111	90.000	
4/12	PC 1577	4/12	Chi tiền cầu , xăng xe đi giao hàng tại công ty Hải Linh	111	212.000	
5/12	PC 1586	5/12	Chi tiền cầu , xăng xe đi giao hàng tại công ty Hải Hưng	111	205.000	
...	...	...		...	...	...
28/12	BPB T12	28/12	Khấu hao TSCĐ phục vụ công tác quản lý	214	7.344.355	
31/12			Kết chuyển chi phí bán hàng	911		23.505.015
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>23.505.015</b>	<b>23.505.015</b>
			<b>Luỹ kế từ đầu năm</b>		<b>895.657.013</b>	<b>895.657.013</b>

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

## SỔ CÁI

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp - Số hiệu: 642

Năm 2009

Ngày Tháng Ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>			
2/12	PC 1575	2/12	Chi tiếp khách	111	1.432.000	
..	..	..	.....	...	...	...
20/12		20/12	Tiền lương phải trả nhân viên quản lý doanh nghiệp	334	73.805.865	
20/12		20/12	BHYT. BHXH tính vào chi phí sản xuất kinh doanh	338	12.546.997	
28/12	BPB T12	28/12	Khấu hao TSCĐ phục vụ công tác quản lý	214	27.330.403	
31/12		31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911		168.415.304
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>168.415.304</b>	<b>168.415.304</b>
			<b>Luỹ kế từ đầu năm</b>		<b>812.342.987</b>	<b>812.342.987</b>

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

+ Kế toán chi phí tài chính: Chi phí tài chính của công ty chủ yếu là trả nợ vay ngân hàng và trả lãi các khoản vay. Khi đến kỳ hạn trả lãi vay, công ty thực hiện thanh toán theo giấy báo nợ của ngân hàng đồng thời viết phiếu chi cho khoản tiền đó. Số TK của công ty TNHH Phương Anh tại ngân hàng Techcombank Hải Dương là 10910901934010. Dưới đây là mẫu phiếu báo nợ của ngân hàng Techcombank Hải Dương gửi cho công ty Phương Anh, đề nghị thanh toán tiền lãi vay ngân hàng.

Ngân hàng TMCP  
kỹ thương VN  
TECHOMBANK HAI DUONG  
MST: 0100230800 - 004

Theo công văn số 21208/CT/AC  
Cục thuế HÀ NỘI

### **TECHOMBANK PHIẾU BÁO NỢ**

**Ngày 26 tháng 12 năm 2009**

Kính gửi: Công ty TNHH Phương Anh

Địa chỉ: Km 52+600 phường Bình Hàn, TP Hải Dương

Mã số thuế: 0200386865

Loại tiền: VNĐ

Số ID khách hàng:

Loại TK: Tiền gửi ngân hàng

20153120

Số TK : 10910901934010

FT: 051230046

Chúng tôi xin thông báo đã ghi nợ tài khoản của quý khách số tiền theo chi tiết sau:

Nội dung	Số tiền
Số lãi vay phải trả	17,738,500
Tổng số tiền	17,738,500

Số tiền viết bằng chữ : Mười bảy triệu bảy trăm ba mươi tám nghìn năm trăm đồng chẵn.

Trích yếu: Dương Thị Phương Anh

Lập phiếu

Kiểm soát

Kế toán trưởng

**Sinh viên: Nguyễn Thị Mai Thanh - Lớp QT 1001K**

61

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Công ty TNHH Phương Anh

Mẫu số:02 - TT

Km 52+600 khu CN Bình Hàn-Hải Dương

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC

## PHIẾU CHI

Ngày 28 tháng 12 năm 2009

Số :1596

Nợ 635

C6111

Họ tên người nhận tiền: Dương Thị Phương Anh

Địa chỉ: Ngân hàng Techom bank

Lý do chi: thanh toán tiền lãi vay tháng 12

Số tiền: 17.738.500

Bằng chữ: Mười bảy triệu bảy trăm ba mươi tám nghìn năm trăm đồng chẵn

Kèm theo: chứng từ gốc

Đã nhận đủ tiền (Viết bằng chữ).....

Ngày 28 tháng 12 năm 2009

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

Căn cứ vào phiếu chi, kê toán vào sổ nhật ký chung (mẫu biểu số), từ sổ nhật ký chung kê toán lập sổ cái TK 635 theo dõi chi phí tài chính của doanh nghiệp trong tháng

### **SỔ CÁI**

Tên TK : Chi phí tài chính - Số hiệu : 635

Năm 2009

Ngày Tháng Ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>			
28/12	PC 1596	28/12	Tiền lãi vay phải trả cho ngân hàng Techcombank	111	17.738.500	
31/12			Kết chuyển chi phí tài chính	911		17.738.500
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>17.738.500</b>	<b>17.738.500</b>
			<b>Luỹ kế từ đầu năm</b>		<b>212.859.032</b>	<b>212.859.032</b>

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

### ***- Kế toán xác định kết quả kinh doanh:***

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động bất thường của toàn bộ doanh nghiệp sau một kỳ nhất định và được biểu hiện bằng số tiền lỗ hay lãi của doanh nghiệp trong kỳ hạch toán.

Kế toán sử dụng TK 911 " Xác định kết quả kinh doanh" và TK 421 "Lợi nhuận chưa phân phối" để hạch toán xác định kết quả.

$$\begin{array}{rclcl} \text{Kết quả} & = & \text{Lợi nhuận thuần} & + & \text{Lợi nhuận} \\ \text{HĐSXKD} & & \text{từ hoạt động} & & \text{khác} \\ \text{của công ty} & & \text{sxkd} & & \end{array}$$

Căn cứ vào các sổ cái đã lập : Sổ cái TK 511, Sổ cái TK 632, Sổ cái TK 641, Sổ cái TK 642, Sổ cái TK 635, kế toán thực hiện kết chuyển các chi phí để xác định kết quả kinh doanh.

Từ sổ nhật ký chung, kế toán lập sổ cái TK 911 " Xác định kết quả kinh doanh" theo mẫu sau:



# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

## SỔ CÁI

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh - Số hiệu: 911

Năm 2009

Ngày Tháng Ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Tháng 12</b>			
31/12		31/12	Kết chuyển giá vốn	632	675.406.028	
31/12		31/12	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	23.505.015	
31/12		31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	168.415.304	
31/12		31/12	Kết chuyển doanh thu thuần	511		895.421.984
31/12		31/12	Kết chuyển chi phí tài chính	635	17.738.500	
31/12		31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	2.899.998	
31/12		31/12	Kết chuyển lợi nhuận	421	7.457.139	
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>895.421.984</b>	<b>895.421.984</b>
			<b>Luỹ kế từ đầu năm</b>		<b>38.429.652.734</b>	<b>38.429.652.734</b>

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Cuối kỳ kế toán (năm), kế toán lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho toàn công ty.

Mẫu số B02-DNN

## KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2009

Tên cơ sở kinh doanh : Công ty TNHH Phương Anh

Mã số thuế : 0200386865

Điện thoại : 84-320-847382

Địa chỉ : Km 52+600 khu công nghiệp Bình Hàn-Hải Dương

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	38.429.652.734	
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	-	
3. Doanh thu thuần (10=01-02)	10	38.429.652.734	
4 Giá vốn hàng bán	11	36.489.543.350	
5. Lợi nhuận gộp (20=10-11)	20	1.940.109.384	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	-	
7 . Chi phí tài chính	22	212.859.032	
8. Chi phí bán hàng	24	895.657.013	
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	812.342.987	
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	26.766.778	
11. Lợi nhuận khác	40	-	
12.. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	26.766.778	
13. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	7.494.698	
14. Lợi nhuận sau thuế TNDN ( 60=50-51 )	60	19.272.080	

Hải Dương ngày 30 tháng 3 năm 2009

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký và ghi rõ họ tên)

(Ký và ghi rõ họ tên)

(Ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên: Nguyễn Thị Mai Thanh - Lớp QT 1001K

66

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Công ty TNHH Phương Anh

Mẫu số B01-DN

## BẢNG CÂN ĐỐI KÊ TOÁN

Năm 2009

ĐVT: VNĐ

TÀI SẢN	Mã số	Số đầu năm	Số cuối năm
<b>A-TÀI SẢN LƯU ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN</b>		5,459,634,425	13,096,584,595
<b>I. Tiền</b>	<b>110</b>	<b>866,046,330</b>	<b>708,874,805</b>
1. Tiền mặt tại quỹ	111	248,210,434	81,041,244
2. Tiền gửi ngân hàng	112	617,835,896	627,833,561
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		
1. Đầu tư chứng khoán ngắn hạn	121		
2. Đầu tư ngắn hạn khác	128		
3. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		
<b>III. Các khoản phải thu</b>	<b>130</b>	<b>2,027,237,917</b>	<b>2,546,760,804</b>
1. Phải thu của khách hàng	131	1,930,304,406	1,340,877,005
2. Trả trước cho người bán	132	0	
3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	133	96,933,511	1,147,630,712
4. Phải thu nội bộ	134		
5. Các khoản phải thu khác	138	0	58,253,087
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>2,459,399,056</b>	<b>9,701,041,572</b>
1. Nguyên liệu, vật liệu tồn kho	142	2,272,418,845	7,694,594,830
2. Công cụ, dụng cụ tồn kho	143		
3. Chi phí SXKD dở dang	144	186,980,211	2,006,446,742
4. Thành phẩm tồn kho	145		
5. Hàng hoá tồn kho	146		
6. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		
<b>V. Tài sản lưu động khác</b>	<b>150</b>	<b>106,951,122</b>	<b>139,907,414</b>
1. Tạm ứng	151		
2. Chi phí trả trước	152	106,951,122	139,907,414
<b>B- TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN</b>	<b>200</b>	<b>9,934,590,496</b>	<b>18,479,095,094</b>
<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>210</b>	<b>5,241,035,973</b>	<b>14,109,186,962</b>
1. Tài sản cố định	211	5,241,035,973	14,109,186,962
- Nguyên giá	212	6,608,250,892	16,176,401,881
- Giá trị hao mòn lũy kế	213	1,367,214,919	2,067,214,919
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>220</b>		
<b>III. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang</b>	<b>230</b>	<b>4,693,554,523</b>	<b>4,369,908,132</b>
<b>IV. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn</b>	<b>240</b>		
<b>V. Chi phí trả trước dài hạn</b>	<b>241</b>		
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (100+200)</b>	<b>250</b>	<b>15,394,224,921</b>	<b>31,575,679,689</b>

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

NGUỒN VỐN	Mã số	Số đầu năm	Số cuối năm
<b>A-NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>	<b>14,389,208,767</b>	<b>21,370,663,535</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>11,738,703,148</b>	<b>17,441,957,916</b>
1. Vay ngắn hạn	311	10,982,097,921	16,082,539,821
2. Nợ dài hạn đến hạn trả	312		
3. Phải trả người bán	313	631,868,377	896,941,220
4. Người mua trả tiền trước	314		
5. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	315		
6. Phải trả cho công nhân viên	316	50,000,000	81,736,875
7. Phải trả cho các đơn vị nội bộ	317		
8. Các khoản phải trả, phải nộp khác	318	74,736,850	380,740,000
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>320</b>	<b>2,650,505,619</b>	<b>3,928,705,619</b>
1. Vay dài hạn	321	2,650,505,619	3,928,705,619
2. Nợ dài hạn đến hạn trả	322		
<b>III. Nợ khác</b>	<b>330</b>		
1. Chi phí phải trả	331		
2. Tài sản thừa chờ xử lý	332		
3. Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	333		
<b>B- NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>	<b>1,005,016,154</b>	<b>10,205,016,154</b>
<b>I. Nguồn vốn, quỹ</b>	<b>410</b>	<b>1,000,000,000</b>	<b>10,205,016,154</b>
1. Nguồn vốn kinh doanh	411	1,000,000,000	10,185,744,074
2. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	412		
3. Chênh lệch tỷ giá	413		
4. Quỹ đầu tư phát triển	414		
5. Quỹ dự phòng tài chính	415		
6. Lợi nhuận chưa phân phối	416		19,272,080
7. Nguồn vốn đầu tư XDCB	417		
<b>II. Nguồn kinh phí, quỹ khác</b>	<b>420</b>	<b>5,016,154</b>	
1. Quỹ dự phòng về trợ cấp mất việc làm	421		
2. Quỹ khen thưởng phúc lợi	422	5,016,154	
3. Quỹ quản lý của cấp trên	423		
4. Nguồn kinh phí sự nghiệp	424		
- Nguồn kinh phí sự nghiệp năm trước	425		
- Nguồn kinh phí sự nghiệp năm nay	426		
5. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	427		
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (300+400)</b>	<b>430</b>	<b>15,394,224,921</b>	<b>31,575,679,689</b>

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG  
TÁC KẾ TOÁN HÀNG BÁN VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH  
DOANH TẠI CÔNG TY TNHH PHƯƠNG ANH**

**3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Phương Anh**

**3.1.1. Những ưu điểm của công ty TNHH Phương Anh:**

Qua quá trình và hình thành phát triển của công ty ta thấy công ty TNHH Phương Anh là một doanh nghiệp mới thành lập nhưng lớn mạnh không ngừng cả về cơ sở vật chất kỹ thuật lẫn quy mô cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Với sự lớn mạnh vượt trội đó 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 Phương Anh như sau:

- Công tác kế toán hạch toán thành phẩm đã đảm bảo tính thống nhất về phạm vi, phương pháp tính toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán và các bộ phận có liên quan cũng như đảm bảo cho số liệu kế toán phản ánh một cách trung thực, hợp lý, rõ ràng và dễ hiểu.

- 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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

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 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 .

- Thành phẩm của công ty rất đa dạng và phong phú, nhiều chủng loại nên việc theo dõi thành phẩm 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 Phương Anh :***

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 hình thức ghi sổ kế toán:

- + Công ty chọn hình thức nhật ký chung để ghi sổ kế toán là phù hợp với quy mô sản xuất và tiêu thụ sản phẩm ngày càng lớn của công ty. Qua thời gian thực tập tại công ty, em thấy các nghiệp vụ thu tiền bán hàng, chi tiền mua nguyên liệu và lượng khách hàng thường xuyên mua hàng của công ty khá lớn, nhưng công

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

ty lại không mở sổ nhật ký đặc biệt để ghi chép khối lượng ghi chép vào sổ nhật ký chung như: Nhật ký thu tiền, Nhật ký chi tiền, Nhật ký bán hàng.

+ Công ty chưa thực hiện việc lập các bảng tổng hợp cho một số tài khoản như: Bảng tổng hợp phải thu của khách hàng ; bảng tổng hợp chi tiết nhập - xuất - tồn kho thành phẩm.

- Về việc theo dõi chi tiết thành phẩm:

+ Thành phẩm của công ty rất phong phú, để tiện cho việc ghi sổ kế toán công ty chia thành ba loại chính sau :

Túi nilon bao gồm nhiều loại túi như: túi bột giặt, túi rác....

Màng nilon gồm: màng bìm bìm, màng bánh kẹo....

Màng PE gồm: màng keo nhật, màng PE đục, màng PE trong...

Nhưng khi ghi chép vào sổ chi tiết doanh thu bán hàng và sổ chi tiết giá vốn hàng bán công ty chỉ ghi chung chung mà không ghi rõ tên theo ba loại thành phẩm (công ty lấy căn cứ ghi sổ là hoá đơn bán hàng). Việc ghi chép như vậy là chưa chi tiết, rõ ràng, không xác định được giá thành riêng cho 3 loại sản phẩm trên.

+ Công ty có lập sổ chi tiết xuất kho thành phẩm, nhưng lại không lập sổ theo dõi chi tiết tình hình nhập - xuất - tồn kho của các loại thành phẩm .

- 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 khoản chiết khấu thương mại: Tại công ty TNHH Phương Anh, khách hàng thường được hưởng tỉ lệ chiết khấu là 3-5% doanh thu khi mua hàng với số lượng lớn, nhưng công ty trừ luôn vào doanh thu mà không hạch toán qua TK 521. Như vậy là chưa đúng với chế độ quy định.

- Về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp : để xác định kết quả kinh doanh một cách chính xác thì việc quản lý và hạch toán chi phí phải hợp lý và đúng đắn. Tại công ty Phương Anh, kế toán không tiến hành phân bổ chi phí bán

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

hàng và chi phí quản lý cho từng loại thành phẩm mà cuối kỳ kết chuyển toàn bộ sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh, nên không thể xác định được kết quả kinh doanh một cách đúng đắn cho từng loại thành phẩm.

### ***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 Phương Anh:***

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 kinh doanh tại công ty TNHH Phương Anh như sau:

#### **1. Về hình thức ghi sổ kế toán :**

Sản phẩm của Công ty TNHH Phương Anh ngày càng có uy tín trên thị trường, các hoạt động bán hàng, thu tiền, chi tiền của công ty phát sinh khá lớn mỗi ngày. Vì vậy doanh nghiệp cần mở sổ Nhật ký thu tiền, Nhật ký chi tiền và Nhật ký bán hàng để giảm bớt khối lượng ghi Sổ Cái và cho phù hợp với hình thức nhật ký chung:

Công ty TNHH Phương Anh

Mẫu số:SO3a1-DN

Km 52+600 khu CN Bình Hàn-Hải Dương

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC

### **SỔ NHẬT KÝ THU TIỀN**

Năm.....

Ngày Tháng Ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ TK.....	Ghi có các TK.....				
	Số	Ng			.....			Tài khoản khác	
					.....	.....	.....	Số tiền	Số hiệu
A	B	C	D	1	2	3	4	5	E
...	...	...	Số trang trước chuyển sang						
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng chuyển sang trang sau						



## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

- Sổ này có.....trang, đánh số từ trang số 01 đến trang
- Ngày mở sổ...

Ngày... tháng.. năm.....

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

Nhật ký thu tiền là sổ nhật ký đặc biệt dùng để ghi chép các nghiệp vụ thu tiền của doanh nghiệp . Mẫu sổ này được mở riêng cho thu tiền mặt, thu qua ngân hàng , cho từng loại tiền hoặc cho từng nơi thu.

*Kết cấu và phương pháp ghi sổ như sau:*

Cột A: Ghi ngày tháng ghi sổ.

Cột B, C: Ghi số hiệu và ngày tháng lập của chứng từ kế toán dùng làm căn cứ ghi sổ.

Cột D: Ghi tóm tắt nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh của chứng từ kế toán

Cột 1: Ghi số tiền chi ra vào bên có của tài khoản tiền được theo dõi trên sổ này như: tiền mặt, tiền gửi ngân hàng.....

Cột 2,3,4,5: Ghi số tiền phát sinh bên Nợ của tài khoản đối ứng.

Cuối trang sổ, cộng số phát sinh lũy kế để nguyên trang sau.

Đầu trang sổ, ghi số cộng trang trước chuyển sang.

# KHOẢ LUẬN TỐT NGHIỆP

Công ty TNHH Phương Anh

Mẫu số:SO3a4-DN

Km 52+600 khu CN Bình Hàn-Hải Dương

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC

## SỔ NHẬT KÝ BÁN HÀNG

Năm.....

Ngày Tháng Ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Phải thu từ người mua	Ghi có tài khoản doanh thu		
	Số hiệu	Ngày tháng			Hàng hoá	Thành phẩm	Dịch vụ
A	B	C	D	1	2	3	4
			Số trang trước chuyển sang				
...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng chuyển sang trang sau				

- Sổ này có.....trang, đánh số từ trang số 01 đến trang
- Ngày mở sổ...

Ngày... tháng.. năm.....

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

Nhật ký bán hàng là sổ nhật ký đặc biệt dùng để ghi chép các nghiệp vụ bán hàng của doanh nghiệp như: bán hàng hoá, bán thành phẩm, bán dịch vụ....

Sổ nhật ký bán hàng dùng để ghi chép các nghiệp vụ bán hàng thu tiền sau(bán chịu). Trường hợp người mua trả tiền trước thì khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng cũng ghi vào sổ này.

Kết cấu và phương pháp ghi sổ:

Cột A: ghi ngày tháng ghi sổ.

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Cột B,C : Ghi số hiệu và ngày tháng lập chứng từ kế toán dùng làm căn cứ ghi sổ.

Cột D: ghi tóm tắt nội dung nghiệp vụ phát sinh của chứng từ kế toán.

Cột 1: Ghi số tiền phải thu từ người mua theo doanh thu bán hàng.

Cột 2,3,4: Mở theo yêu cầu của doanh nghiệp để ghi doanh thu theo từng loại nghiệp vụ: bán hàng hoá, bán thành phẩm,.....

Cuối trang sổ, cộng số lũy kế chuyển trang sau.

Đầu trang sổ, ghi số cộng trang trước chuyển sang.

2- Về việc theo dõi chi tiết thành phẩm:

+ Khi ghi vào sổ chi tiết doanh thu và sổ chi tiết giá vốn, kế toán nên ghi rõ chủng loại thành phẩm để đảm bảo tính đúng đắn, phù hợp của 1 sổ sổ chi tiết.

+ Công ty nên lập sổ chi tiết thành phẩm theo dõi chính xác tình hình nhập, xuất, tồn kho của từng loại thành phẩm. Sổ chi tiết có thể lập theo mẫu sau:

### **SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM**

Năm: .....

Tài khoản: 155 - Kho: Công ty

Tên thành phẩm: .....

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
Số	Ngày				Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	
		<b>SDDK</b>									
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
		<b>Cộng tháng</b>	x	x							

Ngày... tháng.. năm.....

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

Đồng thời công ty nên lập bảng tổng hợp thành phẩm để theo dõi tình hình nhập - xuất-tồn kho thành phẩm và có căn cứ đối chiếu với sổ cái TK 155,TK 632

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

## BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Tài khoản: 155

Tháng....năm.....

STT	Tên thành phẩm	Số tiền			
		Tồn đầu kỳ	Nhập trong kỳ	Xuất trong kỳ	Tồn cuối kỳ
	<b>Cộng</b>				

Ngày... tháng.. năm.....

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

### 3- Về việc 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 :

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

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

Ngày Ghi số	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						
			<b>3.Số dư cuối kỳ</b>						

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.

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

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:

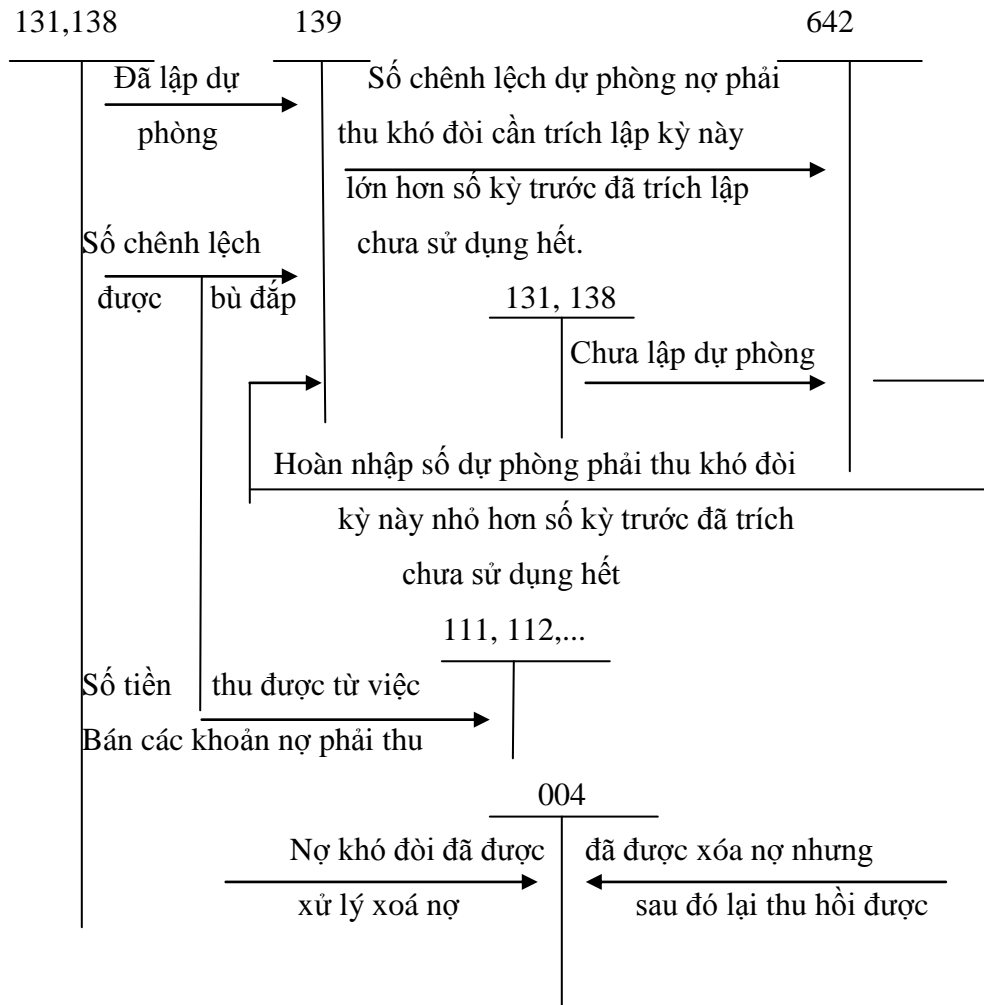
+ Nợ phải thu quá hạn thanh toán ghi trong hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ, bản cam kết hợp đồng hoặc cam kết nợ, doanh nghiệp đã đòi nhiều lần nhưng vẫn chưa thu được.

+ 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.

# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

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



- **Về khoản chiết khấu thương mại:** 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:

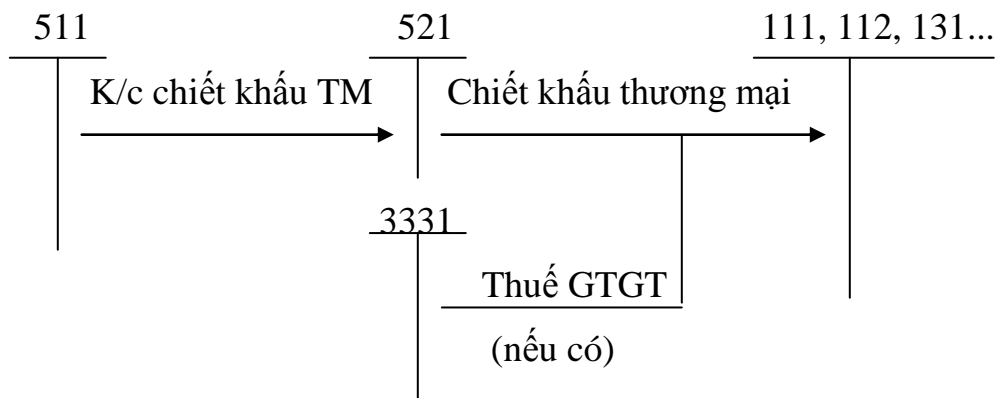
+ Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm giá (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào TK 521. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

+ 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.

+ 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:



### - Về việc phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng loại thành phẩm :

Việc phân bổ này giúp cho công ty có thể tính được lãi, lỗ của từng loại mặt hàng. Vì chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp liên quan đến mọi mặt của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nên theo em nên chọn tiêu thức phân bổ là doanh thu bán hàng của doanh nghiệp

Việc phân bổ 2 loại chi phí trên được tiến hành như sau:

$$\begin{array}{l}
 \text{Chi phí bán hàng phân bổ cho loại sản phẩm A trong tháng} \\
 \text{Tổng CPBH phát sinh trong tháng} \\
 \text{Tổng doanh thu trong tháng}
 \end{array}
 = \frac{\quad}{\quad} \times \begin{array}{l}
 \text{Doanh thu của sản phẩm A trong tháng}
 \end{array}$$



## KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

---

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{QLDN phân} \\ \text{bổ cho loại} \\ \text{sản phẩm A} \\ \text{trong tháng} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Tổng CPQL phát sinh trong} \\ \text{tháng} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Tổng doanh thu trong tháng} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ \text{của sản} \\ \text{phẩm A} \\ \text{trong tháng} \end{array}$$

Cụ thể trong tháng 12 năm 2009, tại công ty Phương Anh phát sinh:

Chi phí bán hàng	Chi phí quản lý Dn	Doanh thu		
		Túi nilon	Màng nilon	Màng PE
23.505.015	168.415.304	675.663.631	145.230.450	74.527.903
<b>Tổng doanh thu</b>		<b>895.421.984</b>		

Theo công thức đã nêu ở trên ta tính được:

Chi phí bán hàng			Chi phí quản lý Dn		
Túi nilon	Màng nilon	Màng PE	Túi nilon	Màng nilon	Màng PE
17.736.312	3.812.329	1.956.373	127.082.088	27.315.646	14.017.569

- 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:

**KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

**BẢNG PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ KINH TẾ**

**Năm**

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm nay</b>	<b>Năm trước</b>
1	Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu thuần		
2	Tỷ lệ lãi gộp trên vốn chủ sở hữu		
3	Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần		
4	Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu		
5	Tỷ 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

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

\* 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.

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

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

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

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

\* 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.

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

\* 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.

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

Theo số liệu năm 2008,2009 của phòng kế toán tài chính của công ty TNHH Phương Anh có bảng sau:

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>Năm 2009</b>
Doanh thu thuần	28.000.000.000	38.429.652.734
Vốn chủ sở hữu	1.005.016.154	10.205.016.154
Vốn vay	14.389.208.767	21.370.663.535
Lợi nhuận thuần	19.272.080	26.766.778
Lãi gộp	600.000.000	1.940.109.384

## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

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

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>Chênh lệch</b>
1	Tỉ lệ lãi gộp trên doanh thu thuần	5,05	2,14	+ 2,91
2	Tỉ lệ lãi gộp trên vốn chủ sở hữu	19	59,7	- 40,7
3	Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần	0,0696	0,0688	+ 0,0008
4	Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu	0,26	1,92	- 1,66
5	Tỉ lệ lợi nhuận thuần trên vốn vay	0,125	0,133	- 0,008

### **Nhận xét:**

Năm 2009, tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu thuần và tỷ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần đều tăng so với năm 2008. Điều này cho thấy doanh thu bán hàng năm 2009 của doanh nghiệp đã cao hơn năm trước.

Tuy nhiên 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 2009 đều giảm so với năm 2008. 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.

# **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

---