

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận, mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất. Để đạt được điều đó đòi hỏi các nhà quản lý phải có những biện pháp thiết thực trong chiến lược kinh doanh của mình. Một trong những chiến lược mũi nhọn của các doanh nghiệp là tập trung vào khâu bán hàng. Đây là giai đoạn cuối cùng của quá trình luân chuyển hàng hoá trong doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tạo nguồn thu bù đắp những chi phí bỏ ra, từ đó tạo ra lợi nhuận phục vụ cho quá trình tái sản xuất kinh doanh. Để đạt được hiệu quả trong hoạt động bán hàng đòi hỏi doanh nghiệp phải có hệ thống quản lý đồng bộ kết hợp một cơ chế hạch toán phù hợp. Đó chính là công cụ để điều hành và quản lý một cách có hiệu quả các hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp. Để thực hiện tốt công tác quản lý và hoạt động có hiệu quả các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải thực hiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả hoạt động kinh doanh một cách hợp lý. Từ đó, góp phần phục vụ đắc lực hoạt động bán hàng của mỗi doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tăng nhanh khả năng thu hồi vốn, kịp thời tổ chức quá trình kinh doanh tiếp theo, cung cấp thông tin nhanh chóng để từ đó doanh nghiệp phân tích, đánh giá lựa chọn các phương án đầu tư có hiệu quả.

Xuất phát từ lý luận và thực tiễn đặt ra cho kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, nên trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung em đã đi sâu nghiên cứu đề tài: **“Hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung”**.

Nội dung của khóa luận ngoài phần mở đầu và kết luận gồm 3 chương:

***Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán bán hàng xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp***

***Chương 2: Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung***

***Chương 3: Giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung***

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Kết hợp kiến thức thu thập được trong quá trình học tập nghiên cứu tại trường, cùng với sự giúp đỡ nhiệt tình của tập thể ban lãnh đạo, phòng kế toán của công ty, đặc biệt với sự hướng dẫn nhiệt tình của Thạc sỹ Trần Thị Thanh Phương, em đã hoàn thành bài khóa luận này.

Tuy nhiên do thời gian tiếp cận thực tế, khả năng nghiên cứu, nhận thức tổng quan còn hạn chế nên bài khóa luận của em không thể tránh khỏi những sai sót. Em kính mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo, giúp đỡ của các thầy cô, các cán bộ phòng kế toán công ty để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

## Chương 1 :

### NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

#### 1.1 Khái quát chung về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

##### 1.1.1 Bán hàng

###### 1.1.1.1 Khái niệm

Bán hàng (tiêu thụ) là khâu cuối cùng kết thúc một quá trình kinh doanh, nó chính là khâu trung gian nối liền sản xuất và tiêu dùng. Đặc biệt thông qua quá trình tiêu thụ mục tiêu lợi nhuận được thực hiện

Thực chất, bán hàng là chuyển quyền sở hữu sản phẩm gắn với phần lớn lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán

Quá trình bán hàng được coi là hoàn thành khi có đủ 2 điều kiện:

- Đơn vị bán phải chuyển quyền sở hữu hàng hoá đó
- Đơn vị mua đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán

Tiêu thụ hàng hoá để thoả mãn nhu cầu của đơn vị ngoài doanh nghiệp gọi là tiêu thụ ra ngoài. Trường hợp cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một công ty, tổng công ty gọi là tiêu thụ nội bộ.

Khi hàng hoá được giao cho người mua và người bán đã hoặc sẽ thu được tiền thì khi đó quá trình bán hàng mới hoàn tất. Quá trình này diễn ra nhanh hay chậm, đơn giản hay phức tạp có mối quan hệ chặt chẽ với các phương thức bán hàng. Số tiền thu được từ hoạt động bán hàng được coi là doanh thu bán hàng.

###### 1.1.1.2 Vai trò, ý nghĩa của công tác bán hàng

- Vai trò của công tác bán hàng

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Quản lý điều hành hoạt động kinh doanh là một lĩnh vực khó khăn, phức tạp đòi hỏi nhà quản trị phải biết phối hợp đồng bộ và sử dụng có hiệu quả các công cụ quản lý trong đó có công cụ kế toán. Thông qua việc hạch toán bán hàng, các nhà quản trị có thể biết được những số liệu tổng hợp, chi tiết về quá trình tiêu thụ hàng hoá một cách chính xác đầy đủ như: Khối lượng tiêu thụ, doanh thu bán hàng, lợi nhuận... Đó cũng là cơ sở tin cậy giúp cho việc ra các quyết định kinh doanh cũng như có biện pháp khắc phục tồn tại, nâng cao hiệu quả của công tác quản lý bán hàng. Đồng thời kế toán bán hàng còn giúp nhà quản trị đánh giá được tình hình thực hiện mục tiêu và nhiệm vụ, kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận

Muốn vậy, công tác kế toán bán hàng phải được tổ chức thực sự khoa học. Mỗi khâu trong bộ phận quản lý bán hàng phải được sắp xếp đúng đắn, phù hợp với đặc điểm kinh tế của doanh nghiệp và tình hình thực hiện kế hoạch trong từng kì. Hệ thống tổ chức hạch toán bán hàng khoa học, chặt chẽ sẽ quyết định hiệu quả của công tác quản lý bán hàng. Từ đó giúp đem lại kết quả cao trong hoạt động kinh doanh, thúc đẩy doanh nghiệp phát triển

### ➤ Ý nghĩa của công tác bán hàng

Quá trình bán hàng có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với các doanh nghiệp vì quá trình này chuyển hoá vốn từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị “tiền tệ” giúp doanh nghiệp thu hồi vốn, làm tăng tốc độ chu chuyển vốn lưu động. Từ đó doanh nghiệp không bị chiếm dụng vốn và tiết kiệm được các chi phí vốn để tái hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp có bán được hàng thì mới có doanh thu bù đắp các khoản chi phí, thực hiện nghĩa vụ với nhà nước và các đối tượng khác có liên quan

Đối với người tiêu dùng, doanh nghiệp thực hiện tốt khâu bán hàng sẽ giúp họ tiêu dùng các sản phẩm một cách thuận lợi, thoả mãn tối đa nhu cầu của mình

Xét trên tầm vĩ mô, tổ chức tốt khâu bán hàng ở mỗi doanh nghiệp sẽ góp phần điều hoà các mối quan hệ trong nền kinh tế thị trường như: quan hệ cung -

cầu, quan hệ tiền – hàng, quan hệ sản xuất – tiêu thụ...đảm bảo sự cân đối trong từng ngành

Ngoài những chức năng nói trên, công tác bán hàng 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.

### *1.1.1.3 Các phương thức bán hàng*

Đặc điểm khác biệt cơ bản của doanh nghiệp thương mại và doanh nghiệp sản xuất là doanh nghiệp thương mại không trực tiếp sản xuất ra sản phẩm, hàng hoá mà đóng vai trò trung gian giữa sản xuất và tiêu dùng. Để hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả, doanh nghiệp thương mại phải biết áp dụng linh hoạt các phương thức tiêu thụ sau:

#### Bán hàng theo phương thức tiêu thụ trực tiếp :

Phương thức tiêu thụ trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại các phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp. Số hàng khi bàn giao cho khách hàng chính thức được coi là tiêu thụ và người bán mất quyền sở hữu về số hàng này. Người mua phải thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán số tiền hàng khi người bán đã giao hàng

#### **Bán buôn hàng hóa**

Bán buôn hàng hóa là việc bán hàng cho các đơn vị thương mại khác hoặc bán cho các đơn vị sản xuất để tiếp tục sản xuất, thanh toán tiền hàng chủ yếu không dùng tiền mặt mà thông qua ngân hàng hoặc bằng các hình thức thanh toán khác.

Có hai phương thức bán buôn như sau :

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

- Bán hàng qua kho : Nghĩa là hàng hóa đã được nhập vào kho của doanh nghiệp rồi mới xuất bán, có thể vận dụng hai phương thức giao hàng qua kho:

+ Phương thức chuyển hàng : là phương thức mà bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa chỉ ghi trên hợp đồng đã kí kết giữa hai bên. Hàng hoá được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu đối với số hàng đó trong các trường hợp sau:

- Doanh nghiệp nhận được tiền do khách hàng thanh toán
- Khách hàng nhận được hàng và chấp nhận thanh toán một phần hay toàn bộ cho số hàng đã chuyển giao
- Khách hàng đã ứng trước tiền hàng với số hàng đã gửi đi bán
- Hai bên thoả thuận thanh toán theo kế hoạch

+ Phương thức nhận hàng trực tiếp : là theo hình thức này hai bên kí hợp đồng trong đó ghi rõ bên mua đến kho của bên bán nhận hàng. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã kí, bên mua sẽ uỷ quyền cho người đến nhận hàng tại kho của doanh nghiệp. Khi bên mua nhận được số hàng và kí xác nhận trên chứng từ bán hàng thì số hàng đó không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nữa, hàng được coi là tiêu thụ, doanh nghiệp hạch toán vào doanh thu. Việc thanh toán tiền hàng căn cứ trên hợp đồng đã kí, có thể bên mua chấp nhận thanh toán ngay tiền hàng hoặc chấp nhận nợ. Chứng từ kế toán áp dụng trong trường hợp này là hoá đơn giá trị gia tăng hoặc hoá đơn kiêm phiếu xuất kho có chữ kí của người nhận hàng.

- Bán hàng vận chuyển thẳng : là trường hợp tiêu thụ hàng hoá không qua kho của doanh nghiệp. Doanh nghiệp thương mại (ở đây tạm gọi là người mua hàng thứ nhất) khi mua hàng và nhận hàng không đưa về nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua hàng thứ hai. Bán buôn vận chuyển thẳng có hai hình thức thực hiện:

+ Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức giao trực tiếp: thực chất là hình thức môi giới trung gian trong quan hệ mua bán. Nghĩa là doanh nghiệp sau khi mua hàng giao trực tiếp cho đại diện của bên mua thứ hai ngay tại kho của

người bán. Sau khi giao, nhận hàng thì đại diện bên mua (thứ hai) kí nhận đủ hàng và thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Khi đó hàng hoá được coi là tiêu thụ

+ Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng: trường hợp này doanh nghiệp phải tổ chức quá trình mua hàng, bán hàng, thanh toán tiền hàng mua, tiền hàng đã bán với nhà cung cấp và khách hàng của doanh nghiệp. Doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, chuyển hàng đến giao cho bên mua thứ hai tại một địa điểm đã được thoả thuận (hàng hoá bán ra trong thời điểm này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại). Nếu bên mua thứ hai thanh toán hoặc chấp nhận nợ thì khi đó hàng hoá mới được xác định là tiêu thụ

### **Bán lẻ hàng hóa**

Bán lẻ hàng hóa là giai đoạn cuối cùng của quá trình vận động hàng hoá từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ. Hàng hoá được bán trực tiếp cho người tiêu dùng. Hàng bán lẻ thường có khối lượng nhỏ, thanh toán ngay và hình thức thanh toán thường là tiền mặt. Vì vậy thời điểm tiêu thụ đối với khâu bán lẻ được xác định ngay khi hàng hóa được giao cho khách hàng.

Hiện nay việc bán lẻ hàng hóa thường được tiến hành theo các hình thức:

- Hình thức bán hàng thu tiền tập trung : là hình thức mà việc thu tiền và giao hàng cho người mua tách rời nhau. Khách hàng nhận giấy thu tiền, hoá đơn của nhân viên cửa hàng rồi đến nhận hàng tại quầy. Cuối ngày, nhân viên căn cứ vào hoá đơn để kiểm tra khối lượng hàng bán ra trong ngày.

- Hình thức bán hàng thu tiền trực tiếp : là hình thức mà nhân viên bán hàng trực tiếp giao hàng và thu tiền của khách hàng. Cuối ngày, nhân viên bán hàng nộp tiền cho thủ quỹ và làm giấy nộp tiền bán hàng, sau đó kiểm kê số hàng đã bán ra trong ngày.

- Ngoài hai phương thức trên, trong bán lẻ hàng hóa còn có các hình thức khác như bán lẻ tự phục vụ, bán hàng tự động ...

 Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Là phương thức mà bên chủ hàng – doanh nghiệp thương mại (gọi là bên giao đại lí) xuất hàng cho bên nhận đại lí, kí gửi (gọi là bên đại lí) để bán. Bên đại lí sẽ được nhận hoa hồng hay chênh lệch giá, đó chính là doanh thu của bên đại lí, kí gửi. Khi chủ hàng xuất giao hàng cho đại lí thì số hàng đó chưa được coi là tiêu thụ và vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Chỉ khi nào bên đại lí đã thông báo bán được hàng hoặc chấp nhận thanh toán cho bên chủ hàng thì khi đó mới xác định là tiêu thụ hàng hoá

Với hình thức tiêu thụ này đòi hỏi các đại lí kí gửi phải đảm bảo nhận hàng, giao tiền đúng thời gian quy định và bán theo giá mà doanh nghiệp đã định

### Bán hàng theo 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

### Bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp

Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Theo phương thức này khi giao hàng cho người mua thì số hàng đó đã được coi là tiêu thụ và doanh nghiệp không còn quyền sở hữu số hàng hoá đó. Người mua thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua, số thanh toán lần đầu này thấp hơn tổng số tiền mà người mua phải trả cho người bán. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần trong các kì tiếp theo sau đó và chịu một tỉ lệ lãi nhất định. Doanh nghiệp thương mại ngoài số tiền thu theo giá bán hàng hoá còn thu thêm được một khoản lãi tiền trả chậm của khách.

### Bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ

Tiêu thụ nội bộ là việc mua, bán sản phẩm, hàng hoá giữa đơn vị chính với các đơn vị trực thuộc với nhau trong cùng một công ty, tổng công ty. Ngoài ra, được coi là tiêu thụ nội bộ còn bao gồm khoán sản phẩm, hàng hoá, xuất biểu tặng, xuất trả lương, thưởng, xuất dùng cho hoạt động sản xuất



### Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng

Trường hợp này khác với các phương thức bán hàng trên là người mua không trả bằng tiền mà trả bằng vật tư, hàng hóa. Việc trao đổi hàng hóa 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 hóa.

Theo phương thức này căn cứ vào hợp đồng kinh tế mà các bên mua và bên bán đã thỏa thuận, hai bên tiến hành trao đổi sản phẩm, vật tư, hàng hóa của mình cho nhau trên cơ sở ngang giá. Như vậy, hàng gửi đi coi như bán và hàng nhập về coi như mua. Phương thức này có thể chia làm 3 trường hợp:

- + Xuất và lấy hàng ngay tại kho
- + Xuất hàng trước, lấy hàng hoá về sau
- + Nhận hàng trước, xuất hàng trả sau

#### ***1.1.1.4 Các phương thức thanh toán***

Là khâu cuối cùng của quá trình bán hàng. Bao gồm hai phương thức :

- Phương thức trả ngay: Là phương thức thanh toán khi giao hàng cho bên mua, bên mua trả tiền ngay cho doanh nghiệp có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc thanh toán qua ngân hàng
- Phương thức trả chậm : Là phương thức bán hàng doanh nghiệp mất quyền sở hữu về hàng hóa được quyền đòi tiền bên mua. Bên mua chưa thanh toán tiền cho doanh nghiệp, bên mua thanh toán vào thời gian sau.

#### **1.1.2 Kết quả kinh doanh**

Kết quả hoạt động kinh doanh là số tiền lãi hay lỗ từ các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, đây là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm 3 hoạt động cơ bản:

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

- Hoạt động sản xuất kinh doanh là hoạt động sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ của các ngành sản xuất kinh doanh chính và sản xuất kinh doanh phụ.

- Hoạt động tài chính: là hoạt động đầu tư về vốn và đầu tư tài chính ngắn hạn, dài hạn với mục đích kiếm lời.

- Hoạt động khác: là hoạt động ngoài dự kiến của doanh nghiệp.

Cách xác định kết quả kinh doanh :

Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng – Các khoản giảm trừ doanh thu

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	=	Lợi nhuận gộp	+	Doanh thu hoạt động TC	-	Chi phí tài chính	-	Chi phí bán hàng	-	Chiphí quản lý doanh nghiệp
--	---	---------------------	---	------------------------------	---	----------------------------	---	---------------------------	---	-----------------------------------

\

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	=	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	+	Lợi nhuận khác
--	---	--	---	-------------------

Lợi nhuận sau thuế = Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế - Chi phí thuế TNDN

### **1.1.3 Nguyên tắc kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh**

#### ***1.1.3.1 Nguyên tắc kế toán doanh thu bán hàng***

- Hạch toán doanh thu bán hàng phải tôn trọng nguyên tắc chi phí, doanh thu của hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế phát sinh phải phù hợp với niên độ kế toán

- Chỉ hạch toán vào doanh thu bán hàng, doanh thu bán hàng nội bộ các khoản doanh thu bán hàng của khối lượng sản phẩm, hàng hóa... được xác định là tiêu

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

thụ trong kỳ hạch toán. Không hạch toán vào các tài khoản doanh thu chưa chắc có khả năng thực hiện.

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, 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 hóa, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc 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 hóa, 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);

- Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công;

- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng;

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

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

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

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

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

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

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

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

### ***1.1.3.2 Nguyên tắc 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.

### **1.1.4 Nhiệm vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh**

Trong các doanh nghiệp hiện nay, kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng đã giúp cho doanh nghiệp và cơ quan Nhà nước đánh giá mức độ hoàn thành kế hoạch về giá vốn hàng hóa, chi phí và lợi nhuận, từ đó khắc phục được những thiếu sót và hạn chế trong công tác quản lý. Việc tổ chức, sắp xếp hợp lý giữa các khâu trong quá trình bán hàng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Nhằm phát huy vai trò của kế toán trong công tác quản lý hoạt động kinh doanh, kế toán bán hàng cần thực hiện tốt những nhiệm vụ sau:

- Ghi chép, phản ánh đầy đủ kịp thời khối lượng hàng hoá bán ra. Quản lý chặt chẽ tình hình biến động và dự trữ kho hàng từ đó phát hiện và có biện pháp xử lý kịp thời hàng hoá ứ đọng

- Lựa chọn phương pháp xác định giá vốn hàng xuất bán và tính toán đúng trị giá hàng xuất bán, xác định chi phí bán hàng, góp phần đưa ra kết quả bán hàng đầy đủ, chính xác
- Kiểm tra, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng thường xuyên để có thể cung cấp thông tin cho lãnh đạo về việc thực hiện tiến độ tiêu thụ hàng hoá. Từ đó lập kế hoạch tiêu thụ hàng hoá cho kì sau
- Phản ánh, ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng
- Phản ánh tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước và tình hình phân phối kết quả các hoạt động
- Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kì phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả

## 1.2 Nội dung của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

### 1.2.1 Kế toán bán hàng

#### 1.2.1.1 Doanh thu bán hàng

##### Khái niệm

Doanh thu bán hàng : là toàn bộ số tiền doanh nghiệp thu được và sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

##### Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 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;

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

- 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.

### Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT (đối với những đơn vị hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ) (Mẫu số 01GTKT-3LL)

- Hóa đơn bán hàng thông thường (đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp) (Mẫu số 02GTGT-3LL)

- Hợp đồng kinh tế
- Bảng kê bán hàng: bảng kê hàng hoá bán ra, bảng kê hàng gửi bán đã tiêu thụ...

- Phiếu xuất kho (Mẫu 02 – VT)
- Phiếu nhập kho (Mẫu 01 – VT)
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, giấy báo có, uỷ nhiệm thu...
- Các chứng từ khác liên quan

### Tài khoản sử dụng:

#### ❖ **Tài khoản 511 : Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

*Tài khoản 5111 : Doanh thu bán hàng hóa*

*Tài khoản 5112 : Doanh thu bán các thành phẩm*

*Tài khoản 5113 : Doanh thu cung cấp dịch vụ*

*Tài khoản 5118: Doanh thu khác*

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

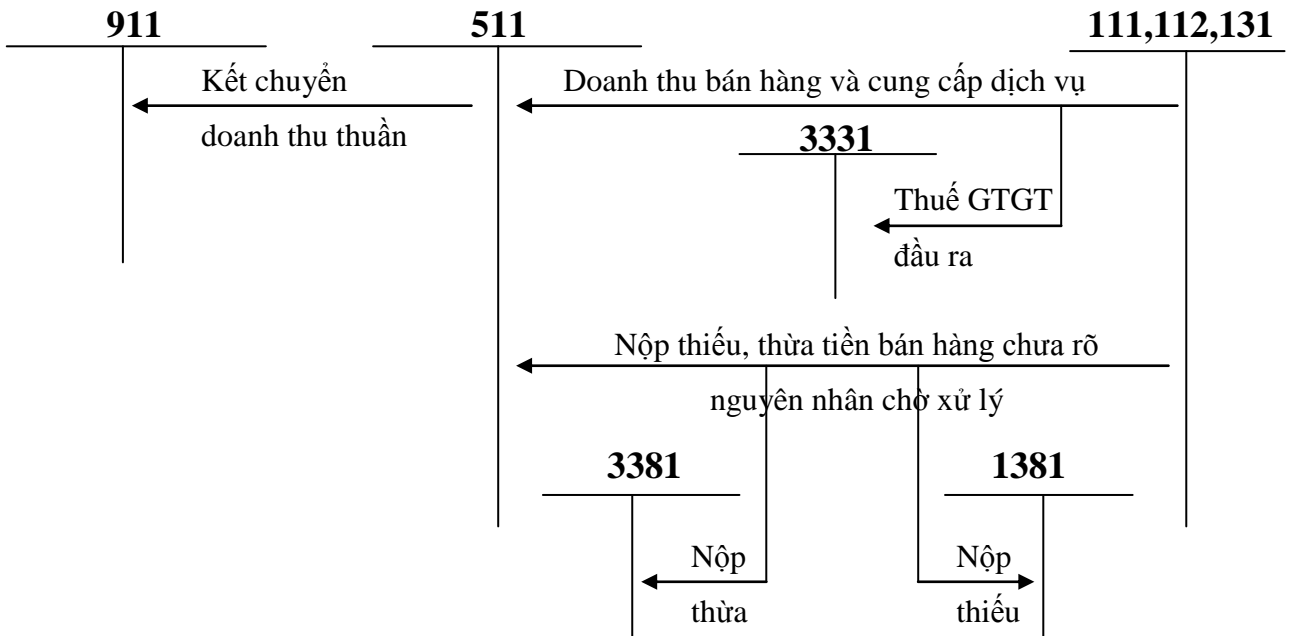
✓ Kết cấu tài khoản

<b>Nợ</b>	<b>TK 511</b>	<b>Có</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Số thuế TTĐB, hoặc thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán;</li><li>- Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp;</li><li>- Doanh thu hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;</li><li>- K/C doanh thu thuần vào TK 911- "Xác định kết quả kinh doanh".</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.</li></ul>
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>
<b><i>TK 511 không có số dư cuối kỳ</i></b>		

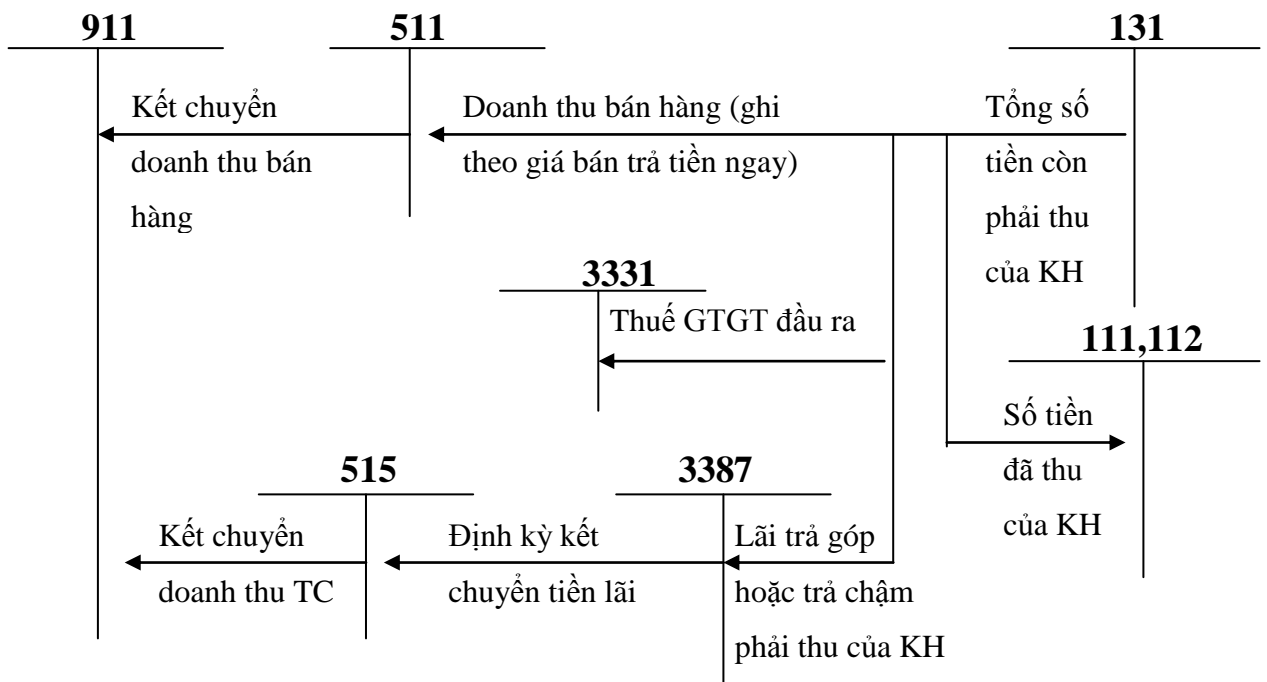
# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Phương pháp hạch toán

### Sơ đồ 1.1 : Kế toán doanh thu bán hàng theo phương pháp trực tiếp (bán buôn , bán lẻ)



### Sơ đồ 1.2 : Kế toán doanh thu bán hàng theo phương pháp trả chậm, trả góp



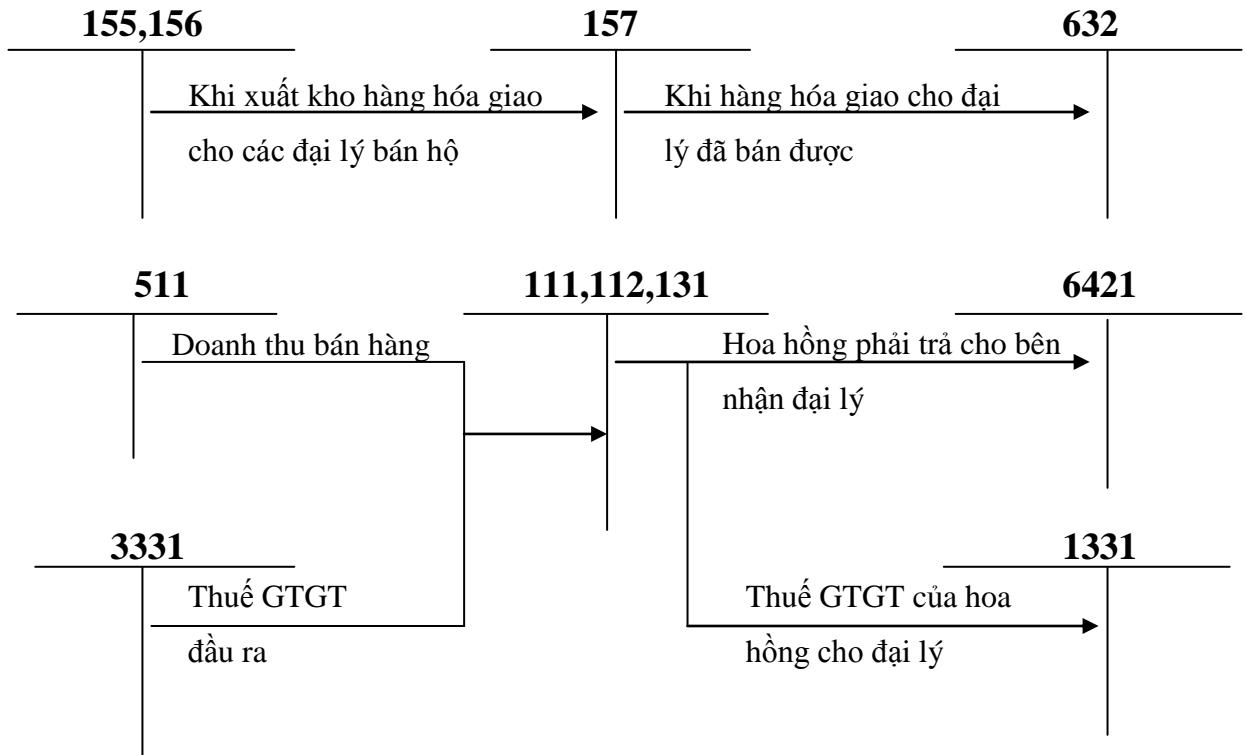


## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Trường hợp bán hàng đại lý

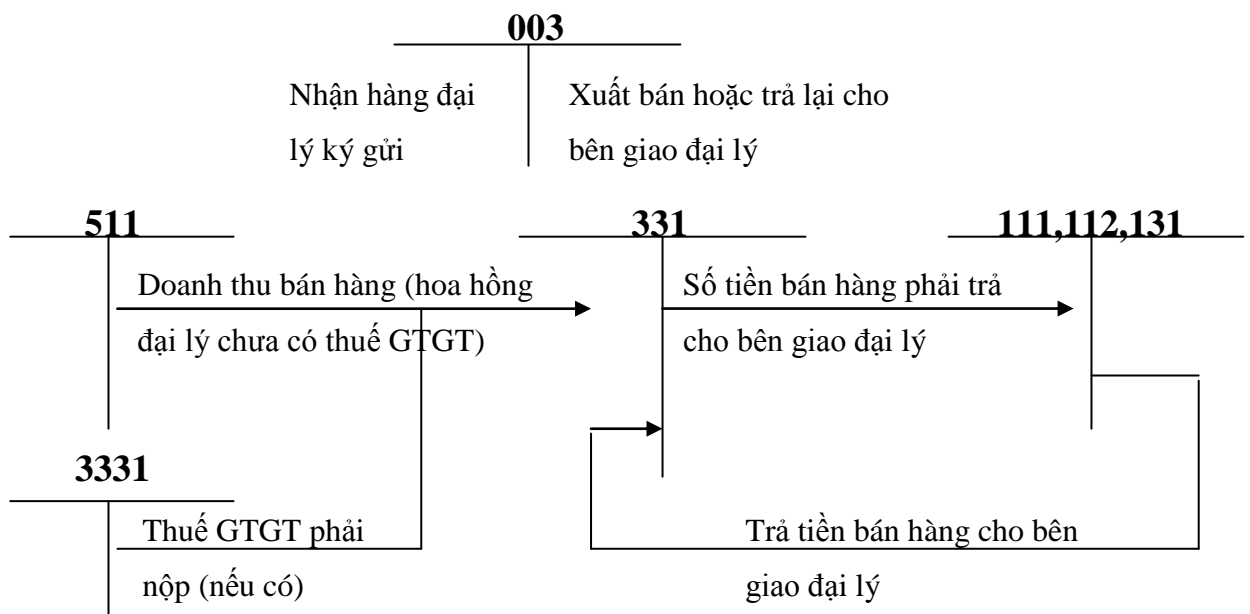
+ Doanh nghiệp là đơn vị giao đại lý

**Sơ đồ 1.3 : Kế toán doanh thu với trường hợp doanh nghiệp là đơn vị giao đại lý**



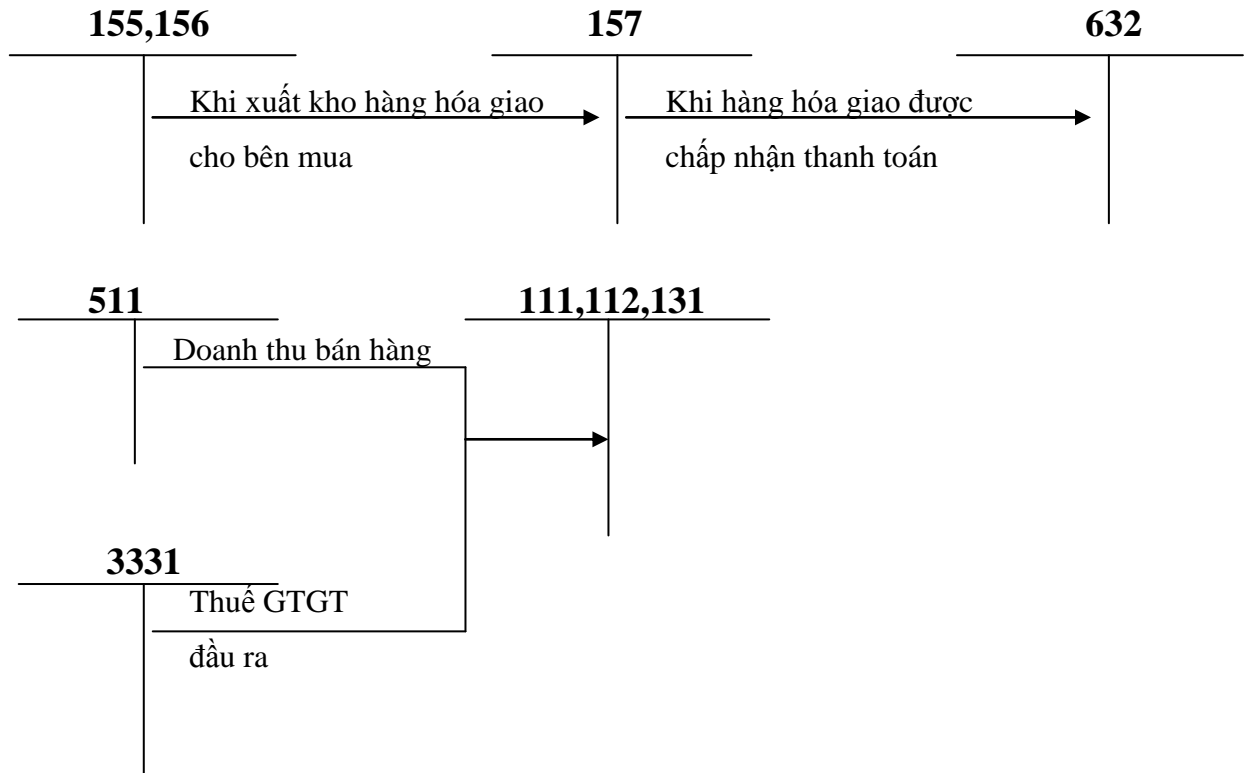
+ Doanh nghiệp là đơn vị nhận bán hàng đại lý, bán đúng giá hưởng hoa hồng

**Sơ đồ 1.4 : Kế toán doanh thu với trường hợp doanh nghiệp là đơn vị nhận bán hàng đại lý**

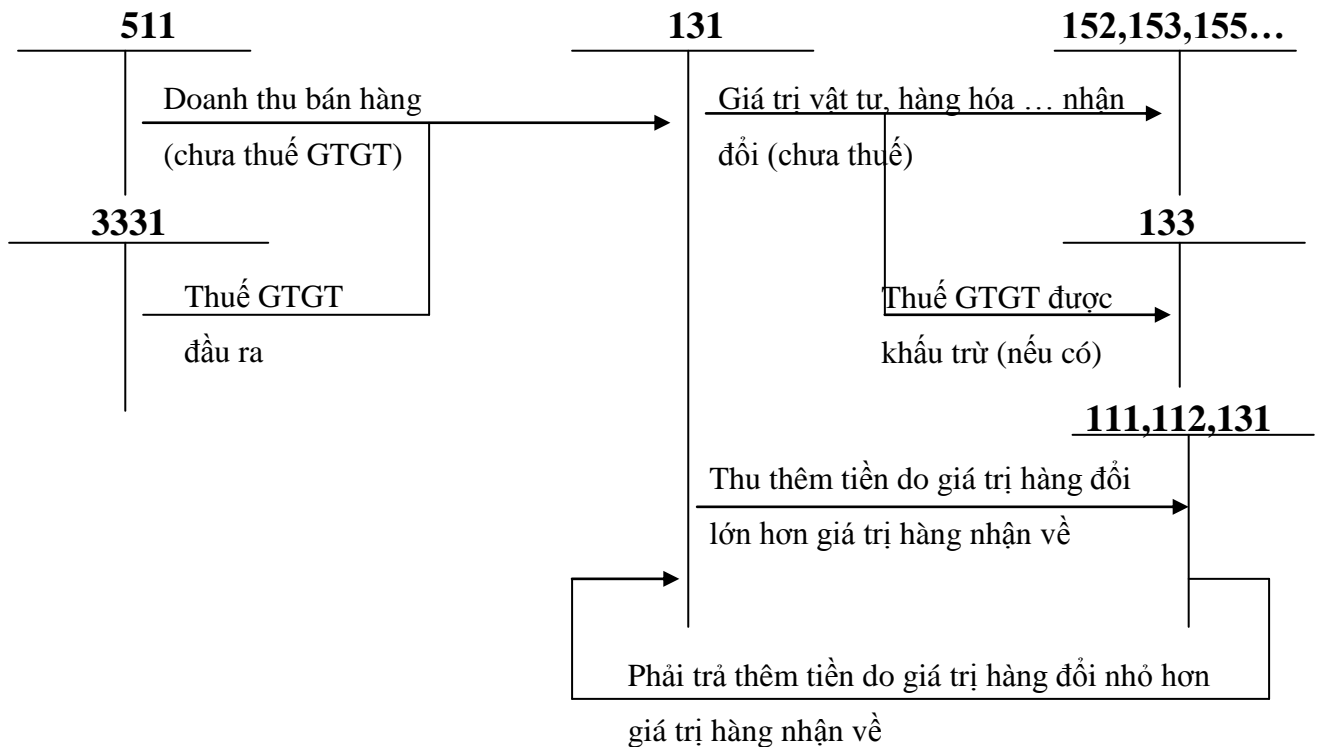


## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

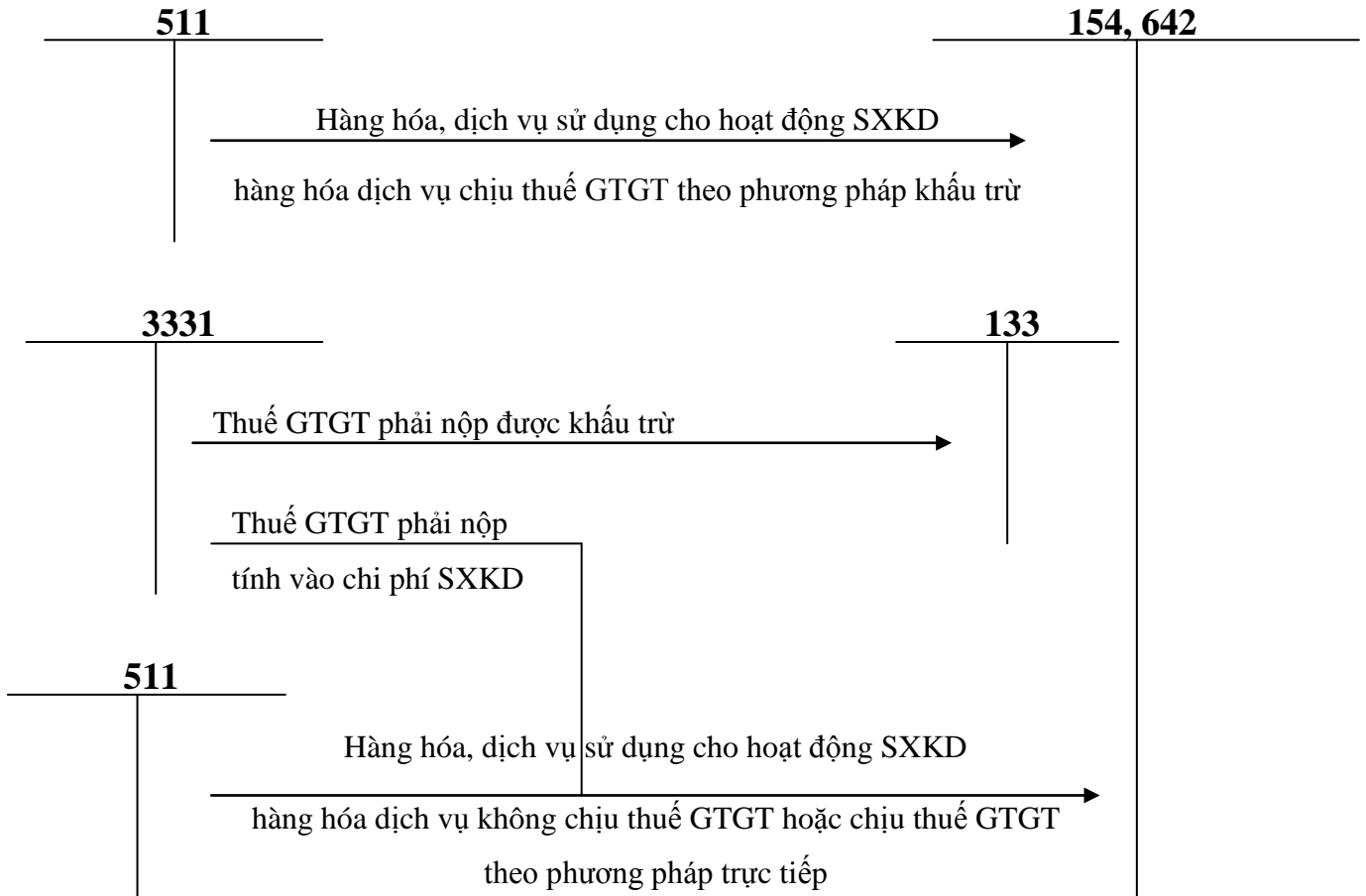
### Sơ đồ 1.5 : Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức bán hàng chờ chấp nhận



### Sơ đồ 1.6 : Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng



**Sơ đồ 1.7 : Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ**



**1.2.1.2 Các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng**

**✚ Khái niệm**

**➤ Chiết khấu thương mại:**

- Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm trừ vào giá bán trên “Hoá đơn GTGT” hoặc “Hoá đơn bán hàng” lần cuối cùng. Trường hợp khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hoá đơn lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua. Khoản chiết khấu thương mại trong các trường hợp này được hạch toán vào Tài khoản 521.

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

- 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.

➤ **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:**

- 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.


- Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng, giá trị hàng bị trả lại, đính kèm hóa đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hợp đồng (nếu trả lại một phần hàng) và đính kèm chứng từ nhập lại kho của doanh nghiệp số hàng nói trên.

➤ **Thuế TTĐB, thuế xuất khẩu, thuế GTGT tính theo PP trực tiếp:** được xác định theo số lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ, giá tính thuế và thuế suất của từng mặt hàng. Trong đó:

- Thuế tiêu thụ đặc biệt là loại thuế đánh trên hàng hóa dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt tại một khâu duy nhất là khâu sản xuất hoặc nhập khẩu, đây là loại thuế gián thu cấu thành trong giá bán sản phẩm.

- Thuế xuất khẩu: là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp khi xuất khẩu loại hàng hóa chịu thuế xuất khẩu.

- Thuế giá trị gia tăng tính theo phương pháp trực tiếp: là số thuế tính trên phần giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh từ quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

 Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn giá trị gia tăng, hóa đơn bán hàng thông thường

- Hợp đồng mua bán

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

- Phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng
- Phiếu nhập kho hàng bị trả lại...
- Các chứng từ khác có liên quan

### Tài khoản sử dụng

#### ❖ **Tài khoản 521 : Các khoản giảm trừ doanh thu**

*Tài khoản 5211 : Chiết khấu thương mại*

*Tài khoản 5212 : Hàng bán bị trả lại*

*Tài khoản 5213 : Giảm giá hàng bán*

✓ Kết cấu tài khoản

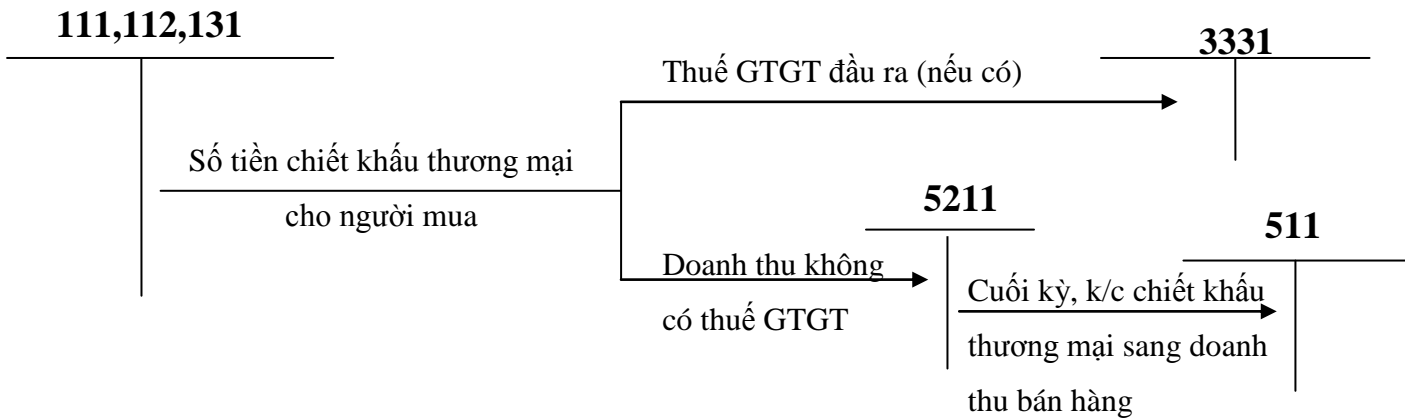
Nợ	TK 521	Có
<ul style="list-style-type: none"><li>- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng phát sinh trong kỳ</li><li>- Doanh thu của hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán</li><li>- Khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng phát sinh trong kỳ</li></ul>		<p>-Cuối kỳ K/C số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại vào bên Nợ TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán</p>
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>

*TK 521 không có số dư cuối kỳ*

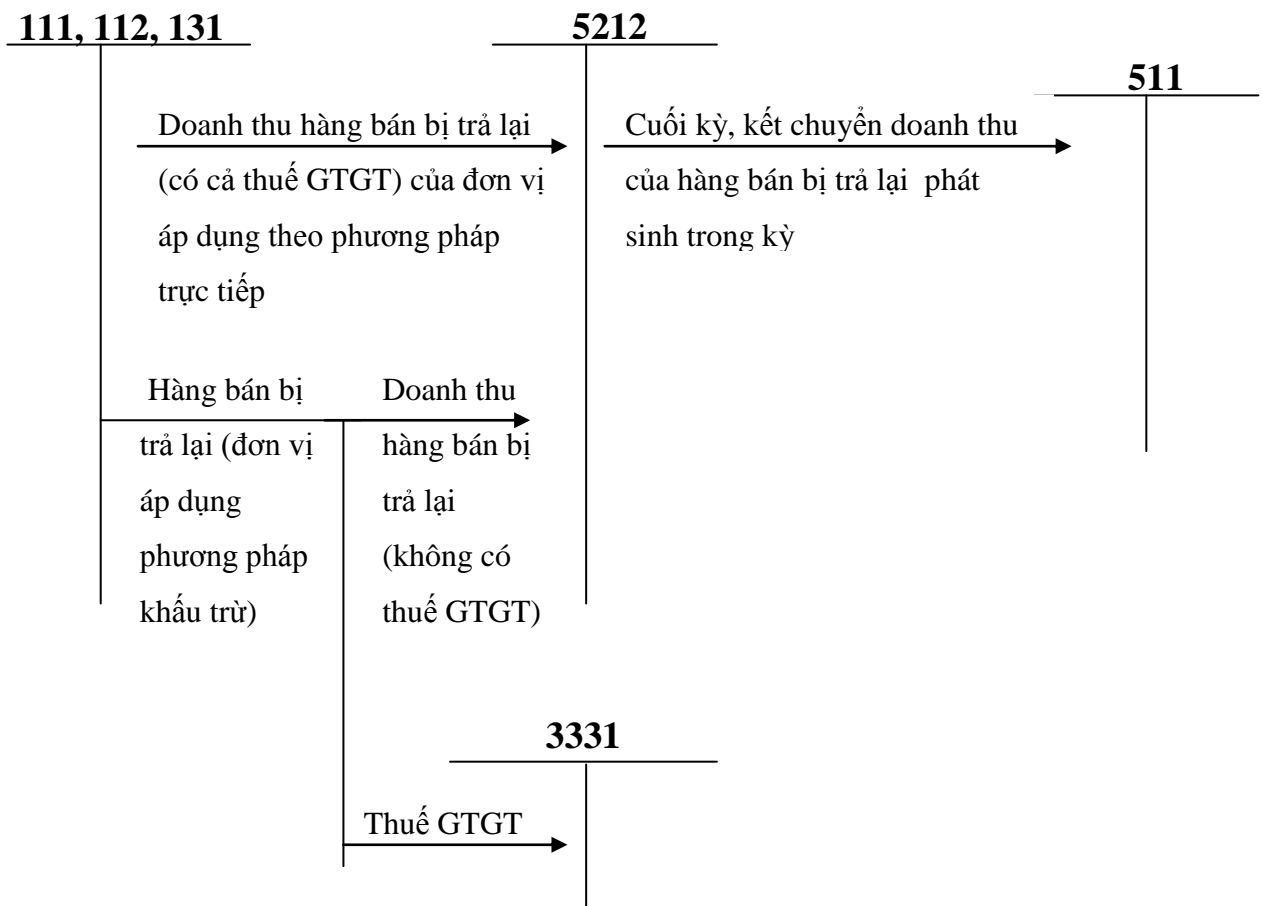
# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Phương pháp hạch toán

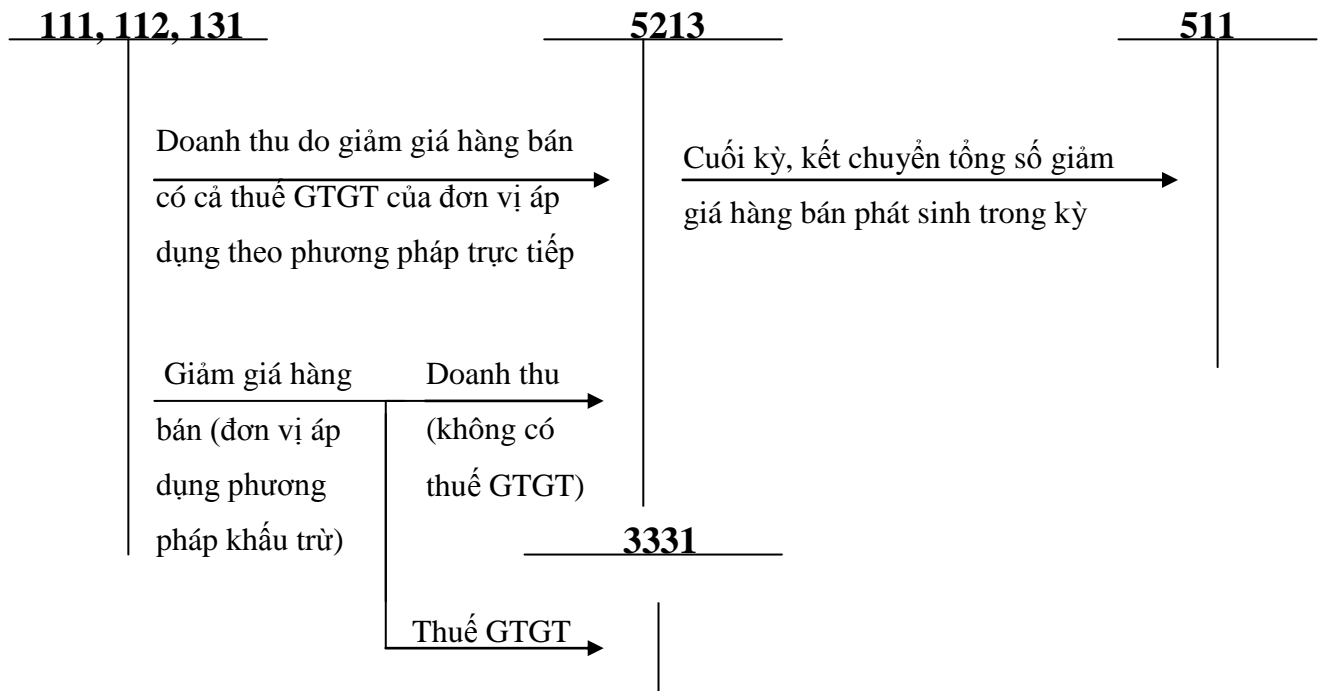
### Sơ đồ 1.8: Sơ đồ hạch toán chiết khấu thương mại



### Sơ đồ 1.9 : Sơ đồ hạch toán hàng bán bị trả lại



**Sơ đồ 1.10: Sơ đồ hạch toán giảm giá hàng bán**



**1.2.1.3 Giá vốn hàng bán**

**✚ Khái niệm**

Giá vốn hàng bán là giá trị thực tế xuất kho của số sản phẩm, hàng hóa (hoặc bao gồm chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ đối với doanh nghiệp thương mại), 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.

Các phương pháp tính trị giá vốn hàng bán

*Phương pháp bình quân gia quyền:*

+ Phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ:

$$\text{Đơn giá xuất kho} = \frac{\text{Trị giá SP, HH tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá SP, HH nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng SP, HH tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng SP, HH nhập trong kỳ}}$$

Phương pháp này có ưu điểm là khá đơn giản, dễ thực hiện, nhưng có nhược

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

điểm là công việc sẽ dồn vào cuối kỳ, ảnh hưởng tới tiến độ của các phần hành khác và không phản ánh kịp thời tình hình biến động của hàng hóa.

+ Phương pháp bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập:

$$\text{Đơn giá xuất kho} = \frac{\text{Trị giá thực tế SP, HH tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng SP, HH thực tế tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

Phương pháp này có ưu điểm là khắc phục được những hạn chế của phương pháp trên nhưng việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn công sức. Do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

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

Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước, và hàng còn lại cuối kỳ là hàng được mua hoặc sản xuất ở thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

- *Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO):*

Phương pháp này giả định là hàng được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là những hàng được mua hoặc sản xuất trước đó. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau hoặc gần sau cùng, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ.

- *Phương pháp giá thực tế đích danh:*

Theo phương pháp này sản phẩm, vật tư, hàng hoá xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính. Đây là phương án tốt nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán; chi phí thực tế phù hợp với doanh thu



thực tế. Giá trị hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

### Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ khác có liên quan

### Tài khoản sử dụng

#### **Tài khoản 632 : Giá vốn hàng bán**

- ✓ Kết cấu tài khoản

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

❖ *Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên*

Nợ	TK632	Có
<p><b>- Đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Trị giá vốn của SP, HH, DV đã tiêu thụ trong kỳ;</li><li>+ Chi phí nguyên 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;</li><li>+ Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;</li><li>+ Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho</li></ul> <p><b>- Đối với hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Số khấu hao BĐS đầu tư trích trong kỳ;</li><li>+ Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo BĐS đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá BĐS đầu tư;</li><li>+ Chi phí phát sinh từ nghiệp vụ cho thuê hoạt động BĐS đầu tư trong kỳ;</li><li>+ Giá trị còn lại của BĐS đầu tư bán, thanh lý trong kỳ;</li><li>+ Chi phí của nghiệp vụ bán, thanh lý BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- 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”;</li><li>- Khoản 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 lập năm trước);</li><li>- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh</li><li>- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.</li></ul>
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>

*TK 632 không có số dư cuối kỳ*

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

❖ *Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ*

Phương pháp kiểm kê định kỳ là phương pháp kế toán không tổ chức ghi chép một cách thường xuyên, liên tục các nghiệp vụ nhập kho, xuất kho và tồn kho của hàng hoá trên các tài khoản hàng tồn kho. Các tài khoản này chỉ phản ánh trị giá vốn của hàng hoá tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ

Phương pháp kiểm kê định kỳ phản ánh việc xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá xuất kho không căn cứ vào các chứng từ xuất kho mà căn cứ vào kết quả kiểm kê cuối kỳ và tính theo công thức:

$$\begin{array}{r} \text{Số lượng} \\ \text{hàng xuất kho} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Số lượng hàng} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Số lượng hàng} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Số lượng hàng} \\ \text{tồn cuối kỳ} \end{array}$$

Căn cứ vào đơn giá xuất kho theo phương pháp xác định trị giá vốn hàng xuất kho đã chọn để xác định trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho

Trị giá vốn của hàng bán trong kỳ

$$\begin{array}{r} \text{Trị giá} \\ \text{vốn của} \\ \text{hàng bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Trị giá vốn} \\ \text{thực tế của} \\ \text{hàng hóa} \\ \text{tồn kho đầu} \\ \text{ky} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Trị giá} \\ \text{vốn của} \\ \text{hàng gửi} \\ \text{bán chưa} \\ \text{xác định} \\ \text{tiêu thụ} \\ \text{đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Trị giá} \\ \text{vốn thực} \\ \text{tế của} \\ \text{hàng hóa} \\ \text{nhập kho} \\ \text{trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Trị giá} \\ \text{vốn} \\ \text{thực tế} \\ \text{của} \\ \text{hàng tồn} \\ \text{kho cuối} \\ \text{kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Trị giá} \\ \text{vốn của} \\ \text{hàng gửi} \\ \text{bán chưa} \\ \text{xác định} \\ \text{là tiêu thụ} \\ \text{cuối kỳ} \end{array}$$

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

- Đối với doanh nghiệp kinh doanh thương mại, kế toán giá vốn hàng bán sử dụng thêm tài khoản 611 - "Mua hàng"

Nợ	TK 632	Có
<ul style="list-style-type: none"><li>- Trị giá vốn của hàng hoá đã xuất bán trong kỳ;</li><li>- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ;</li><li>- 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 lập năm trước);</li><li>- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã xuất bán vào bên Nợ Tài khoản 911 .</li></ul>
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>

*TK 632 không có số dư cuối kỳ*

- Đối với doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dịch vụ, kế toán giá vốn hàng bán còn sử dụng thêm tài khoản 631 -"Giá thành sản xuất"

Nợ	TK 632	Có
<ul style="list-style-type: none"><li>- Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ;</li><li>- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).</li><li>- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và dịch vụ đã hoàn thành.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ TK 155 ;</li><li>- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính ;</li><li>- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã xuất bán, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ TK 911 .</li></ul>
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>

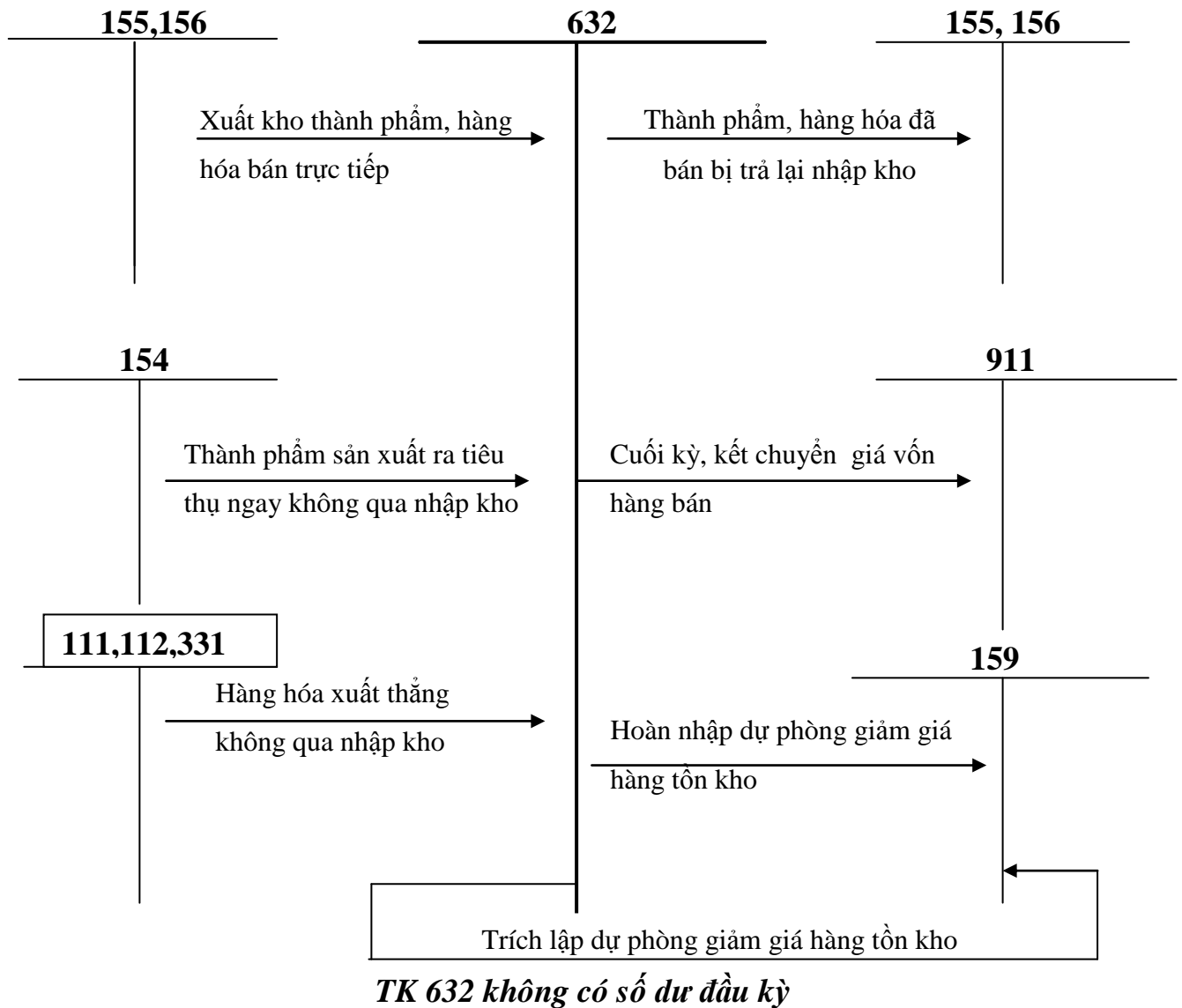
*Tk 632 không có số dư cuối kỳ*

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Phương thức hạch toán

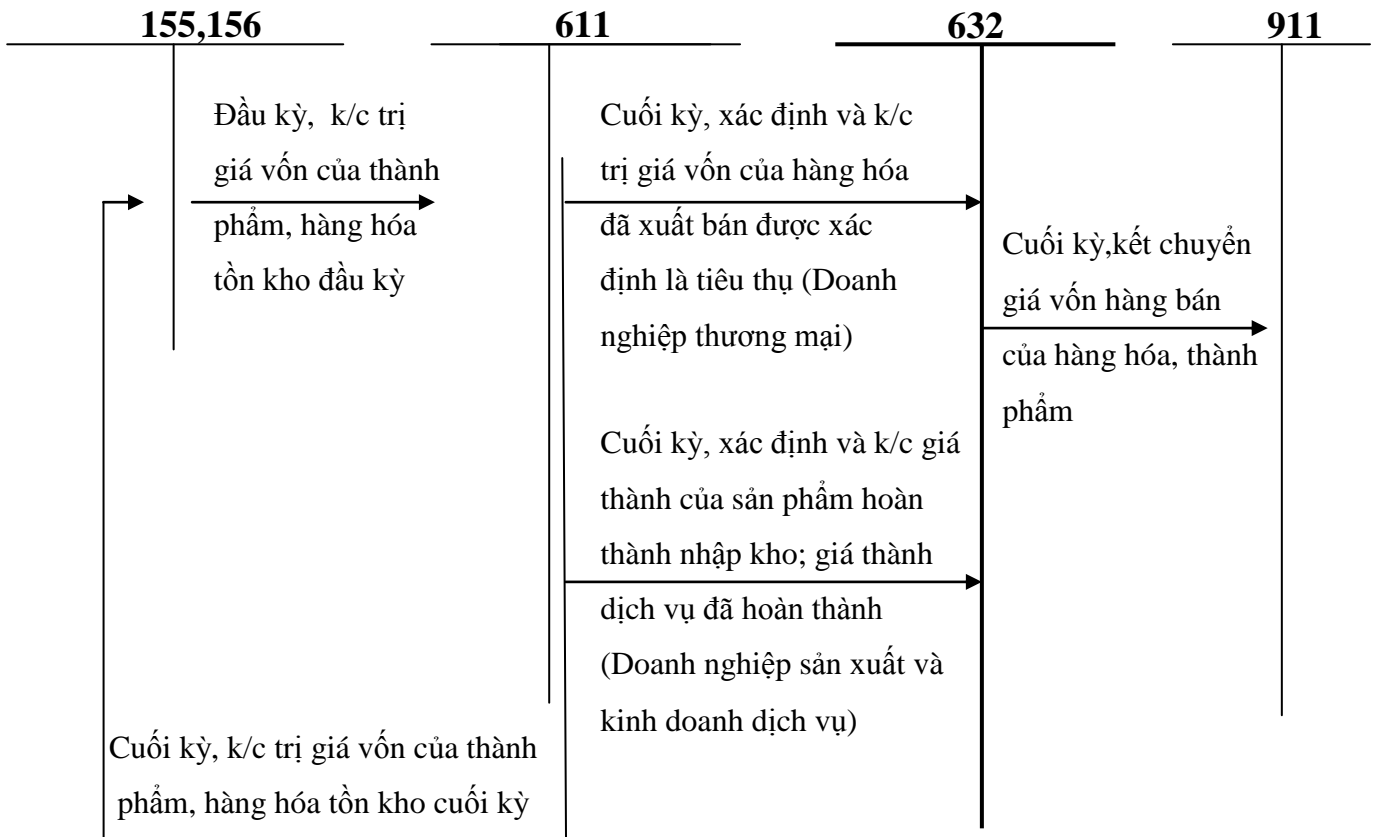
- Bán hàng theo phương thức tiêu thụ trực tiếp

### **Sơ đồ 1.11 : Sơ đồ hạch toán GVHB theo phương thức tiêu thụ trực tiếp (KKTX)**



## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

### **Sơ đồ 1.12 : Sơ đồ hạch toán GVHB theo phương thức tiêu thụ trực tiếp (KKĐK)**

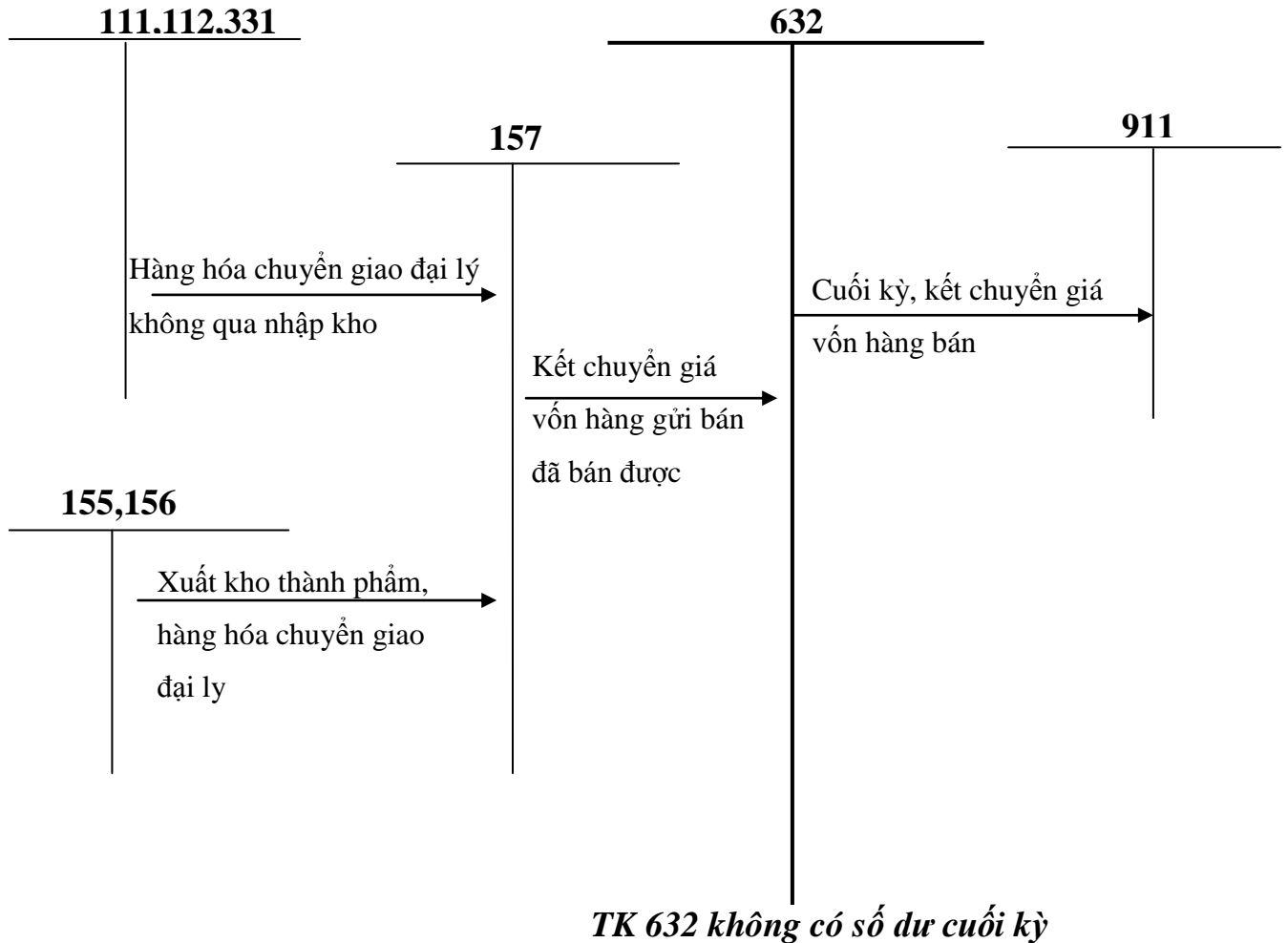


*TK 632 không có số dư đầu kỳ*

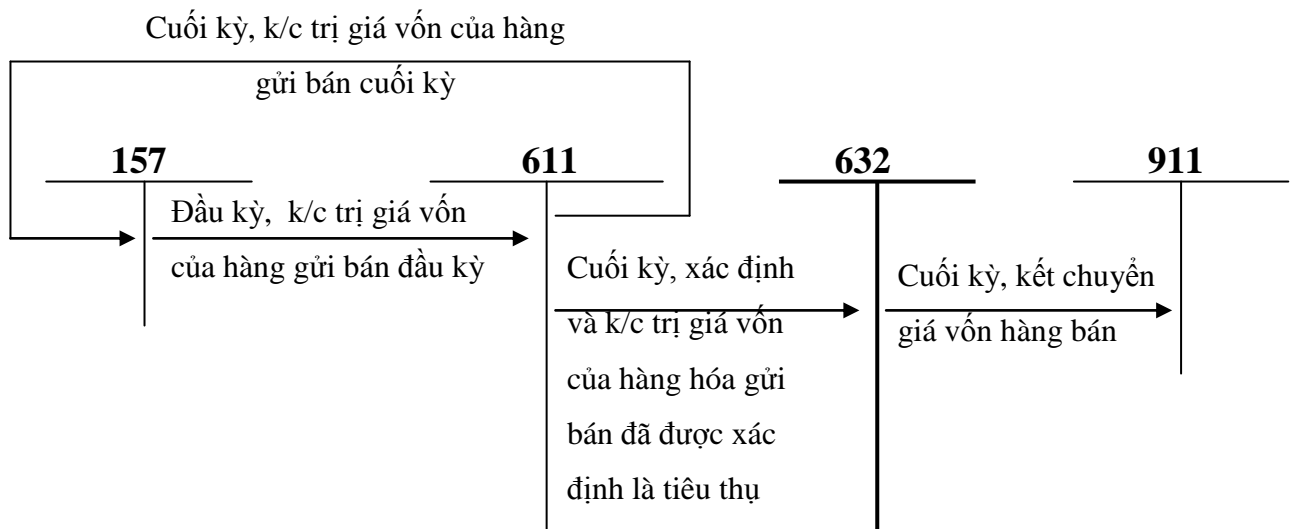
## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

- Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi

### Sơ đồ 1.12 : Sơ đồ hạch toán GVHB theo phương thức đại lý, ký gửi (KKTX)



### Sơ đồ 1.13: Sơ đồ hạch toán GVHB theo phương thức đại lý, ký gửi (KKĐK)



## 1.2.1.4 Chi phí kinh doanh

### Khái niệm và nội dung

❖ **Chi phí bán hàng** là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp. Chi phí bán hàng bao gồm:

- Chi phí nhân viên bán hàng: các khoản tiền lương phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản sản phẩm, hàng hóa, nhân viên vận chuyển hàng đi tiêu thụ và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn

- Chi phí vật liệu bao bì phục vụ cho việc đóng gói sản phẩm, bảo quản sản phẩm, chi phí nhiên liệu để vận chuyển sản phẩm, hàng hóa đi tiêu thụ, chi phí phụ tùng thay thế sửa chữa TSCĐ cho bộ phận bán hàng.

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng phục vụ cho bộ phận bán hàng như các dụng cụ đo lường, bàn ghế, máy tính cá nhân ...

- Chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản sản phẩm, hàng hóa, bộ phận bán hàng như: khấu hao nhà kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bộ phận bán hàng như: chi phí điện, nước, điện thoại, chi phí sửa chữa TSCĐ, tiền thuê kho bãi, tiền thuê bốc vác vận chuyển hàng hóa đi tiêu thụ, chi phí hoa hồng phải trả cho đại lý các đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu ....

- Chi phí khác bằng tiền đã chi ra để phục vụ cho hoạt động bán hàng như: chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, chi phí chào hàng, quảng cáo, chi phí tiếp khách cho bộ phận bán hàng, chi phí tổ chức hội nghị khách hàng, chi phí bảo hành sản phẩm...

❖ **Chi phí quản lý doanh nghiệp** là Là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính, quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm:



## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

- Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp : gồm tiền lương và các khoản phụ cấp, ăn giữa ca phải trả cho giám đốc, nhân viên ở các phòng ban và các khoản trích kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế.
- Chi phí vật liệu phục vụ cho hoạt động quản lý doanh nghiệp
- Chi phí đồ dùng văn phòng phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp
- Chi phí khấu hao TSCĐ phục vụ chung cho toàn doanh nghiệp: nhà, văn phòng làm việc của doanh nghiệp, vật kiến trúc, phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn, thiết bị văn phòng...
- Thuế phí, lệ phí: thuế môn bài, thuế nhà đất, và các khoản phí khác
- Chi phí dự phòng, dự phòng phải thu khó đòi
- Chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho quản lý doanh nghiệp như tiền điện, nước, điện thoại, fax, thuê nhà làm văn phòng, thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ khối văn phòng doanh nghiệp
- Chi phí khác bằng tiền đã chi ra để phục vụ cho việc điều hành quản lý chung của toàn doanh nghiệp: chi phí tiếp khách, hội nghị, công tác phí, chi phí kiểm toán ...

### Chứng từ sử dụng

- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH (Mẫu số 11 - LĐTL)
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu số 06 -TSCĐ)
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu - công cụ dụng cụ (Mẫu số 07 - VT)
- Hóa đơn giá trị gia tăng (Mẫu số 01 GTGT - 3LL)
- Phiếu chi (Mẫu số 02 - VT)
- Giấy báo nợ của ngân hàng
- Các chứng từ khác có liên quan

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

### Tài khoản sử dụng

#### ❖ **Tài khoản 642 : Chi phí quản lý kinh doanh**

*Tài khoản 6421 : Chi phí bán hàng*

*Tài khoản 6422 : Chi phí quản lý doanh nghiệp*

✓ Kết cấu tài khoản

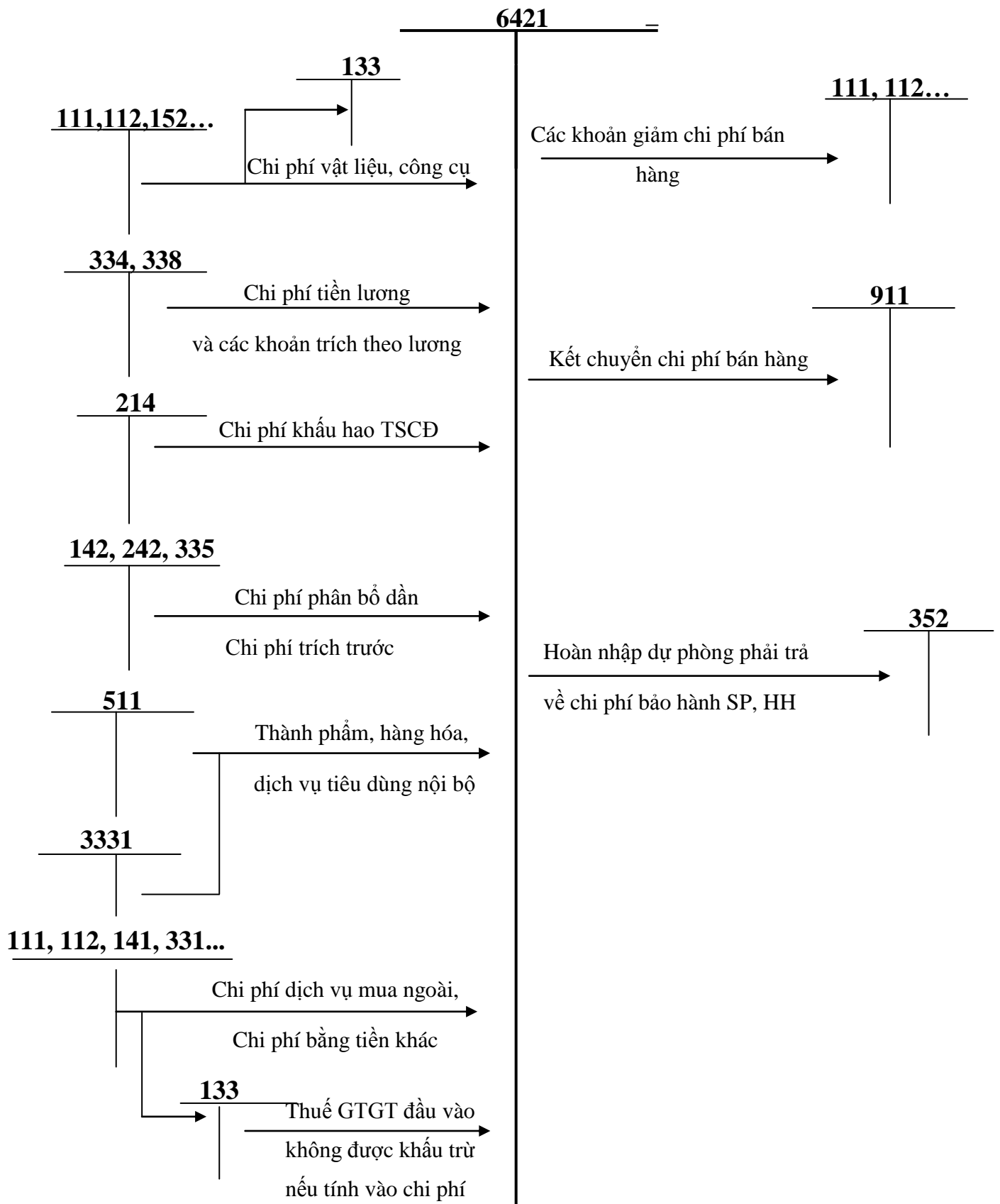
<b>Nợ</b>	<b>TK 6421</b>	<b>Có</b>
- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ.		- Kết chuyển chi phí bán hàng vào Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>
<i>Tài khoản 6421 không có số dư cuối kỳ</i>		

<b>Nợ</b>	<b>TK 6422</b>	<b>Có</b>
- 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.		- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết); - Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>
<i>Tài khoản 6422 không có số dư cuối kỳ</i>		

### Phương pháp hạch toán

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

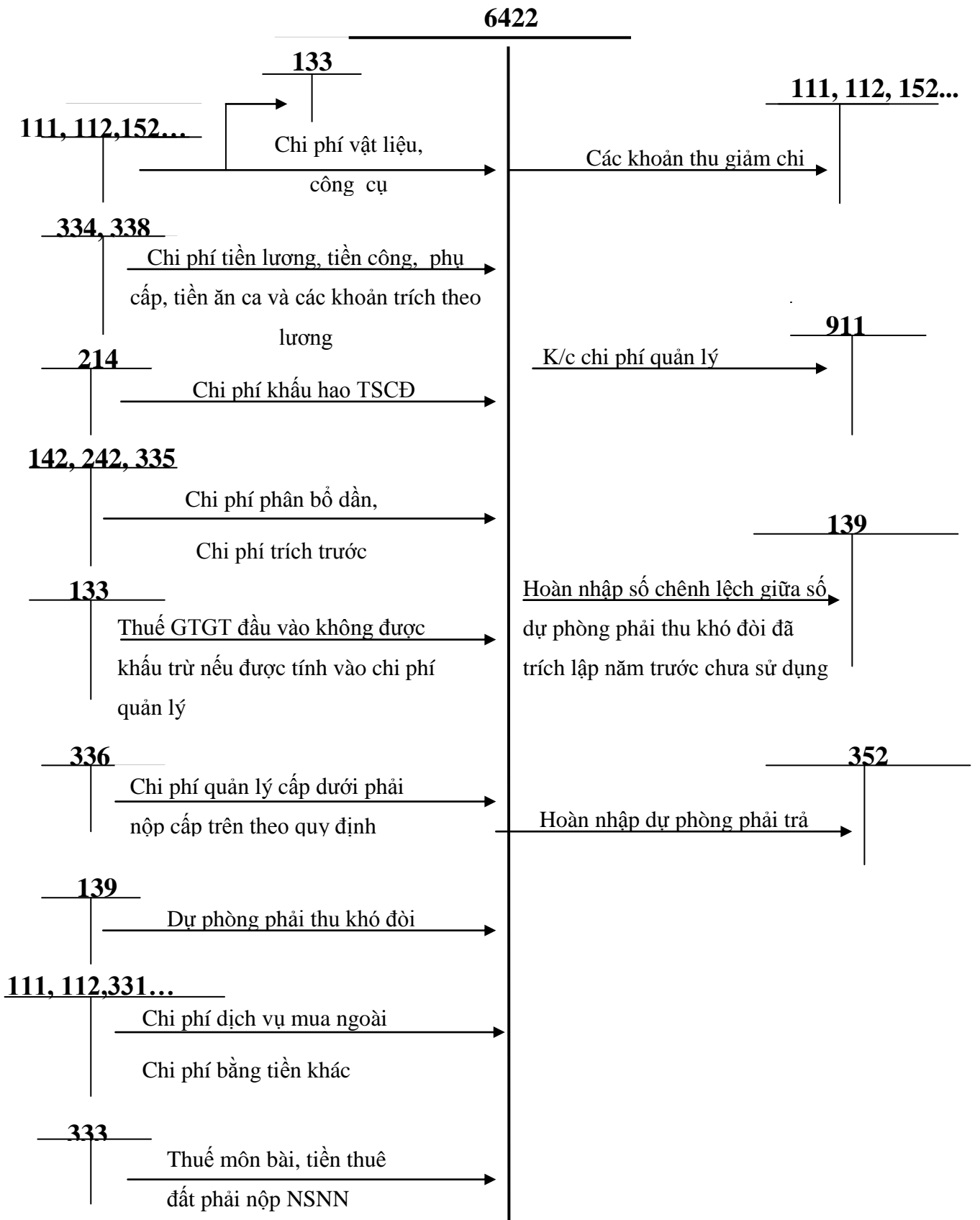
**Sơ đồ 1.14 : Sơ đồ hạch toán kế toán chi phí bán hàng**



**Tài khoản 6421 không có số dư cuối kỳ**

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Sơ đồ 1.15 : Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



*Tài khoản 6422 không có số dư cuối kỳ*

### 1.2.2 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

#### Chứng từ sử dụng

- Phiếu kế toán
- Các chứng từ khác có liên quan

#### Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 511 : Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 515 : Doanh thu hoạt động tài chính
- Tài khoản 632 : Giá vốn hàng bán
- Tài khoản 635 : Chi phí hoạt động tài chính
- Tài khoản 642 : Chi phí kinh doanh
- Tài khoản 711 : Thu nhập khác
- Tài khoản 811 : Chi phí khác
- Tài khoản 821 : Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp
- **Tài khoản 911 : Xác định kết quả kinh doanh**
- **Tài khoản 421 : Lợi nhuận chưa phân phối**

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP


✓ Kết cấu tài khoản

Nợ	TK 911	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ và toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ.</li> <li>- Chi phí quản lý kinh doanh</li> <li>- Chi phí tài chính</li> <li>- Chi phí khác</li> <li>- Kết chuyển lãi.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ;</li> <li>- Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp;</li> <li>- Kết chuyển lỗ.</li> </ul>
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>

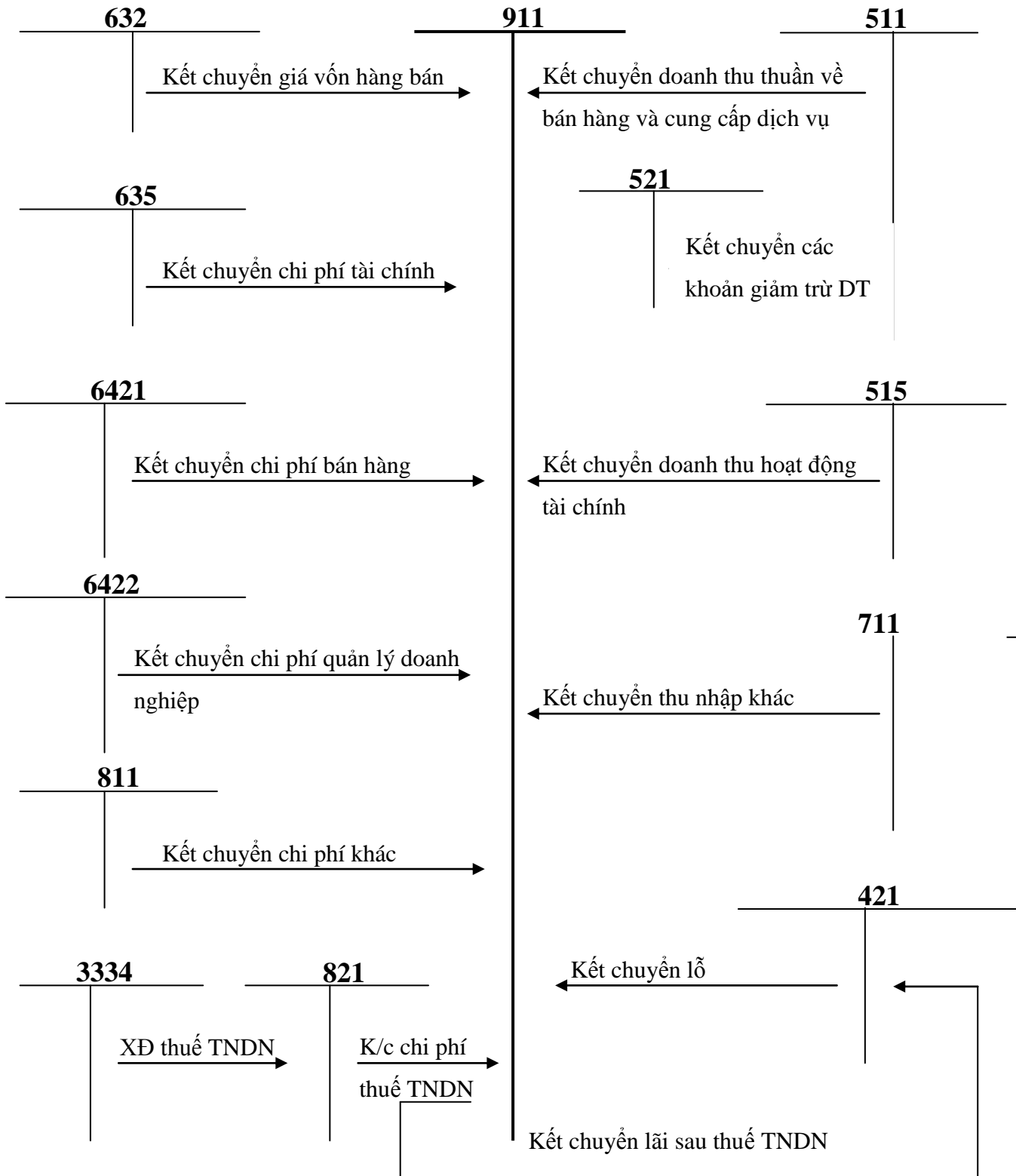
*Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ*

Nợ	TK 421	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;</li> <li>-Trích lập các quỹ của doanh nghiệp;</li> <li>-Chia cổ tức, lợi nhuận cho cổ đông, cho các nhà đầu tư, các bên tham gia liên doanh;</li> <li>-Bổ sung nguồn vốn kinh doanh;</li> <li>-Nộp lợi nhuận lên cấp trên.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>-Số lợi nhuận thực tế của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ;</li> <li>-Số lợi nhuận cấp dưới nộp lên, số lỗ của cấp dưới được cấp trên cấp bù</li> <li>-Xử lý các khoản lỗ về hoạt động kinh doanh</li> </ul>
<b>Tổng SPS Nợ</b>		<b>Tổng SPS Có</b>
<b>Số dư Nợ :</b> Số lỗ hoạt động kinh doanh chưa xử lý		<b>Số dư Có :</b> Số lợi nhuận chưa phân phối hoặc chưa sử dụng

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

 *Phương pháp hạch toán*

**Sơ đồ 1.16 : Sơ đồ hạch toán kế toán xác định kết quả kinh doanh**



**1.3 Tổ chức sổ sách kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh**

**1.3.1 Hình thức kế toán Nhật ký chung**

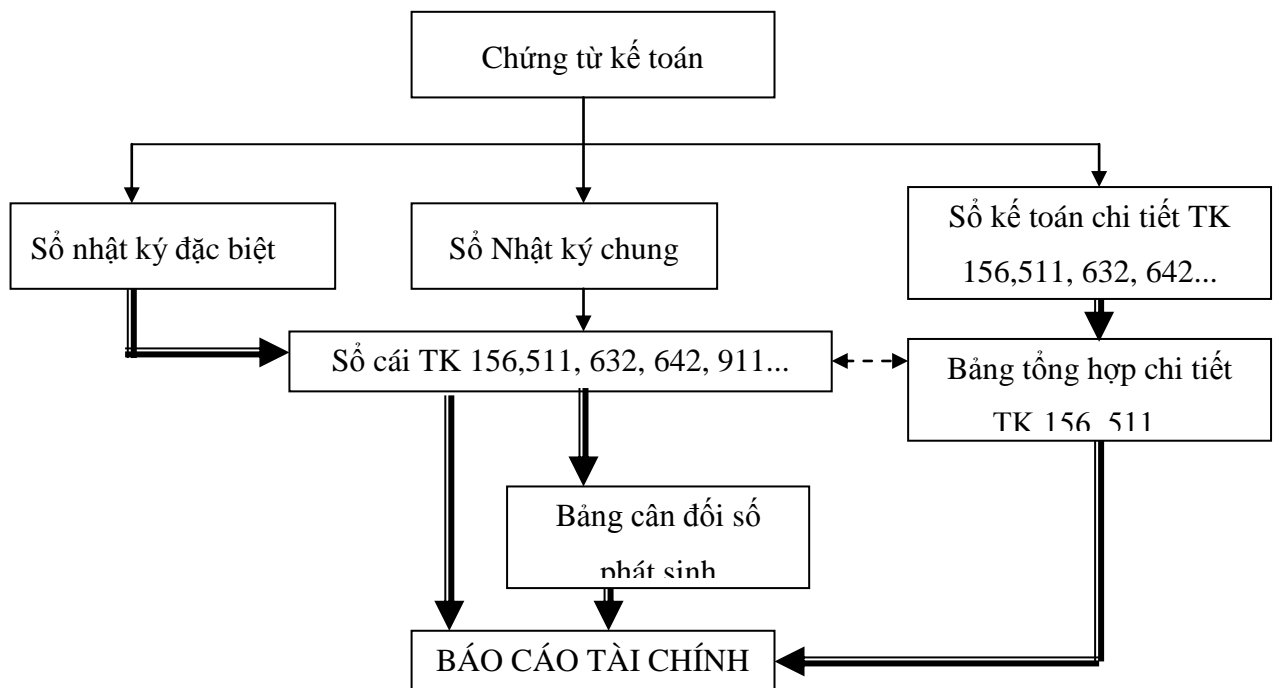
❖ *Đặc trưng cơ bản* : Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi Sổ Cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

❖ *Các loại sổ chủ yếu* :

- Sổ Nhật ký chung, Sổ Nhật ký đặc biệt;
- Sổ Cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

❖ *Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung*

**Sơ đồ 1.17 : Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung**



- Ghi chú:
- Ghi hàng ngày
  - ⇒ Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ
  - ↔ Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



1.3.2 Hình thức kế toán Nhật ký- Sổ cái

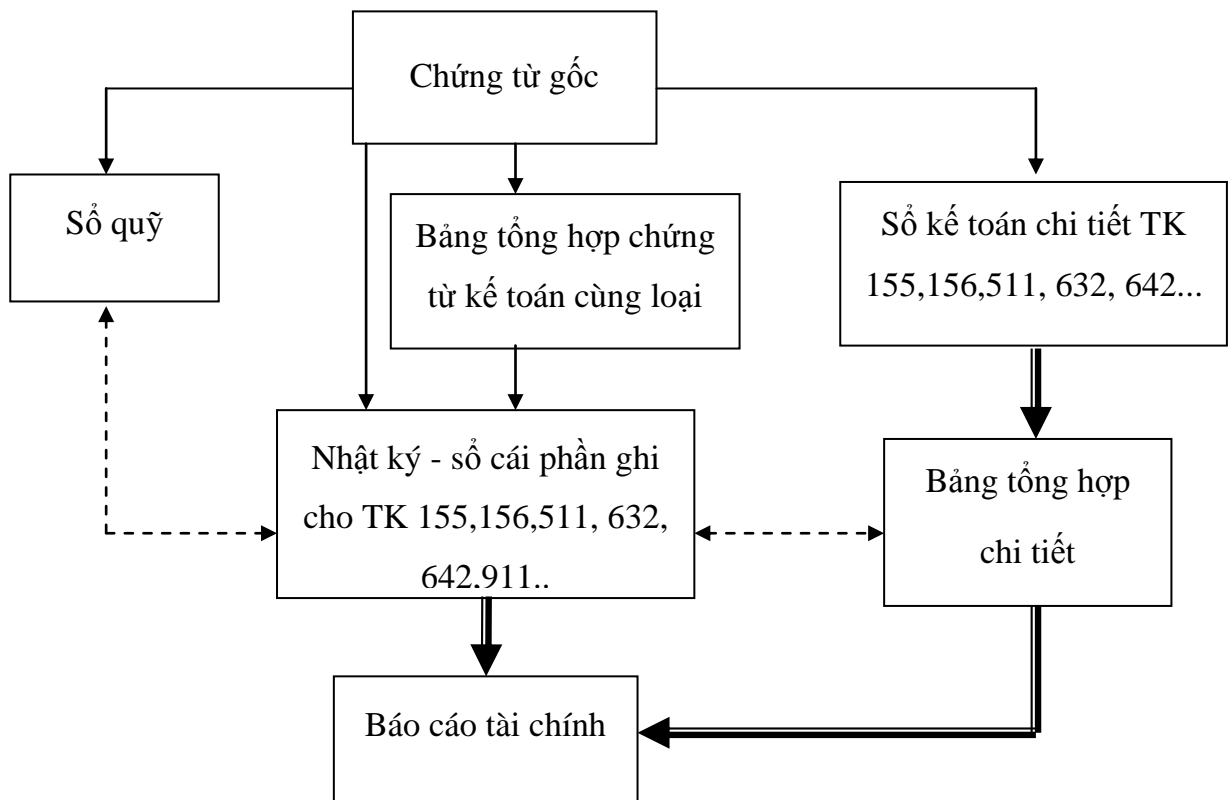
❖ *Đặc trưng cơ bản* : Các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh được kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế (theo tài khoản kế toán) trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký - Sổ Cái. Căn cứ để ghi vào sổ Nhật ký - Sổ Cái là các chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại.

❖ *Các loại sổ chủ yếu* :

- Nhật ký - Sổ Cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

❖ *Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký –Sổ cái*

**Sơ đồ 1.18 : Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký-Sổ cái**



- Ghi chú:
- Ghi hàng ngày
  - ⇒ Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ
  - ↔ Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

### 1.3.3 Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

#### ❖ Đặc trưng cơ bản :

Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

- + Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ;
- + Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái.

Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế.

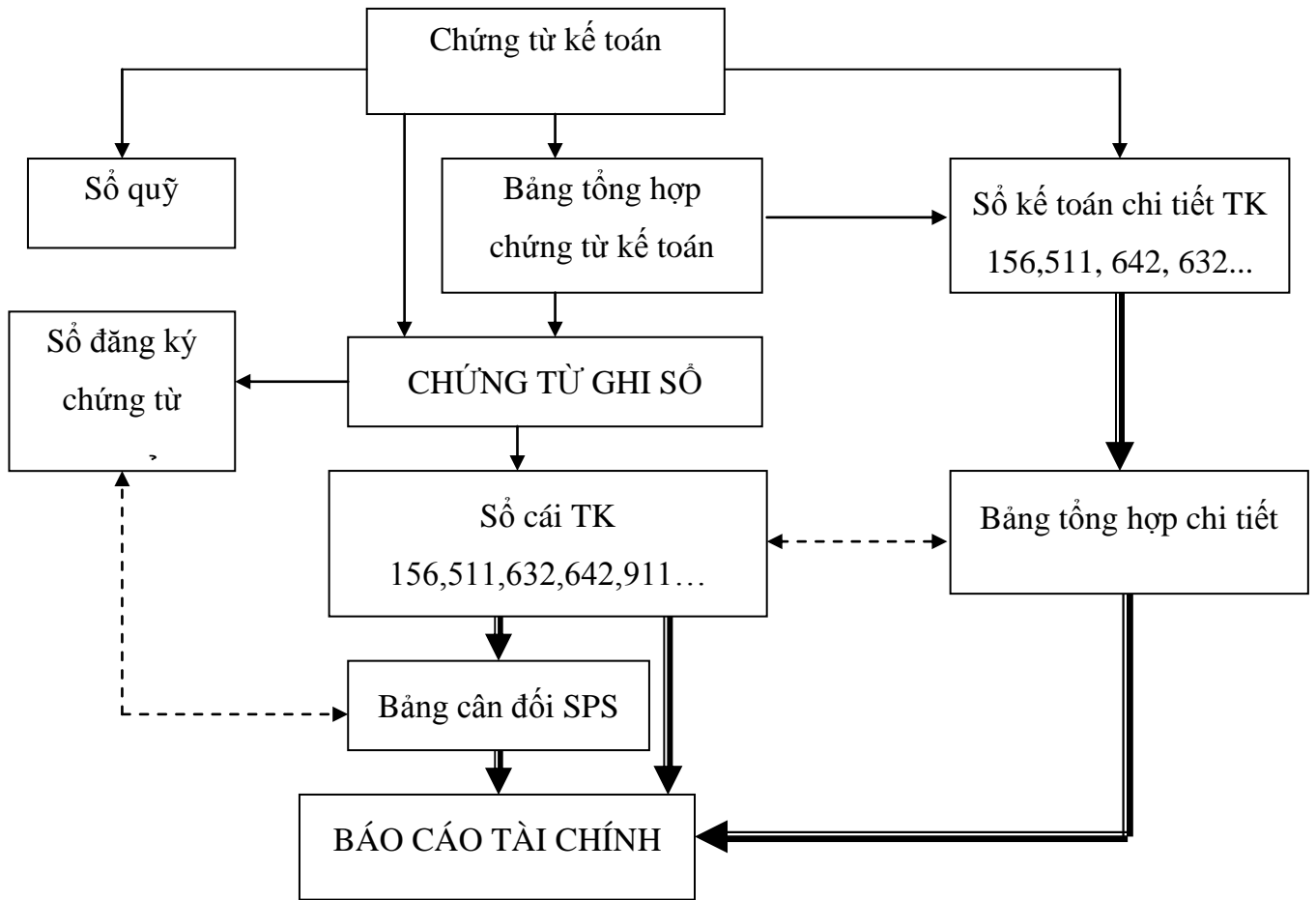
Chứng từ ghi sổ được đánh số hiệu liên tục trong từng tháng hoặc cả năm (theo số thứ tự trong Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ) và có chứng từ kế toán đính kèm, phải được kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

#### ❖ Các loại sổ chủ yếu :

- Chứng từ ghi sổ;
- Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ;
- Sổ Cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

#### ❖ Trình tự ghi sổ theo hình thức Chứng từ ghi sổ:

**Sơ đồ 1.19 : Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ**



- Ghi chú:
- Ghi hàng ngày
  - =====> Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ
  - ◄-----> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

### 1.3.4 Hình thức kế toán trên máy vi tính

❖ *Đặc trưng cơ bản :*

Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

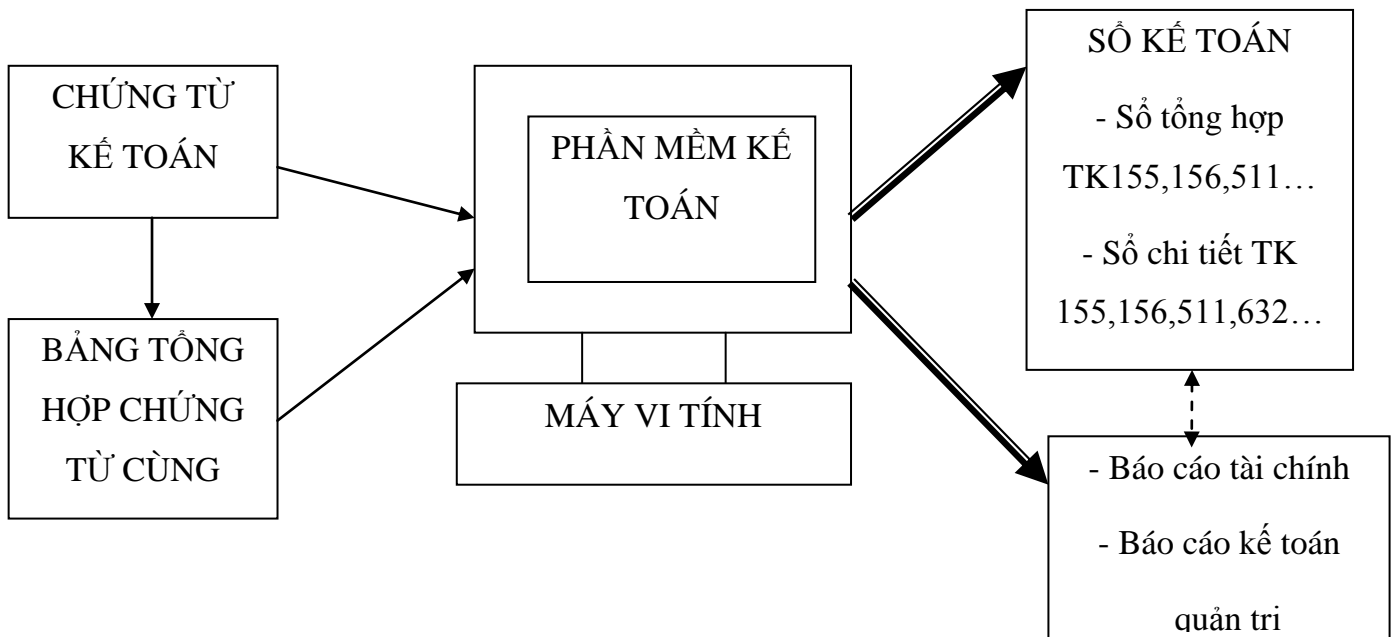
Các loại sổ của Hình thức kế toán trên máy vi tính: Phần mềm kế toán được thiết kế theo hình thức kế toán nào sẽ có các loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không bắt buộc hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

### ❖ Các loại sổ chủ yếu :

Phần mềm kế toán được thiết kế theo Hình thức kế toán nào sẽ có các loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

### ❖ Trình tự ghi sổ :

#### Sơ đồ 1.20 : Trình tự ghi sổ kế toán trên máy vi tính



Ghi chú:

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

**CHƯƠNG 2:**

**THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

**2.1 Khái quát chung về Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung**

***2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Thương Mại Hòa Dung***

- + Tên công ty: Công ty Cổ phần Thương Mại Hòa Dung
- + Tên tiếng anh: HOA DUNG TRADING JOINT STOCK COMPANY
- + Tên viết tắt: HOA DUNG TRADICO
- + Người đại diện: Tô Bá Hòa
- + Mã số thuế : 0200630263
- + Trụ sở chính: Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng
- + Điện thoại: (84-31)3.974.107 Fax: (84-31)3.972.927
- + Website: [www.hoadung.vn](http://www.hoadung.vn)

Bước đầu năm 2003, Công ty Cổ phần Thương Mại Hòa Dung chỉ là một cửa hàng điện tử điện lạnh nhỏ nằm trên địa bàn xã Tân Dương, huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng. Sau một thời gian hội nhập và phát triển , đến cuối năm 2004, ông Tô Bá Hòa đã quyết định thành lập Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203002302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hải Phòng cấp ngày 31/12/2004 và chính thức đi vào hoạt động từ năm 2005. Từ khi thành lập đến nay, công ty đã phát triển không ngừng cả về hệ thống bán buôn và bán lẻ. Hiện tại, công ty có một hệ thống siêu thị tại các điểm: Phố Mới- Tân Dương- Thủy Nguyên , 63 Trần Nguyễn Hãn- Lê Chân và 543 Ngã Tư Quán Toan- Hồng Bàng với hệ thống bán buôn có thể giao hàng ở khắp các tỉnh thành phía Bắc cho đến tỉnh Hà Tĩnh của miền Trung.

### **2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty CPTM Hòa Dung**

Công ty CPTM Hòa Dung hoạt động với các ngành nghề kinh doanh sau:

- Kinh doanh điện tử , điện lạnh, điện dân dụng, điện công nghiệp, máy tính và thiết bị máy tính, thiết bị văn phòng , điện thoại, sản phẩm viễn thông, xe máy, thiết bị - phụ tùng xe máy
- Kinh doanh trang trí nội thất
- Dịch vụ xuất nhập khẩu
- Kinh doanh, dịch vụ vận tải hàng hóa thủy-bộ

### **2.1.3 Những thành tích của Công ty CPTM Hòa Dung**

Những kết quả mà công ty đạt được trong những năm gần đây rất đáng khích lệ, công ty phát triển với tốc độ cao về quy mô, chất lượng và hiệu quả kinh doanh. Công ty đã giành thắng lợi về nhiều mặt, được các tổ chức chứng nhận, thương hiệu của công ty cũng thu hút được nhiều khách hàng, Người lao động được bảo đảm việc làm, thu nhập ổn định.

Thời điểm hiện tại , công ty là nhà cung cấp đáng tin cậy của nhiều công ty các cửa hàng và cá nhân trên thị trường. Công ty cũng đã kí kết hợp đồng với những hãng điện tử lớn như Samsung Vina, LG, TLC , Panasonic, Toshiba .. trong qua trình cung cấp hàng hóa cho Công ty .

### **2.1.4 Những thuận lợi, khó khăn của công ty CPTM Hòa Dung:**

#### **2.1.4.1 Những thuận lợi**

- Công ty có vị trí địa lý hết sức thuận lợi, nằm ngay cạnh chân cầu Bính, thuộc quốc lộ 10 , thuận tiện đi Quảng Ninh , Hải Dương, Hưng Yên và ngược về Thái Bình , Nam Định
- Hiện nay, cuộc sống đang theo đà phát triển , đời sống được cải thiện, nhu cầu về sử dụng điện máy, điện lạnh, điện tử tăng cao

- Công ty bao gồm những nhân viên, cán bộ trẻ, năng động, có trình độ, nhiệt tình và ham học hỏi

- Công ty đã tạo dựng được thương hiệu trên thị trường, có được mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp và các khách hàng, ngày càng tạo được chỗ đứng trên thị trường Hải Phòng cũng như các tỉnh thành khác

### *2.1.4.2 Những khó khăn*

- Hiện nay trên thị trường Hải Phòng có nhiều đối thủ cạnh tranh tương đối lớn đòi hỏi công ty phải làm tốt công tác quảng bá và dịch vụ chăm sóc khách hàng.

- Khó khăn từ việc tìm đối tác kinh doanh, quay vòng vốn đến nắm bắt thị trường và xu thế của nền kinh tế.

- Tại thời điểm này , tình hình kinh tế đang khủng hoảng khiến công ty phải cắt giảm chi phí, nhân sự

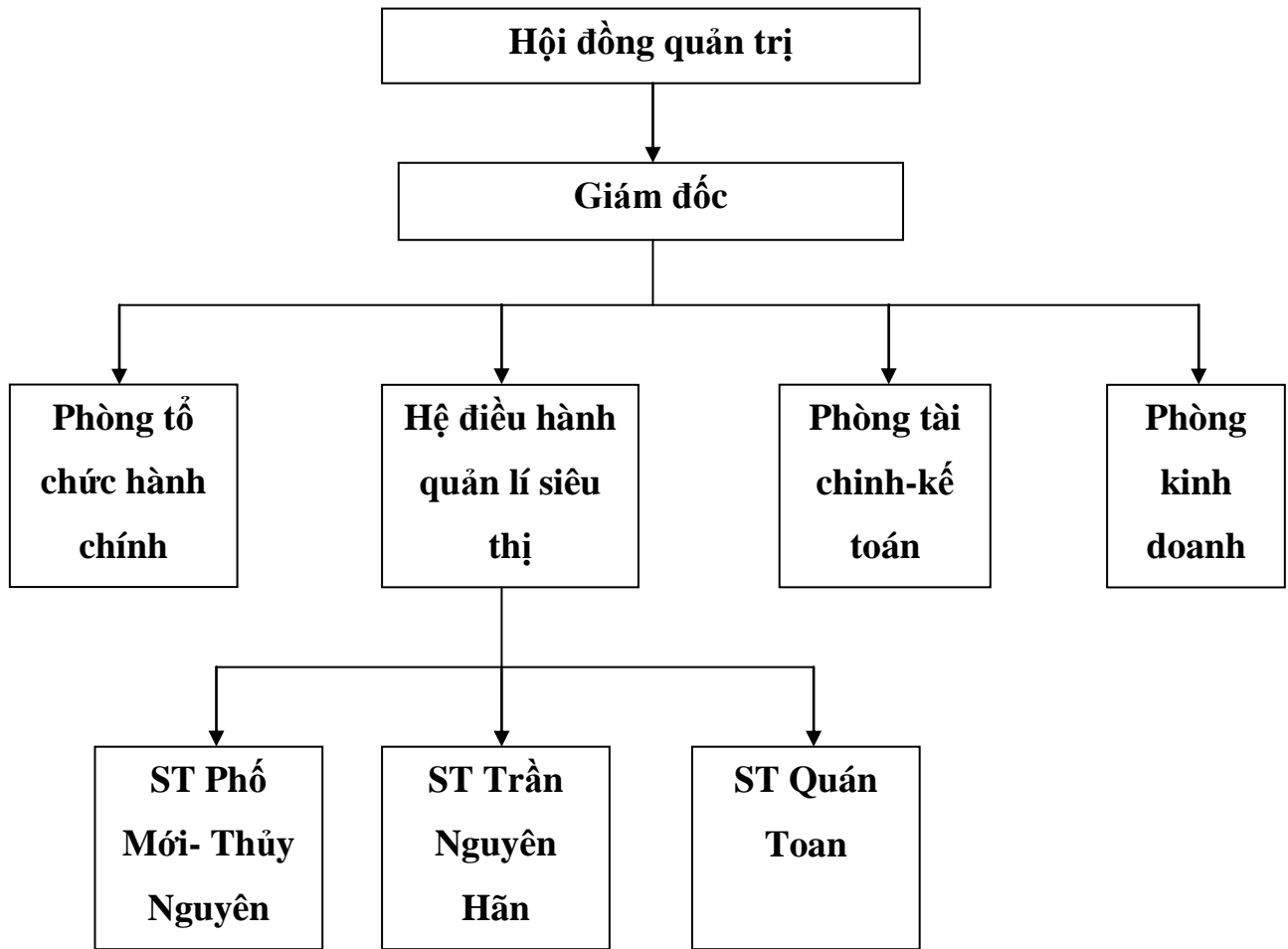
Trong giai đoạn hiện nay , ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên công ty luôn cố gắng nỗ lực khắc phục khó khăn, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

### ***2.1.5 Đặc điểm cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty CPTM Hòa Dung:***

Tổ chức bộ máy quản lý doanh nghiệp là một vấn đề hết sức quan trọng trong quá trình kinh doanh. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung luôn quan tâm đến việc kiện toàn bộ máy quản lý sao cho phù hợp với năng lực sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bộ máy tổ chức quản lý của công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến, bộ máy quản lý gọn nhẹ. Chức năng quan hệ là chỉ đạo từ trên xuống dưới. Việc tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty được tiến hành, tổ chức sắp xếp hợp lý và xây dựng nhiệm vụ với hạn mức cụ thể cho từng bộ phận. Do đó tạo ra bộ máy hoạt động nhịp nhàng, đồng bộ.

**Sơ đồ 2.1: Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty**



❖ *Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận*

- **Hội đồng quản trị Công ty:** là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích quyền lợi của Công ty.

- **Giám đốc:** Là người đứng đầu công ty. Quản lý và điều hành công ty theo chế độ một thủ trưởng, có toàn quyền quyết định điều hành hoạt động của công ty theo chính sách pháp luật của Nhà nước. Giám đốc là người đại diện pháp nhân của công ty, chịu trách nhiệm về tình hình hoạt động kinh doanh và là người giữ vai trò lãnh đạo toàn công ty, chỉ đạo trực tiếp tới từng phòng ban của công ty. Là người chỉ đạo chiến lược phát triển công ty, thực hiện các công tác đối ngoại.



- **Phòng tổ chức hành chính:** có nhiệm vụ xây dựng các kế hoạch và tổ chức công tác nhân sự, tiền lương, công tác hành chính quản trị và các công tác khác có liên quan, xây dựng quỹ lương, thực hiện đầy đủ các chính sách, chế độ cho người lao động giữ vững an ninh trật tự, an toàn trong đơn vị.

- **Phòng kinh doanh:** phụ trách mọi hoạt động kinh doanh của công ty từ việc tìm nguồn cung ứng hàng hóa, nghiên cứu thị trường ... đến việc tìm ra các biện pháp để tiêu thụ sản phẩm.

- **Phòng tài chính- kế toán :** là một bộ phận giúp việc cho Ban Giám đốc cũng như Hội đồng quản trị. Phòng kế toán bao gồm 5 người, mỗi người đảm nhiệm một công việc riêng phù hợp với khả năng trình độ chuyên môn của mình. Chức năng và nhiệm vụ phòng tài chính- kế toán là theo dõi và thực hiện kế hoạch, cân đối hạch toán kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm về tài chính của Công ty trong việc đầu tư, bảo toàn vốn và các nghĩa vụ với Nhà nước.

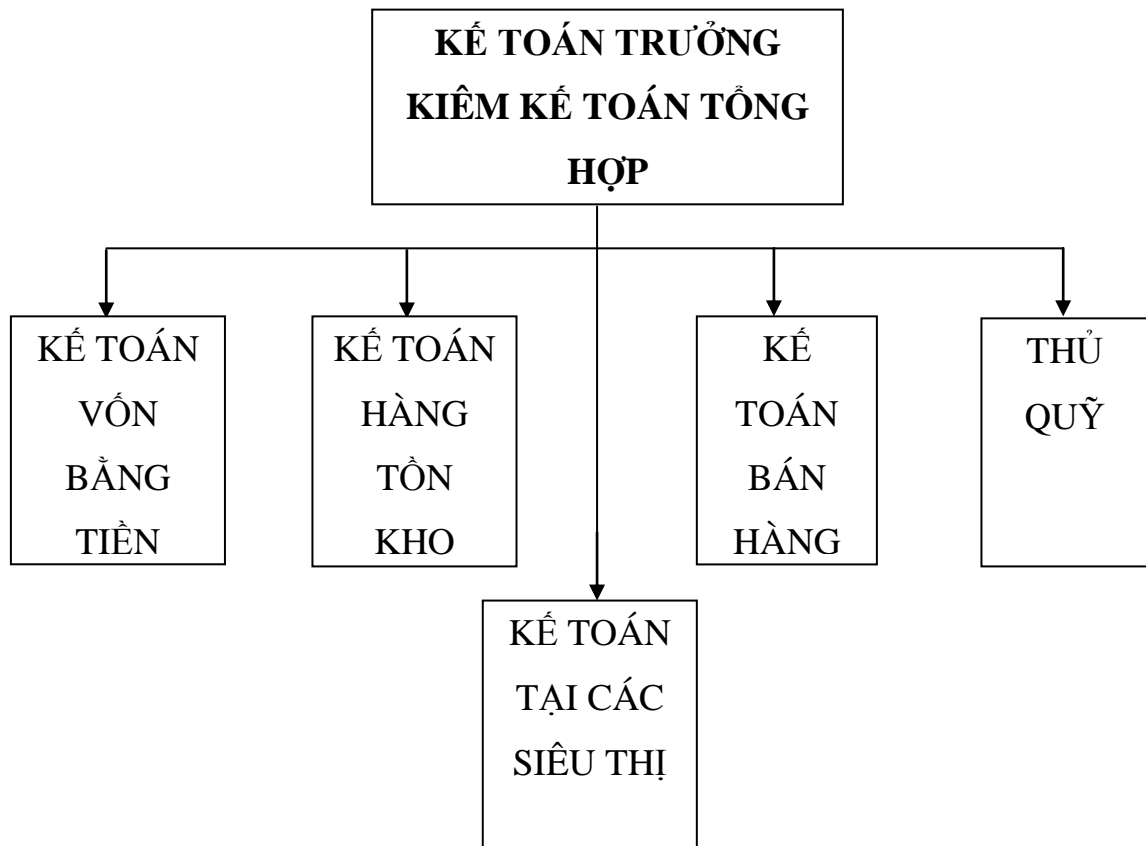
- **Hệ điều hành quản lý siêu thị :** chịu trách nhiệm tổ chức, giám sát và điều hành hoạt động kinh doanh cho các siêu thị điện máy, chịu trách nhiệm điều phối chung các hoạt động bán hàng tại các siêu thị, từ việc quản lý hàng hóa đến việc tiêu thụ, tư vấn và chăm sóc khách hàng.

### ***2.1.6 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Thương Mại Hòa Dung***

#### ***2.1.6.1 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty CPTM Hòa Dung:***

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo mô hình tập trung. Phòng kế toán hạch toán mọi nghiệp vụ kế toán liên quan đến toàn công ty, thực hiện mọi công tác kế toán nhận và xử lý các chứng từ luân chuyển, ghi chép tổng hợp và lập báo cáo tài chính.

Sơ đồ 2.2 Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty



➤ **Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp:** Là người có chức năng tổ chức, kiểm tra công tác kế toán của công ty, tham mưu và chịu trách nhiệm trước Giám đốc công ty về chuyên môn kế toán của Công ty. Kế toán trưởng có nhiệm vụ tổ chức bộ máy kế toán, phân công, kiểm tra và đánh giá chất lượng công tác của các nhân viên kế toán trong phòng, đồng thời kiểm tra, kiểm soát việc chấp hành các chế độ tài chính, chính sách của tất cả các khâu trong quá trình kinh doanh, thông qua và ký duyệt tất cả các chứng từ thu, chi cũng như các báo cáo kế toán, hợp đồng kinh tế. Kế toán trưởng chịu trách nhiệm trước Giám đốc về tình hình tài chính của công ty.

➤ **Kế toán vốn bằng tiền:** Có nhiệm vụ theo dõi tình hình hiện có và sự biến động quỹ tiền mặt, tiền gửi ngân hàng; theo dõi công nợ phải thu của các khách hàng.

- **Kế toán hàng tồn kho** : Có nhiệm vụ theo dõi tình hình tăng giảm hàng hóa, tình hình nhập, xuất, tồn kho về cả số lượng và giá cả, cuối tháng lập báo cáo chuyên cho kế toán tổng hợp
- **Kế toán bán hàng** : Có nhiệm theo dõi tình hình bán hàng, tổng hợp doanh thu
- **Thủ quỹ**: Là người quản lý số tiền mặt, rút tiền gửi Ngân hàng về nhập quỹ, bảo quản quỹ tiền mặt, theo dõi tình hình biến động của tiền mặt tại công ty, thực hiện thu, chi khi có đủ thủ tục giấy tờ theo quy định
- **Kế toán tại các siêu thị** : Có nhiệm vụ theo dõi các nghiệp vụ phát sinh hàng ngày tại các Siêu thị và báo cáo về phòng kế toán tại trụ sở công ty.

### 2.1.6.2 Đặc điểm tổ chức hệ thống sổ sách kế toán tại Công ty Cổ Phần Thương Mại Hòa Dung

- ❖ *Về chế độ chính sách áp dụng*
  - Niên độ kế toán ở Công ty là một năm, ngày bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc là ngày 31/12 hàng năm.
  - Chế độ kế toán áp dụng: Công ty áp dụng Chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006
  - Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: sử dụng Đồng Việt Nam để ghi chép và lập các báo cáo tài chính của Công ty.
  - Ghi nhận và khấu hao tài sản cố định: Tài sản cố định được ghi nhận theo giá gốc. Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Tỷ lệ khấu hao phù hợp với Thông tư số 203/2009/TT-BTC ngày 20/10/2009 của Bộ Tài chính.
  - Đối với hàng tồn kho: Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho. Phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ.
  - Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ thuế.

### ❖ *Về chế độ chứng từ:*

Chứng từ sử dụng tại Công ty bao gồm các chứng từ mang tính chất bắt buộc theo quy định chung sử dụng mẫu thống nhất theo quy định của nhà nước; chứng từ kế toán mang tính hướng dẫn, ngoài ra Công ty còn có những mẫu chứng từ riêng phục vụ cho yêu cầu của kế toán quản trị.

### ❖ *Về chế độ tài khoản kế toán:*

Công ty sử dụng các tài khoản trong bảng của hệ thống tài khoản kế toán áp dụng theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14-09-2006 của Bộ Tài chính

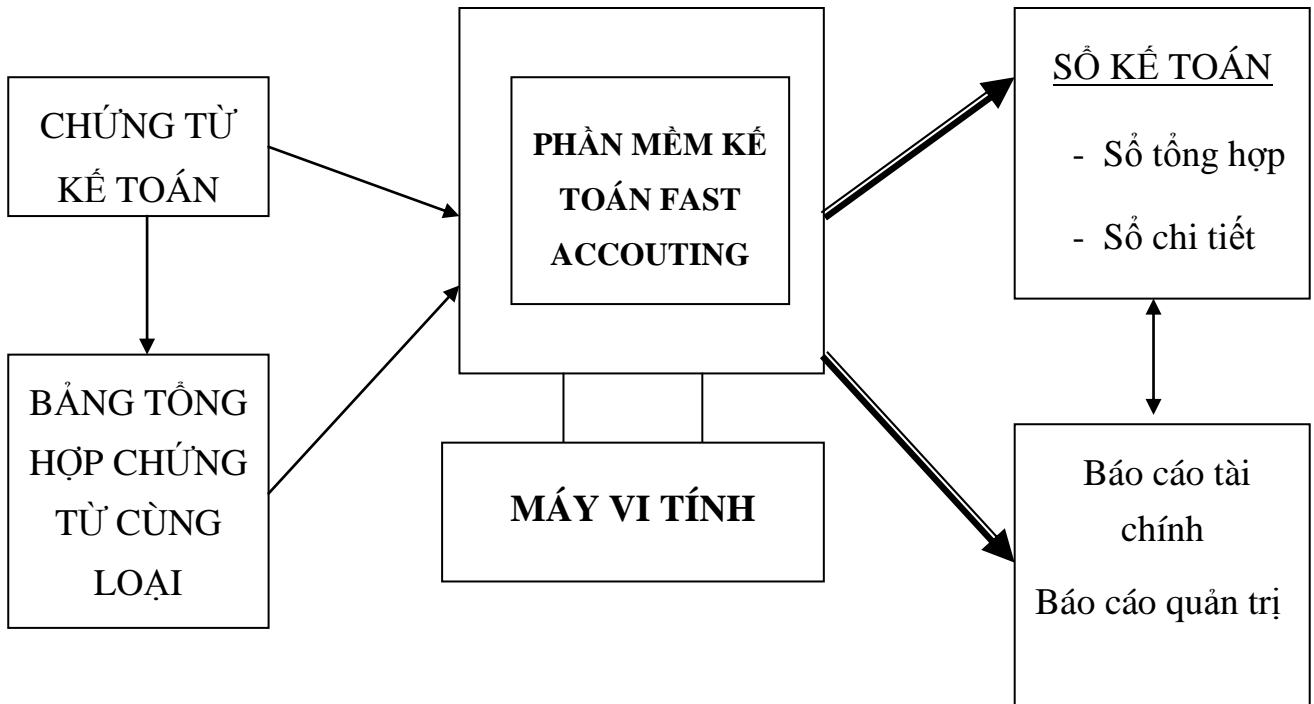
Đồng thời, các tài khoản cấp 1 được chi tiết thành các tài khoản cấp 2, cấp 3 và cấp 4 cho phù hợp với đặc điểm và yêu cầu quản lý của Công ty.

### ❖ *Về hình thức kế toán*

Căn cứ vào đặc điểm tổ chức kinh doanh cũng như trình độ và khả năng của đội ngũ kế toán, công ty áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính.

Hiện nay, công ty sử dụng phần mềm Fast Accouting 10.1 do Công ty cổ phần phần mềm quản lý doanh nghiệp FAST cung cấp. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của hình thức kế toán Nhật ký chung.

**Sơ đồ 2.3: Quy trình hạch toán của Công ty CPTM Hòa Dung**



- Ghi chú:
- > Nhập số liệu hàng ngày
  - =====> In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối quý, cuối năm
  - ←-----> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra xác định các tài khoản ghi nợ, tài khoản ghi có để nhập dữ liệu vào máy tính theo các bảng biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán. Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin được nhập vào máy sẽ tự động nhập vào sổ nhật ký chung và sổ cái.

Cuối năm, kế toán thực hiện thao tác khóa sổ và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa các số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã nhập trong kỳ. Người làm kế toán có thể kiểm tra đối chiếu giữa sổ kế toán với báo cáo tài chính sau khi đã in ra giấy.

Cuối năm sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết được in ra giấy, đóng thành quyển và thực hiện các thủ tục pháp lý theo quy định về sổ kế toán ghi bằng tay.



vào phiếu xuất kho. Cuối ngày thủ kho **tập hợp phiếu xuất kho , ghi thẻ kho và chuyển phiếu xuất kho lên phòng kế toán.**

### **Bán lẻ**

Việc bán lẻ của công ty được thực hiện tại trụ sở chính của công ty và 2 siêu thị là 63 Trần Nguyên Hãn- Lê Chân và 543 Quán Toan – Hồng Bàng

Khi phát sinh nghiệp vụ bán lẻ, kế toán lập hóa đơn GTGT. Với những hàng hóa có giá trị nhỏ (dưới 200.000VNĐ) , kế toán ghi vào bảng kê bán lẻ, đồng thời lập phiếu thu và phiếu xuất kho. Cuối ngày , kế toán bán hàng sẽ căn cứ vào bảng kê bán lẻ để lập hóa đơn GTGT chung cho những mặt hàng đó.

Tại kho của siêu thị, thủ kho sẽ dựa vào phiếu xuất kho để xuất hàng. Cuối ngày, thủ kho tập hợp phiếu xuất kho, ghi thẻ kho và chuyển lại phiếu xuất kho cho kế toán tại siêu thị. Sau đó, kế toán tại siêu thị lập báo cáo bán hàng kèm số tiền bán hàng được trong ngày nộp về công ty

#### Phương thức thanh toán :

Công ty áp dụng 2 hình thức thanh toán là thanh toán ngay ( tiền mặt và chuyển khoản) và thanh toán chậm trả (mua chịu)

#### *2.2.1.2 Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng tại Công ty CPTM Hòa Dung*

##### *2.2.1.2.1 Kế toán doanh thu , giá vốn bán hàng*

#### Chứng từ sử dụng :

- Hóa đơn giá trị gia tăng, biên bản giao nhận hàng hóa
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu , giấy báo có ...
- Các chứng từ liên quan khác

#### Tài khoản sử dụng

### **TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

+TK 5111 – Doanh thu bán hàng hóa

- TK 51111 : Doanh thu đồ điện tử-âm thanh

TK 511111– Doanh thu bán tivi

TK 511112 – Doanh thu bán loa-âm ly

TK 511113- Doanh thu bán đầu đĩa

- TK 51112 : Doanh thu đồ điện lạnh

TK 511121 – Doanh thu bán tủ lạnh

TK 511122 – Doanh thu bán điều hòa

TK 511123 – Doanh thu bán máy giặt

- TK 51113 : Doanh thu đồ gia dụng

TK 511131 – Doanh thu bán bàn là

TK 511132 – Doanh thu bán lò vi sóng

TK 511133 – Doanh thu bán máy làm nước

TK 511134 – Doanh thu bán máy xay

TK 511135 – Doanh thu bán máy hút bụi

TK 511136 - Doanh thu bán nồi cơm điện

TK 511137 – Doanh thu bán bếp từ

TK 511138 – Doanh thu bán đồ gia dụng khác

- TK 51114 : Doanh thu tủ quần áo

- TK 51115 : Doanh thu máy tính

- TK 51116 : Doanh thu máy in

- TK 51117 : Doanh thu bán điện thoại

- TK 51118 : Doanh thu máy ảnh – máy quay

- TK 51119 : Doanh thu bán hàng hóa khác



### **TK 632 - Giá vốn hàng bán**

- TK 6321 : Giá vốn đồ điện tử-âm thanh

TK 63211– Giá vốn bán tivi

TK 63212 – Giá vốn bán loa-âm ly

TK 63213- Giá vốn bán đầu đĩa

- TK 6322 : Giá vốn đồ điện lạnh

TK 63221 – Giá vốn bán tủ lạnh

TK 63222 – Giá vốn bán điều hòa

TK 63223 – Giá vốn bán máy giặt

- TK 6323 : Giá vốn đồ gia dụng

TK 63231 – Giá vốn bán bàn là

TK 63232 – Giá vốn bán lò vi sóng

TK 63233 – Giá vốn bán máy làm nước

TK 63234 – Giá vốn bán máy xay

TK 63235 – Giá vốn bán máy hút bụi

TK 63236 - Giá vốn bán nồi cơm điện

TK 63237 – Giá vốn bán bếp từ

TK 63238 – Giá vốn đồ gia dụng khác

- TK 6324 : Giá vốn tủ quần áo

- TK 6325 : Giá vốn máy tính

- TK 6326 : Giá vốn máy in

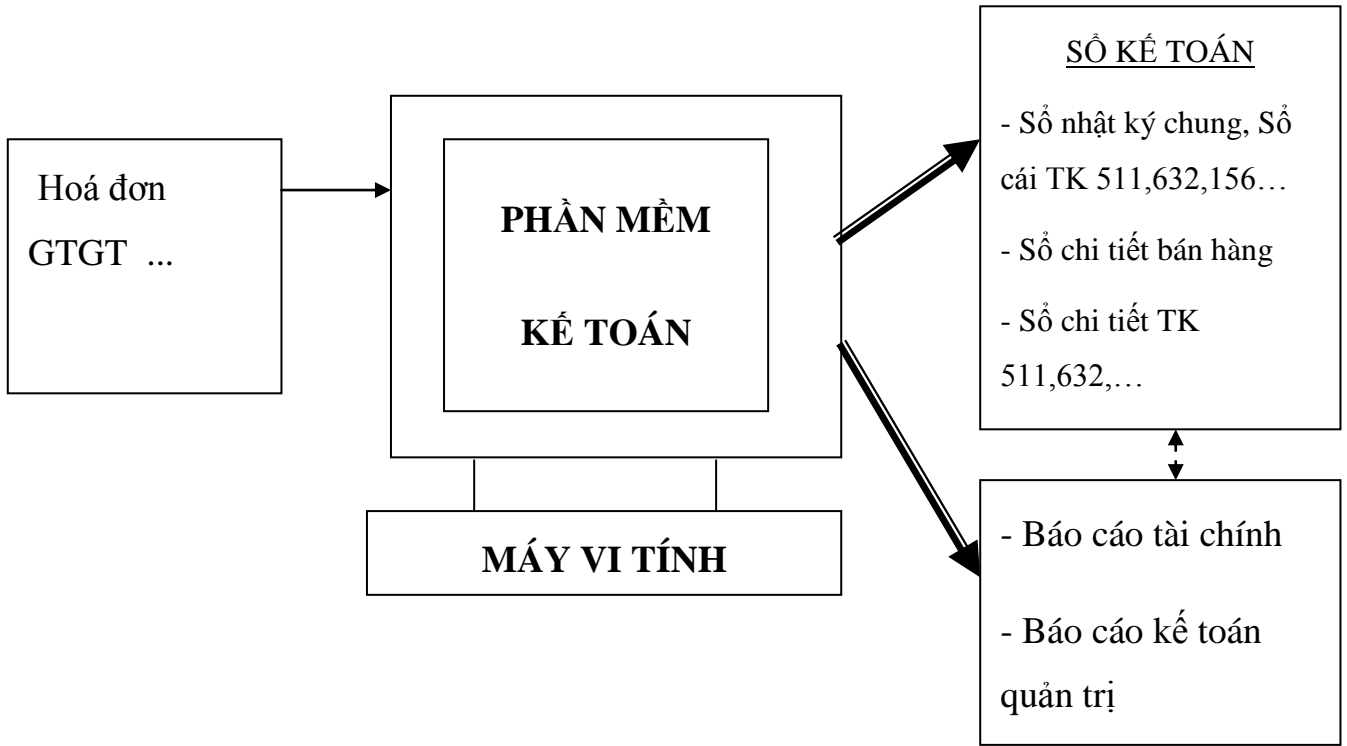
- TK 6327 : Giá vốn bán điện thoại




- TK 6328 : Giá vốn máy ảnh – máy quay

- TK 6329 : Giá vốn bán hàng hóa khác

## Phương thức hạch toán

### Sơ đồ 2.4: Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán tại Công ty CPTM Hòa Dung



- Ghi chú:**
-  Nhập số liệu hàng ngày
  -  In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối quý, cuối năm
  -  Đối chiếu, kiểm tra

## Ví dụ minh họa

Ví dụ 1: Ngày 07/11/2011, tại siêu thị Phố Mới – Thủy Nguyên – Hải Phòng, bán cho khách lẻ 01 bình siêu tốc SWF 12V1 với giá 170.000 VNĐ (VAT 10%), trả ngay bằng tiền mặt.

Kế toán sau khi làm thủ tục giao hàng và giấy bảo hành cho khách sẽ lập phiếu thu. Vì giá trị hàng hóa dưới 200.000 VNĐ nên kế toán bán hàng sẽ lập bảng kê bán lẻ hàng hóa. Cuối ngày, dựa vào bảng kê bán lẻ, kế toán sẽ lập hóa đơn GTGT phản ánh số hàng hóa bán lẻ.

Kế toán tiến hành lập phiếu xuất kho cho mặt hàng bình siêu tốc SWF12V1.

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Chọn phân hệ *Bán hàng và công nợ phải thu* → *Hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho* → Chọn “*Mới*” để nhập số liệu

**Hoa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho. Kỳ : 01/01/11-31/12/11**

Loại hoá đơn: 1 Xuất bán Ngày hạch toán: 07/11/2011  
Mã khách: KHACHLE Khách lẻ Ngày lập c.từ: 07/11/2011  
Địa chỉ: Số dư: 0 Quyển số: BK  
Ng. mua hàng: Anh Tuấn MST: Số seri:  
Diễn giải: Bán lẻ Số hóa đơn: BK07.1/11  
Mã rx (tk nợ): 1111 NVBH Tỷ giá: VND 1

Stt	Mã vật tư	Tên hàng	Đvt	Mã kho	Mã vv	Tồn kho	Số lượng	Giá bán VND	Thành tiền VND	fk d
1	BSTSWF12V1	Bình siêu tốc SWF12V1	cái	GIADUNG			1,00	154 546	154 546	511

Số thuế: 10 10,00% Tk thuế: 1111 / 33311 Tiền hàng: 154 546 Hạn tt: 0  
Cục thuế: Nhóm hàng: Tiền sau ck: 154 546 Hạn c.khẩu:  
Ghi chú: Tiền thuế: 15 455 Hình thức tt:  
Trạng thái: Đã ghi sổ cái Trạng thái in: 0 Thông tin Tổng tt: 170 001

Kê toán tiền hành viết phiếu thu tiền mặt . Chọn phân hệ “*Tiền mặt, tiền gửi, tiền vay*” → *Phiếu thu tiền mặt* → Chọn “*Mới*” để nhập số liệu

## Màn hình giao diện phiếu thu PT25.1/11

**Phiếu thu tiền mặt. Kỳ : 01/01/11-31/12/11**

Loại phiếu thu: 9 Khác Ngày hạch toán: 07/11/2011  
Mã khách: KHACHLE Khách lẻ Ngày lập phiếu thu: 07/11/2011  
Địa chỉ: Quyển số: PT11  
Ng. nộp tiền: Anh Tuấn Số phiếu thu: PT25.1/11  
Lý do nộp: Thu tiền bán bình siêu tốc SWF 12V1 TGGD: VND 1  
Tk nợ: 1111 Tiền mặt Việt Nam Hạn tt: 0

Stt	Tk có	Tên tài khoản	Ps có VND	Diễn giải	Mã vụ việc
1	511138	Doanh thu bán đồ gia dụng khác	154 545	Thu tiền bán bình siêu tốc SWF 12V1	
2	33311	Thuế GTGT đầu ra phải nộp	15 455	Thu tiền bán bình siêu tốc SWF 12V1	

Số hđ: 170 000  
Trạng thái: Đã ghi sổ cái

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 01 : Phiếu thu PT25.1/11

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

Mẫu số: 01 – TT

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ –  
BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng  
BTC)

### **PHIẾU THU**

Ngày 07 tháng 11 năm 2011

Quyển số : PT11

Số : PT25.1/11

Nợ TK 1111 : 170.000

Có TK 33311 : 15.455

Có 511138 : 154.545

Họ tên người nộp tiền : ANH TUẤN.....

Đơn vị : KHACHLE – Khách lẻ

Địa chỉ: .....

Lý do thu: Thu tiền bán bình siêu tốc SWF 12V1 .....

Số tiền: 170.000

Bằng chữ : Một trăm bảy mươi nghìn đồng chẵn

Kèm theo 01 chứng từ gốc .....

Ngày 07 tháng 11 năm 2011

<b>Giám đốc</b>	<b>Kế toán</b>	<b>Thủ quỹ</b>	<b>Người lập</b>	<b>Người nhận</b>
(Kí, họ tên,	<b>trưởng</b>	(Kí, họ tên)	<b>phiếu</b>	<b>tiền</b>
đóng dấu)	(Kí, họ tên)		(Kí, họ tên)	(Kí, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền ( viết bằng chữ) Một trăm bảy mươi nghìn đồng chẵn

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 02: Phiếu xuất kho

<b>CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG</b>									
Xóm 4b đường 10 – Xã Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng									
<b>PHIẾU XUẤT KHO</b>					Số : BK07.1/11				
Ngày 07 tháng 11 năm 2011									
Người nhận hàng:		Anh Tuấn							
Đơn vị:		Khách lẻ							
Địa chỉ:									
Nội dung :		Bán lẻ							
ST T	Mã kho	Mã vật tư	Tên vật tư	TK nợ	TK có	Đvt	Số lượng	Giá	Thành tiền
01	GIADUNG	BSTSWF 12V1	Bình siêu tốc SWF12V1	63238	1561	Cái	01		
Cộng									
Tổng số tiền bằng chữ :									
Số chứng từ gốc kèm theo : 01 chứng từ									
<i>Ngày 07 tháng 11 năm 2011</i>									
<b>Người lập phiếu</b>	<b>Người nhận hàng</b>	<b>Thủ kho</b>	<b>Kế toán trưởng</b>	<b>Giám đốc</b>					
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên, đóng dấu)					

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 03 : Bảng kê bán lẻ hàng hóa, dịch vụ

### **BẢNG KÊ BÁN LẺ HÀNG HÓA, DỊCH VỤ**

Ngày 07 tháng 11 năm 2011

Tên đơn vị : **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Địa chỉ : Phố Mới – Thủy Nguyên – Hải Phòng

Mã số thuế : 0200630263

ST T	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thuế GTGT	Thành tiền	Ghi chú
01	Tai nghe Somic	Cái	01	113.636	11.364	125.000	
02	Bộ sạc GPK02GS	Bộ	01	100.000	10.000	110.000	
03	Bình siêu tốc SWF 12V1	Cái	01	154.546	15.454	170.000	
04	Máy sấy tóc EHND11	Cái	01	163.636	16.364	180.000	
	<b>Tổng cộng</b>			<b>531.818</b>	<b>53.182</b>	<b>585.000</b>	

**Người lập**

(Ký, họ tên)


**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

Cuối ngày căn cứ vào bảng kê bán lẻ hàng hóa, dịch vụ , kế toán lập hóa đơn GTGT cho các mặt hàng bán lẻ

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 04 : Hóa đơn Giá trị gia tăng số 0004225


	<b>HÓA ĐƠN</b>	Mẫu số: 01GTKT3/001			
	<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b> (Liên 3: Nội bộ)	Kí hiệu: AA/11P Số: <b>0004225</b>			
Ngày 07 tháng 11 năm 2011					
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG Mã số thuế : 0200630263 Địa chỉ: Xóm 4B Đường 10 , xã Tân Dương, huyện Thủy Nguyên , TP Hải Phòng Số tài khoản: Điện thoại: 0313.974107 Fax : 0313.972927					
Họ tên người mua hàng: Khách lẻ Tên đơn vị: Địa chỉ: Số TK: Hình thức thanh toán: TM MST:					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	Tai nghe Somic	Cái	01	113.636	113.636
02	Bộ sạc GPK02GS	Bộ	01	100.000	100.000
03	Bình siêu tốc SWF 12V1	Cái	01	154.546	154.546
04	Máy sấy tóc EHND11	Cái	01	163.636	163.636
Cộng tiền hàng:					531.818
Thuế suất giá trị gia tăng: 10%		Tiền thuế giá trị gia tăng:		53.182	
Tổng cộng tiền thanh toán:					585.000
Số tiền viết bằng chữ: Năm trăm tám mươi lăm nghìn đồng chẵn					
<b>Người mua hàng</b> (Kí, ghi rõ họ tên)		<b>Người bán hàng</b> (Ký, ghi rõ họ tên)		<b>Thủ trưởng đơn vị</b> (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
( Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn )					

In tại công ty Cổ phần ACS Việt Nam – Số 5 Hồ Xuân Hương, HP – ĐT : 0313 745 069 – MST: 0200124348

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ví dụ 2 : Ngày 22/11/2011, công ty bán cho cửa hàng điện tử Khánh Chi 15 chiếc Tivi Samsung 21B501 theo hóa đơn GTGT số 0004755 với số tiền là 25.492.500 VNĐ, cửa hàng Khánh Chi chưa thanh toán

### Biểu số 05 : Hóa đơn GTGT số 0004755

	<b>HÓA ĐƠN</b>	Mẫu số: 01GTKT3/001			
	<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b> (Liên 3: Nội bộ) Ngày 22 tháng 11 năm 2011	Kí hiệu: AA/11P Số: <b>0004755</b>			
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG Mã số thuế : 0200630263 Địa chỉ: Xóm 4B Đường 10 , xã Tân Dương, huyện Thủy Nguyên , TP Hải Phòng Số tài khoản: Điện thoại: 0313.974107 Fax : 0313.972927					
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Cửa hàng điện tử Khánh Chi Địa chỉ: Gia Lộc – Hải Dương Số TK: Hình thức thanh toán: TM/CK MST:					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	Tivi Samsung 21 B501	Cái	15	1.545.000	23.175.000
Cộng tiền hàng:					23.175.000
Thuế suất giá trị gia tăng: 10%		Tiền thuế giá trị gia tăng:		2.317.500	
Tổng cộng tiền thanh toán:					25.492.500
Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi năm triệu bốn trăm chín mươi hai nghìn năm trăm đồng					
<b>Người mua hàng</b> (Kí, ghi rõ họ tên)		<b>Người bán hàng</b> (Ký, ghi rõ họ tên)		<b>Thủ trưởng đơn vị</b> (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
( Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn )					

In tại công ty Cổ phần ACS Việt Nam – Số 5 Hồ Xuân Hương, HP –ĐT : 0313 745 069 – MST: 0200124348



# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 06 : Biên bản giao nhận hàng hóa



### **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B Đường 10, xã Tân Dương, huyện Thủy Nguyên, Tp Hải Phòng

ĐT : 0313974107----- Fax : 0313.972972

Website : [www.hoadung.vn](http://www.hoadung.vn)

### **BIÊN BẢN GIAO NHẬN HÀNG HÓA**

Hôm nay, ngày 22 tháng 11 năm 2011 tại Xóm 4B Đường 10, Tân Dương, Thủy Nguyên, Hải Phòng

Chúng tôi gồm :

Bên A (bên giao hàng) : **CÔNG TY CPTM HÒA DUNG**

- Địa chỉ : Xóm 4B đường 10 Tân Dương , Thủy Nguyên, Hải Phòng
- Mã số thuế : 0200630263
- Người đại diện : Tô Bá Hòa
- Chức vụ : Giám đốc

Bên B ( bên nhận hàng ) : **CỬA HÀNG ĐIỆN TỬ KHÁNH CHI**

- Địa chỉ : Gia Lộc – Hải Dương
- Người đại diện: Anh Hùng
- Chức vụ:

Hai bên cùng thống nhất về số lượng và giá trị hàng hóa như sau :

STT	Hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	Tivi Samsung 21B501	Cái	15	1.699.500	25.492.500
<b>Tổng cộng</b>					<b>25.492.500</b>

Tất cả hàng hóa đều mới , chưa được bóc dỡ

Biên bản được lập thành 02(hai) bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau

**ĐẠI DIỆN BÊN A**

**ĐẠI DIỆN BÊN B**

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Sau khi đã giao hàng và làm thủ tục cho khách hàng, kế toán nhập số liệu vào phần mềm kế toán. Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 0004755, kế toán nhập số liệu vào máy tính theo trình tự sau:

Chọn phân hệ *Bán hàng và công nợ phải thu* → *Hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho* → Chọn "*mới*" để nhập số liệu từ hóa đơn giá trị gia tăng.

### *Màn hình giao diện hóa đơn kiêm phiếu xuất kho HD 0004755*

**Hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho. Kỳ: 01/11/11 - 30/11/11**

Loại hoá đơn: 1 Ngày hạch toán: 22/11/2011  
Mã khách: KHANHCHI Cửa hàng điện tử Khánh Chi Ngày lập c.từ: 22/11/2011  
Địa chỉ: Gia Lộc- Hải Dương Số dư: 0 Quyền số: AAN  
Ng. mua hàng: Anh Hùng MST Số seri: AA/11P  
Diễn giải: Bán Tivi Samsung 21B501 Số hóa đơn: HD0004755  
Mã nx (k. nợ): 1311 NVBH Chọn hdb Tỷ giá: VND 1

Stt	Mã vật tư	Tên hàng	Đvt	Mã kho	Mã vv	Tồn kho	Số lượng	Giá bán VND	Thành tiền VND
1	T21B501SA	Ti vi Samsung 21B501	cái	TIVI			15,00	1 545 000	23 175 000

Sửa ht thuế Sửa tiền thuế Tính thuế theo giá trước chiết khấu

Số lượng: 15,00 Tiền hàng: 23 175 000 Hạn tt: 0  
Mã thuế: 10 10,00% Tk thuế: 1311 / 33311 Tiền ck: Hạn c. khấu  
Cục thuế: Nhóm hàng: Tiền sau ck: 23 175 000 Hình thức tt  
Ghi chú: Tiền thuế: 2 317 500  
Trạng thái: Đã ghi sổ cái Trạng thái in: 0 Thông tin Tổng tt: 25 492 500

Lưu Mới Sao chép In c.từ Sửa Xóa Xếp Tìm Quay ra

15/18 Ten\_QS: Hoa đơn bán hàng ki hieu seri AA/N 9:15:03

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 07 : Phiếu xuất kho HD 0004755

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4b đường 10 – Xã Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

Số : HD 0004755

### PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 22 tháng 11 năm 2011

Người nhận hàng:

Đơn vị: Cửa hàng điện tử Khánh Chi

Địa chỉ: Gia Lộc – Hải Dương

Nội dung : Bán Tivi Samsung 21B501

STT	Mã kho	Mã vật tư	Tên vật tư	TK nợ	TK có	Đvt	Số lượng	Giá	Thành tiền
1	TIVI	T21B501 SA	Tivi Samsung 21B501	6321	1561	Cái	15		
Cộng									

Tổng số tiền bằng chữ :

Số chứng từ gốc kèm theo : 01 chứng từ

Ngày 22 tháng 11 năm 2011

**Người lập phiếu**

**Người nhận hàng**

**Thủ kho**

**Kế toán trưởng**

**Giám đốc**

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

## Màn hình giao diện tính giá xuất kho trung bình tháng

The screenshot shows a software window titled "Cong ty CPTM Hoa Dung" with a sub-window "Tính giá trung bình". The sub-window contains the following fields and options:

- Từ kỳ: 11, Năm: 2011, Ngày: 01/11/2011
- Đến kỳ: 11, Năm: 2011, Ngày: 30/11/2011
- Kho: [Empty]
- Vật tư: [Empty]
- Tài khoản vật tư: [Empty]
- Nhóm vật tư 1: [Empty]
- Nhóm vật tư 2: [Empty]
- Nhóm vật tư 3: [Empty]
- Tạo px chênh lệch giá trị tồn kho: 0
  - 0 - Không tạo px chênh lệch giá trị tồn kho
  - 1 - Tạo px chênh lệch cho các trường hợp số lượng = 0, tiền khác 0
  - 2 - Tạo px chênh lệch cho tất cả các trường hợp có ps chênh lệch
- Cập nhật giá trung bình: 1
  - 0 - Tính giá trung bình rồi cập nhật vào thẻ kho
  - 1 - Tính giá trung bình rồi cập nhật vào thẻ kho và sổ cái
  - 2 - Cập nhật giá trung bình đã tính vào sổ cái
- Ngày bắt đầu áp giá xuất tức thời: 01/11/2011

Buttons: Nhận, Hủy bỏ. Status: F5 - Tra cứu. Bottom bar: M\_dmrhvt (c:\Vast\va10.1\cod\dmrhvt.dbf), Record: None, Record Unlocked, 16:20:41.

Riêng đối với cột Giá vốn VNĐ, tiền vốn VNĐ máy tính sẽ tự động cập nhật vào hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho sau khi tính giá trung bình của hàng hóa cuối tháng. Vì vậy, khi in ra các sổ sách có liên quan, nghiệp vụ ghi nhận giá vốn vẫn được phản ánh đồng thời với nghiệp vụ ghi nhận doanh thu

Vào ngày 30/11/2011, kế toán tính giá trung bình của hàng hóa trên phần mềm kế toán FAST. Trong ví dụ minh họa này, phần mềm sẽ tính giá trung bình của hàng hóa tại tháng 11/2011. Kế toán vào phân hệ *Kế toán hàng tồn kho* → *Tính giá trung bình*. Khi đó sẽ xuất hiện hộp thoại, kế toán nhập tháng cần tính giá trung bình ( Từ 01/11/2011 đến 30/11/2011). Sau đó, kích vào "*nhận*" để chương trình thực hiện tính giá trung bình. Máy tính sẽ tự động phản ánh phần giá vốn hàng bán vào *hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho*. Khi đó, các số liệu của "*giá vốn VNĐ* và *tiền vốn VNĐ*" ở hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho sẽ tự động được chuyển vào các sổ sách có liên quan đến nghiệp vụ ghi nhận giá vốn: Sổ nhật ký chung, sổ cái TK 632; sổ chi tiết TK 632

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

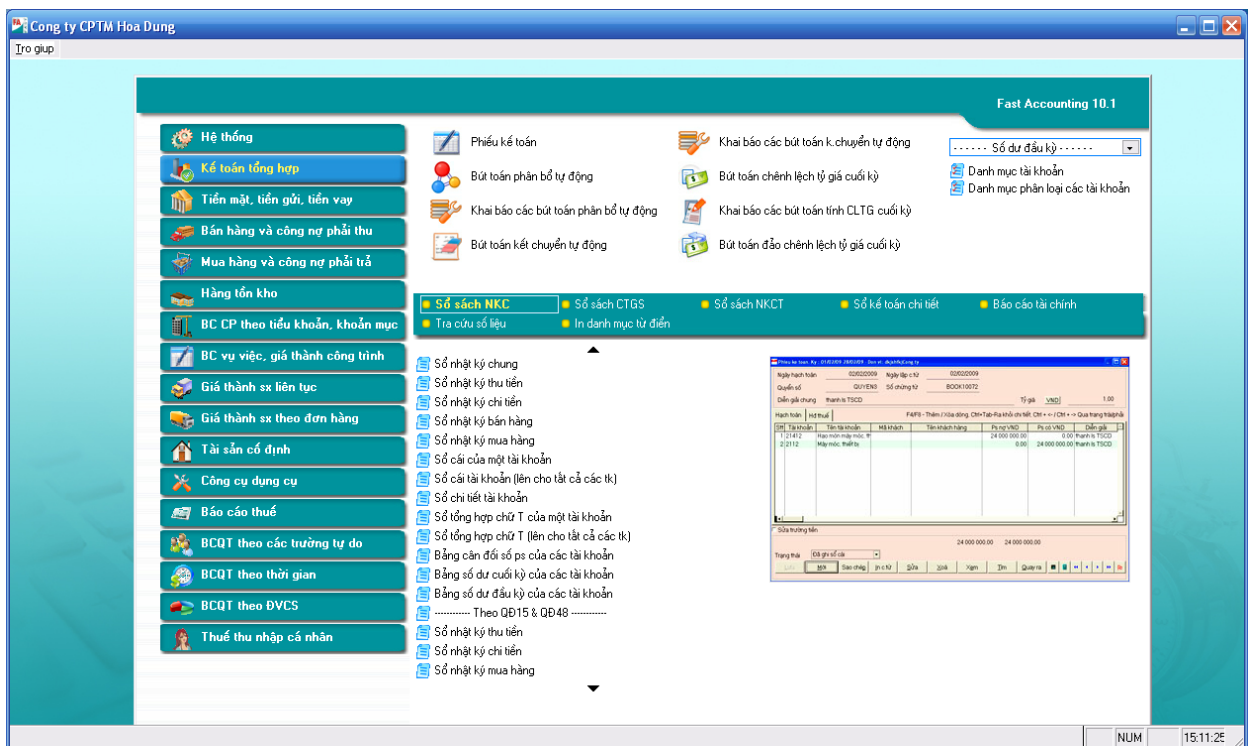
Đề in “Sổ chi tiết bán hàng” , chọn phân hệ *Bán hàng và công nợ phải thu*  
→ *BC bán hàng* → *Sổ chi tiết bán hàng*

Đề in “Sổ nhật ký chung” , chọn phân hệ *Kế toán tổng hợp* → *Sổ sách NKC* → *Sổ nhật ký chung* chọn ngày từ 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011 , ấn “*Nhận*” để xem , F7 để in .

Đề in “Sổ cái” , chọn phân hệ *Kế toán tổng hợp* → *Sổ sách NKC* → *Sổ cái tài khoản* , chọn TK 511,632 chọn ngày từ 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011 , ấn “*Nhận*” để xem , F7 để in .

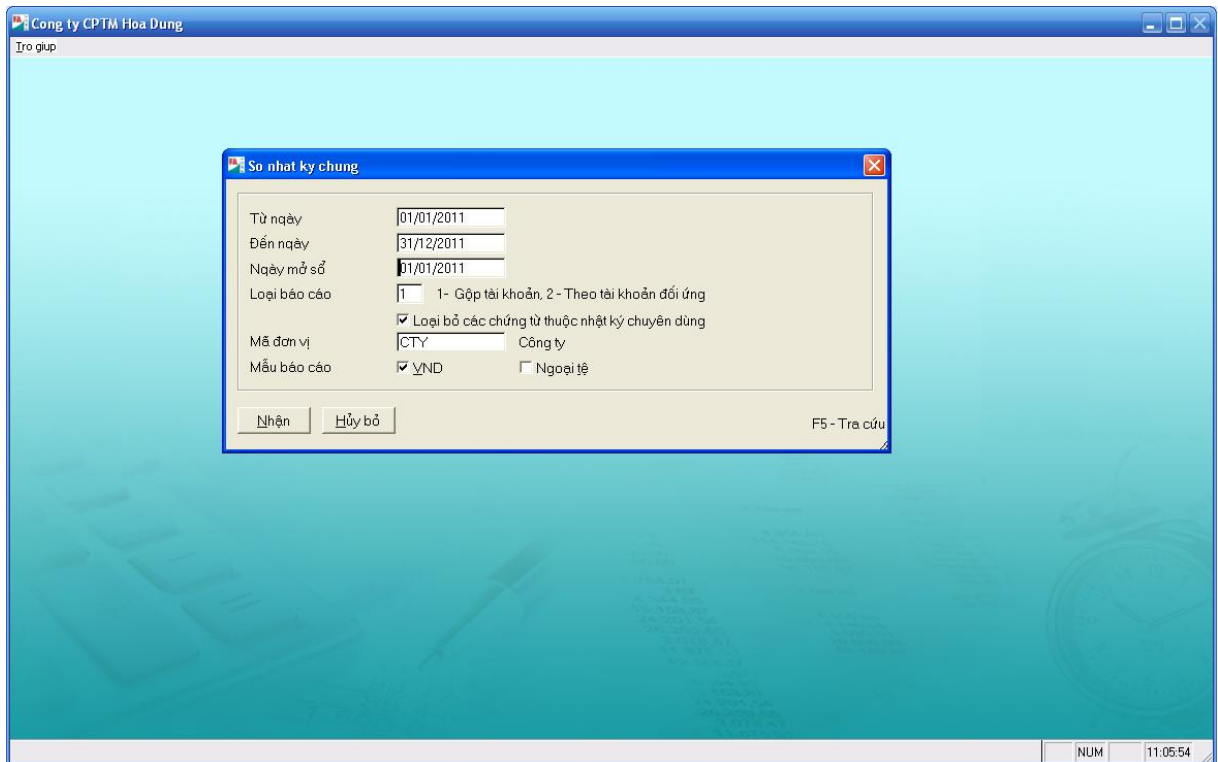
Đề in “Sổ chi tiết” , chọn phân hệ *Kế toán tổng hợp* → *Sổ sách NKC* → *Sổ chi tiết tài khoản* , chọn TK 511138, 63238 , 511111, 63211 chọn ngày từ 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011 , ấn “*Nhận*” để xem , F7 để in .

## Màn hình giao diện Kế toán tổng hợp

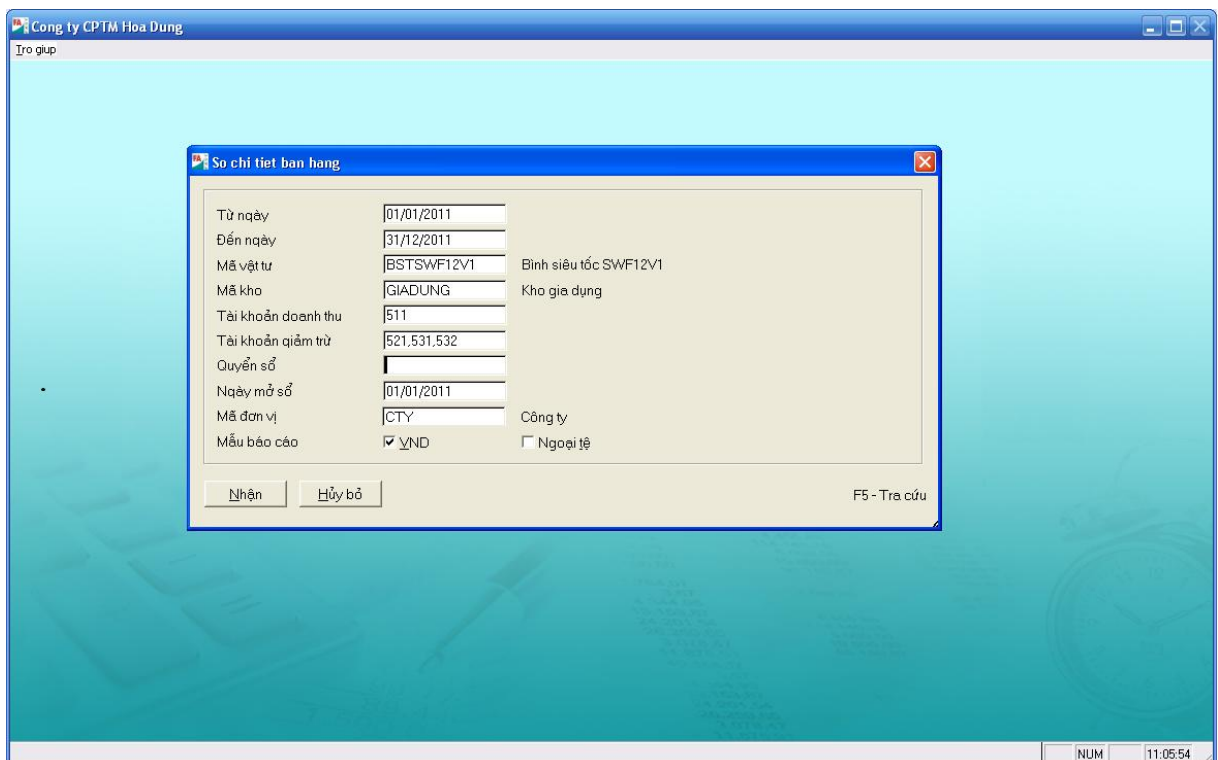


# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Màn hình giao diện xem Sổ Nhật ký chung

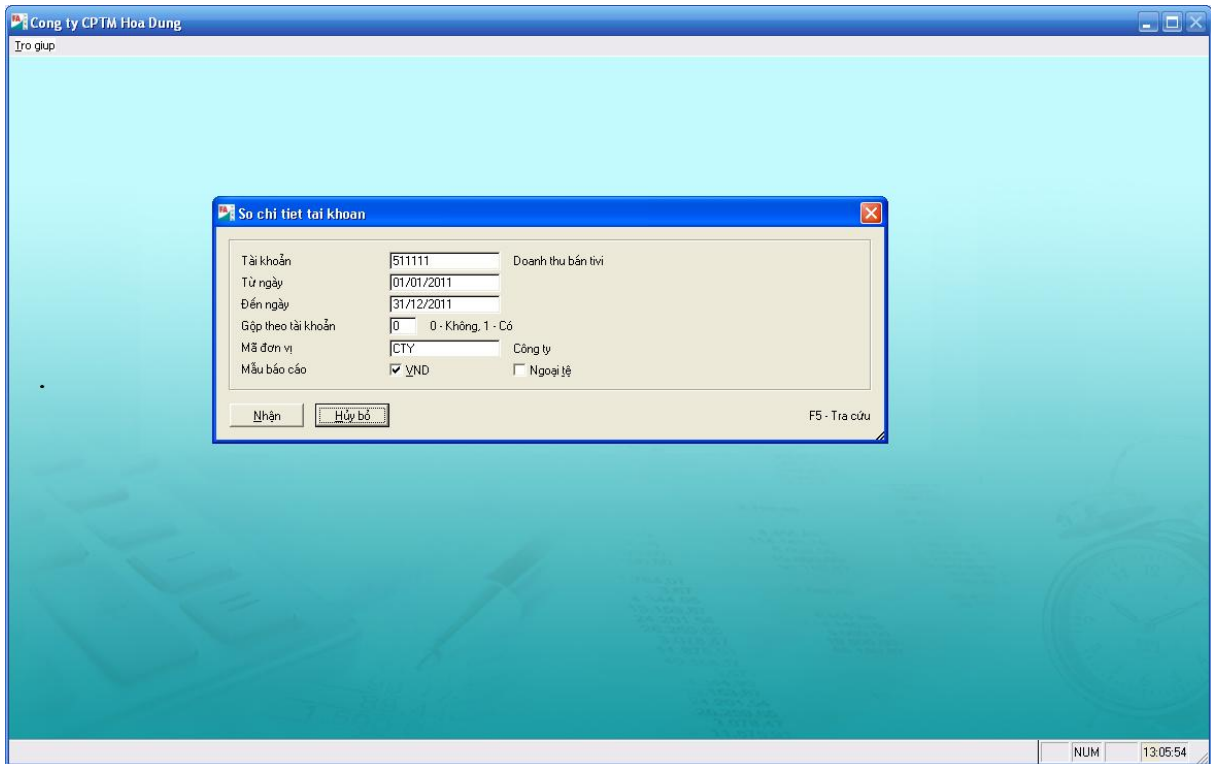


## Màn hình giao diện xem Sổ chi tiết bán hàng

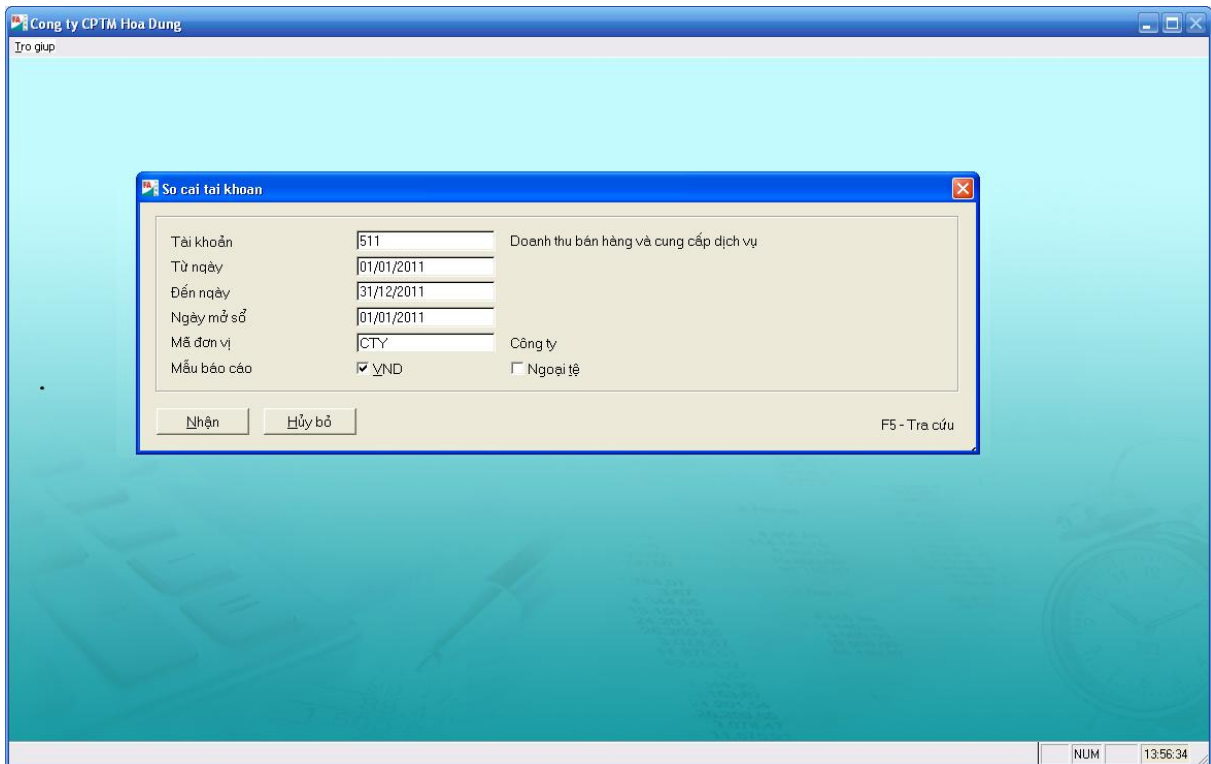


# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Màn hình giao diện xem Sổ chi tiết TK 511111



## Màn hình giao diện xem Sổ cái TK 511



# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 08 : Trích Sổ nhật ký chung năm 2011

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

Mẫu số: S03a-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ

- BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

## SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH			Nợ	Có
		.....			
01/11	PC01/11	Nộp tiền vào tài khoản Vietinbank			
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11211	100.000.000	
		Tiền mặt	1111		100.000.000
01/11	HD 0004175	Bán máy giặt Pana F90H1			
		Giá vốn hàng bán máy giặt	63223	11.321.212	
		Hàng hóa	1561		11.321.212
		Phải thu ngắn hạn người bán	1311	13.999.000	
		Doanh thu bán hàng hóa	511123		12.726.000
		Thuế GTGT đầu ra phải nộp	33311		1.273.000
		.....			
07/11	BK07.1/ 11	Bán lẻ (bình siêu tốc SWF 12V1)			
		Giá vốn bán đồ gia dụng khác	63238	125.800	
		Hàng hóa	1561		125.800
07/11	PT25.1/ 11	Thu tiền bán bình siêu tốc SWF 12V1			
		Tiền mặt VNĐ	1111	170.000	
		Doanh thu bán đồ gia dụng khác	511138		154.546
		Thuế GTGT đầu ra phải nộp	33311		15.454
		.....			
22/11	UNC34/ 11	LG nhận tiền hàng			
		Phải trả ngắn hạn người bán	3311	427.000.000	
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11212		427.000.000



## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

22/11	HD 0004755	Bán TIVI Samsung 21B501 cho Cửa hàng điện tử Khánh Chi			
		Giá vốn hàng bán	63211	22.834.095	
		Hàng hóa	1561		22.834.095
		Phải thu ngắn hạn khách hàng	1311	25.492.500	
		Doanh thu bán hàng hóa	51111		23.175.000
		Thuế GTGT đầu ra phải nộp	33311		2.317.500
		.....			
27/11	MN56/ 11	Mua hàng công ty LGVN			
		Hàng hóa	1561	88.200.000	
		Thuế GTGT được khấu trừ	13311	8.820.000	
		Phải trả ngắn hạn người bán	3311		97.020.000
		.....			
		<b>Cộng SPS</b>		<b>898.506.238.727</b>	<b>898.506.238.727</b>

*Ngày 31 tháng 12 năm 2011*

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## **Biểu số 09 : Sổ chi tiết bán hàng Bình siêu tốc SWF12V1**

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

Mẫu số: S17-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ - BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

### **SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên sản phẩm, hàng hóa dịch vụ BSTSWF12V1- Bình siêu tốc SWF 12V1  
Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521,531,532)
07/11	BK07.1/11	07/11	Bán lẻ	1111	1	154.546	154.546		
05/12	<b>HĐ</b> <b>0004988</b>	05/12	Bán lẻ	1111	1	154.546	154.546		
			Cộng		2		309.092		

Doanh thu thuần : 309.092  
Giá vốn hàng bán: 251.600  
Lãi gộp: 57.492

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 10 : Sổ chi tiết tài khoản 511138

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản 511138 - Doanh thu bán đồ gia dụng khác  
Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị :**Đồng**

Số dư đầu kỳ:**0**

Chứng từ		KHÁCH HÀNG	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
			.....			
03/11	PT12.1/11	Khách lẻ	Máy sấy Panasonic 5934	1111		389.000
03/11	HĐ 0004269	Cửa hàng điện tử Minh Kha	Bộ nồi Tianxi TOT0903C	1311		450.500
			.....			
07/11	PT25.1/11	Khách lẻ	Bán lẻ (bình siêu tốc )	1111		154.546
			.....			
24/11	HĐ 0004867	Công ty CP điện tử Hoàng Ngân	Bán ổn áp 5K SH	1111		1.350.000
24/11	HĐ 0004871	Cửa hàng điện tử Hải Mùi	Bán bình đun siêu tốc KTB 335	1311		3.260.000
			.....			
31/12	PKT		K/c doanh thu bán hàng hóa khác 511138	9111	251.687.683	
			.....			
			Cộng SPS		<b>251.687.683</b>	<b>251.687.683</b>

Số phát sinh nợ : **251.687.683**

Số phát sinh có : **251.687.683**

Số dư cuối kỳ : **0**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Kế toán ghi sổ  
(Ký. họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký. họ tên)

Giám đốc  
(Ký. họ tên . đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 11 : Sổ chi tiết tài khoản 63238

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản 63238 – Giá vốn đồ gia dụng khác

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị :Đồng

Số dư đầu kỳ:0

Chứng từ		KHÁCH HÀNG	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
			.....			
03/11	HĐ 0004269	Cửa hàng điện tử Minh Kha	Bộ nồi Tianxi TOT0903C	1561	415.833	
07/11	BK07.1/11	Khách lẻ	Bán lẻ (bình siêu tốc SWF12V1)	1561	125.800	
08/11	HĐ 0004227	Khách lẻ	Bán bếp gas Lucky home 222K	1561	645.357	
			.....			
24/11	HĐ 0004867	Công ty CP điện tử Hoàng Ngân	Bán ôn áp 5KSH	1561	1.118.000	
24/11	HĐ 0004871	Cửa hàng điện tử Hải Mùi	Bán bình đun siêu tốc KTB 335	1561	2.844.000	
			.....			
31/12	PKT		Kết chuyển giá vốn hàng hóa khác	9111		225.066.804
			.....			
			<b>Cộng SPS</b>		<b>225.066.804</b>	<b>225.066.804</b>

Số phát sinh nợ : 225.066.804

Số phát sinh có : 225.066.804

Số dư cuối kỳ : 0

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Kế toán ghi sổ  
(Ký. họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký. họ tên)

Giám đốc  
(Ký. họ tên . đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## **Biểu số 12 : Sổ chi tiết bán hàng Tivi Samsung 21B501**

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

Mẫu số: S17-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ - BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

### **SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên sản phẩm, hàng hóa dịch vụ : T21B501SA- Tivi Samsung 21B501  
Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
			.....						
10/11	HĐ 0004305	10/11	Bán tivi SamSung 21B501 cho CHĐT Trần Chung	1111	20	1.545.000	30.900.000		
22/11	HĐ 0004755	22/11	Bán tivi SamSung 21B501 cho CHĐT Khánh Chi	1311	15	1.545.000	23.175.000		
			.....						
			Cộng		166		257.890.445		

Doanh thu thuần : 257.890.445  
Giá vốn hàng bán: 170.308.000  
Lãi gộp: 87.582.445

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 13 : Sổ chi tiết TK 51111

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản 51111- Doanh thu bán tivi  
Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị :Đồng  
Số dư đầu kỳ:0

Chứng từ		KHÁCH HÀNG	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
			.....			
01/11	PT02.1/11	Cửa hàng điện tử Hiên Vỹ	Bán Tivi Samsung 43D490	1111		9.273.000
01/11	PT03.1/11	Khách lẻ	Bán Tivi LG LCD 42PT350	1111		9.170.000
			.....			
15/11	HĐ 0004423	Cửa hàng điện tử Anh Chinh	Xuất bán Tivi LG26FS6	1311		26.686.000
15/11	PT35.1/11	Công ty CP Misa	Bán Tivi PANA30X30V	1111		7.281.181
			.....			
22/11	HĐ 0004755	Cửa hàng điện tử Khánh Chi	Bán Tivi Samsung 21B501	1311		23.175.000
			.....			
30/11	HĐ 0004932	Cửa hàng điện tử Lý Đường	Bán Tivi LG 21FU4	1311		4.800.000
30/11	HĐ 0004932	Cửa hàng điện tử Lý Đường	Bán Tivi LG29 FU5	1311		14.375.000
			.....			
31/12	PKT		Kết chuyển doanh thu bán tivi	9111	36.390.292.903	
			.....			
			Cộng SPS		<b>36.390.292.903</b>	<b>36.390.292.903</b>

Số phát sinh nợ : 36.390.292.903

Số phát sinh có : 36.390.292.903

Số dư cuối kỳ : 0

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Kế toán ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên . đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 14 : Sổ chi tiết TK 63211

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

#### SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản 63211 – Giá vốn hàng bán tivi

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị :**Đồng**

Số dư đầu kỳ:**0**

Chứng từ		KHÁCH HÀNG	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
			.....			
13/11	HĐ 0004380	Cửa hàng điện tử Nam Ánh	Bán Tivi TCL 24D19	1561	9.332.414	
13/11	HĐ 0004385	Khách lẻ	Bán Tivi Samsung 32B530	1561	7.796.046	
			.....			
19/11	HĐ 0004598	Cửa hàng điện tử Thủy Hưng	Xuất bán Tivi LG LCD 32LK311	1561	16.686.000	
19/11	HĐ 0004603	Cty TNHH Trung Đức	Bán Tivi Samsung 50C550	1561	20.327.500	
			.....			
22/11	HĐ 0004755	Cửa hàng điện tử Khánh Chi	Bán Tivi Samsung 21B501	1561	22.834.095	
22/11	HĐ 0004756	Trường mầm non Lâm Động	Bán Tivi Samsung 51D450	1561	14.135.160	
			.....			
30/11	HĐ 0004930	Cửa hàng điện tử Vinh Hương	Bán Tivi PANA 21FX28	1561	8.100.796	
30/11	HĐ 0004932	Cửa hàng điện tử Lý Đường	Bán Tivi LG29 FU5	1561	13.666.030	
			.....			
31/12	PKT		Kết chuyển giá vốn bán tivi	9111		35.866.188.916
			.....			
			<b>Cộng SPS</b>		<b>35.866.188.916</b>	<b>35.866.188.916</b>

Số phát sinh nợ : **35.866.188.916**

Số phát sinh có : **35.866.188.916**

Số dư cuối kỳ : **0**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Giám đốc

(Ký. họ tên . đóng dấu)

Kế toán ghi sổ

(Ký. họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký. họ tên)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 15 : Trích Sổ cái TK 511

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### SỔ CÁI

**Tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

Từ ngày 01 /01/ 2011 đến ngày 31/ 12/ 2011

Đơn vị tính: Đồng

CHỨNG TỪ		KHÁCH HÀNG	DIỄN GIẢI	SHTK	PHÁT SINH	
Số hiệu	NT				Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>		-	-
			.....			
PT01.1/11	01/11	Cửa hàng điện tử Minh Phương	Bán máy giặt Pana F90H1	1111		12.726.000
HĐ 0004176	01/11	Cửa hàng điện tử Hiền Vỹ	Bán tivi Samsung và Pana	1311		20.900.000
			.....			
PT25.1/11	07/11	Khách lẻ	Bán lẻ (bình siêu tốc SWF 12V1)	1111		154.546
HĐ 0004226	07/11	Công ty TNHH Chiến Liệu	Bán TCL LCD L40P11	1311		20.454.545
HĐ 0004755	22/11	Cửa hàng điện tử Khánh Chi	Bán TIVI Samsung 21B501	1311		23.175.000
PT58.1/11	22/11	Khách lẻ	Bán lẻ (nồi cơm SHARP KS18)	1111		972.727
			.....			
HĐ 0004921	28/11	Cửa hàng điện tử Hoan Hăng	Bán tivi và tủ lạnh	1311		16.000.000
PT68.1/11	28/11	Khách lẻ	Điện thoại SSI9003 (W)	1111		8.544.444
BC54/11	28/11	Cửa hàng điện tử Hà IC	Bán tivi Sony 32BX320	1311		6.181.000
			.....			
HĐ0004932	30/11	Cửa hàng điện tử Lý Đường	Bán tivi	1131		26.229.000
			.....			



## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu đồ điện tử- âm thanh 51111			
			Doanh thu bán tivi 51111	9111	36.390.292.903	
			Doanh thu bán loa-âm ly 51112	9111	332.148.121	
PKT	31/12		Doanh thu bán đầu đĩa 51113	9111	379.711.901	
			Kết chuyển doanh thu đồ điện lạnh 51112			
			Doanh thu bán tủ lạnh 511121	9111	20.815.557.186	
			Doanh thu bán điều hòa 511122	9111	4.959.981.873	
			Doanh thu bán máy giặt 511123	9111	18.162.515.065	
PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu đồ gia dụng 51113			
			Doanh thu bán bàn là 511131	9111	140.090.875	
			Doanh thu bán lò vi sóng 511132	9111	265.578.924	
			Doanh thu bán máy làm nước 511133	9111	88.241.732	
			Doanh thu bán máy xay 511134	9111	62.382.600	
			Doanh thu bán máy hút bụi 511135	9111	151.523.645	
			Doanh thu bán nồi cơm điện 511136	9111	250.668.965	
			Doanh thu bán bếp từ 511137	9111	190.262.811	
			Doanh thu bán đồ gia dụng khác 511138	9111	251.687.683	
PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu tủ quây 51114	9111	521.301.964	
PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu máy tính 51115	9111	902.239.262	
PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu máy in 51116	9111	112.867.621	
PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu điện thoại 51117	9111	190.427.876	
PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu máy ảnh- máy quay 51118	9111	524.355.152	
PKT	31/12	-	Kết chuyển doanh thu bán hàng hóa khác 51119	9111	268.194.214	
			.....			
			<b>Cộng SPS</b>		<b>84.960.030.373</b>	<b>84.960.030.373</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>		<b>-</b>	<b>-</b>

Ngày 31 tháng 12 năm 2011.

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 16 : Trích Sổ cái TK 632

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

## SỔ CÁI

Tài khoản 632- Giá vốn hàng bán  
Từ ngày 01 /01/ 2011 đến ngày 31/ 12/ 2011

Đơn vị tính: Đồng

CHỨNG TỪ		KHÁCH HÀNG	DIỄN GIẢI	SHTK	PHÁT SINH	
Số hiệu	NT				Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
			.....			
BK07.1/11	07/11	Khách lẻ	Bán lẻ (bình siêu tốc SWF12V1)	1561	125.800	
			.....			
HĐ 0004295	09/11	Khách lẻ	Bếp từ SANY 20FC	1561	775.455	
HĐ 0004296	09/11	Cửa hàng điện tử Xuân Đàm	Bán tivi LG 21FU4	1561	34.164.420	
HĐ 0004297	10/11	Công ty TNHH Thành Trung	Máy làm nước Kangaru KG43	1561	1.316.113	
	....		.....		....	....
HĐ 0004753	22/11	Cửa hàng điện tử Mạnh Tiến	Bán máy giặt LG WF- C7217	1561	14.918.470	
HĐ 0004753	22/11	Cửa hàng điện tử Mạnh Tiến	Bán tủ lạnh PANA BU303	1561	10.566.956	
HĐ 0004754	22/11	Khách lẻ	Bán tivi Sony 32 BX320	1561	6.545.396	
HĐ 0004755	22/11	Cửa hàng điện tử Khánh Chi	Bán tivi SamSung 21B501	1561	22.834.095	
HĐ 0004756	22/11	Trường mầm non Lâm Động	Bán tivi Samsung 51D450	1561	14.135.160	
			.....			

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn đồ điện tử- âm thanh 6321			
			Giá vốn bán tivi 63211	9111		35.866.188.916
			Giá vốn bán loa-âm ly 63212	9111		281.806.905
			Giá vốn bán đầu đĩa 63213	9111		392.496.044
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn đồ điện lạnh 6322			
			Giá vốn bán tủ lạnh 63221	9111		20.569.464.528
			Giá vốn bán điều hòa 63222	9111		4.733.912.237
			Giá vốn bán máy giặt 63223	9111		17.901.558.498
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn đồ gia dụng 6323			
			Giá vốn bán bàn là 63231	9111		103.726.099
			Giá vốn bán lò vi sóng 63232	9111		187.145.247
			Giá vốn bán máy làm nước 63233	9111		98.333.300
			Giá vốn bán máy xay 63234	9111		66.160.147
			Giá vốn bán máy hút bụi 63235	9111		123.582.489
			Giá vốn bán nồi cơm điện 63236	9111		225.804.108
			Giá vốn bán bếp từ 63237	9111		164.852.369
			Giá vốn bán đồ gia dụng khác 63238	9111		225.066.804
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn tủ quày 6324	9111		347.009.693
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn máy tính 6325	9111		848.901.574
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn máy in 6326	9111		52.001.087
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn điện thoại 6327	9111		177.980.069
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn máy ảnh- máy quay 6328	9111		464.419.835
PKT	31/12	-	Kết chuyển giá vốn bán hàng hóa khác 6329	9111		241.236.120
			<b>Cộng SPS</b>		<b>83.071.646.069</b>	<b>83.071.646.069</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>		-	-

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)

### 2.2.1.2.2 *Kế toán chi phí kinh doanh*

#### Chứng từ sử dụng:

- Phiếu chi
- Giấy đề nghị thanh toán
- Hóa đơn giá trị gia tăng
- Bảng thanh toán lương
- Bảng tính và phân bổ khấu hao
- Các chứng từ khác có liên quan

#### Tài khoản sử dụng:

TK 642 – Chi phí kinh doanh

#### + **TK 6421 "Chi phí bán hàng"**

✓ Các TK cấp 3:

- TK64211 : Chi phí nhân viên bán hàng
- TK64212 : Chi phí xăng dầu
- TK 64213 : Chi phí dụng cụ đồ dùng
- TK 64214 : Chi phí khấu hao TSCĐ

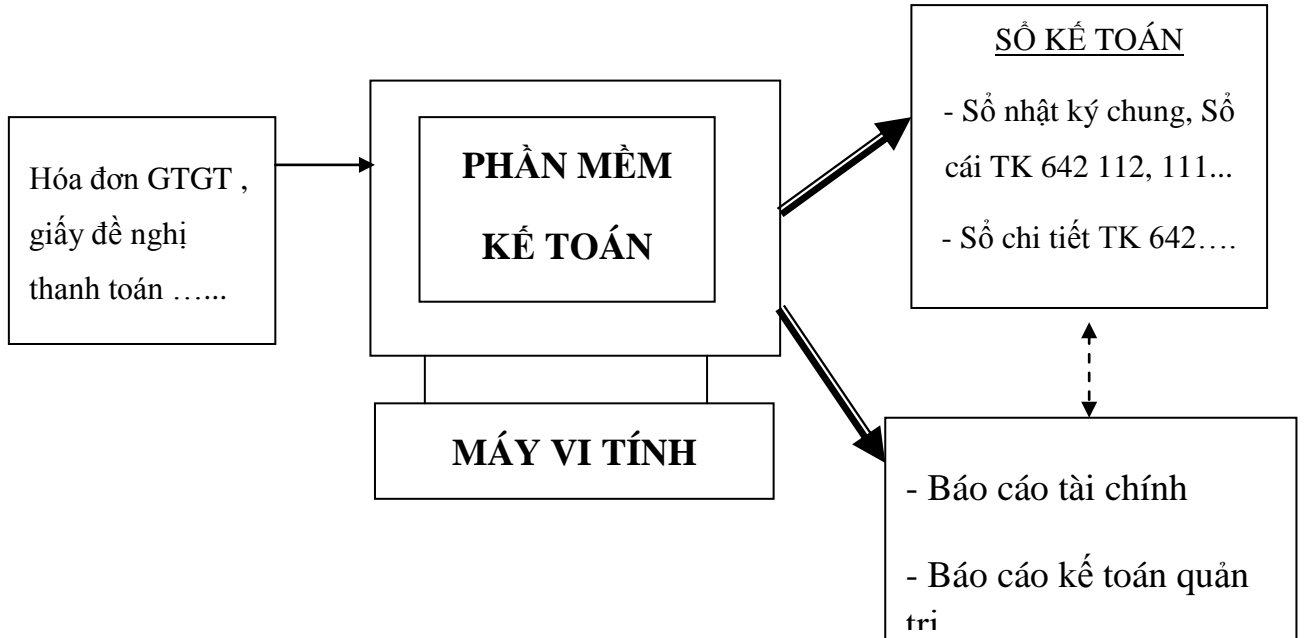
#### + **TK 6422 "Chi phí quản lý doanh nghiệp"**

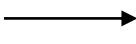


✓ Các TK cấp 3:

- TK 64221: Chi phí nhân viên quản lý
- TK 64223: Chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng
- TK 64227: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 64228: Chi phí khác

## Phương pháp hạch toán:

### Sơ đồ 2.6 : Quy trình hạch toán chi phí kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung



- Ghi chú :**
-  Nhập số liệu hàng ngày
  -  In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối quý, cuối năm
  -  Đối chiếu, kiểm tra

## Ví dụ minh họa

Ví dụ 1: Ngày 11/11/2011 mua 500l xăng không chì RON 92 tại công ty xăng dầu khu vực III để phục vụ cho xe chở hàng với số tiền là 10.400.000VNĐ thanh toán bằng tiền mặt

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 17 : Hóa đơn GTGT số 0182423

**HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG** Ngày 11 tháng 11 năm 2011 Mẫu số :01GTKT3/001  
**CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III** Mã xuất 54 Mã nguồn 30 Ký hiệu : AA/11P  
Số hóa đơn : số : 0182423  
KV3001327-54-033006

Đơn vị bán : **Công ty Xăng dầu khu vực III** Đơn vị mua : Cty CPTM Hòa Dung  
Địa chỉ : Số 1- Sô Dầu – Hồng Bàng- HP Địa chỉ: Tân Dương – TN- HP  
Kho xuất : CHKV3001327 Mã số thuế : 0200630263  
Mã số thuế : **0200120833** Hình thức thanh toán : TM

### LIÊN 2 : GIAO KHÁCH HÀNG

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
	Xăng không chì RON 92	LÍT	500.00	18.000	9.000.000

- Tổng cộng tiền hàng: 9.000.000
- Tiền thuế GTGT (1x10%) 900.000
- Phí xăng dầu (1000đ/l) 500.000
- Tổng cộng tiền thanh toán 10.400.000**

(Bằng chữ : Mười triệu bốn trăm ngàn đồng chẵn )

**Người mua hàng**

(Ký, ghi rõ họ tên)

**Người bán hàng**

(Ký, ghi rõ họ tên)

**Thủ trưởng đơn vị**

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 0182423 kê toán tiến hành nhập số liệu vào phần mềm kê toán theo các bước

Từ màn hình Window , nhấp đúp vào phần mềm kê toán Fast Accouting , đăng nhập. Chọn phân hệ *Tiền mặt tiền gửi tiền vay* → *Phiếu chi tiền mặt* → *Mới* để nhập số liệu . Sau khi nhập xong , chọn *Lưu* , để in *Phiếu chi* chọn *In chứng từ*.

## Màn hình giao diện phiếu chi PC17/11

Phiếu chi tiền mặt. Kỳ : 01/01/11 - 31/12/11

Loại phiếu chi	8	T/đ chi phí trực tiếp bằng tiền	Ngày ht	11/11/2011
Mã khách	XANGDAU	Công ty xăng dầu khu vực III	Ngày lập pc	11/11/2011
Địa chỉ	Sở Dầu- Hồng Bàng- Hải Phòng		Quyển số	PC11
Ng. nhận tiền	Sỹ		Số phiếu chi	PC17/11
Lý do chi	Mua xăng RON 92		TGGS	VND  1
Tk có	1111	Tiền mặt Việt Nam	Hạn tt	0

Hạch toán | Hủy thuế | F4 - Thêm dòng, F5 - Tính TGGS, F8 - Xóa dòng, ^Tab - Ra khỏi chi tiết

Stt	Tk nợ	Tên tài khoản	Ps nợ VND	Diễn giải	Hđ	Ấu h
1	64212	Chi phí xăng dầu	9 500 000	Mua xăng RON 92	1	3

Sửa trường tiền    Sửa tỷ giá ghi sổ    Sửa thông tin thuế

Tiền hh. dv   9 500 000

Số hđ   Tiền thuế   900 000

Tổng tt   10 400 000

Trạng thái   Đã ghi sổ cái

Lưu   Mới   Sao chép   In c. từ   Sửa   Xóa   Xem   Inm   Quay ra

K\_phtmp [c:\Vast101.tmp\61539\k\_phtmp.dbf]   Exclusive   12:38:09

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 18 : Phiếu chi 17/11

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Mẫu số: 02 – TT

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ –  
BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng  
BTC)

### **PHIẾU CHI**

Ngày 11 tháng 11 năm 2011

Quyển số : PC11

Số : PC 17/11

Nợ TK 64212: 9.500.000

TK 1331: 900.000

Có TK 1111: 10.400.000

Họ tên người nhận tiền : Sỹ.....

Địa chỉ: XANGDAU – Công ty Xăng dầu khu vực III .....

Lý do chi: Mua xăng RON 92.....

Số tiền: 10.400.000

Bằng chữ : Mười triệu bốn trăm nghìn đồng chẵn

Kèm theo 01 chứng từ gốc .....

Ngày 11 tháng 11 năm 2011

<b>Giám đốc</b>	<b>Kế toán</b>	<b>Thủ quỹ</b>	<b>Người lập</b>	<b>Người nhận</b>
(Kí, họ tên,	<b>trưởng</b>	(Kí, họ tên)	<b>phiếu</b>	<b>tiền</b>
đóng dấu)	(Kí, họ tên)		(Kí, họ tên)	(Kí, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền ( viết bằng chữ) Mười triệu bốn trăm nghìn đồng

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng, bạc, đá quý): .....

+ Số tiền quy đổi: .....

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)



# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 19 : Trích Sổ nhật ký chung năm 2011

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Mẫu số: S03a-DNN

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ -  
BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng  
BTC)

### SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH			Nợ	Có
05/11	PC09/11	Trả tiền nước Chi phí quản lý dịch vụ mua ngoài	64227	1.083.950	
		Thuê GTGT được khấu trừ	1331	54.198	
		Tiền mặt VNĐ	1111		1.113.148
05/11	HĐ 0004202	Bán máy lọc nước ROBOSS 1016 cho Công ty TNHH Đức Lợi			
		Giá vốn hàng bán	63233	1.083.103	
		Hàng hóa	1561		1.083.103
		Thu tiền hóa đơn HĐ 0004202			
05/11	PT18.1/11	Tiền mặt VNĐ	1111	1.320.000	
		Doanh thu bán máy làm nước	511133		1.200.000
		Thuê GTGT phải nộp	33311		120.000
11/11	PC17/11	Mua xăng			
		Chi phí xăng dầu	64212	9.500.000	
		Thuê GTGT được khấu trừ	1331	900.000	
		Tiền mặt VNĐ	1111		10.400.000
11/11	UNC16/11	Trả tiền hàng PANASONIC			
		Phải trả ngắn hạn người bán	33111	130.000.000	
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11213		130.000.000
		Phí chuyển tiền	6352	20.000	
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11213		20.000
28/11	PC34/11	Mua ắc-quy			
		Chi phí băng tiền khác	64228	695.000	
		Thuê GTGT được khấu trừ	1331	69.500	
		Tiền mặt VNĐ	1111		764.500
		<b>Tổng cộng SPS</b>		<b>898.506.238.727</b>	<b>898.506.238.727</b>

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

***Biểu số 20 : Trích sổ chi tiết TK 64212***

## **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### **SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Tài khoản 64212 – Chi phí xăng dầu  
Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

**Đơn vị :Đồng**  
**Số dư đầu kỳ:0**

Chứng từ		KHÁCH HÀNG	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
			.....			
01/11	PC04/11	Công ty xăng dầu khu vực III	Mua xăng RON 92	1111	6.105.682	
01/11	PC05/11	Công ty xăng dầu khu vực III	Mua xăng RON 92	1111	886.455	
04/11	PC08/11	Công ty xăng dầu hàng không VN – CN Hải Phòng	Mua dầu Diezen	1111	361.818	
07/11	PC10/11	Công ty đầu tư và phát triển Vương Long	Mua dầu Diezen	1111	452.275	
11/11	PC17/11	Công ty xăng dầu khu vực III	Mua xăng RON 92	1111	9.500.000	
		.....				
27/11	PC32/11	Công ty Xăng dầu quân đội khu vực I	Mua xăng RON 92	1111	10.440.000	
30/11	PC47/11	Công ty Xăng dầu khu vực III	Mua xăng	1111	2.840.273	
30/11	PC48/11	Công ty xăng dầu khu vực III	Mua xăng	1111	5.662.455	
			.....			
31/12	PKT		Kết chuyển chi phí xăng dầu	9111		255.268.773
			Cộng SPS		255.268.773	255.268.773

**Số phát sinh nợ : 255.268.773**

**Số phát sinh có : 255.268.773**

**Số dư cuối kỳ : 0**

*Ngày 30 tháng 11 năm 2011*

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký. họ tên . đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 21 : Trích sổ cái TK 6421

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### SỔ CÁI

Năm 2011

Tài khoản 6421- Chi phí bán hàng

Từ ngày 01 /01/ 2011 đến ngày 31/ 12/ 2011

Đơn vị tính: Đồng

CHỨNG TỪ		KHÁCH HÀNG	DIỄN GIẢI	SHTK	PHÁT SINH	
Số hiệu	NT				Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>		-	-
PC 04/11	01/11	Công ty xăng dầu khu vực III	Mua xăng RON 92	1111	6.105.682	
PC 05/11	01/11	Công ty xăng dầu khu vực III	Mua xăng RON 92	1111	886.455	
PC 06/11	04/11	Cty Xăng dầu hàng không VN	Mua dầu Diezen	1111	361.818	
PC17/11	11/11	Công ty xăng dầu khu vực III	Mua xăng RON 92	1111	9.500.000	
PC 19/11	13/11	Công ty TNHH Tân Bình	Mua dầu Diezen	1111	452.272	
KT04/11	30/11		Xác định lương tháng 11	334	91.000.000	
KT05/11	30/11		Khấu hao TSCĐ	2141	40.368.057	
PKT	31/12		Kết chuyển chi phí nhân viên 64211	9111		1.092.000.000
PKT	31/12		Kết chuyển chi phí xăng dầu 64212	9111		255.268.773
PKT	31/12		Kết chuyển chi phí dụng cụ đồ dùng 64213	9111		25.986.817
PKT	31/12		Kết chuyển chi phí khấu hao 64214	9111		424.416.688
			<b>Cộng SPS</b>		<b>1.797.672.278</b>	<b>1.797.672.278</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>		-	-

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 11 năm 2011

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ví dụ 2 : Ngày 30/11/2011 thanh toán tiền phí dịch vụ bảo vệ chuyên nghiệp tháng 11 cho công ty TNHH dịch vụ bảo vệ Việt Thắng bằng chuyển khoản số tiền 39.600.000 (VAT 10%)

### **Biểu số 22 : Hóa đơn GTGT số 0000041**

<b>HÓA ĐƠN</b>		Mẫu số: 01GTKT/001			
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>		Kí hiệu: AA/11P			
(Liên 2: Giao người mua)		Số: <b>0000041</b>			
Ngày 30 tháng 11 năm 2011					
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ BẢO VỆ VIỆT THẮNG					
Mã số thuế : 0201128899					
Địa chỉ: Số 221C Lạch Tray, phường Đồng Quốc Bình, quận Ngô Quyền , HP					
Số tài khoản:					
Điện thoại: 0313.326838					
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung					
Mã số thuế : 0200630263					
Địa chỉ : Xóm 4B Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng					
Hình thức thanh toán: CK					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	Phí dịch vụ bảo vệ chuyên nghiệp (01/11/2011-30/11/2011)				36.000.000
Cộng tiền hàng:					36.000.000
Thuế suất giá trị gia tăng: 10%		Tiền thuế giá trị gia tăng:		3.600.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					39.600.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi chín triệu sáu trăm nghìn đồng chẵn					
<b>Người mua hàng</b>		<b>Người bán hàng</b>		<b>Thủ trưởng đơn vị</b>	
(Kí, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
( Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn )					

In tại công ty Cổ phần bảo vệ Chuyên nghiệp. Mã số thuế : 0200638946. ĐT: 0313.3826557-3686954

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**Biểu số 23 : Ủy nhiệm chi số 45/11**



## ỦY NHIỆM CHI / PAYMENT ORDER

Số / No .....45/11.....

Ngày / Date **30/11/2011**

----- ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN / APPLICANT -----

Tên tài khoản / Acct's Name :

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Số tài khoản / Acct No. **63078109**

Tại ngân hàng Á Châu – chi nhánh / At ACB  
– Branch :

**Thủy Nguyên**

----- ĐƠN VỊ THỤ HƯỞNG / BENEFICIARY -----

Đơn vị thụ hưởng / Beneficiary

**CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ BẢO VỆ VIỆT THẮNG**

Số tài khoản / Acct No. 102010001164596

CMND / Hộ chiếu / ID card / PP No.....

Ngày cấp / Date .....

Nơi cấp / Place  
.....

Tại ngân hàng / Beneficiary's Bank

Ngân hàng công thương Việt Nam

Tỉnh, TP /  
Province, City Hải Phòng

Số tiền bằng chữ / Amount in words : Ba mươi chín triệu sáu trăm nghìn đồng chẵn

Bằng số / In figures 

39.600.000	đ
------------	---

Nội dung / Details : Thanh toán tiền dịch vụ bảo vệ tháng 11/2011

ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN / Applicant		NGÂN HÀNG Á CHÂU / ACB		NGÂN HÀNG B / B Bank	
Kế toán trưởng	Chủ tài khoản	Ghi số ngày / Post Date		Ghi số ngày / Post Date .....	
Chief Accountant	Account Holder	30/11/2011			
		Giao dịch viên	Trưởng đơn vị	Giao dịch viên	Trưởng đơn vị
		Teller	Manager	Teller	Manager

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 0000041 và UNC số 45/11, kế toán nhập số liệu vào phần mềm kế toán theo phân hệ *Tiền mặt, tiền gửi, tiền vay* → *Giấy báo nợ (chi) của ngân hàng* → chọn “*Mới*” để nhập số liệu. Sau khi nhập xong, chọn *Lưu*

## Màn hình giao diện UNC số 45/11

Form: Giấy báo nợ (chi) của ngân hàng. Kỳ: 01/01/11-31/12/11

Loại phiếu chi	8	T/ chi phí trực tiếp bằng tiền	Ngày ht	30/11/2011
Mã khách	VTHANG	Công ty TNHH Dịch vụ bảo vệ Việt Thắng	Ngày lập pc	30/11/2011
Địa chỉ	Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng		Quyển số	UNC11
Ng. nhận tiền			Số phiếu chi	UNC45/11
Lý do chi	Phí dịch vụ bảo vệ tháng 11		TGGS	VND 1
Tk có	11213	Tiền VND gửi ngân hàng ACB	Hạn tt	0

Hạch toán | Hết thuế | F4 - Thêm dòng, F5 - Tính TGGS, F8 - Xóa dòng, ^Tab - Ra khỏi chi tiết

Stt	Tk nợ	Tên tài khoản	Ps nợ VND	Diễn giải	Hđ	Mẫu bc
1	64227	Chi phí dịch vụ mua ngoài	36 000 000	Phí dịch vụ bảo vệ tháng 11	1	3

Sửa trường tiền     Sửa tỷ giá ghi sổ     Sửa thông tin thuế

Tiền hh, dv: 36 000 000  
Tiền thuế: 3 600 000  
Tổng tt: 39 600 000

Trạng thái: Đã ghi sổ cái

Buttons: Lưu, Mới, Sao chép, In c.từ, Sửa, Xóa, Xem, Inm, Quay ra

Footer: S/373 Tk0: 111 | 11:14:38

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 24 : Trích Sổ nhật ký chung năm 2011

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**  
 Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

Mẫu số: S03a-DNN  
 (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ - BTC  
 ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

### SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính : đồng

Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH			Nợ	Có
		.....			
09/11	PC15/11	Tiền điện			
		Chi phí dịch vụ mua ngoài	64227	4.036.816	
		Thuế GTGT được khấu trừ	1331	403.682	
		Tiền mặt VNĐ	1111		4.440.498
09/11	MN23/11	Mua hàng công ty SamSung			
		Hàng hóa	1561	179.135.000	
		Thuế GTGT được khấu trừ	1331	17.913.500	
		Phải trả ngắn hạn người bán	3311		197.048.500
		.....			
18/11	PC22/11	Mua văn phòng phẩm			
		Chi phí dụng cụ văn phòng	64223	2.696.850	
		Thuế GTGT được khấu trừ	1331	269.685	
		Tiền mặt VNĐ	1111		2.966.535
18/11	UNC29/11	Trả tiền hàng cho SHARP			
		Phải trả ngắn hạn người bán	3311	100.000.000	
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11211		100.000.000
		Phí chuyển tiền	6352	70.000	
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11211		70.000
		.....			
30/11	BN12/11	Trả lãi ngân hàng Vietin			
		Lãi ngân hàng	6351	22.959.445	
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11211		22.959.445
30/11	UNC45/11	Phí dịch vụ bảo vệ tháng 11			
		Chi phí dịch vụ mua ngoài	64227	36.000.000	
		Thuế GTGT được khấu trừ	1331	3.600.000	
		Tiền gửi ngân hàng VNĐ	11213		39.600.000
		.....			
		<b>Tổng cộng SPS</b>		<b>898.506.238.727</b>	<b>898.506.238.727</b>

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 25 : Trích Sổ chi tiết TK 64227

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản 64227 – Chi phí dịch vụ mua ngoài

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị :**Đồng**  
Số dư đầu kỳ:**0**

Chứng từ		KHÁCH HÀNG	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
			.....			
05/11	PC09/11	Công ty nước Hải Phòng	Trả tiền nước	1111	1.083.950	
07/11	PC10/11	Công ty điện lực Hải Phòng	Trả tiền điện	1111	14.441.920	
09/11	PC15/11	Công ty điện lực Hải Phòng	Trả tiền điện	1111	4.036.816	
12/11	PC19/11	TT dịch vụ khách hàng Hải phòng	Tiền điện thoại	1111	1.722.410	
			.....			
28/11	PC36/11	Công ty xe khách Thanh Long	Phí đỗ xe tháng 11	1111	5.400.000	
30/11	UNC45/11	Công ty dịch vụ bảo vệ Việt Thắng	Phí dịch vụ bảo vệ tháng 11	11213	36.000.000	
			.....			
31/12	PKT		K/c chi phí dịch vụ mua ngoài	9111		1.350.590.318
			<b>Cộng SPS</b>		<b>1.350.590.318</b>	<b>1.350.590.318</b>

Số phát sinh nợ : **1.350.590.318**

Số phát sinh có : **1.350.590.318**

Số dư cuối kỳ : **0**

Ngày 31 tháng 12. Năm 2011

Kế toán ghi sổ  
(Ký. họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký. họ tên)

Giám đốc  
(Ký. họ tên . đóng dấu)



# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 26 :Trích Sổ cái TK 6422

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**  
Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

### SỔ CÁI

Tài khoản 6422- Chi phí quản lý doanh nghiệp  
Từ ngày 01 /01/ 2011 đến ngày 31/ 12/ 2011

Đơn vị tính: Đồng

CHỨNG TỪ		KHÁCH HÀNG	DIỄN GIẢI	SHTK	PHÁT SINH	
Số hiệu	NT				Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
			.....			
PC09/11	05/11	Công ty nước Hải Phòng	Trả tiền nước	1111	1.083.950	
PC10/11	07/11	Công ty điện lực Hải Phòng	Trả tiền điện	1111	14.441.920	
PC15/11	09/11	Công ty điện lực Hải Phòng	Trả tiền điện	1111	4.036.816	
			.....			
PC22/11	18/11	CN Cty Metro Cash&Carry VN tại HP	Mua văn phòng phẩm	1111	2.696.850	
PC36/11	28/11	Công ty xe khách Thanh Long	Phí đồ xe tháng 11	1111	5.400.000	
UNC45/11	30/11	Công ty bảo vệ dịch vụ Việt Thăng	Phí dịch vụ bảo vệ tháng 11/2011	11213	36.000.000	
			.....			
PKT	31/12		Kết chuyển chi phí			
PKT	31/12		K/c chi phí nhân viên 64221	9111		1.076.500.000
PKT	31/12		K/c chi phí dụng cụ 64223	9111		129.950.001
PKT	31/12		K/c chi phí dịch vụ mua ngoài 64227	9111		1.350.590.318
			K/c chi phí khác 64228	9111		1.779.924.909
			<b>Cộng SPS</b>		<b>4.336.965.228</b>	<b>4.336.965.228</b>
			Số dư cuối kỳ		-	-

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

### 2.2.2 Kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CPTM Hòa Dung



#### Tài khoản sử dụng:

Tài khoản 511 : Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tài khoản 515 : Doanh thu hoạt động tài chính

Tài khoản 632 : Giá vốn hàng bán

Tài khoản 635 : Chi phí hoạt động tài chính

Tài khoản 642 : Chi phí kinh doanh

Tài khoản 711 : Thu nhập khác

Tài khoản 811 : Chi phí khác

Tài khoản 821 : Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

#### **Tài khoản 911 : Xác định kết quả kinh doanh**

+TK 9111 : Kết quả từ hoạt động kinh doanh

+TK 9112 : Kết quả từ hoạt động tài chính

+TK 9113 : Kết quả từ hoạt động khác

#### **Tài khoản 421 : Lợi nhuận chưa phân phối**

+TK 4211 : Lãi năm trước

+TK4212 : Lãi năm nay

Tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung, việc xác định kết quả kinh doanh được thực hiện vào cuối năm. Cuối năm, kế toán tổng hợp vào phân hệ *kế toán tổng hợp* → *Bút toán kết chuyển tự động* để kết chuyển tổng số phát sinh trong năm của các TK từ loại 5 đến loại 9, xác định kết quả lãi lỗ trong năm.



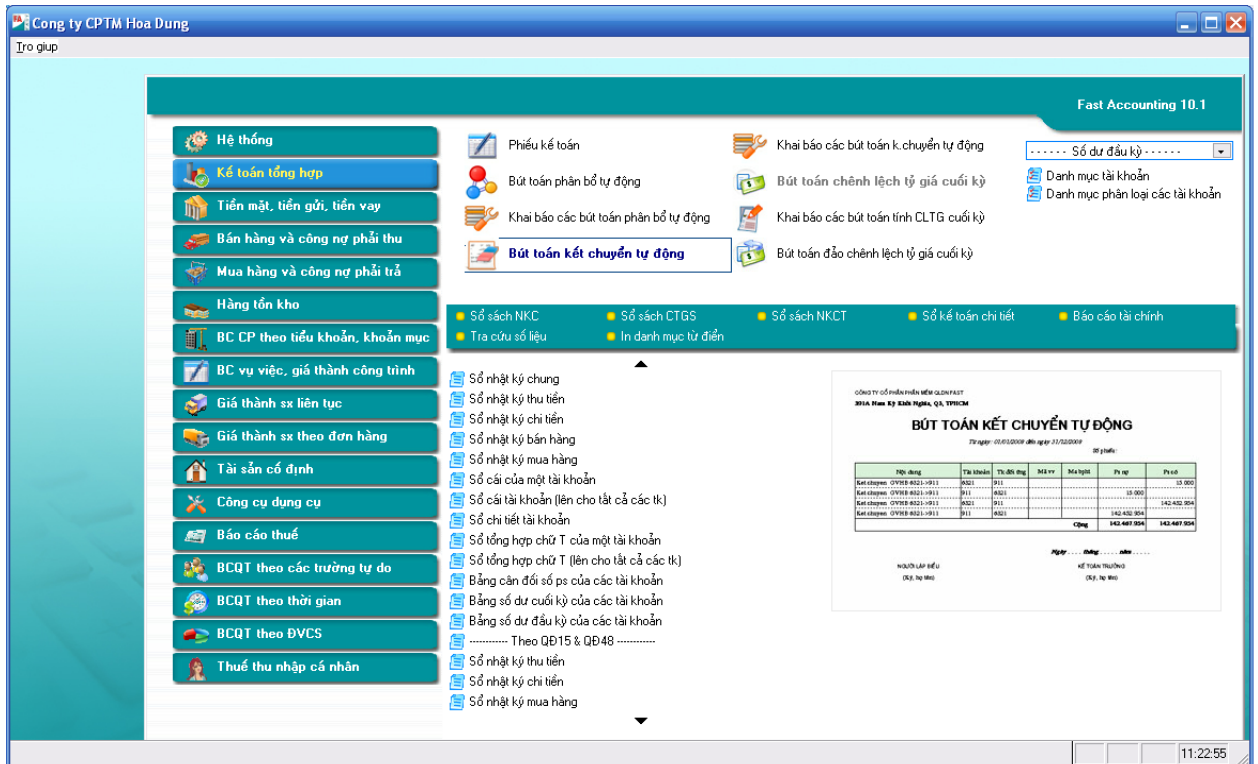
#### Ví dụ minh họa :

Ngày 31/12/2011 , kế toán xác định kết quả kinh doanh của Công ty CPTM Hòa Dung năm 2011

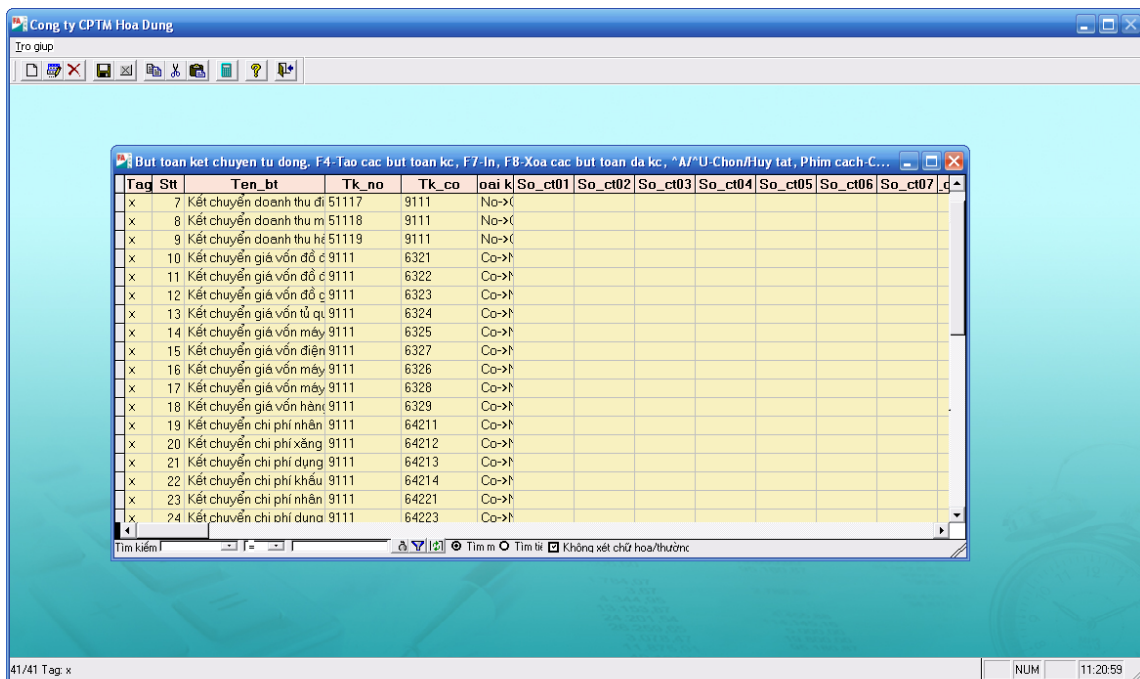
# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Kế toán vào phân hệ *Kế toán tổng hợp* → *Bút toán kết chuyển tự động*

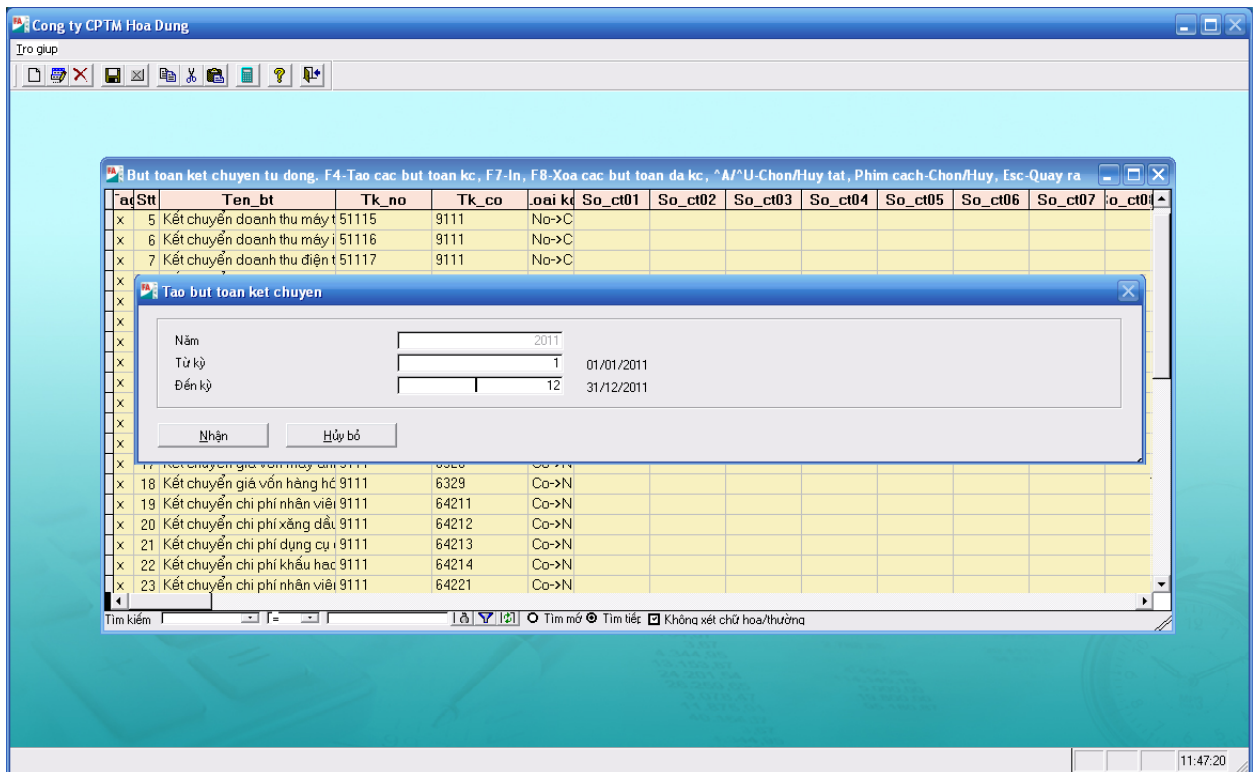
*Màn hình giao diện bút toán kết chuyển tự động*



Sau đó, chọn năm kết chuyển : năm 2011 → Chọn toàn bộ bằng cách ấn Ctrl + A để đánh dấu các bút toán cần kết chuyển. Khi đó màn hình sẽ có giao diện như sau:



Nhấn F4 để chọn từ tháng 01 đến tháng 12



Sau khi chương trình đã thực hiện xong, các bút toán kết chuyển doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ tự động chuyển vào các sổ sách có liên quan: Sổ nhật ký chung, sổ cái TK 911, Sổ cái TK 421.

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 27 : Trích Sổ nhật ký chung năm 2011

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

Mẫu số: S03a-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ -

BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng

BTC)

### SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH			Nợ	Có
31/12	PKT	K/c doanh thu bán hàng			
		Kết chuyển doanh thu đồ điện tử-âm thanh 51111			
		Doanh thu bán tivi 51111	511111	36.390.292.903	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		36.390.292.903
		Doanh thu bán loa-âm ly 51112	511112	332.148.121	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		332.148.121
		Doanh thu bán đầu đĩa 51113	511113	379.711.901	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		379.711.901
31/12	PKT	Kết chuyển doanh thu đồ điện lạnh 51112			
		Doanh thu bán tủ lạnh 511121	511121	20.815.557.186	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		20.815.557.186
		Doanh thu bán điều hòa 511122	511122	4.959.981.873	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		4.959.981.873
		Doanh thu bán máy giặt 511123	511123	18.162.515.065	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		18.162.515.065
31/12	PKT	Kết chuyển doanh thu đồ gia dụng 51113			
		Doanh thu bán bàn là 511131	511131	140.090.875	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		140.090.875
		Doanh thu bán lò vi sóng 511132	511132	265.578.924	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		265.578.924
		Doanh thu bán máy làm nước 511133	511133	88.241.732	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		88.241.732
		Doanh thu bán máy xay 511134	511134	62.382.600	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		62.382.600
		Doanh thu bán máy hút bụi 511135	511135	151.523.645	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		151.523.645
		Doanh thu bán nồi cơm điện	511136	250.668.965	

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

		511136			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		250.668.965
		Doanh thu bán bếp từ 511137	511137	190.262.811	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		190.262.811
		Doanh thu bán đồ gia dụng khác 511138	511138	251.687.683	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		251.687.683
31/12	PKT	Kết chuyển doanh thu tủ quần 51114			
		Doanh thu bán tủ quần	51114	521.301.964	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		521.301.964
31/12	PKT	Kết chuyển doanh thu máy tính 51115			
		Doanh thu bán máy tính	51115	902.239.262	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		902.239.262
31/12	PKT	Kết chuyển doanh thu máy in 51116			
		Doanh thu bán máy in	51116	112.867.621	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		112.867.621
31/12	PKT	Kết chuyển doanh thu điện thoại 51117			
		Doanh thu bán điện thoại	51117	190.427.876	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		190.427.876
31/12	PKT	Kết chuyển doanh thu máy ảnh- máy quay 51118			
		Doanh thu máy ảnh- máy quay	51118	524.355.152	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		524.355.152
31/12	PKT	Doanh thu bán hàng hóa khác 51119			
		Doanh thu bán hàng hóa khác	51119	268.194.214	
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111		268.194.214
31/12	PKT	K/c doanh thu hoạt động tc			
		Lãi tiền gửi ngân hàng	5151	2.578.394	
		Kết quả từ hoạt động tài chính	9112		2.578.394
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn đồ điện tử- âm thanh 6321			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	35.866.188.916	
		Giá vốn bán tivi 63211	63211		35.866.188.916
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	281.806.905	
		Giá vốn bán loa-âm ly 63212	63212		281.806.905
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	392.496.044	
		Giá vốn bán đầu đĩa 63213	63213		392.496.044
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn đồ điện lạnh 6322			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	20.569.464.528	
		Giá vốn bán tủ lạnh 63221	63221		20.569.464.528

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	4.733.912.237	
		Giá vốn bán điều hòa 63222	63222		4.733.912.237
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	17.901.558.498	
		Giá vốn bán máy giặt 63223	63223		17.901.558.498
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn đồ gia dụng 6323			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	103.726.099	
		Giá vốn bán bàn là 63231	63231		103.726.099
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	187.145.247	
		Giá vốn bán lò vi sóng 63232	63232		187.145.247
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	98.333.300	
		Giá vốn bán máy làm nước 63233	63233		98.333.300
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	66.160.147	
		Giá vốn bán máy xay 63234	63234		66.160.147
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	123.582.489	
		Giá vốn bán máy hút bụi 63235	63235		123.582.489
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	225.804.108	
		Giá vốn bán nồi cơm điện 63236	63236		225.804.108
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	164.852.369	
		Giá vốn bán bếp từ 63237	63237		164.852.369
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	225.066.804	
		Giá vốn bán đồ gia dụng khác 63238	63238		225.066.804
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn tủ quần áo 6324			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	347.009.693	
		Giá vốn tủ quần áo	6324		347.009.693
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn máy tính 6325			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	848.901.574	
		Giá vốn máy tính	6325		848.901.574
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn máy in 6326			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	52.001.087	
		Giá vốn máy in	6326		52.001.087
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn điện thoại 6327			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	177.980.069	
		Giá vốn điện thoại	6327		177.980.069
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn máy ảnh-máy quay 6328			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	464.419.835	
		Giá vốn máy ảnh- máy quay	6328		464.419.835
31/12	PKT	Kết chuyển giá vốn hàng hóa khác 6329			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	241.236.120	
		Giá vốn bán hàng hóa khác	6329		241.236.120
31/12	PKT	K/c chi phí hoạt động tài chính			
		Kết quả từ hoạt động tài chính	9112	2.950.546.614	
		Trả lãi ngân hàng	6351		2.950.546.614

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

		Kết quả từ hoạt động tài chính	9112	110.252.458	
		Phí chuyên tiền	6352		110.252.458
31/12	PKT	K/c chi phí bán hàng			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	1.092.000.000	
		Chi phí nhân viên bán hàng	64211		1.092.000.000
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	255.268.773	
		Chi phí xăng dầu	64212		255.268.773
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	25.986.817	
		Chi phí đồ dùng, dụng cụ	64213		25.986.817
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	424.416.688	
		Chi phí khấu hao TSCĐ	64214		424.416.688
31/12	PKT	K/c chi phí quản lý doanh nghiệp			
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	1.076.500.000	
		Chi phí nhân viên quản lý	64221		1.076.500.000
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	129.950.001	
		Chi phí đồ dùng văn phòng	64223		129.950.001
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	1.350.590.318	
		Chi phí dịch vụ mua ngoài	64227		1.350.590.318
		Kết quả từ hoạt động kinh doanh	9111	1.779.924.909	
		Chi phí khác	64228		1.779.924.909
31/12	PKT	K/c thu nhập khác			
		Thu nhập khác	7111	2.669.480.448	
		Kết quả từ hoạt động khác	9113		2.669.480.448
31/12	PKT	K/c lợi nhuận hoạt động kinh doanh			
		Lãi năm nay	4212	4.246.253.202	
		Kết quả hoạt động kinh doanh	9111		4.246.253.202
31/12	PKT	K/c lợi nhuận hoạt động tài chính			
		Lãi năm nay	4212	3.058.220.678	
		Kết quả từ hoạt động tài chính	9112		3.058.220.678
31/12	PKT	K/c lợi nhuận từ hoạt động khác			
		Kết quả từ hoạt động khác	9113	2.669.480.448	
		Lãi năm nay	4212		2.669.480.448
		.....			
		<b>Tổng cộng SPS</b>		<b>898.506.238.727</b>	<b>898.506.238.727</b>

*Ngày 30 tháng 11 năm 2011*

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)



# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 28: Trích Sổ cái TK 911

### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

## SỔ CÁI

Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu đồ điện tử- âm thanh 51111			
			Doanh thu bán tivi 511111	511111	36.390.292.903	
			Doanh thu bán loa-âm ly 511112	511112	332.148.121	
			Doanh thu bán đầu đĩa 511113	511113	379.711.901	
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu đồ điện lạnh 51112			
			Doanh thu bán tủ lạnh 511121	511121	20.815.557.186	
			Doanh thu bán điều hòa 511122	511122	4.959.981.873	
			Doanh thu bán máy giặt 511123	511123	18.162.515.065	
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu đồ gia dụng 51113			
			Doanh thu bán bàn là 511131	511131	140.090.875	
			Doanh thu bán lò vi sóng 511132	511132	265.578.924	
			Doanh thu bán máy làm nước 511133	511133	88.241.732	
			Doanh thu bán máy xay 511134	511134	62.382.600	
			Doanh thu bán máy hút bụi 511135	511135	151.523.645	
			Doanh thu bán nồi cơm điện 511136	511136	250.668.965	
			Doanh thu bán bếp từ 511137	511137	190.262.811	
			Doanh thu bán đồ gia dụng khác 511138	511138	251.687.683	
			Kết chuyển doanh thu từ quỹ 51114	51114	521.301.964	

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu máy tính 51115			
			Doanh thu máy tính	51115		902.239.262
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu máy in 51116			
			Doanh thu máy in	51116		112.867.621
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu điện thoại 51117			
			Doanh thu điện thoại	51117		190.427.876
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu máy ảnh- máy quay 51118			
			Doanh thu máy ảnh- máy quay	51118		524.355.152
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu hàng hóa khác 51119			
			Doanh thu bán hàng hóa khác	51119		268.194.214
31/12	PKT	-	Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính 515			
			Lãi tiền gửi ngân hàng	5151		2.578.394
31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn đồ điện tử- âm thanh 6321			
			Giá vốn bán tivi 63211	63211	35.866.188.916	
			Giá vốn bán loa-âm ly 63212	63212	281.806.905	
			Giá vốn bán đầu đĩa 63213	63213	392.496.044	
31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn đồ điện lạnh 6322			
			Giá vốn bán tủ lạnh 63221	63221	20.569.464.528	
			Giá vốn bán điều hòa 63222	63222	4.733.912.237	
			Giá vốn bán máy giặt 63223	63223	17.901.558.498	
31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn đồ gia dụng 6323			
			Giá vốn bán bàn là 63231	63231	103.726.099	
			Giá vốn bán lò vi sóng 63232	63232	187.145.247	
			Giá vốn bán máy làm nước 63233	63233	98.333.300	
			Giá vốn bán máy xay 63234	63234	66.160.147	
			Giá vốn bán máy hút bụi 63235	63235	123.582.489	
			Giá vốn bán nồi cơm điện 63236	63236	225.804.108	
			Giá vốn bán bếp từ 63237	63237	164.852.369	
			Giá vốn bán đồ gia dụng khác 63238	63238	225.066.804	
31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn tủ quần 6324			
			Giá vốn tủ quần	6324	347.009.693	
31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn máy tính 6325			
			Giá vốn máy tính	6325	848.901.574	

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn máy in 6326			
			Giá vốn máy in	6326	52.001.087	
31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn điện thoại 6327			
			Giá vốn điện thoại	6327	177.980.069	
31/12	PKT	-	Kết chuyển giá vốn máy ảnh- máy quay 6328			
			Giá vốn máy ảnh-máy quay	6328	464.419.835	
31/12	PKT	-	Giá vốn bán hàng hóa khác 6329			
			Giá vốn hàng hóa khác	6329	241.236.120	
31/12	PKT	-	Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính 635			
			Trã lãi ngân hàng	6351	2.950.546.614	
			Phí chuyên tiền	6352	110.252.458	
31/12	PKT	-	Kết chuyển chi phí bán hàng			
			Chi phí nhân viên 64211	64211	1.092.000.000	
			Chi phí xăng dầu 64212	64212	255.268.773	
			Chi phí dụng cụ đồ dùng 64213	64213	25.986.817	
			Chi phí khấu hao 64214	64214	424.416.688	
31/12	PKT	-	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp			
			Chi phí nhân viên 64221	64221	1.076.500.000	
			Chi phí dụng cụ 64223	64223	129.950.001	
			Chi phí dịch vụ mua ngoài 64227	64227	1.350.590.318	
			Chi phí khác 64228	64228	1.779.924.909	
31/12	PKT	-	Kết chuyển thu nhập khác	7111		2.669.480.448
31/12	PKT	-	Kết chuyển lợi nhuận hoạt động kinh doanh	4212		4.246.253.202
31/12	PKT	-	Kết chuyển lợi nhuận hoạt động tài chính	4212		3.058.220.678
31/12	PKT	-	Kết chuyển lợi nhuận từ hoạt động khác	4212	2.669.480.448	
			<b>Tổng cộng SPS</b>		<b>93.049.530.680</b>	<b>93.049.530.680</b>

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## ***Biểu số 29*** :Trích Sổ cái TK 421

### **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 Xã Tân Dương- Thủy Nguyên- Hải Phòng

#### **SỔ CÁI**

Tài khoản 421- Lợi nhuận chưa phân phối  
Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>		<b>1.366.988.950</b>	
31/12	PKT	-	Kết chuyển lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh 9111→4212 (lỗ)	9111	4.246.253.202	
31/12	PKT	-	Kết chuyển lợi nhuận từ hoạt động tài chính 9112→4212(lỗ)	9112	3.058.220.678	
31/12	PKT	-	Kết chuyển lợi nhuận từ hoạt động khác 9113→4212(lãi)	9113		2.669.480.448
			<b>Cộng SPS</b>		<b>7.304.473.880</b>	<b>2.669.480.448</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>		<b>6.001.982.382</b>	

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2011  
**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**Biểu số 30: Báo cáo kết quả kinh năm 2011 của Công ty CPTM Hòa Dung**

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

*(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)*

Niên độ tài chính năm 2011

Mã số thuế: **0200630263**

Người nộp thuế: **CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI HOÀ DUNG**

Đơn vị tiền: Đồng Việt Nam

Stt	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		84.960.030.373	136.709.791.650
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3	<b>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)</b>	<b>10</b>		<b>84.960.030.373</b>	<b>136.709.791.650</b>
4	Giá vốn hàng bán	11		83.071.646.069	131.693.025.240
5	<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)</b>	<b>20</b>		<b>1.888.384.304</b>	<b>5.016.766.410</b>
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		2.578.394	1.480.501
7	Chi phí tài chính	22		3.060.799.072	1.847.860.962
8	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		2.950.546.614	1.653.692.217
9	Chi phí quản lý kinh doanh	24		6.134.637.506	4.052.185.142
10	<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)</b>	<b>30</b>		<b>(7.304.473.880)</b>	<b>(881.799.193)</b>
11	Thu nhập khác	31		2.669.480.448	0
12	Chi phí khác	32		0	0
13	<b>Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>		<b>2.669.480.448</b>	<b>0</b>
14	<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		<b>(4.634.993.432)</b>	<b>(881.799.193)</b>
15	Chi phí thuế TNDN	51		0	0
16	<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)</b>	<b>60</b>		<b>(4.634.993.432)</b>	<b>(881.799.193)</b>

## CHƯƠNG 3:

### GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG

#### 3.1. Đánh giá thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung

##### 3.1.1. Kết quả đạt được:

Qua thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung, em nhận thấy tổ chức công tác kế toán nói chung và tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng tại công ty đã đạt được những kết quả như sau:

##### *3.1.1.1 Về tổ chức bộ máy kế toán:*

- Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo mô hình tập trung là phù hợp với tình hình kinh doanh và yêu cầu quản lý của công ty. Mỗi kế toán viên sẽ đảm nhận chức năng nhiệm vụ của mình dưới sự chỉ đạo tập trung thống nhất của kế toán trưởng, đảm bảo sự chuyên môn hóa của các cán bộ kế toán, đồng thời phát huy được trình độ của mỗi nhân viên.

- Về nhân sự, bộ phận kế toán có năm người gồm một kế toán trưởng và bốn kế toán viên cùng các kế toán tại các siêu thị rất phù hợp với khối lượng công việc kế toán tại công ty. Thêm vào đó, đội ngũ kế toán có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn cao giúp cho công tác kế toán tại công ty được thực hiện chính xác và kịp thời.

- Thông tin do bộ phận kế toán cung cấp đầy đủ, chính xác, kịp thời nên việc đối chiếu kiểm tra số liệu giữa các bộ phận kinh doanh và lập báo cáo tài chính được thuận lợi, dễ dàng. Đồng thời giúp cho công tác quản lý doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

##### *3.1.1.2. Về việc tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh*

##### *❖ Về tổ chức hệ thống sổ kế toán:*

Công ty áp dụng hình thức kế toán nhật ký chung, ưu điểm của hình thức này là khá đơn giản từ mẫu sổ sách cho đến cách thức vào sổ, thuận tiện cho phân công

công việc, ngoài ra nó còn là hình thức phù hợp nhất và được sử dụng nhiều nhất cho các phần mềm kế toán trên máy vi tính.

Công ty sử dụng đầy đủ các loại sổ sách từ chi tiết cho đến tổng hợp:

- Sổ chi tiết doanh thu theo dõi riêng biệt cho từng loại doanh thu như doanh thu bán tivi, doanh thu bán tủ lạnh, doanh thu bán điều hòa ...

- Tương ứng với sổ chi tiết về doanh thu là các sổ chi tiết về giá vốn, sổ chi tiết của các loại chi phí được theo dõi riêng biệt.

- Ngoài ra, kế toán còn mở các sổ chi tiết khác như sổ chi tiết bán hàng cho từng loại hàng hóa, sổ chi tiết công nợ cho từng đối tượng khách hàng giúp theo dõi việc thanh toán, chi trả của khách hàng trở nên dễ dàng thuận tiện hơn.

- Các bảng tổng hợp và sổ cái tài khoản được phản ánh một cách đầy đủ, khoa học, đảm bảo được yêu cầu về đối chiếu, kiểm tra từ đó tránh được những sai sót trong quá trình hạch toán.

❖ *Về chứng từ kế toán và tài khoản kế toán sử dụng :*

- Các chứng từ sử dụng cho việc hạch toán đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của nghiệp vụ kế toán phát sinh. Quy trình luân chuyển chứng từ khá nhanh chóng, kịp thời.

- Công ty áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất theo chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa ban hành theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC của Bộ trưởng Bộ tài chính. Hệ thống tài khoản kế toán sử dụng tương đối đầy đủ, có sử dụng tài khoản chi tiết.

❖ *Về việc hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty*

- + **Về kế toán bán hàng:** Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng đều được kế toán ghi nhận một cách chi tiết, đầy đủ và kịp thời đảm bảo nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận doanh thu và chi phí phát sinh.

- + **Về kế toán chi phí:** Các chi phí phát sinh như giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh được cập nhật nhanh chóng, chi tiết vào máy vi tính. Công ty

hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ và tính trị giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ là phù hợp với loại hình kinh doanh của công ty.

+ **Về kế toán xác định kết quả kinh doanh:** Cuối năm, kế toán tiến hành tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, lập báo cáo về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của công ty để trình lên ban giám đốc. Vì thế, kết quả về hoạt động kinh doanh của công ty sẽ luôn được cung cấp một cách chính xác. Đây là một điểm tích cực cần phát huy, bởi việc này giúp nhà quản lý luôn nắm bắt được tình hình tài chính của công ty để đề ra chiến lược phát triển kinh doanh trong thời gian tiếp theo.

### ***3.1.1.3. Về ứng dụng công nghệ thông tin:***

Nhận thức được tầm quan trọng của việc ứng dụng công nghệ thông tin vào tổ chức kế toán, công ty đã mua bản quyền sử dụng phần mềm kế toán FAST do Công ty cổ phần phần mềm quản lý doanh nghiệp FAST cung cấp. Phần mềm kế toán FAST có nhiều tính năng mạnh và nhiều tiện ích giúp cho việc sử dụng chương trình được dễ dàng và khai thác chương trình có hiệu quả. Khi sử dụng phần mềm này, kế toán chỉ việc cập nhật các số liệu đầu vào, phần mềm sẽ tự động tính toán và đưa ra các sổ sách, báo cáo kế toán. Ngoài ra, phần mềm được thiết kế đảm bảo có thể cung cấp các báo cáo kế toán quản trị tổng hợp và chi tiết theo nhiều chiều phục vụ tối đa công tác quản trị điều hành. Việc sử dụng phần mềm kế toán đã đem lại những lợi ích thiết thực trong tổ chức kế toán tại công ty nói chung cũng như tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng như giúp tiết kiệm thời gian, giảm bớt được đáng kể khối lượng công việc so với kế toán ghi sổ nhưng vẫn đảm bảo tính chính xác trong tính toán.

### **3.1.2. Hạn chế:**

Bên cạnh những kết quả đạt được thì tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung còn một số mặt hạn chế như sau:



### ***3.1.2.1 Sử dụng tài khoản***

Công ty sử dụng TK 6352 để hạch toán chi phí chuyển tiền qua ngân hàng; sử dụng tài khoản TK 6428 để hạch toán khoản tiền bị phạt thuế. Cách hạch toán này sai với chế độ

Bên cạnh đó, những chi phí phát sinh cho bộ phận bán hàng, kế toán tại công ty hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp. Điều này thể hiện nội dung chi phí chưa đúng với tài khoản mà công ty đã sử dụng

### ***3.1.2.2 Chưa thực hiện đóng bảo hiểm cho công nhân viên***

Công ty hiện không trích các khoản trích theo lương nên không thực hiện đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho công nhân viên.

### ***3.1.2.3 Chưa có chính sách thúc đẩy quá trình tiêu thụ hàng hóa như chưa áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại***

Trong thị trường cạnh tranh gay gắt, các Công ty muốn thu hút khách hàng cần đưa ra những chính sách bán hàng hợp lý để khuyến khích khách hàng mua số lượng lớn hay thanh toán các khoản nợ trước thời hạn. Tuy nhiên, Công ty CPTM Hòa Dung chưa áp dụng những chính sách ưu đãi như chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán phù hợp với tình hình tiêu thụ tại Công ty nhằm thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa, đồng thời giữ chân những khách hàng lâu năm và thu hút những khách hàng mới tiềm năng khiến cho Công ty khó tăng thêm được lượng hàng tiêu thụ cũng như tăng được doanh thu bán hàng. Đây là một điểm còn tồn tại trong chính sách bán hàng của Công ty.

### ***3.1.2.4 Chưa trích lập dự phòng phải thu khó đòi***

Hiện nay, Công ty CPTM Hòa Dung có một số khách hàng không còn khả năng thanh toán hoặc chưa thanh toán khi đã quá hạn thanh toán. Trong khi đó, Công ty chưa trích lập dự phòng phải thu khó đòi dẫn đến tình trạng thiếu hụt vốn một cách trầm trọng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

### ***3.1.2.5 Chưa đa dạng hóa phương thức bán hàng***

Hiện nay, Công ty CPTM mới chỉ áp dụng phương thức bán hàng trực tiếp

(bán buôn, bán lẻ) khiến cho việc tiêu thụ hàng hóa không đạt được hiệu quả cao nhất.

### **3.2 Giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung**

#### ***3.2.1 Nguyên tắc của việc hoàn thiện:***

Phương hướng hoàn thiện tổ chức kế toán nói chung, tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng muốn có tính khả thi cần đáp ứng những nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, chế độ tài chính và các chuẩn mực kế toán của nhà nước nhưng không cứng nhắc mà linh hoạt. Nhà nước xây dựng và ban hành hệ thống kế toán, chế độ kế toán áp dụng cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế nên việc hoàn thiện phải xem xét sao cho việc hoàn thiện không vi phạm chế độ.

- Hoàn thiện phải phù hợp với đặc điểm doanh nghiệp nhằm tạo điều kiện sản xuất kinh doanh hiệu quả, do đó cần phải vận dụng chế độ kế toán một cách sáng tạo, phù hợp với đặc điểm kinh doanh của ngành mình.

- Hoàn thiện phải đáp ứng yêu cầu thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý vì chức năng của kế toán là cung cấp thông tin chính xác, cần thiết, kịp thời cho việc ra quyết định các phương án kinh doanh tối ưu cho doanh nghiệp.

- Việc xác định kết quả kinh doanh phải đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa thu nhập và chi phí, một yêu cầu cần thiết và luôn đúng trong mọi trường hợp đó là tiết kiệm và nâng cao hiệu quả sao cho chi phí bỏ ra là thấp nhất và lợi nhuận đạt được là cao nhất.

#### ***3.2.2. Giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung***

##### ***3.2.2.1 Về việc hoàn thiện tài khoản sử dụng***

Công ty nên sử dụng TK 64227 để hạch toán chi phí chuyển tiền

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Sử dụng TK 811 để hạch toán khoản bị phạt thuế

Đồng thời, sử dụng TK 64217, TK 64218 phản ánh riêng chi phí phục vụ cho hoạt động bán hàng như chi phí tiền điện, tiền nước, chi phí quảng cáo để sử dụng tài khoản đúng với nghiệp vụ phát sinh trong kỳ, đảm bảo phù hợp với chế độ kế toán hiện hành.

### 3.2.2.2 Thực hiện trích các khoản trích theo lương

Công ty nên tiến hành bảo hiểm xã hội cho nhân viên để đảm bảo gắn bó lợi ích của nhân viên với lợi ích của doanh nghiệp. Tiến hành các khoản trích theo lương theo quy định:

	BHXH(%)	BHYT(%)	KPCN(%)	BNTN(%)	Tổng (%)
Doanh nghiệp	17	3	2	1	23
Người lao động	7	1.5		1	9.5
<b>Tổng</b>	<b>24</b>	<b>4.5</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>32.5</b>

### 3.2.2.3 Về việc áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại

#### ➤ Về việc sử dụng chính sách chiết khấu thanh toán

Chiết khấu thanh toán cho người mua hàng là khoản tiền mà khách hàng được hưởng do khách hàng thanh toán trước hạn theo thỏa thuận khi mua để thúc đẩy khách hàng thanh toán tiền hàng sớm, tránh tình trạng khách hàng chiếm dụng vốn lớn và lâu dài.

#### • Phương pháp hạch toán

Tùy thuộc vào đối tượng và thời hạn thanh toán mà Công ty có thể đưa ra những tỷ lệ phần trăm (%) chiết khấu phù hợp hoặc cũng có thể tham khảo của 1 số doanh nghiệp cùng ngành, tương đồng về quy mô, tỷ lệ chiết khấu thanh

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

toán được kế toán ước tính căn cứ vào quy mô nợ, tình hình thanh toán, tình hình trả nợ trước thời hạn và tỷ lệ lãi suất của ngân hàng...Thông thường, tỷ lệ chiết khấu được hưởng là từ 1% - 2% trên tổng giá thanh toán. Khi thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán Công ty cần đảm bảo 2 nguyên tắc: lợi ích của Công ty không bị xâm phạm, không làm mất bạn hàng.

Khi xây dựng tỷ lệ chiết khấu, Công ty cần chú ý một số đặc điểm sau:

- Tỷ lệ này không nên quá lớn vì nó làm ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của công ty, cũng không quá nhỏ khiến không thể kích thích khách hàng thanh toán trước hạn

- Khi áp dụng 1 tỷ lệ chiết khấu nhất định sẽ ảnh hưởng đến tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu nhưng tỷ lệ chiết khấu sẽ làm giảm lợi nhuận nên công ty cũng cần xem xét chi phí khoản phải thu có bù đắp thiệt hại do giảm lợi nhuận hay không?

Khoản chiết khấu thanh toán sẽ áp dụng với khách hàng nợ lớn và thanh toán tiền trước hạn quy định, khoản chiết khấu này được hạch toán vào TK 635 – chi phí tài chính

Nợ TK 635 (Khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng)

Có TK 131,111,112...

Cuối kỳ kết chuyển tổng các khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng phát sinh trong kỳ.

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635: Chi phí tài chính (Khoản chiết khấu thanh toán cho KH)

➤ Về việc sử dụng chiết khấu thương mại

Đối với chiết khấu thương mại, Công ty nên có chính sách cho khách hàng hưởng một khoản chiết khấu khi mua hàng với số lượng lớn để khuyến khích khách hàng mua hàng với số lượng lớn, giữ chân khách hàng lâu năm và thu hút được nhiều khách hàng mới.

Hiện nay, không có một văn bản nào quy định cụ thể về mức chiết khấu

thương mại, Công ty có thể căn cứ vào sản lượng tiêu thụ, giá bán thực tế của Công ty, giá bán của đối thủ cạnh tranh, giá bán bình quân của sản phẩm trên thị trường. Đồng thời, Công ty cũng có thể tham khảo chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp cùng ngành để xây dựng chính sách chiết khấu thương mại riêng phù hợp với tình hình kinh doanh của Công ty.

- **Quy định khi hạch toán chiết khấu thương mại**

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm trừ vào giá bán trên “Hoá đơn GTGT” hoặc “Hoá đơn bán hàng” lần cuối cùng. Trên hoá đơn thể hiện rõ dòng ghi Chiết khấu thương mại mà khách hàng được hưởng.

- Trường hợp khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hoá đơn lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua. Khoản chiết khấu thương mại trong các trường hợp này được hạch toán vào TK 5211. Khi thanh toán tiền cho khách hàng doanh nghiệp phải xuất hoá đơn chiết khấu thương mại, lập phiếu chi tiền theo đúng quy định cho khách hàng

- 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 5211. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

- **Phương pháp hạch toán:**

- Phản ánh số chiết khấu thương mại thực tế phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 5211 - Chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT được khấu trừ (33311) (Nếu có)

Có các TK 111, 112, 131,.. .

- Cuối kỳ, kết chuyển số chiết khấu thương mại đã chấp thuận cho người mua phát sinh trong kỳ sang tài khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, ghi:



- Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập dự phòng như sau:
  - + 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 6 tháng đến dưới 1 năm
  - + 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm
  - + 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm
  - + 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm

- Đối với nợ phải thu chưa đến hạn nhưng khách hàng nợ đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc làm thủ tục giải thể, bị cơ quan pháp luật truy tố... thì Công ty dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.

Sau khi lập dự phòng cho các khoản nợ phải thu khó đòi, Công ty tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng các khoản nợ vào bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp.

Tài khoản sử dụng: TK 1592 - Dự phòng phải thu khó đòi

Kết cấu tài khoản

### **Bên Nợ**

- Hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi
- Xóa các khoản nợ phải thu khó đòi

### **Bên Có**

Số dự phòng nợ phải thu khó đòi được lập tính vào chi phí quản lý DN

### **Số dư bên Có**

Số dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi hiện có cuối kỳ

### **Xử lý khoản dự phòng**

Để đảm bảo nguyên tắc thận trọng trong hạch toán kế toán Công ty cần trích lập dự phòng phải thu khó đòi. Căn cứ vào số dự phòng còn lại trên số dư của TK 1592 so với số dự phòng cần trích lập cho năm tiếp theo:

1. Khi các khoản nợ phải thu xác định khó đòi, Công ty phải trích lập dự phòng theo các quy định trên, nếu số dự phòng phải trích lập bằng số dư dự phòng nợ phải thu khó đòi thì Công ty không phải trích lập

2. Nếu số dự phòng phải trích lập cao hơn số dự phòng phải thu khó đòi trích lập năm trước thì Công ty phải trích thêm vào chi phí quản lý Doanh nghiệp

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

phần chênh lệch giữa số phải trích lập cho năm sau với số dự phòng đã trích lập cho năm trước. Bút toán ghi sổ:

Nợ TK 6422 : Chi phí quản lý Doanh nghiệp

Có TK 1592: Dự phòng phải thu khó đòi

3. Nếu số dự phòng phải trích lập thấp hơn số dự phòng phải thu khó đòi trích lập năm trước thì Công ty phải hoàn nhập phần chênh lệch ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp giữa số dư khoản dự phòng đã trích lập cho năm sau. Bút toán ghi sổ

Nợ TK 1592: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 6422: CP QLDN (Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi)

4. Các khoản phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được phép xóa nợ, việc xóa nợ phải thu khó đòi phải theo chính sách tài chính hiện hành. Căn cứ vào quyết định xóa nợ về các khoản nợ phải thu khó đòi ghi:

Nợ TK 1592: Dự phòng phải thu khó đòi (Nếu đã trích dự phòng)

Nợ TK 6422: CP QLDN (Nếu chưa trích dự phòng)

Có TK 131: Phải thu khách hàng

Có TK 138: Phải thu khác

Đồng thời ghi Nợ TK 004: Nợ khó đòi đã xử lý để theo dõi thu hồi khi khách hàng có điều kiện trả nợ

5. Đối với những khoản nợ phải thu khó đòi đã được xử lý xóa nợ, nếu sau đó thu hồi lại được nợ, kế toán căn cứ giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được ghi:

Nợ TK 111, 112: Tiền mặt, TGNH

Có TK 711: Thu nhập khác

- Ví dụ minh họa

Dựa trên Báo cáo tình hình công nợ đến hết ngày 31/12/2011 và mức trích lập dự phòng theo thông tư 228/ 2009/ TT - BTC, Công ty nên tiến hành trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi vào ngày 31/12/2011



# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ ĐẾN HẾT 31/12/2011

ST T	TÊN KHÁCH HÀNG	Công nợ đến 31/12/2011		GHI CHÚ
		Dư nợ cuối kỳ	Dư có cuối kỳ	
1	Cửa hàng Kỳ Thơ – Thanh Hóa	13.084.607		Phát sinh ngày 12/01/2011, thời hạn thanh toán 22/01/2011
2	Cửa hàng Hoàng Thái – Thanh Hóa	38.805.063		Phát sinh ngày 28/12/2011, thời hạn thanh toán 12/01/2012
3	Cửa hàng Hải Nguyệt – Nam Đàn	23.936.969		Phát sinh ngày 07/04/2011, thời hạn thanh toán 17/04/2011
4	Cửa hàng Quang Gái – Nghệ An	41.127.913		Phát sinh ngày 12/12/2010, cửa hàng thua lỗ - không thu hồi được nợ
5	Cửa hàng Dũng Lan – Nghệ An	34.615.800		Phát sinh ngày 15/11/2011, thời hạn thanh toán 25/11/2011
6	Anh Phú- Quảng Ninh	103.947.170		Phát sinh ngày 24/03/2011, thời hạn thanh toán 31/03/2011
7	Anh Mạnh – Quảng Ninh	85.536.672		Phát sinh ngày 26/12/2011 , thời hạn thanh toán 06/01/2012
8	Cửa hàng Xuân Hà – Hạ Long	107.783.096		Phát sinh 30/10/2010, thời hạn thanh toán 10/11/2010
9	Chị Sơn – Đồng Đăng	134.677.709		Phát sinh ngày 18/10/2010, cửa hàng thua lỗ - không thu hồi được nợ
10	Cửa hàng Minh Phương – Hoàn Kiếm	17.617.058		Phát sinh ngày 27/07/2011, thời hạn thanh toán 10/08/2011
	.....			
44	Cửa hàng Chiến An- Hưng Hà	53.392.510		Phát sinh ngày 29/12/2011, thời hạn thanh toán 10/01/2012
45	Cửa hàng Bột Nội – Đông Hưng	16.264.600		Phát sinh ngày 23/12/2011, thời hạn thanh toán 13/01/2012
	<b>CỘNG</b>	<b>1.537.902.866</b>		

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký. họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký. họ tên)

**Ngày 31 tháng 12 năm 2011**  
**Giám đốc**  
(Ký. họ tên. đóng dấu)

- **Dự phòng phải thu khó đòi năm 2011:**

+ Dự phòng phải thu khó đòi đối với các khoản nợ phải thu quá hạn thanh toán từ 6 tháng đến dưới 1 năm:

$$(13.084.607+23.936.969+103.947.170) \times 30\% = 42.290.623$$

+ Dự phòng phải thu khó đòi đối với các khoản nợ phải thu quá hạn thanh toán từ 1 năm đến dưới 2 năm :

$$107.783.096 \times 50\% = 53.891.548$$

+ Dự phòng phải thu khó đòi trích lập năm 2011:

$$42.290.623+53.891.548= 96.182.171$$

+ Kế toán định khoản:

Nợ TK 642: 96.182.171

Có TK 1592: 96.182.171

-Khoản nợ phải thu không thu hồi được: Đối với khoản nợ phải thu mà Cửa hàng Quang Gái và Chị Sơn được xác định là không thu hồi được, cần xử lý đưa vào chi phí như sau:

+ Khoản nợ phải thu không thu hồi được

$$34.615.800+ 134.677.709= 169.293.509 \text{ (VND)}$$

+ Kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 642: 169.293.509

Có TK 131: 169.293.509

Đồng thời ghi: Nợ TK 004: 169.293.509

### 3.2.2.5 Áp dụng thêm phương thức bán hàng

#### ❖ *Phương thức bán hàng trả chậm trả góp*

Hiện nay , Công ty CPTM Hòa Dung kinh doanh nhiều loại mặt hàng có giá trị cao. Tuy nhiên không phải khách hàng nào cũng đủ khả năng để có thể thanh toán ngay khoản tiền lớn để sở hữu mặt hàng. Phương thức bán hàng trả chậm, trả góp sẽ giúp khách hàng có thể sở hữu những mặt hàng giá trị cao theo nhu cầu của

họ đồng thời cũng giúp công ty tăng doanh số bán hàng. Công ty có thể liên kết với công ty tài chính để hỗ trợ khách hàng với những khoản vay hợp lý đồng thời nghiên cứu các quy định cũng như điều kiện để khách hàng tham gia phương thức bán hàng trả chậm, trả góp

- Ví dụ minh họa

Khách hàng sẽ chỉ phải trả từ 20%-70% giá trị của hóa đơn và có thể trả dần trong các tháng tiếp theo đến khi trả xong toàn bộ giá trị hóa đơn.

### I. ĐIỀU KIỆN SỬ DỤNG DỊCH VỤ

- Khách hàng là công dân Việt Nam có hộ khẩu thường trú tại Hải Phòng ( nội thành và ngoại thành).

- Độ tuổi từ 21 đến 60, không chịu quản thúc của pháp luật.

- Khoản vay tối thiểu từ 3,000,000 đ trở lên.

- Trả trước từ 20% giá trị sản phẩm

- Lãi suất hàng tháng :0%-2.2% / 1 tháng.

- Có thu nhập từ 1.500.000 VNĐ/ tháng trở lên.

### II. QUY ĐỊNH THỦ TỤC HỒ SƠ:

#### **1. Đối tượng sinh viên:**

- Mọi công dân Việt Nam có hộ khẩu toàn quốc, từ 18 tuổi trở lên, đang học tập tại các trường chuyên nghiệp tại Hải Phòng.

- Có người đứng ra bảo lãnh: Bố / Mẹ (tuổi dưới 60, có hộ khẩu toàn quốc) hoặc Anh / Chị ruột thịt (tuổi trên 21, đang sinh sống và làm việc tại Hải Phòng).

- Hồ sơ gồm có:

- CMTND (Photo)

- Sổ hộ khẩu nguyên cuốn, có cả trang bìa (Photo)

- Hóa đơn xác thực địa chỉ nơi ở hiện tại (Hóa đơn tiền điện hoặc nước hoặc điện thoại bàn có dây hoặc internet hoặc truyền hình cáp hoặc giấy đăng ký tạm trú, ...).

- Thẻ sinh viên (Photo).
- CMTND của người bảo lãnh (Photo).

### **2. Đối tượng người đi làm:**

- Mọi công dân Việt Nam có hộ khẩu toàn quốc, tuổi từ 21 đến 60, đang sinh sống và làm việc tại Hải Phòng.
- Có công việc ổn định, lương từ 1,500,000 đ / tháng.
- Hồ sơ gồm có:
  - CMTND (Photo)
  - Sổ hộ khẩu nguyên cuốn, có cả trang bìa (Photo)
  - Hóa đơn xác thực địa chỉ nơi ở hiện tại (Hóa đơn tiền điện hoặc nước hoặc điện thoại bàn có dây hoặc internet hoặc truyền hình cáp hoặc giấy đăng ký tạm trú, ...).
  - Giấy tờ chứng minh đang làm việc tại cơ quan (HĐLĐ photo, giấy xác nhận của cơ quan, giấy giới thiệu, ...)
  - Khách hàng nhận lương qua tài khoản: Sao kê lương 3 tháng gần nhất có xác nhận của ngân hàng.
  - Khách hàng nhận lương bằng tiền mặt: Photo bản HĐLĐ có điều khoản lương, hoặc xin giấy xác nhận của cơ quan,...

### **3. Đối tượng tự kinh doanh:**

- Mọi công dân Việt Nam có hộ khẩu toàn quốc, tuổi từ 21 đến 60, đang sinh sống và kinh doanh tại Hải Phòng.
- Có giấy phép đăng ký kinh doanh.
- Hồ sơ gồm có:
  - CMTND (Photo)
  - Sổ hộ khẩu nguyên cuốn, có cả trang bìa (Photo)
  - Hóa đơn xác thực địa chỉ nơi ở hiện tại (Hóa đơn tiền điện hoặc nước hoặc điện thoại bàn có dây hoặc internet hoặc truyền hình cáp hoặc giấy đăng ký tạm trú, ...).
  - Giấy phép đăng ký kinh doanh (Photo).

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

- Biên lai nộp thuế 1 trong 3 tháng gần nhất hoặc quý gần nhất.

Trong trường hợp khách hàng không thanh toán theo hạn đã cam kết với Công ty. Công ty sẽ nhờ pháp luật can thiệp.

*(Tham khảo tại website Siêu thị điện máy CPN)*

- Phương pháp hạch toán

- Khi bán hàng trả chậm, trả góp thì ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của kỳ kế toán theo giá bán trả tiền ngay, phần chênh lệch giữa giá bán trả chậm, trả góp với giá bán trả tiền ngay ghi vào Tài khoản “Doanh thu chưa thực hiện”, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131, . . .

Có TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (Theo giá bán trả ngay chưa có thuế GTGT)

Có TK 3387- Phải trả phải nộp khác (Phần chênh lệch giữa giá bán trả chậm, trả góp và giá bán trả ngay chưa có thuế GTGT)

Có TK 3331 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

- Hàng kỳ, tính, xác định và kết chuyển doanh thu tiền lãi bán hàng trả chậm, trả góp trong kỳ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính.

- Khi thực thu, tiền bán hàng trả chậm, trả góp trong đó gồm cả phần chênh lệch giữa giá bán trả chậm, trả góp và giá bán trả ngay ghi:

Nợ các TK 111, 112, . . .

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng.

- Ví dụ minh họa

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngày 30/11/2011 , bán cho chị Hoa (khách lẻ) Tivi Samsung 50C550 trị giá 21.800.000 (VAT 10%) theo phương thức trả góp , trả trước 30% , trả trong 6 tháng, lãi 1.49%/tháng

Căn cứ vào hóa đơn GTGT 0004935 và những ký kết giữa công ty và khách hàng, kế toán tiến hành nhập số liệu trên phần mềm

Vào phân hệ “*Bán hàng và công nợ phải thu*” → *Hóa đơn bán hàng kèm phiếu xuất kho* → chọn “*Mới*” để nhập số liệu

### *Màn hình giao diện hóa đơn bán hàng kèm phiếu xuất kho*

STT	Mã vật tư	Tên hàng	Dvt	Mđ kho	Mã vv	Tôn kho	Số lượng	Giá bán VND	Thành tiền VND
1	T50C550SA	Tivi Samsung 50C550	cái	TIVI			1.00	19 818 182	19 818 182

Khách hàng trả trước 30% số tiền giá trị lô hàng là 1.962.000 , kế toán vào phân hệ *Tiền mặt, tiền gửi, tiền vay* → *Phiếu thu tiền mặt* → chọn “*Mới*” để nhập số tiền trả trước

Đồng thời, kế toán ghi tăng công nợ của khách hàng số tiền lãi mà khách phải trả hàng tháng .

Khách hàng còn phải trả  $21.800.000 - 1.962.000 = 19.838.000$

Số lãi phải trả trong 6 tháng  $= 19.838.000 \times 1.49\% \times 6 = 1.773.517$

Vào phân hệ *Bán hàng và công nợ phải thu* → *Phiếu ghi nợ ghi có tài khoản công nợ* → chọn “*Mới*”

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Màn hình giao diện ghi tăng công nợ

Phiếu ghi no, ghi có tài khoản công nợ. Kỳ: 01/01/11-31/12/11

Loại chứng từ: | | Ghi tăng công nợ Ngày hạch toán: 30/11/2011  
Mã khách: HOA Chị Hoa Ngày lập c.từ: 30/11/2011  
Địa chỉ: Số 8/58 ngõ 30 Nguyễn Trãi - NG-HP Số dư Quyển số: DCCN11  
Ng. mua hàng: Chị Hoa MST Số c.từ: CN63  
Diễn giải chung: Lãi trả góp Tỷ giá: VND | 1  
Tk nợ: 1311 NVBH

Sửa trường tiền F4-Thêm dòng mới, F8-Xóa dòng, Ctrl+Tab-Ra khỏi chi tiết

Stt	Tk có	Tên tài khoản	Mã vụ việc	Tiền VND	Diễn giải
1	3387	Doanh thu chưa thực hiện		1 773 517	Lãi trả góp

Tiền hàng: 1 773 517 Hạn tt: 0

Số hđ: | |  
Xử lý: Ghi vào sổ cái

Lưu Mới Sao chép In c.từ Hủy bỏ Xóa Xem Inm Quay ra

Hàng tháng, sau khi thu tiền lãi trả góp, kế toán hạch toán vào phiếu kế toán. Phân hệ “Kế toán tổng hợp” → Phiếu kế toán → chọn “Mới” để nhập

## Màn hình giao diện phiếu kế toán

Phiếu kế toán. Kỳ: 01/01/11-31/12/11

Ngày hạch toán: 31/12/2011 Ngày lập c.từ: 31/12/2011  
Quyển số: PKT12 Số chứng từ: KT24  
Diễn giải chung: Hạch toán lãi trả góp HD 0004935 Tỷ giá: VND | 1

Hạch toán: Hđ thuế F4-Thêm dòng mới, F8-Xóa dòng, Ctrl+Tab-Ra khỏi chi tiết

Stt	Tài khoản	Tên tài khoản	Mã khách	Tên khách hàng	Ps nợ VND	Ps có VND	Diễn giải
1	3387	Doanh thu chưa thực hiện HOA	HOA	Chị Hoa	295 586	0	Hạch toán lãi trả g
2	5152	Lãi bán hàng trả chậm tr HOA	HOA	Chị Hoa	0	295 586	Hạch toán lãi trả g

Sửa trường tiền 295 586 295 586

Trạng thái: Đã ghi sổ cái

Lưu Mới Sao chép In c.từ Sửa Xóa Xem Inm Quay ra

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 31 : Trích Sổ nhật ký chung năm 2011

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Mẫu số: S03a-DNN

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ -

BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng

BTC)

### SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính : đồng

Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH			Nợ	Có
		.....			
		.....			
30/11	HD 0004935	Bán tivi (trả góp)			
		Giá vốn bán tivi	63211	20.327.500	
		Hàng hóa	1561		20.327.500
		Phải thu khách hàng	1311	21.800.000	
		Doanh thu bán tivi	511111		19.818.182
		Thuế GTGT đầu ra phải nộp	33311		1.981.818
30/11	PT72/11	Thu 30% hóa đơn 0004935			
		Tiền mặt VNĐ	1111	1.962.000	
		Phải thu khách hàng	1311		1.962.000
30/11	CN63/11	Lãi trả góp phải thu			
		Phải thu khách hàng	1311	1.773.517	
		Doanh thu chưa thực hiện	3387		1.773.517
		.....			
31/12	CN94/12	Thu tiền trả góp và lãi			
		Tiền mặt VNĐ	1111	3.601.919	
		Phải thu khách hàng	1311		3.601.919
31/12	KT24/12	Hạch toán lãi trả góp			
		Doanh thu chưa thực hiện	3387	295.586	
		Lãi bán hàng trả chậm, trả góp	5152		295.586
		.....			
		<b>Tổng cộng SPS</b>		<b>898.506.238.727</b>	<b>898.506.238.727</b>

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

**Kế toán ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)



# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## Biểu số 32: Trích Sổ chi tiết TK 3387

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

### **SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Tài khoản 3387 – Doanh thu chưa thực hiện

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị :**Đồng**

Số dư đầu kỳ:**0**

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
30/11	CN63/11	Chi Hoa	Lãi trả góp phải thu	1311		1.773.517
31/12	KT24/12	Chị Hoa	Hạch toán lãi trả góp	5152	295.586	
			Cộng SPS		295.586	1.773.517

Số phát sinh nợ : **295.586**

Số phát sinh có : **1.773.517**

Số dư cuối kỳ : **1.477.931**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Kế toán ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

## Biểu số 33: Trích Sổ chi tiết TK 5152

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HÒA DUNG**

Xóm 4B đường 10 – Tân Dương – Thủy Nguyên – Hải Phòng

### **SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Tài khoản 5152 – Lãi bán hàng trả chậm trả góp

Từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị :**Đồng**

Số dư đầu kỳ:**0**

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	SHTK	Số phát sinh	
NT	SH				Nợ	Có
31/12	KT24/12	Chị Hoa	Hạch toán lãi trả góp	3387		295.586
31/12	PKT	-	Kết chuyển lãi bán hàng trả chậm trả góp	9112	295.586	
			Cộng SPS		295.586	295.586

Số phát sinh nợ : **295.586**

Số phát sinh có : **295.586**

Số dư cuối kỳ : **0**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Kế toán ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

## KẾT LUẬN

Trong cơ chế hiện nay, vấn đề kế toán thực sự có vị trí quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là công cụ quan trọng cho các nhà quản lý nghiên cứu vận dụng, hoàn thiện vấn đề này là hoàn toàn cần thiết với công ty.

Sau một thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung, tìm hiểu về công tác kế toán tại công ty, được sự giúp đỡ của các cán bộ nhân viên phòng kế toán tài chính trong công ty cùng với sự hướng dẫn tận tình của Thạc sĩ Trần Thị Thanh Phương, em đã vận dụng lý thuyết, tìm hiểu thực tế công tác kế toán tại công ty, học tập thêm được những bài học và kinh nghiệm làm việc quý báu. Điều đó giúp em hiểu sâu hơn về lý luận chung, so sánh được sự giống và khác nhau giữa lý luận và thực tiễn nhằm bổ sung kiến thức đã được học trên ghế nhà trường.

Do thời gian thực tập có hạn cũng như nhận thức của bản thân còn hạn chế nên bài khóa luận này còn nhiều thiếu sót. Vì vậy, em rất mong được sự chỉ bảo, góp ý của các thầy cô giáo, cán bộ kế toán của công ty cũng như các bạn sinh viên trong toàn khoa để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình và chu đáo của Giảng viên – thạc sĩ Trần Thị Thanh Phương cùng phòng kế toán tài chính Công ty Cổ phần Thương mại Hòa Dung, cùng các thầy cô giáo khoa Quản trị kinh doanh nói chung và ngành Kế toán – Kiểm toán trường Đại học dân lập Hải Phòng đã giúp em hoàn thành bài khóa luận.

Hải Phòng, ngày ... tháng... năm...

Sinh viên

Vũ Thị Vân Anh