

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: KẾ TOÁN KIỂM TOÁN

Sinh viên : Trần Thị Phương Thảo
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Thu

HẢI PHÒNG - 2012

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY
TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH
VỤ TAM GIA**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: KẾ TOÁN-KIỂM TOÁN**

**Sinh viên : Trần Thị Phương Thảo
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Thu**

HẢI PHÒNG - 2012

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trần Thị Phương Thảo

Mã SV: 120385

Lớp: QT1203K

Ngành: Kế toán - Kiểm toán

Tên đề tài: Hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả

bán hàng tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thương Mại và

Dịch Vụ Tam Gia

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
 - Trình bày các cơ sở lý luận về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh.
 - Phân tích thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia.
 - Đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hơn tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại đơn vị nghiên cứu.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Các văn bản của Nhà Nước về chế độ kế toán liên quan đến công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
 - Quy chế, quy định về kế toán – tài chính tại doanh nghiệp.
 - Hệ thống sổ kế toán liên quan đến tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia, sử dụng số liệu năm 2011

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
 - Công ty trách nhiệm hữu hạn Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia
 - Địa chỉ: Số 80/100, Bình Kiềm II, Đông Hải II, Hải An, Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Thu

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Chúng ta đang sống trong thời kỳ sôi động của nền kinh tế thị trường. Mọi xã hội đều lấy sản xuất của cải vật chất làm cơ sở tồn tại và phát triển. Xã hội càng phát triển thì càng đòi hỏi sự đa dạng và phong phú cả về số lượng, chất lượng của các loại sản phẩm. Vì thế các doanh nghiệp cần phải đặc biệt quan tâm đến khách hàng, nhu cầu và thị hiếu của khách hàng để sản xuất và cung ứng những sản phẩm phù hợp, doanh nghiệp phải thực hiện tốt công tác tiêu thụ sản phẩm. Để đưa được những sản phẩm của doanh nghiệp mình tới thị trường và tận tay người tiêu dùng, doanh nghiệp phải thực hiện giai đoạn cuối cùng của quá trình tái sản xuất đó là giai đoạn bán hàng, thực hiện tốt quá trình này doanh nghiệp sẽ có điều kiện thu hồi vốn bù đắp chi phí, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước, đầu tư phát triển và nâng cao đời sống cho người lao động.

Mặt khác chúng ta đang hội nhập vào nền kinh tế thế giới trong xu thế khu vực hoá và toàn cầu hoá, vừa hợp tác vừa cạnh tranh. Đặc biệt là sau khi Việt Nam gia nhập WTO đã đặt ra cho các doanh nghiệp rất nhiều cơ hội nhưng không ít những thách thức đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải luôn nỗ lực hết mình nếu muốn tồn tại và phát triển. Có thể nói thị trường là môi trường cạnh tranh, là nơi diễn ra sự ganh đua cọ sát giữa các thành viên tham gia để dành phần lợi cho mình. Kế toán là một lĩnh vực gắn liền với hoạt động kinh tế tài chính, đảm nhiệm hệ thống tổ chức thông tin có ích cho các quyết định kinh tế. Do đó, sự phát triển và đổi mới sâu sắc của nền kinh tế thị trường đòi hỏi hệ thống kế toán phải không ngừng được hoàn thiện để đáp ứng được yêu cầu quản lý.

Xuất phát từ những vấn đề về lý luận và thực tiễn như vậy em tiến hành nghiên cứu đề tài: "***Hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia***" nhằm góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng của doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay.

2. Mục đích nghiên cứu:

Đề tài tập trung vào tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia nhằm:

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- Đánh giá thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty.
- Đưa ra một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu:

Đề tài tập trung nghiên cứu lý luận và thực tiễn về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia trên cơ sở số liệu, chứng từ, sổ sách kế toán về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tháng 10 năm 2011 của Công ty.

4. Phương pháp nghiên cứu:

Nội dung của khoá luận tốt nghiệp này được nghiên cứu dựa theo những kiến thức lý luận được trang bị ở nhà trường về kế toán bán hàng, phân tích hoạt động kinh tế ... và tình hình thực tế tại công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia để tìm hiểu nội dung của từng khâu kế toán từ chứng từ ban đầu cho đến khi lập báo cáo tài chính từ đó thấy được những vấn đề đã làm tốt và những vấn đề còn tồn tại nhằm đưa ra biện pháp khắc phục để hoàn thiện công tác kế toán nghiệp vụ bán hàng tại Công ty.

5. Nội dung, kết cấu của đề tài:

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khoá luận được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia.

Chương 3: Hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TỔ CHỨC KÊ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát nghiệp vụ bán hàng trong doanh nghiệp:

1.1.1. Một số khái niệm cơ bản:

Bán hàng: Là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất, chuyển quyền sở hữu về hàng hoá, thành phẩm từ doanh nghiệp cho khách hàng.

Doanh thu: Là toàn bộ lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ tính toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là toán bộ số tiền đã thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch phát sinh doanh thu.

Giá vốn hàng bán: Là trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ

Chi phí bán hàng: Là những chi phí mà DN bỏ ra để phục vụ cho việc tiêu thụ hàng hoá trong kỳ.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là toàn bộ chi phí về lao động sống và lao động vật hóa có liên quan đến hoạt động hành chính toàn doanh nghiệp.

Doanh thu thuần: Là số chênh lệch giữa tổng số doanh thu với các khoản giảm trừ doanh thu như chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán trả lại, thuế xuất khẩu, TTĐB, GTGT theo phương pháp trực tiếp.

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

Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

Giá trị hàng bán bị trả lại: Là giá trị khối lượng hàng hóa đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng bao gồm trị giá vốn của hàng xuất kho để bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán.

1.1.2. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp:

- Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp: Là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho hay trực tiếp tại các phân xưởng của doanh nghiệp. Sau khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hóa đơn bán hàng thì số hàng đã bàn giao được coi là chính thức tiêu thụ.

- Kế toán bán hàng theo phương chuyển hàng chờ chấp nhận; Là phương thức chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trên hợp đồng. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, chỉ khi nào người mua chấp nhận thanh toán một phần hay toàn bộ số hàng chuyển giao. Thì lượng hàng người mua chấp nhận đó mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu.

- Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng: Là phương thức doanh nghiệp mà bên chủ hàng (*gọi là bên giao đại lý*) xuất hàng cho bên nhận đại lý (*bên đại lý*) để bán. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

- Kế toán bán hàng theo phương thức trả góp, trả chậm: Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần, người mua thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định.

- Kế toán bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự: là phương thức tiêu thụ mà người bán đem sản phẩm, vật tư, hàng hóa của mình đi đổi lấy vật tư, hàng hóa của người khác.

1.1.3. Thời điểm ghi nhận doanh thu:

Thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua trong từng trường hợp cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hóa cho người mua.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 “*Doanh thu và thu nhập khác*”, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả 5 điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng

1.1.4. Phương pháp xác định giá vốn và giá bán:

* Các phương pháp tính giá vốn của hàng hóa tiêu thụ :

* Phương pháp giá đơn vị bình quân:

Theo phương pháp này, giá gốc hàng hoá xuất trong thời kỳ được tính theo giá đơn vị bình quân (*bình quân cả kỳ dự trữ, bình quân cuối kỳ trước, bình quân mỗi lần nhập*).

Giá thực tế hàng hoá xuất dùng = Số lượng hàng hoá xuất dùng x Giá trị đơn vị bình quân hàng hoá xuất

Phương pháp giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ:

Phương pháp này đơn giản, dễ làm nhưng độ chính xác không cao, hơn nữa công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng tới công tác quyết toán nói chung.

$$\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá gốc hàng hoá tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hoá tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}$$

Phương pháp đơn vị bình quân cuối kỳ trước

Phương pháp này khá đơn giản, phản ánh kịp thời biến động của hàng hoá tuy nhiên không chính xác vì không tính đến sự biến động của hàng hoá kỳ này.

$$\text{Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước} = \frac{\text{Giá gốc hàng hoá tồn kho đầu kỳ}}{\text{Số lượng thực tế hàng hoá tồn đầu kỳ}}$$

Phương pháp giá đơn vị sau mỗi lần nhập.

Phương pháp này khắc phục được nhược điểm của hai phương pháp trên, lại vừa chính xác vừa cập nhật. Nhược điểm của phương pháp này là tốn nhiều công và phải tính toán nhiều lần.

$$\text{Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Giá thực tế hàng hoá tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng thực tế hàng hoá tồn sau mỗi lần nhập}}$$

Phương pháp nhập trước- xuất trước (FIFO):

Theo phương pháp này giả thiết rằng hàng hoá nào nhập trước thì xuất trước, xuất hết số nhập trước rồi mới đến số nhập sau theo giá thực tế của từng số hàng xuất.

Nói cách khác, cơ sở của phương pháp này là giá gốc của hàng hoá mua trước sẽ được dùng làm giá để tính giá hàng hoá mua trước. Do vậy, giá trị hàng hoá tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của hàng hoá mua vào sau cùng. Phương pháp này thích hợp trong trường hợp giá cả ổn định hoặc có xu hướng giảm.

Phương pháp nhập sau- xuất trước (LIFO):

Phương pháp này giả định những hàng hoá mua sau cùng được xuất trước tiên. Phương pháp này thích hợp trong trường hợp lạm phát.

Phương pháp giá thực tế đích danh:

Theo phương pháp này, hàng hoá được xác định giá trị theo đơn chiếc hay từng lô và giữ nguyên từ lúc nhập kho cho đến lúc xuất dùng. Khi xuất hàng hoá sẽ tính theo giá gốc. Phương pháp này thường sử dụng với các loại hàng hoá có giá trị cao và có tính tách biệt.

* Với các doanh nghiệp kinh doanh thương mại, giá vốn hàng bán là trị giá mua của hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ cùng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ đã được tiêu thụ trong kỳ báo cáo.

■ Chi phí mua hàng hóa:

Chi phí mua hàng hóa là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các khoản hao phí về lao động vật hóa mà đơn vị bỏ có liên quan tới việc thu mua hàng hóa. Bao gồm: chi phí vận chuyển, bốc dỡ, tiền thuê kho bãi, công tác phí bộ phận thu mua, hoa hồng thu mua. Do đó, chi phí thu mua liên quan đến toàn bộ hàng hóa trong kỳ nên cần phải phân bổ cho hàng hóa bán ra và hàng còn lại trong kho theo phương pháp phù hợp.

$$\frac{\text{Phí thu mua của hàng tồn đầu kỳ và phí thu mua phát sinh trong kỳ}}{\text{Tiêu thức phân bổ của hàng đã tiêu thụ trong kỳ và hàng còn lại cuối kỳ}} = \frac{\text{Tiêu thức phân bổ cho hàng tiêu thụ trong kỳ}}{\text{Tổng tiêu thức phân bổ cho hàng tiêu thụ trong kỳ và hàng còn lại cuối kỳ}} \times \text{Phí thu mua của hàng tồn đầu kỳ và phí thu mua phát sinh trong kỳ}$$

* Các phương pháp tính giá bán của hàng hóa

Giá bán của hàng hóa chính là sự thỏa thuận trao đổi giữa người mua và người bán trên thị trường.

Hiện nay trong các doanh nghiệp thương mại giá bán thường được xác định qua công thức:

Giá bán = Giá mua + Thặng số thương mại

Trong đó:

Giá mua: Là giá mua ghi trên hóa đơn cộng các khoản chi phí ,thuế nhập khẩu hoặc thuế tiêu thụ đặc biệt của hàng nhập khẩu trong khâu mua nếu có. Thực tế hiện nay khi nhà nước áp dụng luật thuế mới, thuế GTGT được khấu trừ (từ 1/1/1999), ngoài việc phải nộp các loại thuế như thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế XNK, các đơn vị còn phải nộp thuế GTGT đầu vào (đã được tính vào giá thanh toán hàng mua).

Thặng số thương mại: Là khoản chênh lệch giữa giá bán và giá mua thực tế của hàng hóa, nó dùng để bù đắp chi phí và đảm bảo có lãi cho doanh nghiệp. Thặng số thương mại được biểu hiện dưới dạng số tương đối được coi là tỷ lệ thặng số (TLTS):

$\text{TLTS} = \frac{\text{Giá bán} - \text{Giá mua}}{\text{Giá mua}} \times 100\%$

Lưu ý: Cần phân biệt giữa giá bán và giá thanh toán :

Đây đều là khoản tiền mà người mua phải thanh toán cho người bán số tiền hàng hóa mình mua. Nếu trong trường hợp hàng hóa không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế theo phương pháp trực tiếp thì giá bán cũng đồng thời là giá thanh toán. Còn nếu hàng hóa chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì giữa giá bán và giá thanh toán có sự khác biệt sau:

- Giá thanh toán là giá bán thực tế bên mua phải thanh toán cho bên bán bao gồm cả thuế GTGT và các khoản phụ thu, phí thu thêm mà bên mua phải trả
- Giá bán là giá thanh toán chưa có thuế GTGT.

$$\text{Giá thanh toán} = \text{Giá bán} (1 + \text{Thuế suất thuế GTGT})$$

1.2. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp:

1.2.1. Tổ chức kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

+ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn giá trị gia tăng (Mẫu 01 – GTKT3/001)
- Hợp đồng kinh tế
- Bảng kê bán hàng
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, phiếu chi, giấy báo nợ, giấy báo có, ủy nhiệm chi, lệnh chuyển tiền, séc chuyển khoản...

+ Tài khoản sử dụng:

◇ TK 511: “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch”

◆ Tài khoản này dùng để phản ánh tổng số doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp trong kỳ và các khoản giảm doanh thu.

- ◆ Kết cấu TK 511:

TK511

<p>- Số thuế phải nộp (<i>thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp</i>) tính trên doanh số bán trong kỳ.</p> <p>- Chiết khấu thương mại, GGHB và DT của hàng bán bị trả lại.</p>	<p>- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp lao vụ, dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán</p>
--	---

TK 511 không có số dư cuối kỳ

- Kết chuyển DTT vào TK 911

- ◆ Tài khoản 511 gồm 5 tài khoản cấp 2:

TK 5111 - Doanh thu bán hàng hóa.

TK 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm.

TK 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ.

TK 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá.

TK 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản.

TK 5118 - Doanh thu khác.

◆ TK 512 “Doanh thu bán hàng nội bộ”

- ◆ Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ tiêu thụ trong nội bộ.

◆ Kết cấu TK 512

TK512

<p>- Trị giá hàng bán trả lại, khoản GGHB đã chấp nhận trên khối lượng hàng hoá tiêu thụ nội bộ trong kỳ, số thuế TTĐB, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp cho số hàng tiêu thụ nội bộ.</p> <p>- Kết chuyển doanh thu nội bộ thuần vào TK911</p>	<p>- Tổng số doanh thu nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ</p>
---	---

TK 512 không có số dư cuối kỳ

◆ TK 512 gồm 3 TK cấp 2:

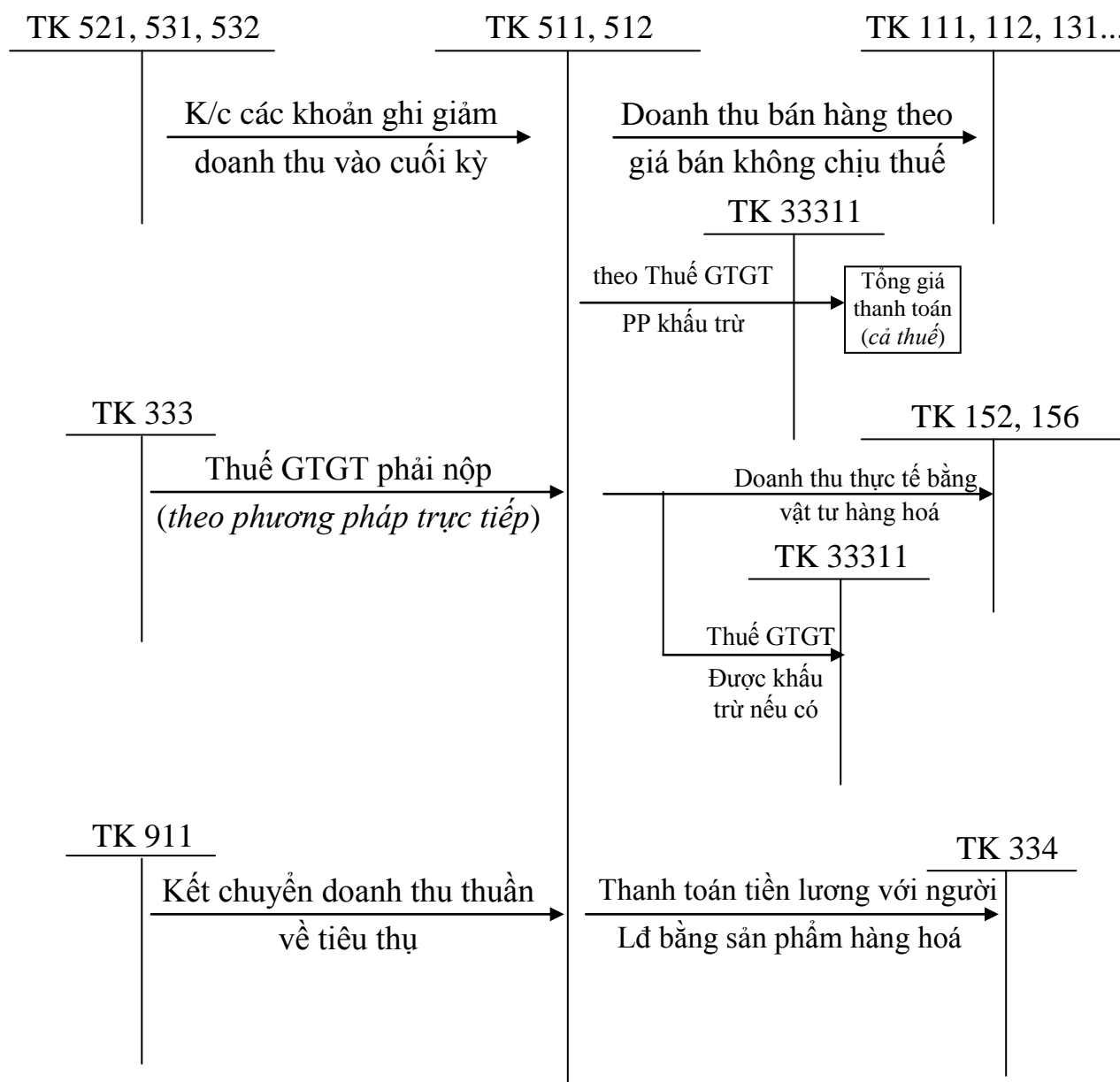
TK 5121 - Doanh thu bán hàng hóa.

TK 5122 - Doanh thu bán các thành phẩm.

TK 5123 - Doanh thu cung cấp dịch vụ.

Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.



1.2.2. Tổ chức kế toán các khoản giảm trừ doanh thu:

Trong điều kiện kinh doanh hiện nay, để đẩy mạnh việc bán hàng ra, thu hồi nhanh chóng tiền bán hàng, DN cần linh hoạt trong việc thực hiện các chế độ khuyến khích đối với khách hàng. Nếu khách hàng mua với khối lượng lớn sẽ được DN bớt giá, nếu khách hàng thanh toán sớm tiền hàng sẽ được chiết khấu, còn nếu hàng hóa DN kém phẩm chất thì khách hàng có thể không chấp nhận thanh toán hoặc yêu cầu DN giảm giá. Các khoản trên phải ghi vào chi phí hoạt động tài chính hoặc giảm trừ doanh thu bán hàng ghi trên hóa đơn.

*** Chứng từ sử dụng:**

- Hóa đơn giá trị gia tăng (Mẫu 01 – GTKT3/001)
- Hợp đồng kinh tế
- Các văn bản kèm theo ghi nhận các khoản giảm trừ doanh thu

*** Tài khoản sử dụng:**

- TK 521 - Chiết khấu thương mại: Dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế.

- TK 531 - Hàng bán bị trả lại: Dùng để theo dõi doanh thu của số hàng hóa, thành phẩm, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: do vi phạm cam kết, vi phạm HĐ kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

- TK 532 - Giảm giá hàng bán: Được sử dụng để theo dõi toàn bộ các khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng trên giá bán đã thỏa thuận vì các lý do chủ quan của doanh nghiệp.

TK 3331: "Thuế GTGT phải nộp" (*nộp theo phương pháp trực tiếp*).

TK 3332: "Thuế TTĐB" (*nếu có*)

TK 3333: "Thuế XNK "

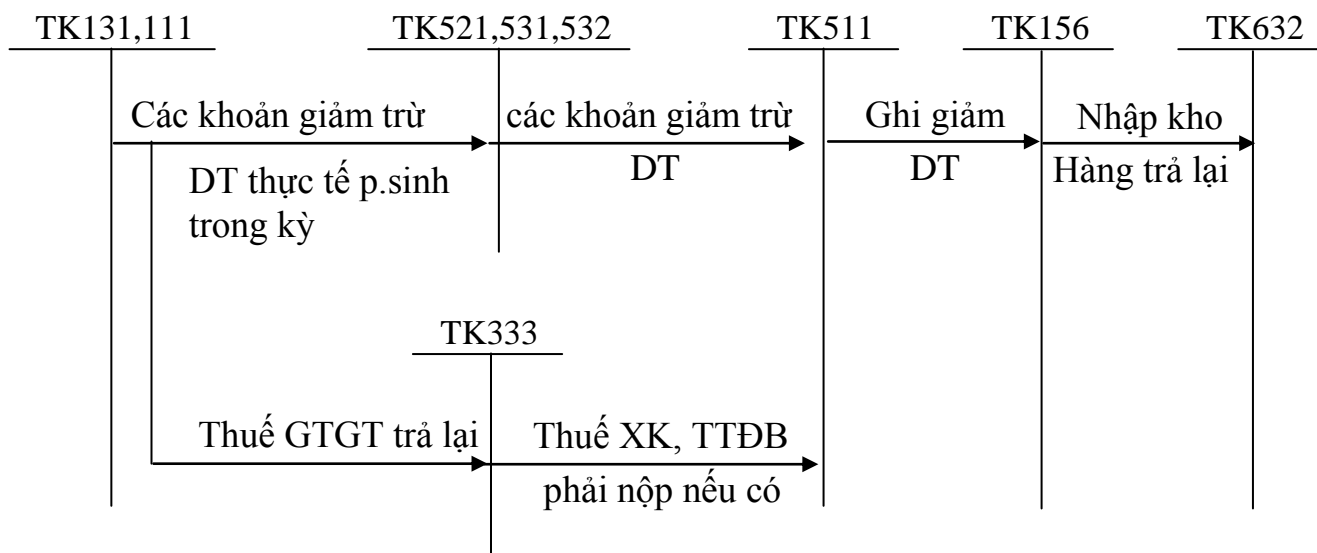
Kết cấu tài khoản:

TK521, 531, 532

<p>- Số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho khách hàng phát sinh trong kỳ kế toán.</p> <p>- Doanh thu của hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào các khoản phải thu của khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.</p>	<p>- Cuối kỳ, kế toán kết chuyển số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại vào bên Nợ TK 511</p> <p>- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ hoặc TK 512 – Doanh thu tiêu thụ nội bộ để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán.</p>
---	---

Trình tự kế toán các khoản giảm trừ doanh thu như sau:

Sơ đồ 1.2: Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.



1.2.3. Tổ chức kế toán giá vốn hàng bán:

+ **Chứng từ sử dụng**

- Phiếu xuất kho (*Mẫu 02-VT*)
- Bảng kê chi tiết
- Bảng tổng hợp chi tiết (*Mẫu S08-DNN*)

+ Tài khoản sử dụng:

Để hạch toán giá vốn hàng bán, kế toán sử dụng **Tài khoản 632 “ Giá vốn hàng bán”**: là giá trị vốn sản phẩm, vật tư, lao cụ, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ. Đối với sản phẩm, lao cụ, dịch vụ tiêu thụ là giá thành sản xuất hay chi phí sản xuất. Với vật tư tiêu thụ, giá vốn là giá trị ghi sổ, còn với hàng hóa tiêu thụ giá vốn là bao gồm giá mua hàng hóa tiêu thụ và chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ.

Ngoài ra, còn có các tài khoản liên quan như

TK 156 : Hàng hóa

TK 157 : Hàng gửi bán

TK 911 : Xác định kết quả kinh doanh

...

Kết cấu TK 632

TK 632

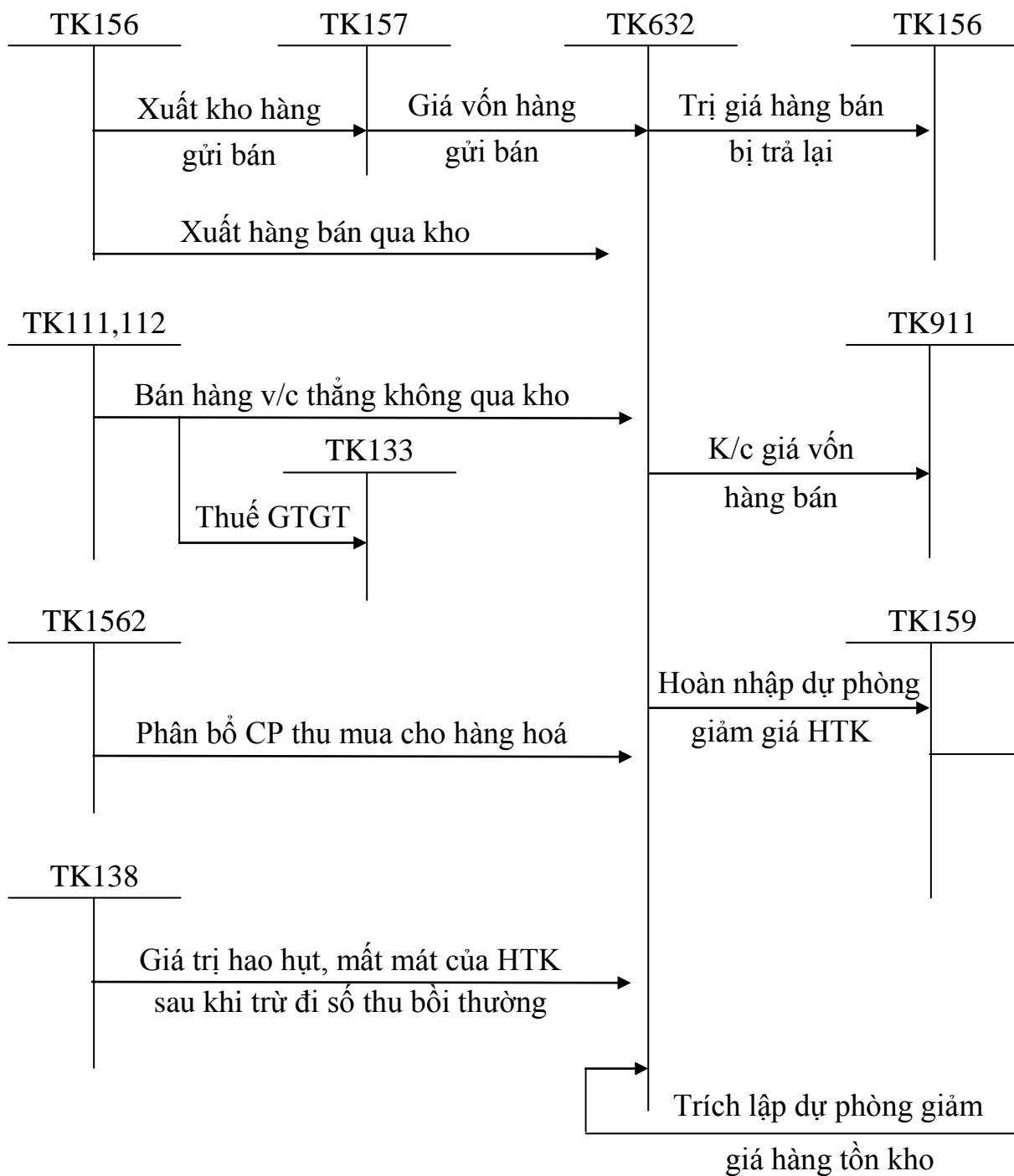
<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn của thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. - Hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ bồi thường của người gây ra. - Khoản dự phòng giảm giá phải lập năm nay cao hơn năm trước. - Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt định mức không được tính vào nguyên giá TSCĐ tự xây dựng, chế tạo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối niên độ kế toán. - Kết chuyển giá vốn hàng bán đã tiêu thụ trong kỳ sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.
---	---

TK 632 không có số dư cuối kỳ

+ Trình tự kế toán giá vốn hàng bán thể hiện qua sơ đồ sau:

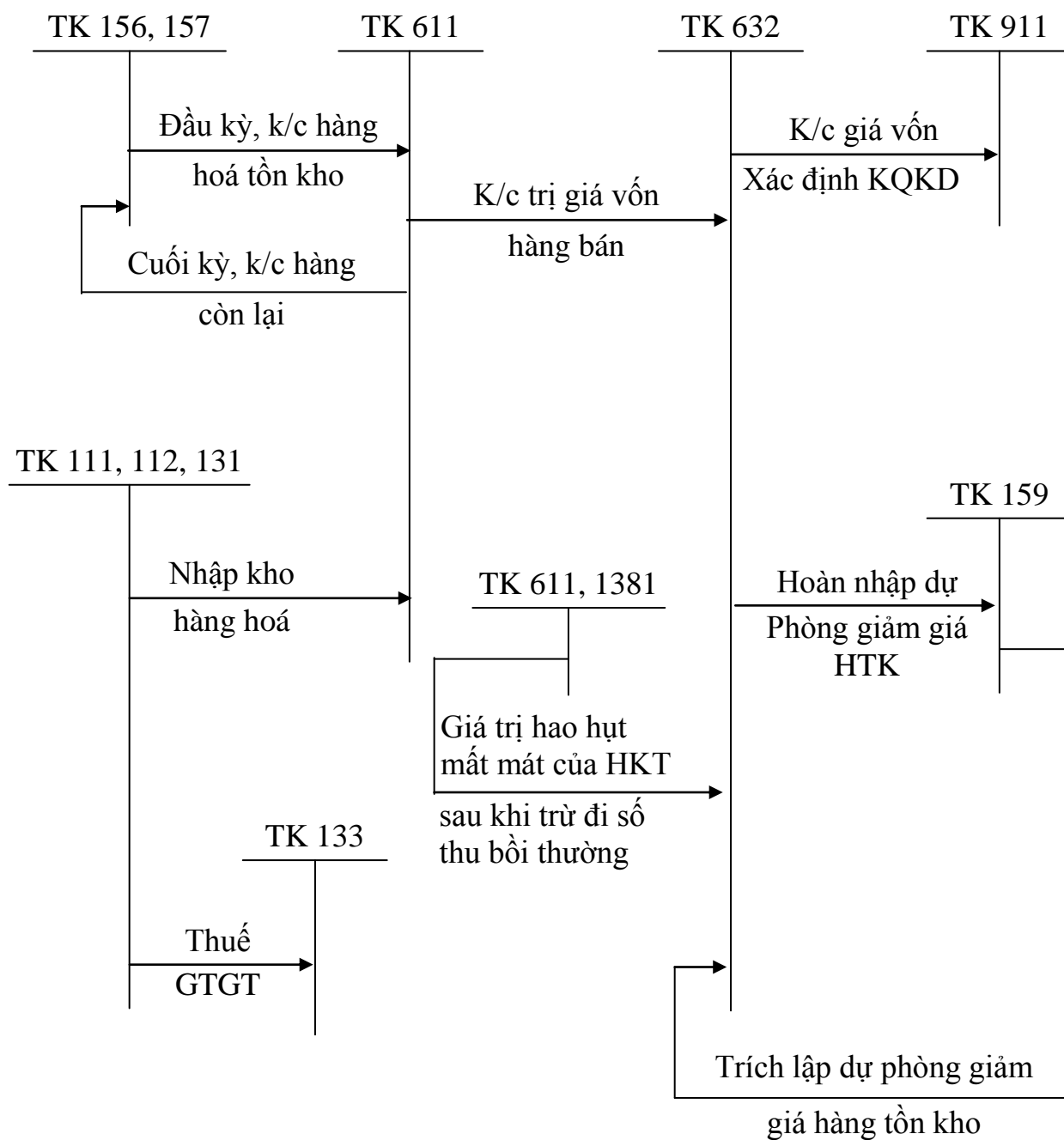
Sơ đồ 1.3: Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán

(Theo phương pháp kê khai thường xuyên)



Sơ đồ 1.4: Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán

(Theo phương pháp kiểm kê định kỳ)



1.2.4. Tổ chức kế toán chi phí bán hàng (CPBH):

Theo quy định hiện hành, chi phí bán hàng của doanh nghiệp được phân thành các loại sau:

- Chi phí nhân viên: Là các khoản tiền lương, phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá ... và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ trên tiền lương theo quy định.

- Chi phí vật liệu bao bì: Các chi phí về vật liệu, bao bì dùng để đóng gói sản phẩm hàng hoá, chi phí vật liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, nhiên liệu cho vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa TSCĐ

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng: Chi phí về công cụ, dụng cụ đồ dùng đo lường, tính toán, làm việc ... trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ.

- Chi phí khấu hao TSCĐ: Chi phí khấu hao của các TSCĐ dùng trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển.

- Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá: Các khoản chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hoá trong thời gian quy định về bảo hành như tiền lương, vật liệu

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như: Chi phí thuê TSCĐ, thuê kho, thuê bãi, thuê bốc vác, vận chuyển, hoa hồng cho các đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu

- Chi phí bằng tiền khác: Các chi phí bằng tiền phát sinh trong khâu tiêu thụ sản phẩm hàng hoá dịch vụ ngoài các chi phí đã kể trên như: Chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, chi phí quảng cáo, tiếp thị

Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT (Mẫu 01GTKT3/001)
- Phiếu chi (Mẫu 02 – TT)
- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH (Mẫu 11 – LĐTL)
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu 06 – TSCĐ)
- ...

Tài khoản và phương pháp kế toán chi phí bán hàng :

- TK sử dụng: TK 641 “ Chi phí bán hàng”
- Kết cấu TK 641:

TK 641

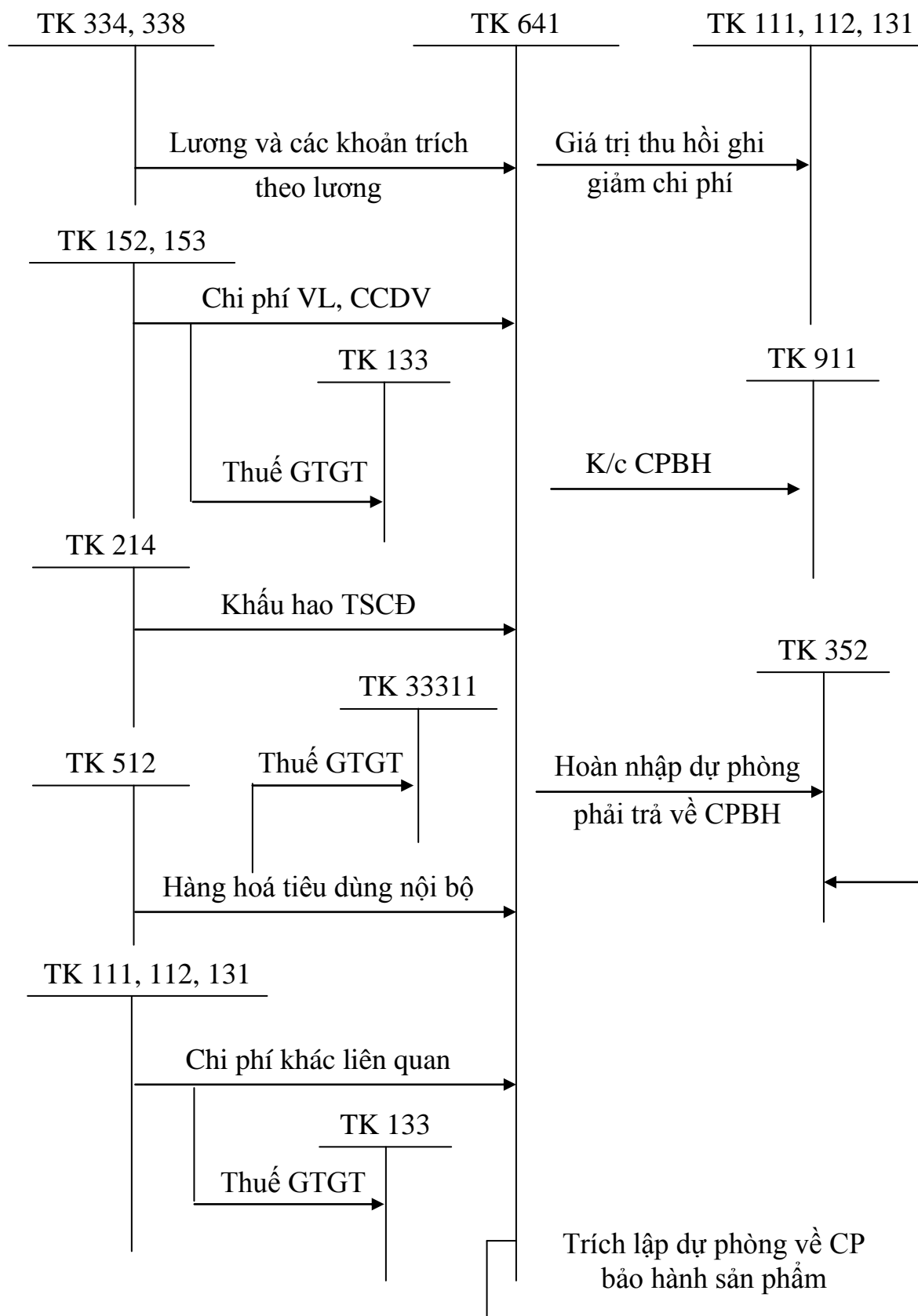
<p>- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ</p>	<p>- Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ</p>
---	---

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp 2:

- TK 6411 - Chi phí nhân viên.
- TK 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì.
- TK 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng.
- TK 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ.
- TK 6415 - Chi phí bảo hành.
- TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác.

Sơ đồ 1.5: Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí bán hàng



1.2.5. Tổ chức kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp (*CP QLDN*) là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp. Bao gồm:

- CP nhân viên QLDN: tiền lương và các khoản phụ cấp, ăn ca phải trả cho ban giám đốc, nhân viên ở các phòng ban và các khoản trích theo BHXH, BHYT, KPCĐ.

- CP vật liệu quản lý: trị giá thực tế của các loại vật liệu, nhiên liệu xuất dùng cho hoạt động quản lý của ban Giám đốc và các phòng ban nghiệp vụ của doanh nghiệp, cho việc sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ dùng chung của doanh nghiệp.

- CP đồ dùng văn phòng: chi phí về dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý chung của doanh nghiệp.

- CP khấu hao TSCĐ: khấu hao của những TSCĐ dùng chung doanh nghiệp như 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, lệ phí khác.

- CP dự phòng: dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng phải thu khó đòi.

- CP dịch vụ mua ngoài: điện, nước, điện thoại, fax, thuê nhà văn phòng, thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ khối văn phòng doanh nghiệp...

- CP khác bằng tiền khác: các khoản chi phí khác bằng tiền mặt chi ra để phục vụ chi việc điều hành chung của toàn doanh nghiệp như CP tiếp khách, hội nghị, công tác phí, CP kiểm toán...

Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT (Mẫu 01/GTKT3/001)
- Phiếu chi (Mẫu 02 – TT)
- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH (Mẫu 11 – LĐTL)
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu 06 – TSCĐ)
- ...

Tài khoản kế toán sử dụng:

- TK sử dụng: TK 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”
- Kết cấu TK 642:

TK642

<ul style="list-style-type: none"> - Các chi phí QLDN phát sinh - Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả - Dự phòng trợ cấp mất việc làm 	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả. - K/c CPQLDN vào TK 911
--	--

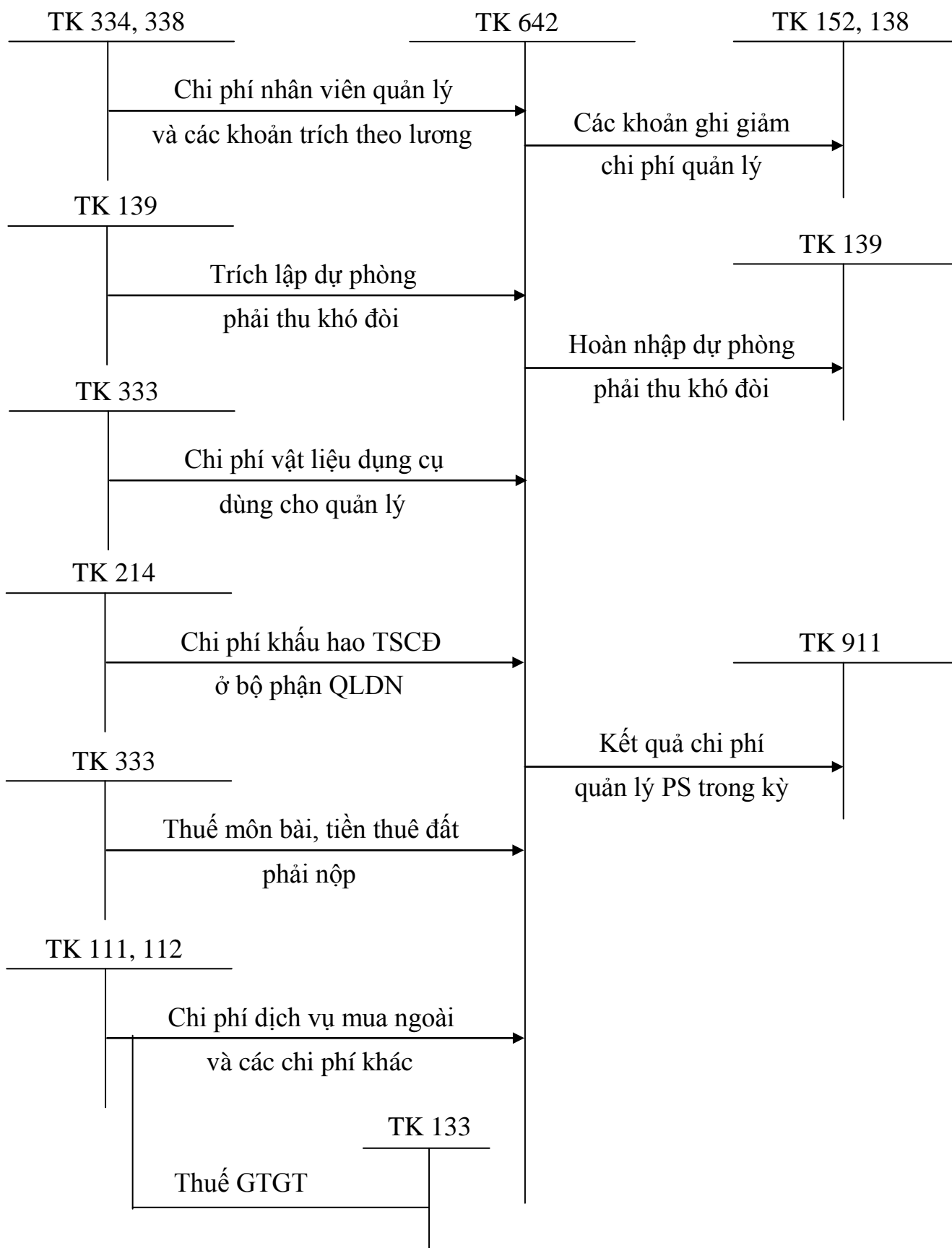
Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 642 có 8 tài khoản cấp 2:

- TK 6421: Chi phí nhân viên quản lý.
- TK 6422: Chi phí vật liệu quản lý.
- TK 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng.
- TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ.
- TK 6425: Thuế, phí, lệ phí.
- TK 6426: Chi phí dự phòng.
- TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- TK 6428: Chi phí bằng tiền khác.

*** Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu về chi phí OLDN theo sơ đồ sau:**

Sơ đồ 1.6: Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí quản lý doanh nghiệp.



1.2.6. Tổ chức kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp:

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động SXKD, hoạt động tài chính và hoạt động khác của doanh nghiệp sau một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ. Kết quả hoạt động SXKD hay kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (*Doanh thu thuần*) với giá vốn hàng đã bán (*của sản phẩm hàng hoá, lao vụ, dịch vụ*) chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chứng từ sử dụng:

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

Tài khoản sử dụng:

+ **TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh:** được dùng để phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán.

Kết cấu TK 911:

Bên Nợ:

- > Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ xuất đã tiêu thụ.
- > Chi phí hoạt động tài chính và chi phí bất thường.
- > Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.
- > Kết chuyển số lợi nhuận trước thuế trong kỳ.

Bên Có:

- > Doanh thu bán hàng thuần của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ.
- > Doanh thu hoạt động tài chính và doanh thu bất thường.
- > Thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ.

+ **TK 421 - Lợi nhuận chưa phân phối:** được dùng để phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) và tình hình phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết cấu TK 421:

Bên Nợ:

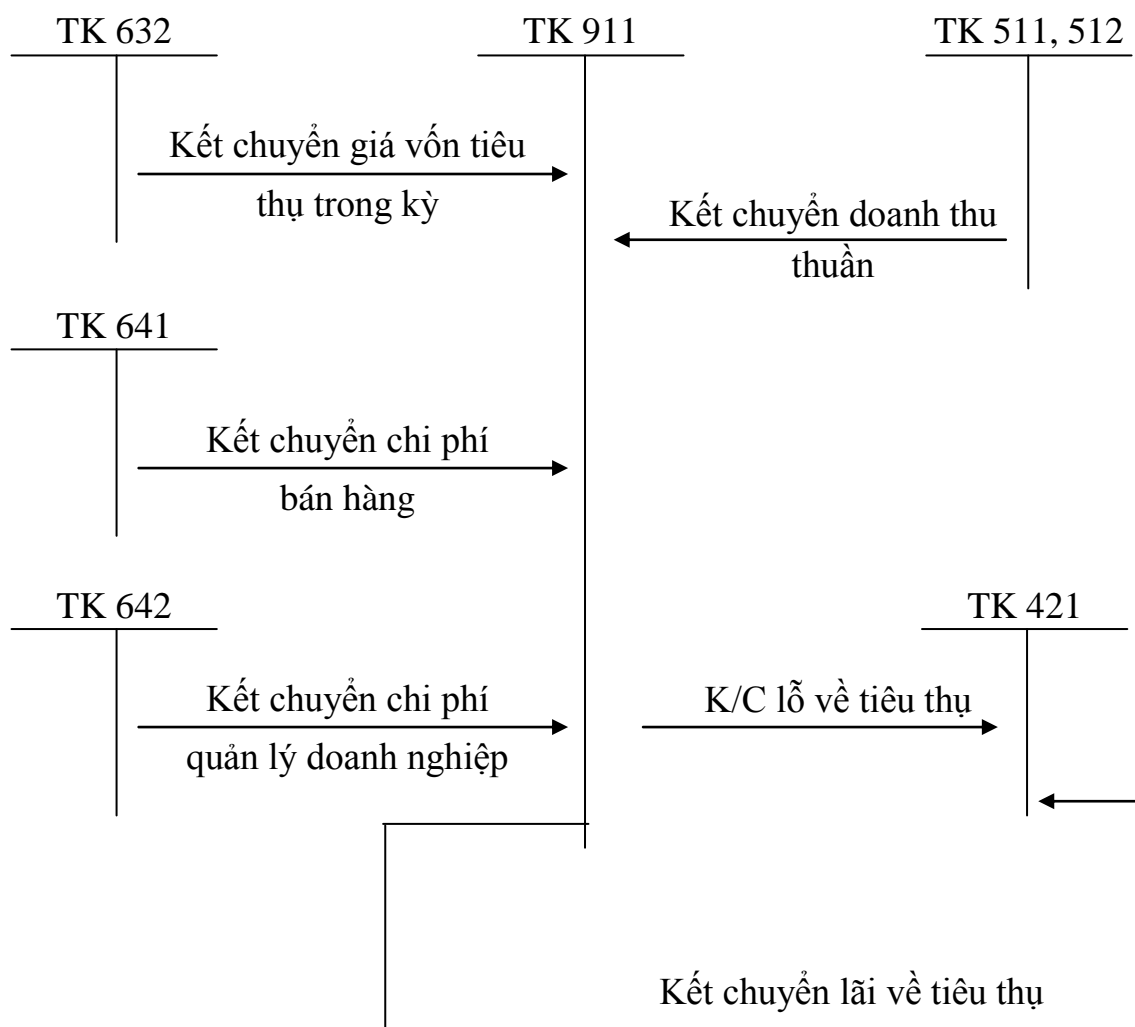
- > Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.
- > Phân phối tiền lãi.

Bên Có:

- > Số thực lãi về kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.
- > Số lãi cấp dưới nộp lên được cấp trên cấp bù.
- > Xử lý các khoản lỗ về kinh doanh.

Trình tự kế toán:

Sơ đồ 1.7: Sơ đồ kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp



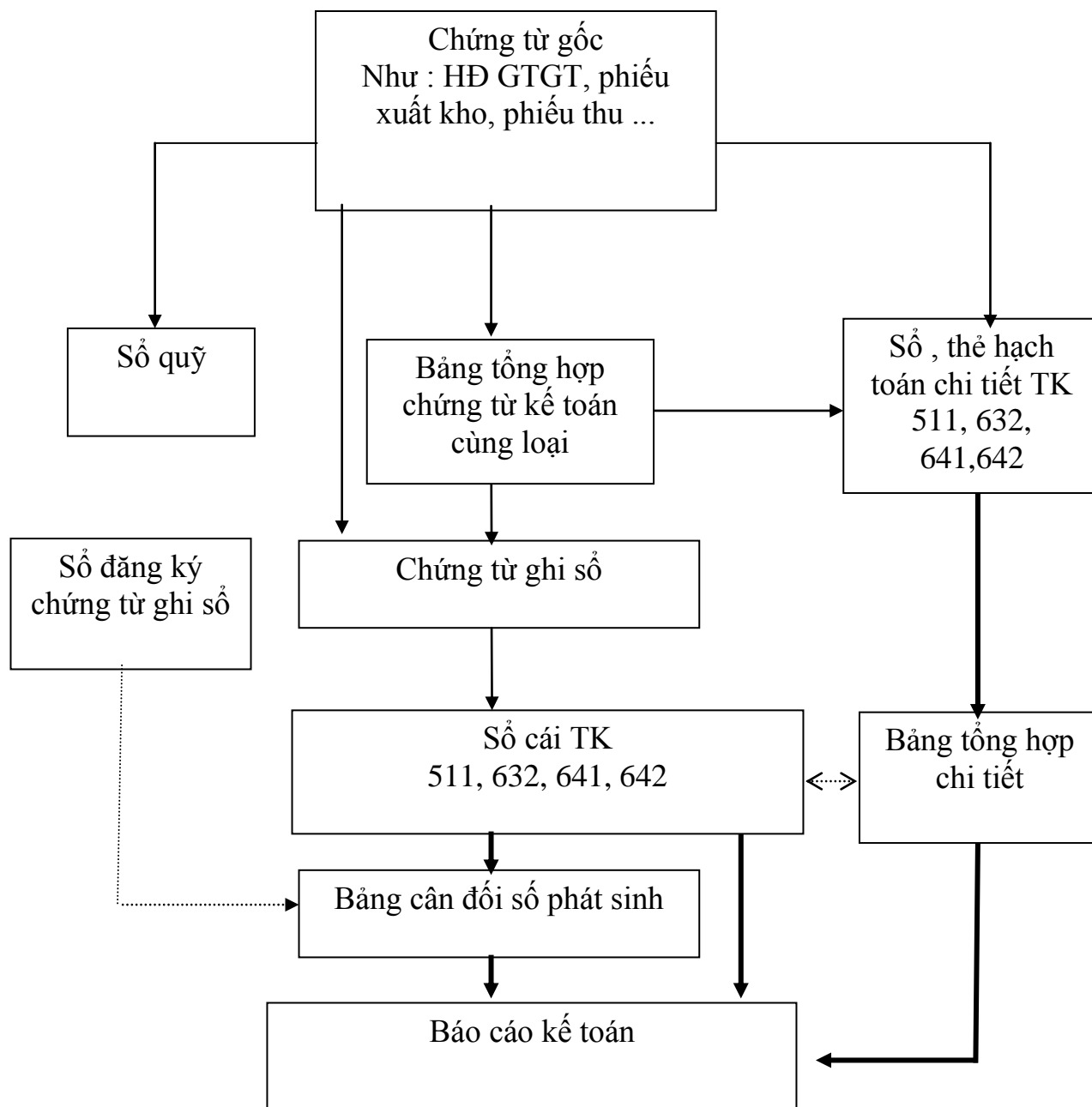
1.3 Tổ chức sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp:

1.3.1. Hình thức kế toán chứng từ ghi sổ:

- Hình thức này bao gồm các loại sổ kế toán như sau:
- Sổ kế toán tổng hợp gồm: chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, sổ cái
- Sổ kế toán chi tiết gồm: tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...
- Trình tự ghi sổ kế toán:

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ gốc đã được kiểm tra để lập chứng từ ghi sổ (*đối với chứng từ gốc ít phát sinh*) hoặc căn cứ vào chứng từ gốc cùng loại đã được kiểm tra phân loại để lập bảng tổng hợp chứng từ gốc để lập chứng từ ghi sổ (*kèm theo chứng từ gốc*). Sau khi lập xong trình kế toán trưởng ký và ghi sổ. Chứng từ ghi sổ sau khi đã ghi vào sổ đăng ký CTGS để ghi vào sổ cái và sổ hoặc thẻ chi tiết liên quan

Sơ đồ 1.8: Quy trình luân chuyển chứng từ của nghiệp vụ bán hàng trong hình thức Chứng từ ghi sổ



↔ Quan hệ đối chiếu

→ Ghi hàng ngày

→ Ghi cuối tháng

1.3.2. Hình thức kế toán nhật ký chung (NKC):

Hình thức kế toán NKC gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ kế toán chi tiết gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...

- Sổ kế toán tổng hợp gồm: sổ nhật ký chung, sổ nhật ký đặc biệt, sổ cái.

Trình tự ghi sổ.

Hàng ngày khi có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh (*chứng từ nhập - xuất*) kế toán ghi sổ nhật ký chung theo trình tự thời gian. Từ nhật ký chung kế toán ghi vào sổ cái theo từng tài khoản.

1.3.3. Hình thức sổ kế toán Nhật ký - chứng từ:

- Hình thức kế toán Nhật ký- chứng từ bao gồm các loại sổ kế toán sau:

- Sổ kế toán tổng hợp gồm: Nhật ký sổ cái, bảng kê, sổ cái,...

- Sổ kế toán chi tiết: gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,

Trình tự ghi sổ:

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ kế toán (*hoá đơn GTGT, phiếu xuất kho..*) đã được kiểm tra lấy số liệu ghi trực tiếp vào nhật ký chứng từ hoặc bảng kê, sổ chi tiết (*sổ chi tiết thanh toán, sổ chi tiết bán hàng, thẻ kho..*).

Đối với các loại chi phí liên quan đến bán hàng, phát sinh nhiều lần hoặc mang tính chất phân bổ, các chứng từ gốc trước hết phải được tập hợp và phân loại trong các bảng phân bổ sau đó lấy số liệu kết quả của bảng phân bổ ghi vào Bảng kê hoặc Nhật ký chứng từ.

1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái:

Đặc điểm về sổ kế toán:- Sổ kế toán tổng hợp: Sử dụng sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký - Sổ cái. Sổ này vừa ghi theo trình tự thời gian vừa ghi theo hệ thống.

- Sổ kế toán chi tiết gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...

Đặc điểm của hình thức này là sử dụng một sổ kế toán tổng hợp gọi là Nhật ký sổ cái để kết hợp giữa các nghiệp vụ kinh tế theo thứ tự thời gian, các chứng từ gốc sau khi được định khoản chính xác được ghi một dòng ở Nhật ký sổ cái.

1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính:

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán này là công việc của kế toán được thực hiện theo một phần mềm kế toán trên máy vi tính.

- Trình tự ghi sổ kế toán:

Hàng ngày kế toán căn cứ chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra để nhập dữ liệu vào máy vi tính. Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin trên chứng từ kế toán được tự động nhập vào các sổ kế toán tổng hợp (*sổ cái TK511, TK632, TK111, TK156..*) và các sổ thẻ kế toán chi tiết liên quan.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TAM GIA

2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Gia thành lập ngày 30 tháng 11 năm 2005 theo giấy phép kinh doanh số 0202001585 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp

Tên đơn vị: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TAM GIA (*viết tắt là TG CO., Ltd*)

Tên giao dịch tiếng Anh: Tam Gia Trading and Service company Limited

Giám đốc công ty: Bà Nguyễn Thị Biên Thùy.

Trụ sở chính: Số 80/100 Bình Kiềm II, Đông Hải II, Hải An, Hải Phòng.

Công ty được thành lập với sự góp vốn của các thành viên. Vốn đầu tư ban đầu chỉ là một tỷ đồng và hoạt động với chức năng là công ty thương mại.

Công ty được thành lập với sự góp vốn của các thành viên. Vốn đầu tư ban đầu chỉ là một tỷ đồng và hoạt động với chức năng là công ty thương mại.

Ban đầu công ty buôn bán các thiết bị máy tính và dàn máy trọn gói, máy photocopy, máy fax...Kinh doanh có hiệu quả nên mặt hàng ngày càng được mở rộng như : linh kiện máy tính, máy tính nguyên bộ thiết bị mạng, thiết bị ngoại vi, vật tư và các thiết bị khác, thiết bị văn phòng, dịch vụ dành cho khách hàng được cải thiện rõ rệt như download báo giá, lắp và cài đặt phần mềm miễn phí cho khách hàng, xây dựng hệ thống, tư vấn khách hàng, xây dựng hệ thống, tư vấn khách hàng...

2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty

Ngành, nghề kinh doanh của công ty:

- + Kinh doanh linh kiện máy tính và các thiết bị phụ trợ.
- + Kinh doanh văn phòng phẩm và thiết bị văn phòng.
- + Cung cấp dịch vụ kỹ thuật: bảo hành, bảo trì, sửa chữa, cung ứng vật tư nguyên liệu cho số máy móc công ty kinh doanh.
- + Sản xuất, lắp ráp, đóng gói vật tư, linh kiện thay thế cho máy tính, máy văn phòng theo hợp đồng với đối tác nước ngoài.
- + Cung cấp dịch vụ vận chuyển, vận tải, xuất nhập khẩu.

Là một công ty ngoài quốc doanh, hạch toán độc lập, có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng, công ty luôn đảm bảo:

- + Chấp hành đầy đủ chính sách, chế độ của nhà nước
- + Thực hiện đầy đủ các cam kết trong hợp đồng mua bán, liên doanh hợp tác với các tổ chức kinh tế, cá nhân
- + Quản lý đội ngũ CNV, đảm bảo quyền lợi cho người lao động.
- + Quản lý và sử dụng vốn kinh doanh, xây dựng tổ chức thực hiện chế độ kinh doanh, và báo cáo tài chính đúng chế độ chính sách đạt hiệu quả kinh tế cao, tự trang trải về tài chính.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý tại Công ty

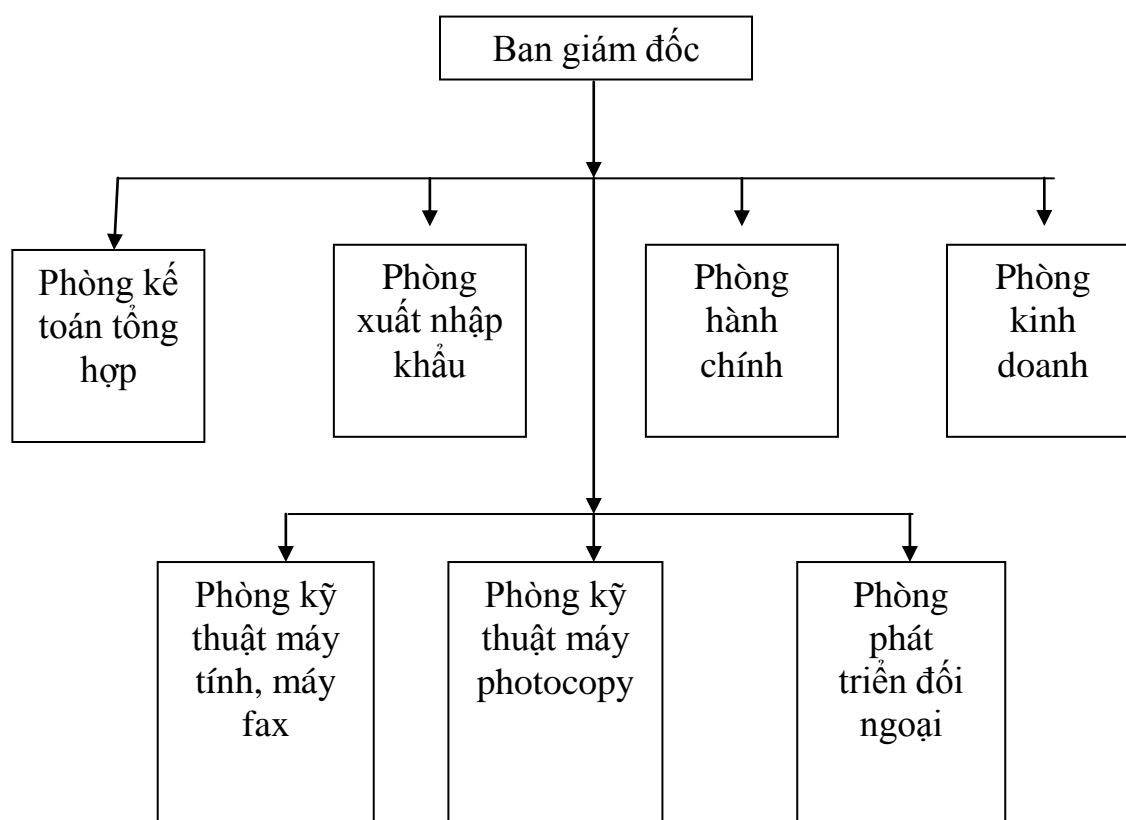
Công tác quản lý là khâu quan trọng để duy trì hoạt động của bất cứ một doanh nghiệp nào, nó thật sự cần thiết và không thể thiếu được. Nó đảm bảo giám sát chặt chẽ tình hình của doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

Qua hơn 3 năm xây dựng ổn định và phát triển, công ty đã xây dựng được một cơ cấu gọn nhẹ, linh hoạt, chặt chẽ, hiệu quả và vững mạnh.

Điều hành công ty là ban giám đốc bao gồm hai người, một giám đốc và một phó giám đốc. Giám đốc do ban giám đốc bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, là người điều hành hoạt động kinh doanh của công ty và phải chịu trách nhiệm trước ban giám đốc về quyền và nghĩa vụ của mình.

Hàng ngày có tổ trưởng chăm công, theo dõi số lượng lao động, theo dõi chất lượng làm việc của công nhân viên. Giám đốc trực tiếp đưa ra những quyết định của mình, trực tiếp xử lý những công việc lớn nhỏ mà cấp dưới trình lên.

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ hệ thống tổ chức bộ máy quản lý tại công ty



Phòng kế toán tổng hợp: có trách nhiệm hạch toán theo đúng quy chế công ty đã ban hành và nguyên tắc tài chính của nhà nước, tạo vốn, điều vốn, theo dõi việc sử dụng vốn, tổ chức thu hồi vốn đối với khách hàng. Thực hiện mối quan hệ thanh toán với ngân sách, ngân hàng, các đơn vị cá nhân có liên quan đến sản xuất kinh doanh của công ty.

Phòng xuất nhập khẩu: chịu trách nhiệm về các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá dịch vụ trong và ngoài công ty.

Phòng hành chính: có nhiệm vụ tổ chức mua sắm, quản lý trang thiết bị văn phòng và văn phòng phẩm, báo chí, quản lý và điều hành việc phục vụ công tác tiếp khách và hội nghị. Tổ chức điều hành công tác thường trực bảo vệ cơ quan, đảm bảo trật tự an toàn công ty.

Phòng kinh doanh: gồm các bộ phận như bộ phận kho, bộ phận kinh doanh.

Các bộ phận này phối hợp với nhau, mọi thông tin đều được cung cấp cho các thành viên một cách đầy đủ, đặc biệt là giá cả, số lượng hàng hoá cung ứng trên thị trường. Phòng kinh doanh có vai trò rất quan trọng trong công ty.

=> Nhận xét:

Qua sơ đồ ta thấy cấu trúc tổ chức của Công ty được thực hiện theo cơ cấu trực tuyến chức năng. Các bộ phận có quan hệ phụ thuộc lẫn nhau được chuyên môn hóa và có những trách nhiệm quyền hạn nhất định nên việc điều hành quản lý tại Công ty luôn đạt hiệu quả cao và đặc biệt là công việc không bị chồng chéo .

2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty

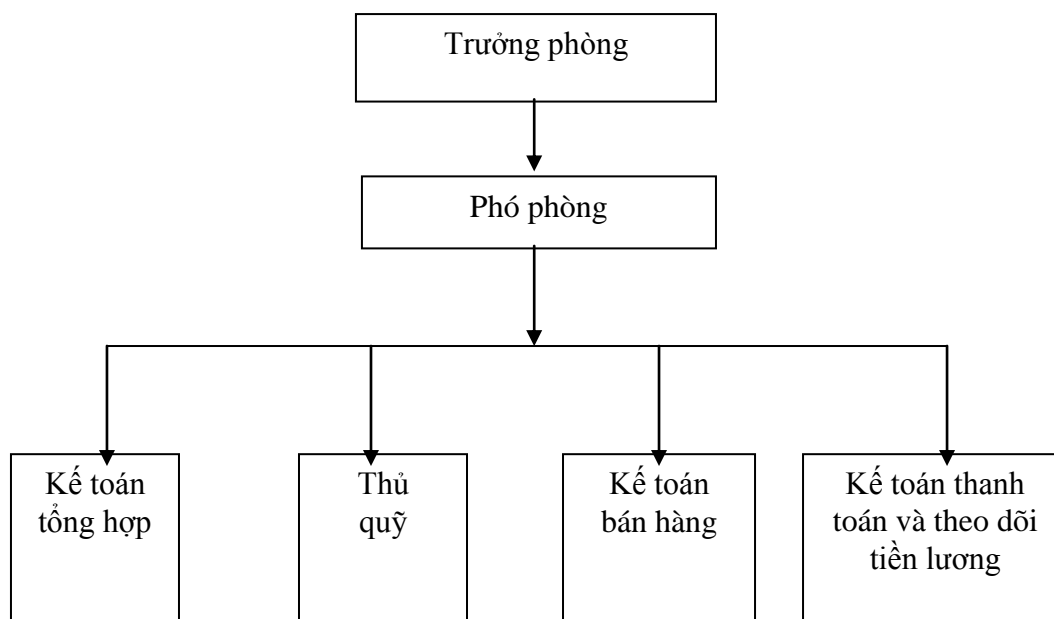
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

☉ Hình thức tổ chức kế toán

Công ty áp dụng hình thức kế toán tập trung, mọi công việc từ khâu ghi chép ban đầu đến tổng hợp, lập báo cáo và kiểm tra kế toán, hạch toán chi tiết, hạch toán tổng hợp đều được thực hiện tại Phòng Kế toán của công ty. Quy mô tổ chức của bộ máy kế toán gọn nhẹ nhưng vẫn đảm bảo công tác kế toán có hiệu quả.

Hình thức kế toán tập trung là hoàn toàn phù hợp vì địa bàn hoạt động tập trung trong phạm vi thành phố Hải Phòng. Áp dụng hình thức này mang lại nhiều thuận lợi cho công ty trong công tác kiểm tra, chỉ đạo được thống nhất và nhanh chóng.

Sơ đồ 2.2: *Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty*



Trưởng phòng kế toán: phụ trách công tác kế toán tài chính thống kê trong phạm vi toàn công ty, là người chịu trách nhiệm chính trước Giám đốc và ban Giám đốc về mọi hoạt động kế toán tài chính, thống kê của phòng kế toán.

Phó phòng kế toán: giúp kế toán trưởng phòng kế toán trong công tác quản lý tài chính của công ty, thay thế trưởng phòng khi trưởng phòng khi trưởng phòng vắng mặt để giải quyết công việc có liên quan, lập báo cáo tài chính theo quy định của công ty.

Kế toán tổng hợp: có nhiệm vụ thu thập tổng hợp các tài liệu, chứng từ kế toán, lập chứng từ ghi sổ, tập hợp chi phí hạch toán thuế VAT.

Thủ quỹ có nhiệm vụ quản lý tiền mặt của công ty, thực hiện công việc thu, chi tiền mặt theo đúng pháp lệnh thu, chi. Đăng ký ghi chép vào sổ tiền mặt theo quy định theo dõi lượng tiền mặt tồn quỹ hàng ngày. Quản lý các loại hoá đơn ấu chi nhận của cấp trên, hàng tháng báo cáo tình hình sử dụng hoá đơn ấu chi theo quy định của công ty. Thu nộp các loại tiền mặt tiền mặt tiền séc của công ty.

Kế toán thanh toán và theo dõi tiền lương: nhiệm vụ chính là tính toán phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương cho CBCNV của công ty dựa trên quỹ lương do công ty giao. Lập lệnh thu chi tiền mặt của công ty theo dõi các khoản tạm ứng, tạm thu bằng tiền mặt trong và ngoài công ty. Mở sổ kế toán theo dõi chi tiết vốn bằng tiền và vốn trong thanh toán các khoản tiền mặt của công ty.

Kế toán bán hàng: theo dõi tình hình mua bán hàng hoá, dịch vụ của công ty, lập phiếu xuất kho, các hoá đơn bán hàng và cung cấp dịch vụ.

2.1.4.2. Đặc điểm vận dụng chế độ kế toán tại Công ty

* Hình thức sổ kế toán công ty áp dụng

Công ty quy định áp dụng hình thức sổ kế toán là **Chứng từ ghi sổ**.

Các loại sổ kế toán công ty áp dụng:

(1) Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ:

Cán bộ kế toán phải căn cứ vào chứng từ gốc hoặc bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại, lập định khoản ghi vào chứng từ ghi sổ để làm căn cứ ghi sổ kế toán tổng hợp.

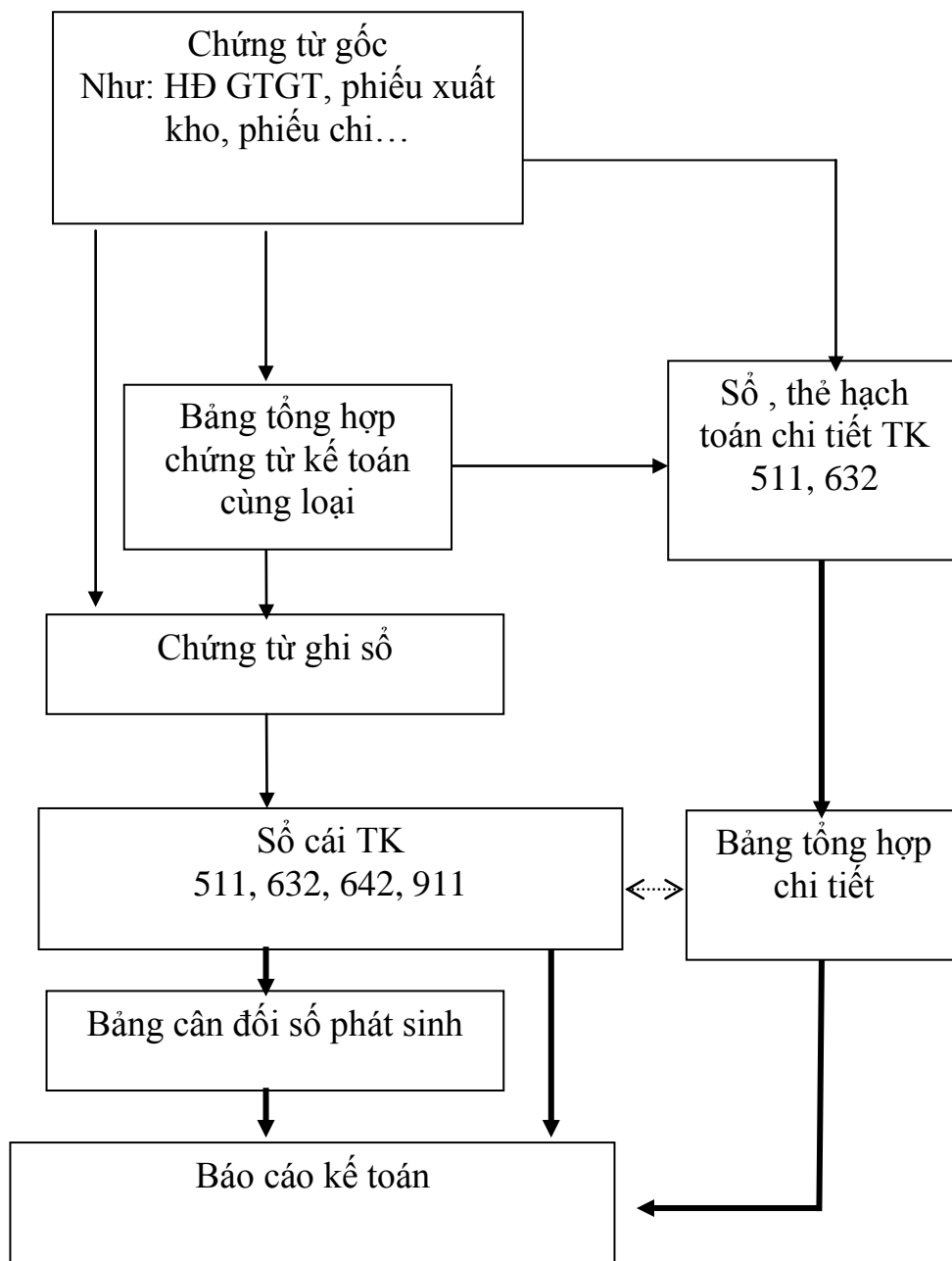
(2) *Sổ cái*: Là sổ kế toán tổng hợp và hệ thống hoá các nghiệp vụ phát sinh theo từng tài khoản kế toán. Căn cứ vào chứng từ ghi sổ kế toán lấy số liệu để ghi vào sổ cái từng tài khoản.

(3) *Sổ chi tiết*:

Nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý cụ thể đối với từng loại nghiệp vụ cụ thể như: tài sản, hàng hoá. Đây là loại sổ kế toán dùng để ghi chép các sự việc đã ghi trên sổ kế toán tổng hợp nhằm phục vụ yêu cầu của công tác quản lý, kiểm tra và phân tích.

* *Trình tự ghi sổ công ty áp dụng*

Sơ đồ 2.3: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức chứng từ ghi sổ tại công ty



↔ Quan hệ đối chiếu

→ Ghi hàng ngày

→ Ghi cuối tháng

Hàng ngày nhân viên kế toán phụ trách từng phần hành căn cứ vào các chứng từ gốc đã kiểm tra lập các chứng từ ghi sổ. Đối với những nghiệp vụ kinh tế phát sinh nhiều và thường xuyên, chứng từ gốc sau khi kiểm tra được ghi vào bảng tổng hợp chứng từ gốc, cuối tháng hoặc định kỳ căn cứ vào bảng chứng từ gốc lập các chứng từ ghi sổ. Chứng từ ghi sổ sau khi lập xong được chuyển đến kế toán trưởng (*hoặc người được kế toán trưởng uỷ quyền*) ký duyệt rồi chuyển cho bộ phận kế toán tổng hợp với đầy đủ các chứng từ gốc kèm theo để bộ phận này ghi vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sau đó ghi vào sổ cái. Cuối tháng khoá sổ tìm ra tổng số tiền của các nghiệp vụ phát sinh trong tháng trên sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và tổng số phát sinh Nợ, tổng số phát sinh Có của từng tài khoản trên sổ cái, tiếp đó căn cứ vào sổ cái lập bảng cân đối số phát sinh của từng tài khoản tổng hợp. Tổng số phát sinh Nợ và tổng số phát sinh Có của tất cả các tài khoản tổng hợp trên bảng cân đối số phát sinh phải khớp nhau và khớp với tổng số tiền của sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, tổng số dư Nợ và tổng số dư Có của các tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh phải khớp nhau và số dư của từng tài khoản (*dư Nợ, dư Có*) trên bảng cân đối phải khớp với số dư của tài khoản tương ứng trên bảng tổng hợp chi tiết thuộc phần kế toán chi tiết. Sau khi kiểm tra đối chiếu khớp với số liệu nói trên, bảng cân đối số phát sinh được sử dụng để lập bảng cân đối kế toán và các báo biểu kế toán khác.

Đối với những tài khoản có mở các sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết thì chứng từ gốc sau khi sử dụng để lập chứng từ ghi sổ và ghi vào các sổ sách kế toán tổng hợp được chuyển đến các bộ phận kế toán chi tiết có liên quan để làm căn cứ ghi vào sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết theo yêu cầu của từng tài khoản. Cuối tháng cộng các sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết và căn cứ để đối chiếu với sổ cái thông qua bảng cân đối số phát sinh. Các bảng tổng hợp chi tiết, sau khi kiểm tra đối chiếu số liệu cùng với bảng cân đối số phát sinh được dùng làm căn cứ để lập các báo biểu kế toán.

2.1.4.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán

☉ Khái quát về chế độ kế toán mà công ty đang áp dụng

Công ty đang áp dụng chế độ kế toán ban hành theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính, áp dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.

+ Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Kỳ kế toán sử dụng là tháng. Hàng năm, kế toán tổng hợp phải lập báo cáo tài chính.

+ Công ty hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên và áp dụng tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

+ Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là đồng Việt Nam (VNĐ), nguyên tắc chuyển đổi các đồng tiền khác theo tỷ giá hạch toán.

+ Phương pháp kế toán hàng tồn kho

Nguyên tắc đánh giá: giá mua thực tế

Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: kê khai thường xuyên

Phương pháp tính giá vốn hàng xuất kho: thực tế đích danh

+ Phương pháp kế toán TSCĐ

Nguyên tắc đánh giá tài sản: giá mua thực tế

Phương pháp tính khấu hao: khấu hao đường thẳng

2.2. Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

2.2.1. Đặc điểm tổ chức công tác bán hàng tại Công ty

*** Phương thức bán hàng**

Hiện nay công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Gia đang sử dụng phương thức tiêu thụ trực tiếp với hai hình thức chủ yếu là bán buôn và bán lẻ.

- Bán buôn: là hình thức bán hàng chủ yếu ở Công ty, nó chiếm tỷ trọng lớn trong khối lượng hàng hóa tiêu thụ. Vì là công ty kinh doanh các mặt hàng văn phòng phẩm, thiết bị văn phòng nên đối tượng khách hàng là toàn bộ các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong toàn thành phố và các tỉnh lân cận, nhưng chủ yếu là một số khách hàng quen thuộc như DNTN Anh Ngọc, Công ty Cổ phần Container Việt Nam, Công ty TM Châu Á – TBD MB...

- Bán lẻ: hình thức bán hàng này chiếm một tỷ trọng không lớn trong khối lượng hàng hóa tiêu thụ nhưng cũng góp phần giúp tiêu thụ hàng hóa nhanh hơn cho Công ty. Khách hàng chủ yếu là các cá nhân, tổ chức, đơn vị nhỏ lẻ mua giấy, mực, bút, kẹp ghim... nhằm phục vụ trực tiếp nhu cầu của họ. Bán lẻ thường với số lượng ít và người mua phải thanh toán ngay toàn bộ giá trị hàng vừa mua.

Ngoài ra Công ty còn cung cấp các dịch vụ xuất nhập khẩu, vận chuyển cho một số đối tác quen thuộc ở các tỉnh, thành phố lân cận như Công ty CP TACN Thái Dương. Công ty TNHH Austfeed Việt Nam, Công ty TNHH Austfeed Hưng Yên ...

** Phương thức thanh toán*

Phương thức thanh toán tiền hàng được ghi rõ trong hóa đơn giá trị gia tăng hoặc đã được thỏa thuận giữa hai bên về mua bán hàng hóa. Công ty thường áp dụng hai phương thức thanh toán chủ yếu là:

- Phương thức thanh toán trực tiếp: thanh toán bằng tiền mặt, ủy nhiệm chi, séc...
- Phương thức thanh toán chậm trả (*mua chịu*).

** Phương thức tính giá hàng xuất kho*

Công ty áp dụng phương pháp tính giá hàng xuất kho theo phương pháp thực tế đích danh. Theo phương pháp này, hàng hoá được xác định giá trị theo đơn chiếc hay từng lô và giữ nguyên từ lúc nhập kho cho đến lúc xuất dùng. Khi xuất hàng hoá sẽ tính theo giá gốc. Giá vốn hàng bán là trị giá mua của hàng hóa

đã tiêu thụ trong kỳ cùng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ đã được tiêu thụ trong kỳ báo cáo.

2.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Công ty

Doanh thu bán hàng của công ty là việc bán các sản phẩm văn phòng phẩm và các thiết bị văn phòng như: giấy, mực, bút, kẹp ghim... Phương pháp bán hàng gồm có bán buôn thông qua việc ký kết các hợp đồng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ và bán lẻ trực tiếp cho các cá nhân tổ chức có nhu cầu.

*** Chứng từ sử dụng:**

- Hóa đơn giá trị gia tăng (Mẫu 01/GTKT3/001)
- Phiếu thu, ủy nhiệm chi, giấy báo Có

*** Tài khoản sử dụng:**

511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Trong đó chi tiết tài khoản:

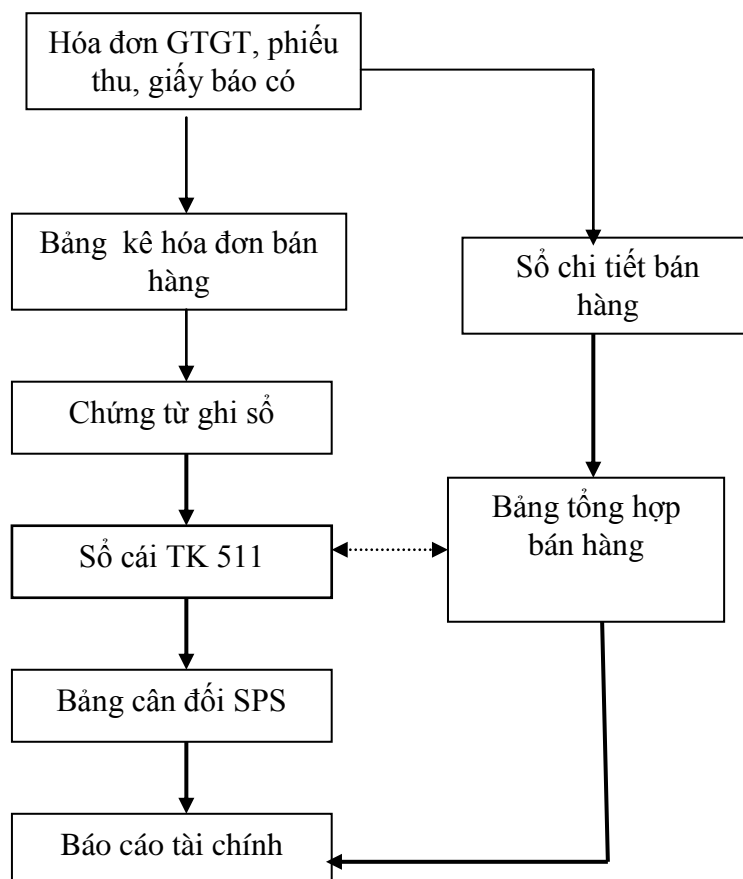
- 5111: Doanh thu bán giấy
- 5112: Doanh thu bán mực in
- 5113: Doanh thu bán văn phòng phẩm khác
- 5114: Doanh thu cung cấp dịch vụ

*** Sổ sách kế toán sử dụng:**

- Chứng từ ghi sổ
- Sổ chi tiết bán hàng
- Sổ tổng hợp chi tiết
- Sổ cái TK 511

*** Quy trình hạch toán**

Sơ đồ 2.4: Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối tháng
- ↔ Đối chiếu, kiểm tra

Hàng ngày, khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng kế toán căn cứ vào hóa đơn bán hàng lập bảng kê bán hàng, phiếu xuất kho.

Tại Công ty định kỳ 5 ngày, kế toán tổng hợp số liệu trên bảng kê bán hàng để lập chứng từ ghi sổ.

Sau đây là trình tự luân chuyển chứng từ của một nghiệp vụ bán hàng phát sinh trong tháng 12 năm 2011 tại Công ty

Ví dụ 1:

Ngày 05/12/2011, Công ty xuất bán văn phòng phẩm và các thiết bị văn phòng cho Doanh nghiệp tư nhân Thanh Ngọc với tổng giá thanh toán là 7.814.400 (thuế suất thuế GTGT 10%). Kế toán viết hóa đơn GTGT số 0000786 giao liên 2 cho khách hàng. Liên 3 dùng để hạch toán. Căn cứ vào hóa đơn, kế toán viết phiếu thu và vào sổ sách liên quan.

Biểu 2.1

HOÁ ĐƠN			Mẫu số: 01 GTKT3/001		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			AA/ 11P		
Liên 3: Nội bộ			0000786		
Ngày 05 tháng 12 năm 2011					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Tam Gia					
Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II – Đông Hải II – Hải An - Hải Phòng					
Số tài khoản:					
Điện thoại: 0313.745064			MST:0200738034		
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: DNTN Thanh Ngọc					
Địa chỉ: 31 Phan Bội Châu – Hải Phòng					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán: TM			MST: 0200577725		
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2
1.	Giấy A4 ngoại	gram	100	64.900	6.490.000
2.	Mực in	gói	20	298.800	5.976.000
Cộng tiền hàng:					12.466.000
Thuế suất GTGT: 10%					Tiền thuế GTGT: 1.246.600
Tổng cộng tiền thanh toán:					13.712.600
Số tiền bằng chữ: Mười ba triệu bảy trăm mười hai ngàn sáu trăm đồng./.					
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)	

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.2

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TM VÀ DV TAM GIA**

Mẫu số: 01- TT

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II, Đông Hải II, Hải An, HP

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Quyển số: 03

Ngày 05 tháng 12 năm 2011

Số: 478

Nợ: TK 111

Có: TK 511, 3331

Họ tên người nộp tiền : DNTN Thanh Ngọc

Địa chỉ : Số 31 Phan Bội Châu - Hải Phòng

Lý do nộp : trả tiền mua hàng

Số tiền : 13.712.600 đồng

Viết bằng chữ: Mười ba triệu bảy trăm mười hai ngàn sáu trăm đồng.

Kèm theo : Chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (*viết bằng chữ*): Mười ba triệu bảy trăm mười hai ngàn sáu trăm đồng.

Ngày 05 tháng 12 năm 2011

GIÁM ĐỐC	KẾ TOÁN TRƯỞNG	NGƯỜI NỘP TIỀN	NGƯỜI LẬP PHIẾU	THỦ QUỸ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Từ hóa đơn bán hàng, phiếu thu kế toán vào sổ nhật ký mua hàng và các sổ sách có liên quan. Định kỳ cứ 5 ngày kế toán lập 1 CTGS, từ CTGS vào sổ cái.

Trong kỳ, khi phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu kế toán ghi giảm trực tiếp vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Kế toán không theo dõi riêng các tài khoản liên quan đến việc giảm trừ doanh thu

Biểu 2.3: (Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

BẢNG KÊ BÁN HÀNG

Từ ngày 1/12/2012 đến ngày 5/12/2011

SHĐ	Tên người mua	Giá bán chưa có thuế					Thuế VAT	Giá bán đã có thuế			
		Tổng số	Chia ra					Tổng số	Thanh toán		Phải thu khách hàng
			Giấy	Mực in	VPP	DV+VC			Tiền mặt	C.khoản	
...											
785	Công ty TNHH Trung Thu	20.000.000				20.000.000	2.000.000	22.000.000		22.000.000	
786	DNTN Thanh Ngọc		6.490.000	5.976.000			1.246.600	13.712.600	13.712.600		
787	Công ty Cổ phần Container Việt Nam				16.660.100		1.666.010	18.326.110	18.326.110		
...								22.000.000			...
	Tổng cộng	176.740.000	78.693.000	5.976.000	38.821.000	65.578.000	18.906.000	207.974.800	56.914.000	137.500.000	13.560.800

Biểu 2.4:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số S17 – DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-HP

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC
ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm: Mực in

Tháng 12 năm 2011

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu		
	Số hiệu	Ngày			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
			...				
5/12	HĐ 786	5/12	DNTN Thanh Ngọc	111	20	298.800	5.976.000
			...				
			Cộng phát sinh		70	x	20.916.000
			Doanh thu thuần				20.916.000
			Giá vốn hàng bán				17.746.000
			Lãi gộp				3.170.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.5:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-HP

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT

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

Số hiệu: 511

Tháng 12 năm 2011

STT	Đối tượng	Đơn vị tính	Số lượng	Thành tiền	Ghi chú
1	Giấy	Gram	1786	435.359.000	
2	Mực in	Gói	70	20.916.000	
3	Văn phòng phẩm	Chiếc		82.224.736	
	...				
	<i>Cộng</i>			1.078.707.268	

Người lập

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký tên đóng dấu)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.6:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S02a - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-HP

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 06/12

Ngày 05 tháng 12 năm 2011

TRÍCH YẾU	SHTK		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Doanh thu bán hàng thu bằng tiền mặt	111	511	51.740.000	
Doanh thu bán hàng thu bằng tiền gửi ngân hàng	112	511	125.000.000	
Doanh thu bán hàng chưa thu tiền	131	511	12.328.000	
Cộng			189.068.000	

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 05 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.7:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiêu II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số: S02a - DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 07/12

Ngày 05 tháng 12 năm 2011

TRÍCH YẾU	SHTK		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Thuế giá trị gia tăng hàng bán ra	111	3331	5.174.000	
Thuế giá trị gia tăng hàng bán ra	112	3331	12.500.000	
Thuế giá trị gia tăng hàng bán ra	131	3331	1.236.800	
Cộng			18.906.800	

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 05 tháng 12 năm 2011

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.8:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S02c1 - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-Hải
Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC
ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2011

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

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: VNĐ

NGÀY THÁNG GHI SỔ	CHỨNG TỪ GHI SỔ		DIỄN GIẢI	TK ĐƯ	SỐ PHÁT SINH		GHI CHÚ
	SỐ HIỆU	NGÀY THÁNG			NỢ	CÓ	
5/12	06/12	5/12	Doanh thu bán hàng thu bằng tiền mặt	111		51.710.000	
5/12	06/12	5/12	Doanh thu bán hàng thu bằng tiền gửi ngân hàng	112		125.000	
5/12	06/12	5/12	Doanh thu bán hàng chưa thu tiền	131		12.368.000	
			...				
31/12	66/12	31/12	K/c doanh thu	911	1.078.707.268		
			Cộng phát sinh		1.078.707.268	1.078.707.268	

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký tên đóng dấu)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

2.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

Là một doanh nghiệp thương mại nên hàng hóa của Công ty là mua về bán lại. Do vậy, trị giá vốn của hàng hóa xuất kho để bán bao gồm trị giá mua thực tế và chi phí mua của số hàng hàng đó đã xuất kho.

*** Chứng từ sử dụng:**

Phiếu xuất kho

*** Sổ sách sử dụng:**

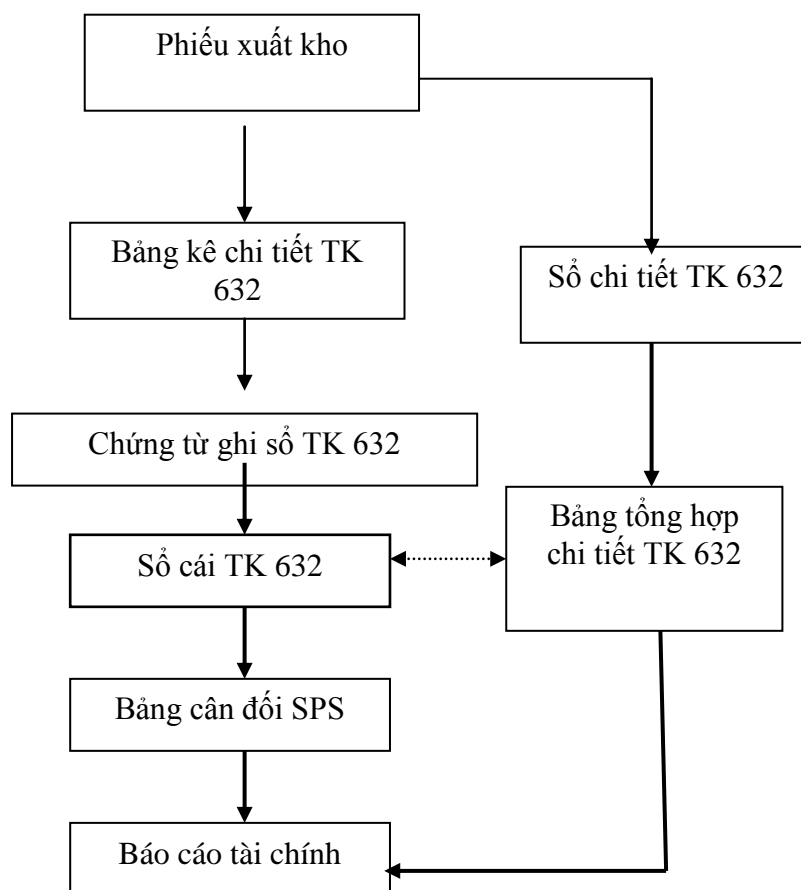
- Chứng từ ghi sổ
- Sổ cái TK 632

*** Tài khoản sử dụng:**

TK 632: Giá vốn hàng bán

*** Quy trình hạch toán**

Sơ đồ 2.5: Quy trình hạch toán giá vốn hàng bán



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối tháng
- ↔ Đối chiếu, kiểm tra

Ví dụ 2:

Theo Hóa đơn GTGT ngày 5 tháng 12 năm 2011 cùng với việc ghi nhận doanh thu, kế toán tiến hành ghi nhận giá vốn hàng bán và tiến hành xuất kho hàng hóa.

Giá vốn hàng bán được tính theo phương pháp thực tế đích danh.

Theo phương pháp này ta xuất lô hàng nào sẽ tính đúng trị giá vốn của lô hàng đó.

Biểu 2.9:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: 02-VT

Bộ phận:.....

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 5 tháng 12 năm 2011

Số: 18/12

Nợ TK 632

Có TK 156

Họ tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Mai

Địa chỉ: Phòng kinh doanh

Lý do xuất kho: Xuất bán cho DNTN Thanh Ngọc

STT	Tên nhãn hiệu, qui cách phẩm chất vật tư (sản phẩm hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Giấy A4 ngoại	G12	gram	100	100	54.900	5.490.000
2	Mực in	M41	gói	20	20	267.800	5.356.000
	Cộng						10.846.000

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Giám đốc

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.10:

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TM VÀ DV TAM GIA**

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II, Đông Hải II, Hải An, HP

Mẫu số S07 – DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ – BTC
Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT VẬT LIỆU, DỤNG CỤ (SẢN PHẨM, HÀNG HOÁ)

Tháng 12/ 2011

Tài khoản: Hàng hoá Tên kho: Kho 1

Tên quy cách vật liệu, công cụ, dụng cụ, (sản phẩm, hàng hoá): Mực in

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	ĐG	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT
A	B	C	D	1	2	3=1*2	4	5=1*4	6	7=1*6
		Số tồn đầu kỳ							130	34.530.000
		Số phát sinh								
		...								
HĐ0000786	5/12	Xuất mực in	632	267.800			20	5.356.000		
		...								
		Cộng	x	x	0	0	70	17.746.000	60	16.784.000

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

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2011
Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.11:

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TM VÀ DV TAM GIA**

Mẫu số S08 – DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II, Đông Hải II, Hải An, HP (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ – BTC)

Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

**BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT
VẬT LIỆU, DỤNG CỤ, SẢN PHẨM, HÀNG HOÁ**

Tài khoản: 156

Tháng 12/2011

Đơn vị tính: VND

STT	Tên hàng hoá	Số tiền			
		Tồn đầu kỳ	Nhập trong kỳ	Xuất trong kỳ	Tồn cuối kỳ
1.	Giấy	226.145.230	364.378.400	415.268.000	175.255.630
2.	Mực in	34.530.000	0	17.746.000	16.774.000
3.	VPP	326.267.145	142.563.648	325.289.354	143.541.439
	...				
Cộng		1.134.768.000	972.608.000	789.230.000	1.318.146.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.12:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S20 - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-HP

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: Giá vốn mục in

Tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VND

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
5/12	PX 18/12	5/12	Giá vốn hàng bán cho DNTN Thanh Ngọc	156	5.356.000			
			...					
31/12	PK 13/12	31/12	K/c giá vốn hàng bán	911		17.746.000		
			Cộng		17.746.000	17.746.000		
			Số dư cuối kỳ					

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.13:

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TM VÀ DV TAM GIA**

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II, Đông Hải II, Hải An, HP

BẢNG KÊ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Từ ngày 1/12 đến ngày 5/12/2012

Tài khoản: 632

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chứng từ		Nội dung	Đối tượng		
	SH	NT		Giấy	Mục in	...
...			
16.	PX 18/12	5/12	Xuất bán cho DNTN Thanh Ngọc	5.490.000	5.356.000	
			Cộng	42.960.000	5.356.000

Ngày 5 tháng 12 năm 2011

Người lập

(Đã ký)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Biểu 2.14:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT

Tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Đối tượng	Đơn vị tính	Số lượng	Thành tiền	Ghi chú
1.	Giá vốn giấy	Gram	1786	415.268.000	
2.	Giá vốn mực in	gói	70	17.746.000	
	...				
	Cộng			789.230.000	

Người lập

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký tên đóng dấu)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.15:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S02a - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-HP

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 12/12

Ngày 05 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

TRÍCH YẾU	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Giá vốn giấy A4 ngoại	632	156	42.960.000	
Giá vốn mực in	632	156	17.746.000	
...				
Cộng			117.237.300	

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.16:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S02c1- DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2011

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: VNĐ

NGÀY THÁNG GHI SỔ	CHỨNG TỪ GHI SỔ		DIỄN GIẢI	TK ĐƯ	SỐ PHÁT SINH		GHI CHÚ
	SỐ HIỆU	NGÀY THÁNG			NỢ	CÓ	
			...				
05/12	12/12	05/12	Giá vốn giấy A4 ngoại	156	42.960.000		
05/12	12/12	05/12	Giá vốn mực in	156	17.746.000		
			...				
31/12	67/12	31/12	Kết chuyển giá vốn	911		897.356.500	
			Cộng phát sinh		897.356.500	897.356.500	

Người lập

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký tên đóng dấu)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

2.2.4. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Hiện nay tại Công ty, kế toán không ghi nhận các khoản giảm trừ doanh thu vào TK 521 khi phát sinh các khoản giảm trừ này mà ghi thẳng vào bên Nợ TK 511.

Tuy nhiên trong tháng 12 năm 2011 không phát sinh các khoản giảm trừ này.

2.2.5. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý kinh doanh bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí bán hàng của Công ty bao gồm các khoản phải trả nhân viên bán hàng, chi phí đóng gói, bảo quản hàng hóa, chi phí khấu hao, Chi phí vận chuyển, chi phí dịch vụ và một số chi phí bằng tiền khác phục vụ bộ phận bán hàng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm chi phí nhân viên, khấu hao, chi phí vật liệu quản lý, đồ dùng văn phòng, thuế, phí và lệ phí và một số chi phí bằng tiền khác.

*** Tài khoản sử dụng:**

TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh có 2 tài khoản cấp 2:

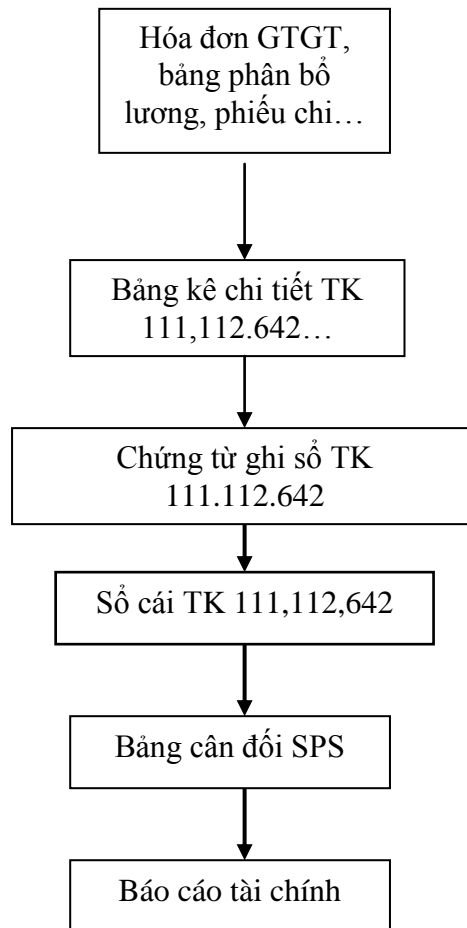
- TK 6421 – Chi phí bán hàng
- TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

*** Chứng từ sổ sách:**

- Hóa đơn GTGT, phiếu chi, giấy đề nghị thanh toán...
- Bảng phân bổ khấu hao
- Bảng phân bổ lương
- Chứng từ ghi sổ, sổ cái TK 642...

*** Quy trình hạch toán**

Sơ đồ 2.6: Quy trình hạch toán chi phí quản lý kinh doanh



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối tháng

Ví dụ 3:

Ngày 26/12/2011, Công ty in hóa đơn bán lẻ với tổng giá thanh toán là 1.500.000. Công ty đã thanh toán bằng tiền mặt. Kế toán viết phiếu chi và vào sổ sách liên quan.

Biểu 2.17:

<p>HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 2: Giao khách hàng Ngày 26 tháng 12 năm 2011</p>			<p>Mẫu số: 01 GTKT3/001 AA/ 11P 0015981</p>		
<p>Đơn vị bán hàng: Công ty CP Tin học & công nghệ Hàng Hải Địa chỉ: 44 Trần Khánh Dư – Ngô Quyền – Hải Phòng Số tài khoản: 010085865 Tại: NH HD Bank Hải Phòng Điện thoại: 0313.746639 MST: 0200421485</p>					
<p>Họ tên người mua hàng: Nguyễn Thị Mai Tên đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An- Hải Phòng Số tài khoản: 102010000745896 Tại: NH Công thương Lê Chân – Hải Phòng Hình thức thanh toán: TM MST: 0200738034</p>					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2
1	In hóa đơn bán lẻ	Quyển	15	100.000	1.500.000
Cộng tiền hàng:					1.500.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		150.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					1.650.000
Số tiền bằng chữ: Một triệu sáu trăm năm mươi nghìn đồng./.					
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)	

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.18:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ

Mẫu số: 02-TT

Tam Gia

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

Bộ phận:.....

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Quyển số: 3

PHIẾU CHI

Số 59

Ngày 26 tháng 12 năm 2011

Nợ TK 6421,133

Có TK 111

Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Thị Mai

Địa chỉ: Phòng kinh doanh

Lý do chi: Thanh toán tiền in hóa đơn cho

Số tiền: 1.650.000 đồng (*viết bằng chữ*): Một triệu sáu trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.

Kèm theo 02 chứng từ gốc

Đã nhận đủ tiền 1.650.000 đồng

Ngày 26 tháng 12 năm 2011

Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập biểu	Người nộp	Thủ quỹ
(Kí, đóng dấu)	(Kí, họ tên)	(Kí, họ tên)	(Kí, họ tên)	(Kí, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.19:

Công ty TNHH TM và DV Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100/ Bình Kiều II, Đông Hải II, Hải An, Hải Phòng

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Tháng 12/2011

ĐVT: đồng

STT	Bộ phận	Phải trả người lao động	Phải trả phải nộp khác				Cộng Có 338	Tổng cộng
			Khoản trích trừ vào chi phí kinh doanh (22%)					
			KPCĐ (3382) 2%	BHXH (3383) 16%	BHYT (3384) 3%	BHTN (3389) 1%		
1	Bộ phận bán hàng	36.750.000	735.000	5.880.000	1.102.500	367.500	8.085.000	44.835.000
2	Bộ phận QLDN	47.500.000	950.000	7.600.000	1.425.000	475.000	10.450.000	57.950.000
	Tổng cộng	84.250.000	1.685.000	13.480.000	1.527.500	842.500	18.535.000	102.785.000

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.20:

Công ty TNHH TM và DV Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100/ Bình Kiều II, Đông Hải II, Hải An, Hải Phòng

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ THÁNG 12 NĂM 2011

Đơn vị tính: VNĐ

Bộ phận sử dụng	Tên TSCĐ	Nguyên giá	Số năm SD	Mức KH 1 năm	Mức KH 1 tháng
Bộ phận bán hàng	Máy vi tính + máy in	12.000.000	6	2.000.000	16.600
	Ô tô 15A-01183	1.400.000.000	6	233.333.333	19.444.444
	Cộng		x	235.333.333	19.461.044
Bộ phận QLDN	Máy vi tính + máy in	22.000.000	5	4.400.000	366.666
	Nhà văn phòng	1.032.750.000	30	34.425.000	2.868.750
	Ô tô 16L-8293	497.000.000	8	62.125.000	5.177.083
	Cộng		x	100.950.000	8.412.499
	Tổng cộng	2.206.400.000		336.283.333	28.023.544

Kế toán

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.21:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và DV Tam Gia

Mẫu số: S02a - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-
Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC
ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 54/12

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

TRÍCH YẾU	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Chi phí in hóa đơn	642	111	1.500.000	
...				
Cộng			7.236.687	

Kèm theo 03 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.22:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và DV Tam Gia

Mẫu số: S02a - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-
Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC
ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 55/12

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

TRÍCH YẾU	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Chi phí trả lương nhân viên	642	334	84.250.000	
	642	338	18.535.000	
Cộng			102.785.000	

Kèm theo 03 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.23:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và DV Tam Gia

Mẫu số: S02a - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-
Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC
ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 56/12

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VND

TRÍCH YẾU	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Chi phí khấu hao TSCĐ	642	214	28.023.544	
Cộng			28.023.544	

Kèm theo 03 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.24:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S02c1 - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2011

Tên tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: VND

NGÀY THÁNG GHI SỔ	CHỨNG TỪ GHI SỔ		DIỄN GIẢI	TK ĐƯ	SỐ PHÁT SINH		GHI CHÚ
	SỐ HIỆU	NGÀY THÁNG			NỢ	CÓ	
			...				
31/12	54/12	14/12	Thanh toán tiền in hóa đơn	111	1.500.000		
31/12	55/12	31/12	Chi phí trả lương nhân viên		102.785.000		
31/12	56/12	31/12	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	28.023.544		
			...				
31/12	97/12	31/12	Kết chuyển chi phí QLKD	911		168.045.231	
			Cộng phát sinh		168.045.231	168.045.231	

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký tên đóng dấu)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

2.2.6 Kế toán xác định kết quả bán hàng tại Công ty

Sau khi tập hợp được doanh thu, và các loại chi phí kế toán từ các chứng từ ghi sổ và sổ cái các TK 511, 632, 642 kế toán sẽ tiến hành ghi vào sổ cái TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Cuối mỗi kỳ, kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển sau để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

- Doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác sang bên Có của TK 911.
- Chi phí quản lý kinh doanh, trị giá vốn hàng bán, chi phí khác, chi phí thuê thu nhập doanh nghiệp sang bên Nợ của TK 911.

Riêng với hoạt động bán hàng, Công ty không có hệ thống sổ chi tiết theo dõi riêng, mà kế toán thực hiện tính toán thủ công để xác định được kết quả của hoạt động này trong tháng

* *Chứng từ sử dụng:*

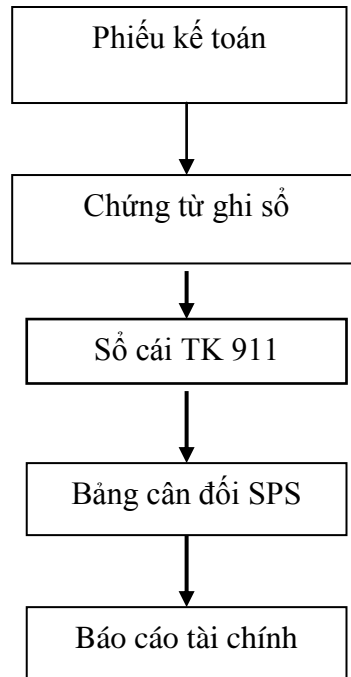
- Phiếu kế toán
- Các chứng từ khác có liên quan

* *Tài khoản sử dụng:*

Tài khoản 911: Xác định kết quả kinh doanh

* *Quy trình hạch toán*

Sơ đồ 2.7: Quy trình hạch toán tài khoản xác định kết quả bán hàng



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối tháng

Ví dụ 4:

Cuối tháng, kế toán tiến hành tổng hợp số liệu và sổ sách để xác định kết quả bán hàng và thực hiện các bút toán kết chuyển.

- Lập phiếu kế toán để thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu (TK 511, 515, 711) và chi phí (TK 632, 642, 635, 811)
- Lập chứng từ ghi sổ TK 911
- Vào sổ cái TK 911

Biểu 2.25:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Số: 14/12

Đơn vị tính: VND

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Số tiền
K/c doanh thu thuần sang TK 911	511	911	1.078.707.268
K/c doanh thu hoạt động tài chính	515	911	15.430.362
K/c thu nhập khác	711	911	18.254.543
Cộng			1.112.392.173

Biểu 2.26:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Số: 15/12

Đơn vị tính: VND

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Số tiền
K/c giá vốn hàng bán sang TK 911	911	632	897.356.500
K/c chi phí quản lý kinh doanh	911	642	168.045.231
K/c chi phí tài chính	911	635	5.378.000
K/c chi phí khác	911	811	2.356.874
Cộng			1.073.136.605

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.27:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S02a - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 66/12

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

TRÍCH YẾU	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Kết chuyển doanh thu thuần	511	911	1.078.707.268	
Kết chuyển doanh thu HĐTC	515	911	15.430.362	
Kết chuyển thu nhập khác	711	911	18.254.543	
Cộng			1.112.392.173	

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.28:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia Mẫu số: S02a - DNN
 Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng (Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 67/12

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

TRÍCH YẾU	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Kết chuyển giá vốn	911	632	897.356.500	
Kết chuyển chi phí QLKD	911	642	168.045.231	
Kết chuyển chi phí tài chính	911	635	5.378.000	
Kết chuyển chi phí khác	911	811	2.356.874	
Cộng			1.073.136.605	

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Biểu 2.29:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S02c1- DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2011

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: VNĐ

NGÀY THÁNG GHI SỐ	CHỨNG TỪ GHI SỐ		DIỄN GIẢI	TK ĐƯ	SỐ PHÁT SINH		GHI CHÚ
	SỐ HIỆU	NGÀY THÁNG			NỢ	CÓ	
31/12	66/12	31/12	K/c doanh thu thuần	511		1.078.707.268	
31/12	66/12	31/12	K/c DT HĐTC	515		15.430.362	
31/12	66/12	31/12	K/c thu nhập khác	711		18.254.543	
31/12	67/12	31/12	K/c giá vốn	632	897.356.500		
31/12	67/12	31/12	K/c chi phí QLKD	642	168.045.231		
31/12	67/12	31/12	K/c chi phí tài chính	635	5.378.000		
31/12	67/12	31/12	K/c chi phí khác	811	2.356.874		
31/12	69/12	31/12	Kết chuyển thuế TNDN	821	9.813.892		
31/12	70/12	31/12	Kết chuyển lãi	421	29.441.676		
			Cộng phát sinh		1.122.392.173	1.122.392.173	

Người lập

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Kết quả bán hàng của Công ty tháng 12/2011 được kế toán tổng hợp như sau

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (*doanh thu thuần*) = 1.078.707.268

Giá vốn hàng bán = 897.356.500

Chi phí quản lý kinh doanh = 168.045.231

Kết quả bán hàng = *Doanh thu thuần* – *Giá vốn hàng bán* – *Chi phí quản lý KD*

$$= 1.078.707.268 - 897.356.500 - 168.045.231$$

$$= 13.305.537$$

CHƯƠNG 3**HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TAM GIA****3.1. Đánh giá về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia****3.1.1. Ưu điểm:***** Về tổ chức bộ máy kế toán**

Công ty tổ chức bộ máy kế toán theo hình thức tập trung. Toàn bộ công tác kế toán tập trung tại phòng kế toán. Chứng từ sau khi được các phòng thu thập, kiểm tra, xử lý sẽ được gửi về phòng kế toán để kiểm tra lại tính chính xác, hợp lệ của chứng từ, tổng hợp việc thực hiện việc ghi sổ kế toán, lập báo cáo kế toán. Mô hình này phù hợp với địa bàn, quy mô hoạt động của Công ty, đảm bảo quản lý tập trung và thống nhất của công tác kế toán, dễ phân công, kiểm tra, xử lý và cung cấp thông tin kịp thời, giúp ban lãnh đạo nắm bắt được tình hình Công ty.

*** Về tổ chức ghi sổ kế toán, vận dụng hệ thống chứng từ**

Hiện nay Công ty đang áp dụng ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ. Hình thức này có ưu điểm là mẫu sổ đơn giản, dễ ghi chép, dễ đối chiếu, dễ kiểm tra thuận lợi cho việc phân công lao động, phù hợp với quy mô, đặc điểm sản xuất kinh doanh và yêu cầu quản lý của Công ty.

- Sổ kế toán được lập theo mẫu sổ kế toán tổng hợp (Sổ cái một tài khoản), sổ chi tiết của hình thức chứng từ ghi sổ; trình tự ghi sổ kế toán cũng được thực hiện đúng theo hình thức sổ kế toán đó. Các phát sinh được thể hiện qua chứng từ gốc và được phản ánh nội dung lên các tài khoản tương ứng. Việc ghi chép dựa trên cơ sở các chứng từ hợp pháp, đồng thời được sắp xếp một cách khoa học nên sổ kế toán trùng khớp với số liệu trên chứng từ.

- Công ty áp dụng hình thức ghi sổ chi tiết bán hàng theo từng loại mặt hàng cụ thể. Từ đó có thể theo dõi được doanh thu, giá vốn và tính được lãi gộp của mặt

hàng đó. Như vậy kế toán và nhà quản trị sẽ dễ theo dõi được từng mặt hàng cụ thể, đặc biệt là tốc độ bán được của từng loại nhiều hay ít chi tiết và rõ ràng. Có sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng sẽ giúp nhà quản trị đưa ra quyết định nên phát triển mặt hàng này hay tạm dừng theo nhu cầu của thị trường.

Việc sử dụng chứng từ và luân chuyển chứng từ tại Công ty cơ bản là thực hiện đúng theo quy định của Bộ Tài Chính ban hành. Công ty sử dụng hệ thống tài khoản theo Quyết định số 48/2006/QĐ/BTC áp dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ trong hạch toán các nghiệp vụ phát sinh tương đối phù hợp với quy mô và đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty.

Công ty áp dụng kế toán hàng tồn kho theo phương thức kê khai thường xuyên giúp theo dõi được thường xuyên liên tục tình hình nhập, xuất, giúp cho Công ty quản lý hàng hóa dễ dàng hơn, chính xác hơn và có kế hoạch cung cấp thông tin hợp lý, đảm bảo cho quá trình kinh doanh không bị gián đoạn, đồng thời không ứ đọng hàng tồn kho.

**Về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng*

- Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia có sử dụng chính sách bán hàng “nói lỏng” cho khách hàng trả chậm tiền mua hàng nhằm thúc đẩy hoạt động bán hàng, tăng doanh thu bán hàng.

- Tính giá hàng tồn kho theo phương pháp thực tế đích danh. 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 của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa giá trị hàng tồn kho được phản ánh theo giá trị thực tế của nó.

3.1.2. Nhược điểm:

- Thứ nhất, doanh nghiệp chưa tiến hành trích lập các khoản dự phòng: dự phòng nợ khó đòi, dự phòng giảm giá hàng tồn kho khiến cho doanh nghiệp khó có thể kiểm soát được các khoản phải thu khách hàng không có khả năng thanh toán, cùng như các mặt hàng tồn kho nhiều cần có biện pháp xử lý thích hợp.

- Thứ 2, Công ty ghi sổ kế toán theo hình thức chứng từ ghi sổ nhưng trong quá trình hạch toán công ty không sử dụng “Sổ đăng ký Chứng từ ghi sổ” khiến cho việc quản lý các chứng từ ghi sổ không được sắp xếp thuận lợi cho việc vào sổ cái; khó khăn trong việc kiểm tra, đối chiếu.
- Thứ 3, Công ty áp dụng chế độ kế toán theo Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính, trong đó chi phí quản lý kinh doanh được chi tiết theo từng loại chi phí nhưng doanh nghiệp không mở sổ chi tiết từng loại chi phí mà tất cả chi phí phát sinh đều theo dõi chung trên tài khoản 642- Chi phí quản lý kinh doanh.
- Thứ 4, về các khoản giảm trừ doanh thu doanh thu: Hiện nay tại công ty, khi phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu kế toán không ghi nhận vào tài khoản 521 mà ghi thẳng vào bên Nợ TK 511.
- Thứ 5, hiện nay hầu hết các doanh nghiệp đều áp dụng phần mềm kế toán vào trong công tác kê toán giúp lý thông tin một cách hiệu quả, dễ dàng và nhanh chóng. Tuy nhiên doanh nghiệp lại vẫn áp cho việc quản lý và sử dụng hình thức kê toán cũ, chưa sử dụng phần mềm kế toán nên việc xử lý thông tin còn chậm. Chưa đạt hiệu quả cao.

3.2. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Gia

Qua việc phân tích, đánh giá những ưu và nhược điểm ở trên cho thấy về cơ bản công tác tổ chức kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng cũng đã phát huy hết khả năng của mình để đánh giá những thực trạng kinh doanh của Công ty, đẩy nhanh quá trình tiêu thụ hàng hóa, cung cấp nhưng thông tin có ích nhất cho việc đưa ra những quyết định kinh doanh sáng suốt nhất của ban lãnh đạo Công ty. Tuy nhiên, việc hoàn thiện hơn nữa công tác tổ chức kế toán đặc biệt là kế toán bán hàng là rất cần thiết đối với Công ty để góp phần nâng cao chất lượng của toàn bộ công tác kế toán.

Để góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia, em xin đưa ra một số biện pháp sau:

Biện pháp 1: Trích lập các khoản dự phòng

Lập dự phòng phải thu khó đòi

Để quán triệt nguyên tắc "thận trọng" trong kế toán. Công ty nên tiến hành lập dự phòng phải thu khó đòi. Thực chất của công việc này là cho phép Công ty được tính dự phòng bằng cách dành một phần lợi nhuận trong năm chuyển sang năm sau nhằm trang trải nợ phải thu khó đòi có thể phải xử lý trong năm sau, không làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của năm sau.

Theo quy định về lập dự phòng (thông tư 228/2009/TT – BTC)

Điều kiện: là các khoản nợ phải thu khó đòi đảm bảo các điều kiện sau:

- Khoản nợ phải có chứng từ gốc, có đối chiếu xác nhận của khách nợ về số tiền còn nợ, bao gồm: hợp đồng kinh tế, kế ước vay nợ, bản thanh lý hợp đồng, cam kết nợ, đối chiếu công nợ và các chứng từ khác.

Các khoản không đủ căn cứ xác định là nợ phải thu theo quy định này phải xử lý như một khoản tổn thất.

- Có đủ căn cứ xác định là khoản nợ phải thu khó đòi:

+ Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán ghi trên hợp đồng kinh tế, các kế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ khác.

+ Nợ phải thu chưa đến thời hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế (các công ty, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, tổ chức tín dụng ...) đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết.

Phương pháp lập dự phòng:

Doanh nghiệp phải dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ và tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, kèm theo các chứng cứ chứng minh các khoản nợ khó đòi nói trên. Trong đó:

- 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 trên 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 từ 3 năm trở lên.

- Đối với nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử hoặc đang thi hành án hoặc đã chết ... thì doanh nghiệp dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.

- Sau khi lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, doanh nghiệp 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 của doanh nghiệp.

Xử lý khoản dự phòng:

- Khi các khoản nợ phải thu được xác định khó đòi, doanh nghiệp phải trích lập dự phòng theo các quy định tại điểm 2 Điều này; nếu số dự phòng phải trích lập bằng số dư dự phòng nợ phải thu khó, thì doanh nghiệp không phải trích lập;

- Nếu số dự phòng phải trích lập cao hơn số dư khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, thì doanh nghiệp phải trích thêm vào chi phí quản lý doanh nghiệp phần chênh lệch

Trình tự kế toán lập dự phòng phải thu khó đòi

+ Cuối kỳ kế toán doanh nghiệp căn cứ các khoản nợ phải thu được xác định là không chắc chắn thu được (nợ phải thu khó đòi) kế toán phải xác định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập.

- Nếu số dự phòng cần trích lập của năm nay lớn hơn số dư của các khoản dự phòng đã trích lập cuối niên độ trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn được trích lập như sau.

Nợ TK 642

Có TK 139

- Ngược lại số trích lập năm nay nhỏ hơn số dự phòng trích lập năm trước thì số chênh lệch nhỏ hơn được hoàn lập như sau

Nợ TK 139

Có TK 642

- Các khoản nợ phải thu khó đòi khi được xác định thực sự là không đòi được thì được phép xóa nợ.

Nợ TK 139: Số đã trích lập

Nợ TK 642: Số chưa trích lập

Có TK 138, 131

+ Đồng thời ghi nợ TK 004

- Khi đòi được các khoản nợ phải thu khó đòi đã xử lý.

Nợ TK 111

Có TK 711

+Đồng thời ghi có TK 004

Dựa vào bảng tổng hợp hàng hóa phải thu khách hàng của doanh nghiệp ta có thể tiến hành trích lập dự phòng phải thu khó đòi như sau:

Từ phương pháp hạch toán trên theo em doanh nghiệp nên lập quỹ dự phòng phải thu khó đòi để trường hợp mà khách hàng khó khăn về mặt tài chính mà không thể thanh toán nợ cho Công ty thì khi có quỹ dự phòng phải thu khó đòi sẽ làm giảm bớt ảnh hưởng tới doanh nghiệp.

Cụ thể, dựa vào Bảng kê công nợ phải thu của khách hàng tháng 12 năm 2011 ta có số liệu sau:

Biểu 3.1:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

BẢNG KÊ CÔNG NỢ PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG

Tháng 12 Năm 2011

STT	Mã KH	Tên khách hàng	Số nợ phải thu (đ)	Thời gian quá hạn TT(tháng)	Khả năng TT (%)	Tỷ lệ trích lập dự phòng	Số trích lập dự phòng
1	TH	Công ty KT Hàn Trịnh Hải	5.850.000	2	-	-	-
2	AT	Công ty TM Châu Á – TBD	16.363.636	6	-	30	4.906.091
3	KL	Công ty TNHH Kim Lâm	8.400.000	13	-	50	4.200.000
...
		Tổng	125.874.362				21.768.050

Hải phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Trưởng ban kiểm kê
(Ký, họ tên)

Từ bảng số liệu ta có số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập cho năm 2012

là: **21.768.050**. Kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 642: 21.768.050

Có TK 1592: 21.768.050

Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

Đối tượng lập dự phòng bao gồm nguyên vật liệu, dụng cụ dùng cho sản xuất, vật tư, hàng hóa, thành phẩm tồn kho (gồm cả hàng tồn kho bị hư hỏng, kém mất phẩm chất, lạc hậu một, lạc hậu kỹ thuật, lỗi thời, ứ đọng, chậm luân chuyển...), sản phẩm dở dang, chi phí dịch vụ dở dang (sau đây gọi tắt là hàng tồn kho) mà giá gốc ghi trên sổ kế toán cao hơn giá trị thuần có thể thực hiện được và đảm bảo điều kiện sau:

- Có hóa đơn, chứng từ hợp pháp theo quy định của Bộ Tài chính hoặc các bằng chứng khác chứng minh giá vốn hàng tồn kho.
- Là những vật tư hàng hóa thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp tồn kho tại thời điểm lập báo cáo tài chính.

Trường hợp nguyên vật liệu có giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn so với giá gốc nhưng giá bán sản phẩm dịch vụ được sản xuất từ nguyên vật liệu này không bị giảm giá thì không được trích lập dự phòng giảm giá nguyên vật liệu tồn kho đó.

Mức dự phòng giảm giá vật tư hàng hóa	= Lượng vật tư hàng hóa thực tế tồn kho tại thời điểm lập báo cáo tài chính	x	(Giá gốc hàng tồn kho theo sổ kế toán - Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho)
---------------------------------------	---	---	---

Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại theo quy định tại Chuẩn mực kế toán số 02 - Hàng tồn kho ban hành kèm theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho (*giá trị dự kiến thu hồi*) là giá bán (*ước tính*) của hàng tồn kho trừ (-) chi phí để hoàn thành sản phẩm và chi phí tiêu thụ (*ước tính*).

Mức lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho được tính cho từng loại hàng tồn kho bị giảm giá và tổng hợp toàn bộ vào bảng kê chi tiết. Bảng kê là căn cứ để hạch toán vào giá vốn hàng bán (giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá tiêu thụ trong kỳ) của doanh nghiệp.

Riêng dịch vụ cung cấp dở dang, việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho tính theo từng loại dịch vụ có mức giá riêng biệt.

Xử lý khoản dự phòng:

Tại thời điểm lập dự phòng nếu giá gốc hàng tồn kho cao hơn giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho thì phải trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho theo các quy định tại điểm 1, điểm 2 Điều này.

- Nếu số dự phòng giảm giá phải trích lập bằng số dư khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, thì doanh nghiệp không phải trích lập khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho

- Nếu số dự phòng giảm giá phải trích lập cao hơn số dư khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, thì doanh nghiệp được trích thêm phần chênh lệch vào giá vốn hàng bán ra trong kỳ.

Để hạch toán khoản dự phòng này, kế toán sử dụng tài khoản 159- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho. TK này được mở chi tiết cho từng loại hàng hóa.

Kết cấu tài khoản 159- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

Bên Nợ: Hoàn nhập số dự phòng hàng tồn kho.

Bên Có: Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Dư Có: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho hiện có.

Phương pháp kế toán:

Cuối niên độ kế toán, căn cứ vào mức trích dự phòng giảm giá hàng tồn kho, kế toán ghi:

Nợ TK 632- Giá vốn hàng bán

Có TK 159-Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Cuối niên độ sau (N+1), tính mức dự phòng cần lập:

+ Nếu dự phòng còn lại lớn hơn số dự phòng cần lập cho niên độ mới, kế toán tiến hành hoàn nhập:

Nợ TK 159- Hoàn nhập dự phòng còn lại.

Có TK 632-Ghi giảm giá vốn hàng bán.

+Nếu dự phòng còn lại nhỏ hơn số dự phòng cần lập cho niên độ mới, kế toán tiến hành trích lập số chênh lệch lớn hơn:

Nợ TK 632- Ghi tăng giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ.

Có TK 159-Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Trong niên độ kế toán tiếp theo, nếu hàng tồn kho không bị giảm giá, kế toán tiến hành hoàn nhập số dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

Nợ TK 159- Hoàn nhập dự phòng còn lại

Có TK 632-Ghi giảm giá vốn hàng bán

Từ phương pháp kế toán trên theo em doanh nghiệp nên lập quỹ dự phòng giảm giá hàng tồn kho để tiêu thụ nhanh các mặt hàng trong kho tránh ứ đọng vốn .

Dựa vào bảng tổng hợp hàng hóa tồn kho của doanh nghiệp tháng 12/2011 ta có thể tiến hành trích lập giảm giá hàng tồn kho như sau:

Biểu 3.2:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

BẢNG KÊ HÀNG TỒN KHO

STT	Mã HH	Loại hàng hóa	SL	ĐVT	Giá ĐV ghi sổ	Giá trị thuần ĐV có thể thu hồi được	Số trích lập dự phòng
1	G12	Giấy A4 nội	352	Gram	45.600	43.200	844.800
2	K14	Kẹp ghim	155	Hộp	15.000	14.200	124.000
3	MT21	Máy tính	53	Chiếc	165.000	161.000	212.000
...
		Tổng			306.327.800	264.389.000	35.257.700

Hải phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập biểu

Thủ kho

Trưởng ban kiểm kê

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy, tổng giá trị dự phòng giảm giá hàng tồn kho cần trích lập cho năm 2012 là: **35.257.700**. Kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 632: 35.257.700

Có TK 1593: 35.257.700

Biện pháp 2: Lập sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ

Công ty cần lập sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ để quản lý được các chứng từ ghi sổ và số liệu một cách hiệu quả, chính xác và rất dễ đối chiếu.

Với ví dụ trong tháng 12 năm 2011 của công ty, Công ty có thể lập sổ đăng ký chứng từ ghi sổ như sau:

Biểu 3.3:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia
Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số: S02c1- DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Tháng 12/2011

Đơn vị tính: VND

Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng	
...		
06/12	5/12	189.108.000
...		
12/12	5/12	117.237.300
...		
66/12	31/12	1.112.392.173
67/12	31/12	1.073.136.605
...		
Cộng		3.235.456.389

Biện pháp 3:

Mở sổ chi tiết theo dõi cho chi phí bán hàng (TK 6421), chi phí QLDN (TK 6422)

Với số liệu tháng 12/2011 của Công ty kế toán có thể mở sổ chi tiết tài khoản như sau

Biểu 3.4:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiềm II-Đông Hải II-Hải An-HP

Mẫu số: S20 - DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC
ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu TK : 6421

Tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
			...					
26/12	PC59	26/12	Chi phí in hoá đơn	111	1.500.000			
31/12	PK 11/12	31/12	Tiền lương phải trả	334	36.750.000			
31/12	PK 11/12	31/12	Các khoản trích theo lương	338	8.085.000			
31/12	PK12/12	31/12	Chi phí khấu hao	214	19.461.044			
31/12	PK15/12	31/12	K/c chi phí bán hàng	911		70.796.432		
			Cộng		70.796.432	70.796.432		
			Số dư cuối kỳ					

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

(Đã ký)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Biểu 3.5:

Đơn vị: Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Mẫu số: S20 - DNN

Địa chỉ: Số 80/100 Bình Kiều II-Đông Hải II-Hải An-HP

(Ban hành theo QĐ số 48/ 2006/ QĐ - BTC

ngày 14/ 9/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu TK : 6422

Tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	TKĐ Ư	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
			...					
31/12	PK 11/12	31/12	Tiền lương phải trả	334	47.500.000			
31/12	PK 11/12	31/12	Các khoản trích theo lương	338	10.450.000			
31/12	PK12/12	31/12	Chi phí khấu hao	214	8.412.499			
31/12	PK15/12	31/12	K/c chi phí QLDN	911		97.248.799		
			Cộng		97.248.799	97.248.799		
			Số dư cuối kỳ					

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập

(Đã ký)

(Nguồn trích: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Khi mở sổ chi tiết các tài khoản, kế toán có thể theo dõi chi phí một cách cụ thể theo từng khoản mục giúp các nhà quản trị nắm bắt được tình hình chi phí rõ ràng của doanh nghiệp mình. từ đó đưa ra được các chính sách, chiến lược giảm bớt chi phí cho doanh nghiệp mình

Biện pháp 4: Mở tài khoản theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu

Hiện nay trên thị trường có rất nhiều tập thể, cá nhân kinh doanh các mặt hàng cạnh tranh với Công ty nên tình hình kinh doanh diễn ra khá gay gắt. Công ty đang có một số lượng khá đáng kể khách hàng truyền thống lâu năm. Những khách hàng này thường mua hàng với số lượng lớn, thanh toán bằng chuyển khoản. Do vậy, công ty nên áp dụng một số biện pháp khuyến mại như chiết khấu thương mại khi bán hàng với số lượng lớn hay giảm giá cho người mua khi sản phẩm kém phẩm chất hay chưa đúng quy cách theo quy định. Khi áp dụng chính sách này, kế toán mở tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu, có 3 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 5211 – Chiết khấu thương mại: Phản ánh số giảm giá cho người mua hàng với khối lượng hàng lớn được ghi trên hóa đơn bán hàng hoặc các chứng từ khác liên quan đến bán hàng.

- Tài khoản 5122 – Hàng bán bị trả lại: phản ánh trị giá bán của số sản phẩm, hàng hóa đã bán bị khách hàng trả lại.

- Tài khoản 5123 – Giảm giá hàng bán: phản ánh các khoản giảm giá hàng bán ghi trong Hóa đơn giá trị gia tăng hay Hóa đơn bán hàng thông thường phát sinh trong kỳ.

* Phản ánh số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ

Nợ TK 521

Nợ TK 3331

Có TK 111,112,131

* Cuối kỳ, kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu sang TK 511.

Nợ TK 511

Có TK 521

Với các biện pháp khuyến mại này, Công ty không chỉ giữ được khách hàng truyền thống mà còn có thể tăng lượng khách hàng mới trong tương lai. Cùng với việc mở tài khoản riêng theo dõi, chi tiết theo từng tiểu khoản Công ty có thể dễ dàng trong việc theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu để có thể tìm được biện pháp thích hợp trong kinh doanh của mình.

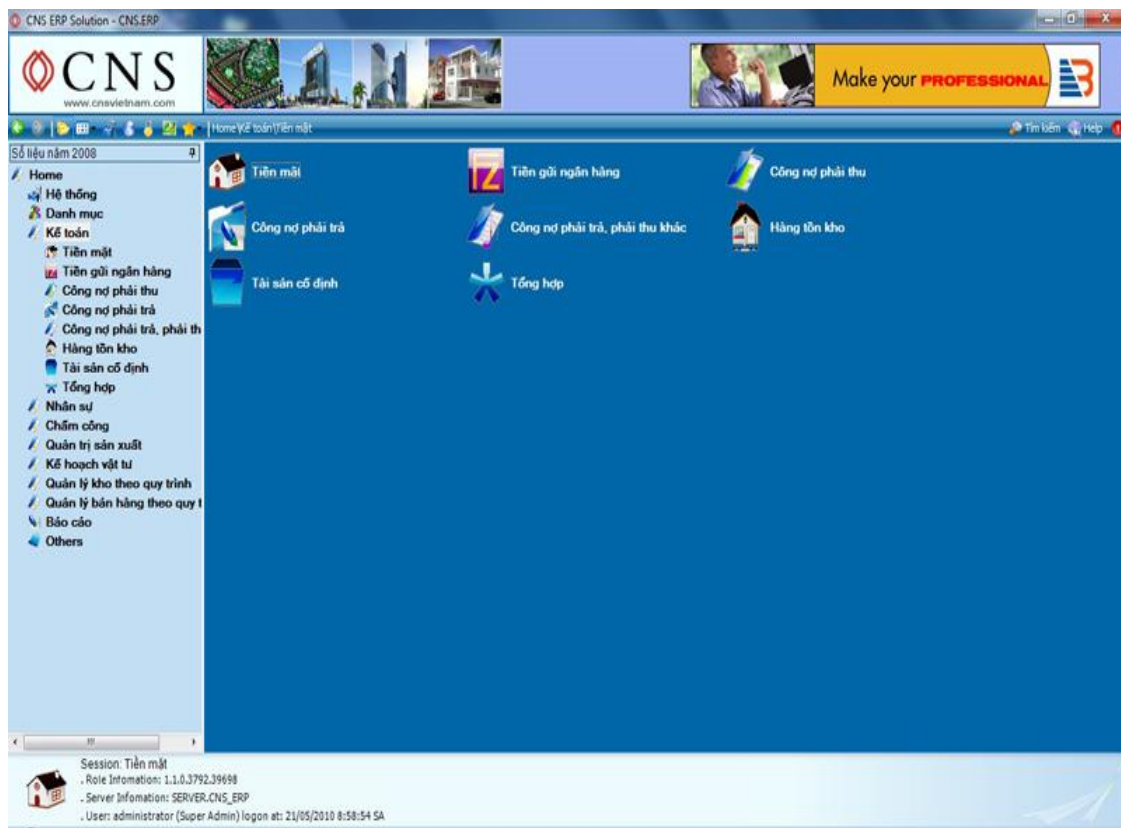
Biện pháp 5:

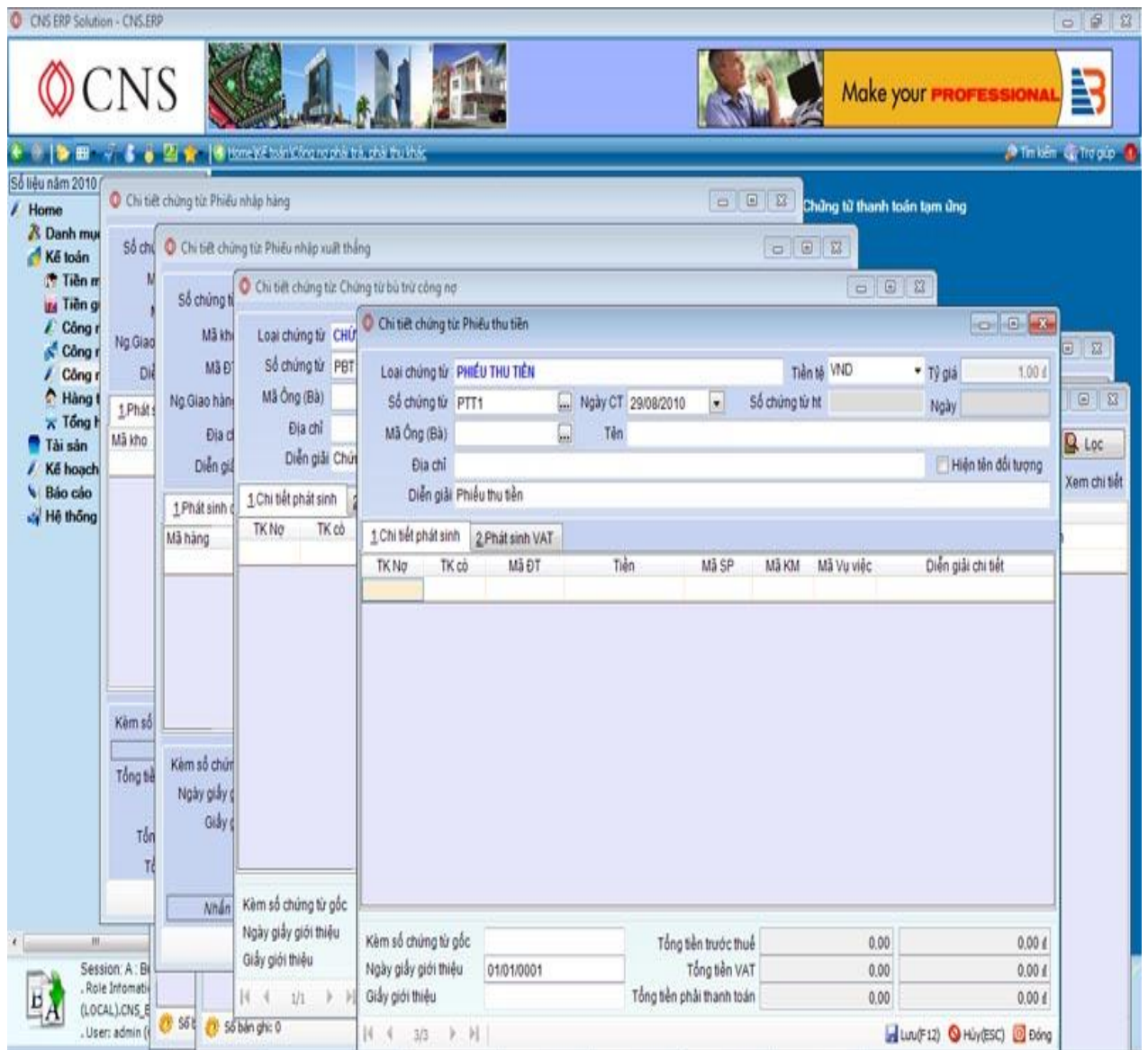
Đổi với việc sử dụng phần mềm kế toán

Hệ thống sổ sách luôn được cập nhật tự động, vì vậy việc xác định kết quả kinh doanh cũng không mất chi phí gì nhiều trong công tác kế toán, mà ngược lại nếu như có được kết quả kinh doanh hàng tháng thì có tác dụng rất lớn cho các nhà quản trị.

Với loại hình là doanh nghiệp thương mại và dịch vụ, Công ty có thể áp dụng một số phần mềm phổ biến hiện nay như:

- **Phần mềm CNS. Accounting:** một trong những tính năng nổi bật của phần mềm này là chương trình tự động định khoản, giúp kế toán mới ra trường hoặc lãnh đạo muốn tham gia vào công tác kê toán.





- Phần mềm kế toán GAMA cho doanh nghiệp vừa và nhỏ theo Quyết định 48



- Phần mềm kế toán MISA.SME.NET 2012



Số tài khoản	Tên tài khoản	Tên tiếng Anh	Nhóm tài khoản	Tính chất	Ngừng theo dõi
1593	Dự phòng giảm giá hàng tồn...	Provision for decline in...	159	Dư Có	<input type="checkbox"/>
171	Giao dịch mua bán lại trái...	Trading government bond	171	Luỹ tính	<input type="checkbox"/>
211	Tài sản cố định	Fixed assets	211	Dư Nợ	<input type="checkbox"/>
214	Hao mòn tài sản cố định	Depreciation of fixed assets	214	Dư Có	<input type="checkbox"/>
217	Bất động sản đầu tư	Investment real estate	217	Dư Nợ	<input type="checkbox"/>
221	Đầu tư tài chính dài hạn	Long-term investment	221	Dư Nợ	<input type="checkbox"/>
229	Dự phòng giảm giá đầu tư tài...	Provision for decline in long...	229	Dư Có	<input type="checkbox"/>
241	Xây dựng cơ bản dở dang	Construction in process	241	Dư Nợ	<input type="checkbox"/>
242	Chi phí trả trước dài hạn	Long-term prepaid expenses	242	Dư Nợ	<input type="checkbox"/>
244	Ký quỹ, ký cược dài hạn	Long term collateral & deposit	244	Dư Nợ	<input type="checkbox"/>
311	Vay ngắn hạn	Short-term loan	311	Dư Có	<input type="checkbox"/>
315	Nợ dài hạn đến hạn trả	Long term loans due to date	315	Dư Có	<input type="checkbox"/>
331	Phải trả cho người bán	Payable to seller	331	Luỹ tính	<input type="checkbox"/>
333	Thuế và các khoản phải nộp	Taxes and payable to state...	333	Luỹ tính	<input type="checkbox"/>
334	Phải trả người lao động	Payable to employees	334	Dư Có	<input type="checkbox"/>
335	Chi phí phải trả	Accruals	335	Dư Có	<input type="checkbox"/>
338	Phải trả, phải nộp khác	Other payable	338	Luỹ tính	<input type="checkbox"/>
341	Vay, nợ dài hạn	Long-term borrowing and...	341	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3411	Vay dài hạn	Long-term borrowing	341	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3412	Nợ dài hạn	Long-term liabilities	341	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3413	Trái phiếu phát hành	Issued bond	341	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3414	Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	Long-term deposits received	341	Dư Có	<input type="checkbox"/>
351	Quỹ dự phòng trợ cấp mất...	Provisions fund for severance...	351	Dư Có	<input type="checkbox"/>
352	Dự phòng phải trả	Provisions for payables	352	Dư Có	<input type="checkbox"/>
353	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	Bonus & welfare funds	353	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3531	Quỹ khen thưởng	Bonus fund	353	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3532	Quỹ phúc lợi	Welfare fund	353	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3533	Quỹ phúc lợi đã hình thành...	Welfare fund used to acquire...	353	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3534	Quỹ thưởng ban quản lý điều...	Reward fund for management...	353	Dư Có	<input type="checkbox"/>
356	Quỹ phát triển khoa học và...	Development of science and...	356	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3561	Quỹ phát triển khoa học và...	Development of science and...	356	Dư Có	<input type="checkbox"/>
3562	Quỹ phát triển khoa học và...	Development of science and...	356	Dư Có	<input type="checkbox"/>
411	Nguồn vốn kinh doanh	Working capital	411	Dư Có	<input type="checkbox"/>

Ngoài ra, kế toán có thể chi tiết từng phát sinh của từng phòng để sau đó tập hợp được tất cả các doanh thu, chi phí... của từng phòng đó, và xác định được kết quả kinh doanh theo từng phòng.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, cùng với sự đổi mới sâu sắc của cơ chế thị trường, Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia đã không ngừng đổi mới hoàn thiện mình để bắt nhịp với sự biến đổi của nền kinh tế dần từng bước làm ăn có hiệu quả khẳng định được vị trí của mình trên thị trường cũng như giữ vững chữ tín đối với khách hàng.

Góp phần vào sự thành công ấy phải kể đến sự đóng góp không nhỏ của bộ phận kế toán Công ty nói chung và bộ phận kế toán bán hàng nói riêng. Hơn bao giờ hết, trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt của nền kinh tế thị trường hiện nay thì tiêu thụ hàng hóa vừa là phương tiện để doanh nghiệp đạt được mục đích kinh doanh vừa là điều kiện cho sự phát triển và tồn tại của doanh nghiệp. Do đó, việc hoàn thiện kế toán nghiệp vụ bán hàng là hết sức cần thiết.

Qua thời gian tìm hiểu và nghiên cứu đề tài, em đã tự học hỏi thêm nhiều điều:

Về lý luận: Thấy rõ được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.

Về thực tiễn: Chỉ ra được những ưu nhược điểm của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia. Từ đó đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện sao cho phù hợp với thực tế tại Công ty và tình hình chung của đất nước.

Với thời gian thực tế không nhiều và khả năng trình độ có hạn nên bài viết chắc chắn không tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô giáo và các bạn để khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn chỉnh hơn.

Em xin gửi lời cảm ơn tới cô giáo - Ths. Nguyễn Thị Thu đã hướng dẫn em tận tình giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Em cũng xin gửi lời biết ơn sâu sắc tới các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã dạy dỗ, chỉ bảo cho em trong suốt quá trình học tập.

Em xin chân thành cảm ơn các cô, chú tại phòng kế toán Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 30 tháng 06 năm 2012

Sinh viên

Trần Thị Phương Thảo

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình kế toán tài chính

TS. Phan Đức Dũng

Nhà xuất bản thống kê – Năm 2009

2. Hướng dẫn thực hiện Chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa

TS. Nguyễn Phương Liên

Nhà xuất bản tài chính – Năm 2007

3. Hướng dẫn lập chứng từ kế toán, hướng dẫn ghi sổ kế toán

Chủ nhiệm Nguyễn Thanh Tùng

Nhà xuất bản tài chính – Năm 2005

4. Kế toán trong các doanh nghiệp Thương Mại và Dịch Vụ

TS. Nguyễn Phú Giang

Nhà xuất bản tài chính – Năm 2004

5. Các tài liệu kế toán năm 2011 của Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Tam Gia

Năm 2011

6. Chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam

Nguồn: <http://www.ketoanvietnam.com.vn>

www.google.com.vn