

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



ISO 9001:2008

**ĐỀ TÀI
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC**

**TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC
ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM XÁC ĐỊNH
CHÍNH XÁC KẾT QUẢ CHO TỪNG HOẠT
ĐỘNG TẠI CÔNG TY CP TƯ VẤN VÀ THIẾT KẾ
XD ĐÔNG NAM Á**

Chủ nhiệm đề tài: Đào Thị Thúy Anh

HẢI PHÒNG ,2014

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



ISO 9001:2008

**TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC
ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM XÁC ĐỊNH
CHÍNH XÁC KẾT QUẢ CHO TỪNG HOẠT
ĐỘNG TẠI CÔNG TY CP TƯ VẤN VÀ THIẾT KẾ
XD ĐÔNG NAM Á**

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Chủ nhiệm đề tài: Đào Thị Thúy Anh

HẢI PHÒNG - 2014

LỜI CAM ĐOAN

Tên em là: Đào Thị Thúy Anh

Sinh viên lớp: QTL 601K

Khoa: Quản trị kinh doanh - Trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Ngành: Kế toán - Kiểm toán.

Em xin cam đoan như sau :

1. Những số liệu, tài liệu trong báo cáo được thu thập một cách trung thực.
2. Các kết quả của báo cáo chưa có ai nghiên cứu, công bố và chưa từng được áp dụng vào thực tế. Vậy em xin cam đoan những nội dung trình bày trên chính xác và trung thực. Nếu có sai sót em xin chịu trách nhiệm trước Khoa quản trị kinh doanh và trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Hải Phòng, ngày năm 2014

Người cam đoan

Đào Thị Thúy Anh

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1 LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP	4
1.1. Khái quát về bán hàng và xác định kết quả bán hàng	4
1.1.1. Bán hàng	4
1.1.1.1. Khái niệm	4
1.1.1.2. Vai trò và ý nghĩa của bán hàng	4
1.1.1.3. Các phương thức bán hàng	5
1.1.1.4. Các phương thức thanh toán	6
1.1.2. Xác định kết quả bán hàng	6
1.1.2.1. Khái niệm	6
1.1.2.2. Nhiệm vụ và yêu cầu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	6
1.2. Nguyên tắc kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng	7
1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng	7
1.2.2. Nguyên tắc kế toán xác định kết quả bán hàng	8
1.3. Nội dung của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh	8
1.3.1. Kế toán bán hàng	8
1.3.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng	8
1.3.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	14
1.3.1.3. Kế toán giá vốn hàng bán	15
1.3.1.4. Chi phí bán hàng	20
1.3.1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng	21
1.4. Tổ chức sổ sách kế bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp	22
1.4.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung	22
1.4.2. Hình thức kế toán Nhật ký- sổ cái	22
1.4.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ	23
1.4.4. Hình thức kế toán Nhật ký- chứng từ	23
1.4.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính	24

CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN VÀ THIẾT KẾ XÂY DỰNG ĐÔNG NAM Á.....	25
2.1. Khái quát chung về công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.....	25
<i>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.....</i>	<i>25</i>
<i>2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty</i>	<i>25</i>
<i>2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy quản lý.....</i>	<i>26</i>
<i>2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận:.....</i>	<i>26</i>
2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty.....	28
<i>2.1.4.1. Sơ đồ bộ máy kế toán</i>	<i>28</i>
<i>2.1.4.2. Chức năng nhiệm vụ của từng người.....</i>	<i>29</i>
<i>2.1.4.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của công ty.....</i>	<i>30</i>
2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.....	32
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	32
<i>2.2.1.1. Nội dung của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.....</i>	<i>32</i>
<i>2.2.1.2. Chứng từ, sổ sách sử dụng.....</i>	<i>33</i>
<i>2.2.1.3. Tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán.....</i>	<i>33</i>
<i>2.2.1.4. Ví dụ minh họa.....</i>	<i>34</i>
2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán.....	39
<i>2.2.2.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán tại công CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.....</i>	<i>39</i>
<i>2.2.2.2. Chứng từ, sổ sách sử dụng.....</i>	<i>39</i>
<i>2.2.2.3. Tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán.....</i>	<i>39</i>
<i>2.2.2.4. Ví dụ minh họa.....</i>	<i>40</i>
2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.....	45
<i>2.2.3.1. Nội dung kế toán CPBH tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.....</i>	<i>45</i>
<i>2.2.3.2. Chứng từ, sổ sách sử dụng.....</i>	<i>45</i>
<i>2.2.3.3. Tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán.....</i>	<i>45</i>
<i>2.2.3.4. Ví dụ minh họa.....</i>	<i>46</i>

CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ BÁN HÀNG CHO TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CP TƯ VẤN VÀ THIẾT KẾ XD ĐÔNG NAM Á.....	52
3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á	52
3.1.1. Ưu điểm.....	52
3.1.1.1 Về bộ máy quản lý.....	53
3.1.1.2 Về tổ chức bộ máy kế toán	53
3.1.1.3 Về chứng từ, sổ sách kế toán.....	53
3.1.1.5 Về việc hạch toán quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh..	53
3.1.2. Hạn chế	54
3.1.2.1 Về hệ thống sổ sách, chứng từ	54
3.1.2.2 Về hạch toán các khoản công nợ	54
3.1.2.3 .Về áp dụng chính sách ưu đãi cho khách hàng	54
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á	55
3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	55
3.2.2. Một số nguyên tắc cơ bản để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	55
3.2.3. Một số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng hoạt động tại Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.....	56
3.2.3.1. Về hệ thống sổ sách- Mở sổ chi tiết bán hàng	56
3.3.3.2. Mở sổ chi tiết tài khoản 511,632,6421 và.....	58
KẾT LUẬN	65
TÀI LIỆU THAM KHẢO	66

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp luôn hướng tới sự phát triển mạnh mẽ hơn trong tương lai. Nhưng để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp phải luôn có sự cố gắng trong quá trình quản lý, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh. Mục tiêu hàng đầu của tất cả các doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận. Do đó, việc quản lý doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là vấn đề rất quan trọng, nó góp phần cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp, đó cũng là nhiệm vụ của công tác kế toán.

Sau thời gian thực tập tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á, em đã cố gắng tìm hiểu thực tế để nâng cao kiến thức, học hỏi kinh nghiệm thực tế về công tác kế toán. Qua đó, em đã nhận thức đầy đủ, cụ thể hơn về công tác kế toán còn tồn tại một số hạn chế trong việc hạch toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh làm cho việc theo dõi chính xác kết quả bán hàng cho từng mặt hàng còn gặp phải một số khó khăn. Vấn đề đặt ra đối với Công ty lúc này là phải làm thế nào để có thể theo dõi một cách chính xác nhất doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của từng mặt hàng nhằm giúp cho các nhà quản lý doanh nghiệp có những đánh giá khách quan về từng hoạt động kinh doanh. Để giải quyết được vấn đề này Công ty cần xây dựng cho mình quy trình hạch toán hiệu quả, phù hợp với doanh nghiệp nhưng phải đảm bảo phù hợp với chế độ chuẩn mực kế toán của Nhà nước. Vì vậy, việc tìm ra giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng hoạt động tại Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á là cần thiết.

Xuất phát từ thực tế đó, em đã chọn đề tài: "***Tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á*** ." làm đề tài Nghiên cứu khoa học. Thông qua kết quả nghiên cứu này, em hy vọng sẽ góp phần giúp công ty có thể hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Đồng thời sẽ rút ra những tồn tại vướng mắc những hạn chế mà công ty còn gặp phải, từ đó nêu nên cách giải quyết.

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

Hệ thống hóa lý luận tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp từ đó vận dụng vào thực tiễn tại đơn vị từ đó phân tích, đánh giá thực trạng tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh góp phần xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại đơn vị.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng: Tổ chức công tác kế bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
- Không gian: Tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
- Thời gian: Bắt đầu từ ngày 21/4/2014, Dự kiến kết thúc: 31/7/2014

4. Phương pháp nghiên cứu

- Các phương pháp kế toán :
 - + Phương pháp chứng từ
 - + Phương pháp tài khoản
 - + Phương pháp tính giá
 - + Phương pháp tổng hợp cân đối.
- Phương pháp phân tích so sánh
- Phương pháp hỏi ý kiến chuyên gia
- + Tham khảo sách , các quyết định, thông tư hướng dẫn.

5. Kết quả nghiên cứu

Đóng góp về mặt khoa học, phục vụ công tác đào tạo: Là tài liệu chuyên ngành kế toán và quản trị phục vụ cho các môn học như: kế toán tài chính, kế toán quản trị, quản trị tài chính, phân tích hoạt động kinh doanh.

Những đóng góp liên quan đến doanh nghiệp: Những giải pháp đưa ra trong công trình nghiên cứu sẽ góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán tại Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á ngoài ra còn là tài liệu tham khảo giúp cho các doanh nghiệp khác trên cơ sở đó vận dụng vào tổ chức công tác kế toán tại đơn vị mình.

6. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận thì nội dung nghiên cứu gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Chương 3: Một số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng hoạt động tại Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1. Bán hàng

1.1.1.1. Khái niệm

Bán hàng là khâu cuối cùng trong hoạt động kinh doanh, là quá trình thực hiện giá trị của hàng hoá. Nói khác đi, bán hàng là quá trình doanh nghiệp chuyển giao hàng hoá của mình cho khách hàng và khách hàng trả tiền hay chấp nhận trả tiền cho doanh nghiệp.

1.1.1.2. Vai trò và ý nghĩa của bán hàng

✓ Vai trò

Quá trình bán hàng có thể chia thành nhiều giai đoạn, song tập trung chủ yếu vào khâu chi phí và bán hàng. Chi phí chi ra để có được số hàng đem ra bán. Phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí là kết quả bán hàng được biểu hiện qua lợi nhuận. Kết quả bán hàng là bộ phận quan trọng nhất trong kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hàng hoá được bán nhanh chóng sẽ làm tăng vòng quay của vốn, đảm bảo thu hồi vốn nhanh, trang trải được chi phí, đảm bảo được lợi nhuận.

✓ Ý nghĩa của công tác bán hàng

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

(Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,10]

1.1.1.3.Các phương thức bán hàng

- ***Phương thức bán hàng trực tiếp***: là phương thức giao hàng cho người mua ngay tại kho, tại quầy, tại phân xưởng sản xuất của doanh nghiệp. Sau khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hóa đơn bán hàng thì số hàng đã bàn giao chính thức được coi là tiêu thụ, doanh thu được ghi nhận.

- ***Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận***: bên bán hàng chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trên hợp đồng, số hàng chuyển đi này 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.

-***Phương thức bán hàng theo phương thức đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng***:

Là phương thức mà bên chủ hàng(gọi là bên giao đại lý) xuất hàng giao cho bên nhận đại lý(bên đại lý) để bán. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

Theo luật thuế GTGT, nếu bên đại lý bán theo đúng giá quy định của bên giao đại lý thì toàn bộ thuế GTGT đầu ra do bên giao đại lý phải nộp vào Ngân sách Nhà nước, bên nhận đại lý không phải nộp thuế GTGT trên phần hoa hồng được hưởng.

-***Phương thức bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp***: 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 phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Xét về bản chất, hàng bán trả chậm trả góp vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, nhưng quyền kiểm soát tài sản và lợi ích thu được từ tài sản được chuyển giao cho người mua. Vì vậy doanh nghiệp, ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận doanh thu hoạt động tài chính phần lãi trả chậm tính trên khoản trả chậm

-Phương thức bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng: Là phương thức mà doanh nghiệp đem sản phẩm, hàng hoá, vật tư để đổi lấy hàng hoá khác không tương tự, giá trao đổi là giá hiện hành của hàng hoá, vật tư tương ứng trên thị trường.

1.1.1.4. Các phương thức thanh toán

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

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

1.1.2. Xác định kết quả bán hàng

1.1.2.1. Khái niệm

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra và thu nhập từ hoạt động bán hàng đã thu về trong kỳ. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, ngược lại nếu thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ.

1.1.2.2. Nhiệm vụ và yêu cầu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

✓ Nhiệm vụ

- Phản ánh kịp thời, chi tiết khối lượng hàng hoá dịch vụ mua vào, bán ra, tồn kho cả về số lượng, chất lượng và giá trị. Tính toán đúng đắn giá vốn của hàng hoá và dịch vụ đã cung cấp, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí khác nhằm xác định kết quả bán hàng.
- Kiểm tra giám sát tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch bán hàng, doanh thu bán hàng của đơn vị, tình hình thanh toán tiền hàng, nộp thuế với Nhà nước.

- Phản ánh kịp thời doanh thu bán hàng để xác định kết quả bán hàng, đơn đốc, kiểm tra, đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền bán hàng, tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý. Cung cấp thông tin chính xác trung thực, lập quyết toán đầy đủ kịp thời để đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước.

✓ Yêu cầu

- Xác định thời điểm hàng hoá được coi là tiêu thụ để kịp thời lập báo cáo bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Báo cáo thường xuyên, kịp thời tình hình bán hàng và thanh toán với khách hàng nhằm giám sát chặt chẽ hàng hoá bán ra về số lượng và chủng loại.

- Tổ chức hệ thống chứng từ ban đầu và tình hình luân chuyển chứng từ khoa học hợp lý, tránh trùng lặp hay bỏ sót, không quá phức tạp mà vẫn đảm bảo yêu cầu quản lý, nâng cao hiệu quả công tác kế toán. Đơn vị lựa chọn hình thức sổ sách kế toán để phát huy được ưu điểm và phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình.

- Xác định và tập hợp đầy đủ chi phí phát sinh ở các khâu.

1.2. Nguyên tắc kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng

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

- Chỉ hạch toán vào doanh thu bán hàng, doanh thu bán hàng nội bộ các khoản doanh thu bán hàng của khối lượng sản phẩm, hàng hóa... được xác định là tiêu thụ trong kỳ hạch toán. Không hạch toán vào các tài khoản doanh thu chưa chắc có khả năng thực hiện.

- Đối với hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu thuế GTGT thì doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán.

- Đối với hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng là giá bán chưa có thuế GTGT.
- Đối với hàng hóa, dịch vụ chịu thuế TTĐB hoặc thuế XNK thì doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán (đã bao gồm thuế TTĐB hoặc thuế XNK).
- Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công;
- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng;
- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

1.2.2. Nguyên tắc kế toán xác định kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là số liệu tài chính thể hiện hiệu quả của một quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó thể hiện doanh nghiệp thu về được những kết quả gì so với những chi phí bỏ ra ban đầu. Vì vậy, khi hạch toán kết quả bán hàng doanh nghiệp ngoài việc áp dụng đúng các phương pháp tính toán, hạch toán đúng nguyên tắc còn cần phải ghi chép chính xác, đầy đủ các số liệu ở các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ về các khoản doanh thu, giá vốn, chi phí.

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

1.3.1 Kế toán bán hàng

1.3.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng

Theo chuẩn mực kế toán số 14 “ Doanh thu và thu nhập khác” ban hành và công bố theo quyết định số 149/2001/QĐ –BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ tài chính và thông tư số 89/2002/TT-BTC thì:

✓ Doanh thu bán hàng là: Tổng giá trị được thực hiện do việc bán hàng cho khách hàng trong một kỳ nhất định của kỳ sản xuất kinh doanh. Tổng doanh thu của một lần bán hàng là số tiền ghi trên hóa đơn bán hàng và bao gồm các khoản phụ thu và chi phí thu thêm (nếu có).

✓ Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thoả mãn tất cả 5 điều kiện sau:

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

- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá nhờ người sở hữu hàng hoá.

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- DN thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

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

✓ Chứng từ kế toán sử dụng

Tùy theo hình thức bán hàng mà kế toán bán hàng sử dụng các chứng từ sau:

- Hóa đơn GTGT hay hóa đơn bán hàng thông thường

- Bảng kê bán lẻ, bán buôn hàng hóa dịch vụ

- Bảng thanh toán hàng đại lý

- Bảng kê nhận hàng và thanh toán hàng ngày

- Các chứng từ có liên quan khác

✓ Tài khoản sử dụng

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

TK 5111 : Doanh thu bán hàng hoá

TK 5112: Doanh thu bán thành phẩm

TK 5113 : Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK 5118 : Doanh thu khác

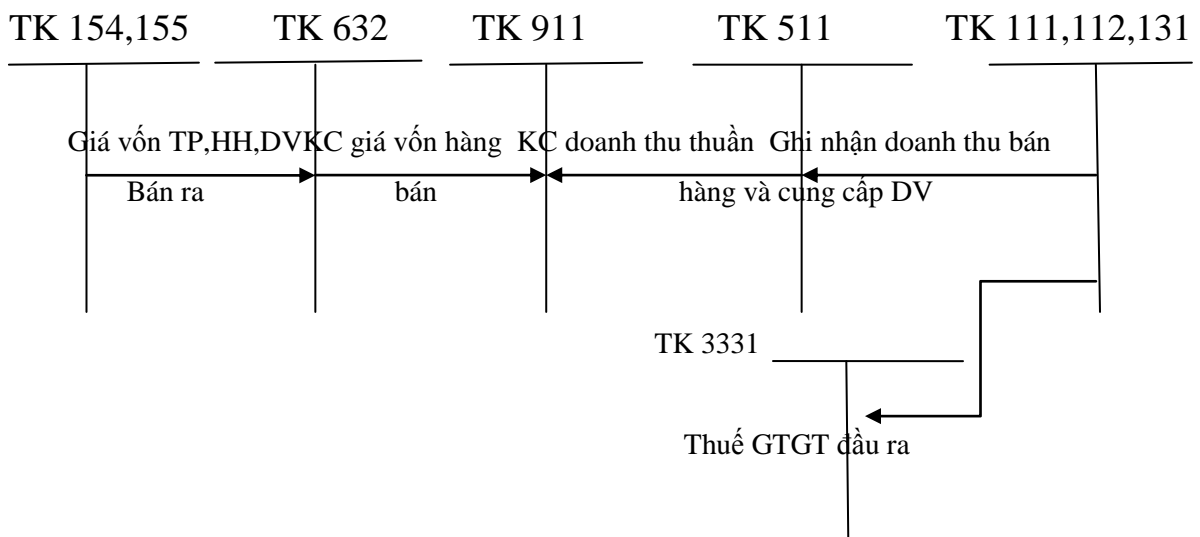
Kết cấu tài khoản

TK 511

Bên nợ	Bên có
<ul style="list-style-type: none"> - Phản ánh số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu tính trên doanh số bán trong kỳ - Số giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại được kết chuyển giảm trừ vào doanh thu - Kết chuyển doanh thu thuần về tiêu thụ sang TK 911 	<ul style="list-style-type: none"> - Tổng số doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế doanh nghiệp phát sinh trong kỳ.
Tổng số phát sinh nợ	Tổng số phát sinh có

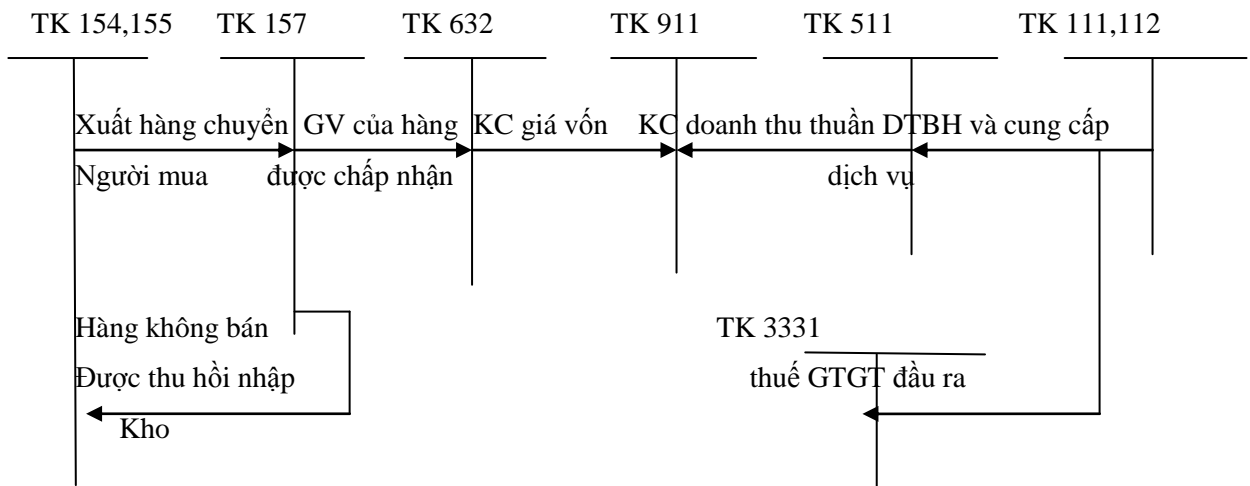
✕

Tài khoản 511 không có số dư



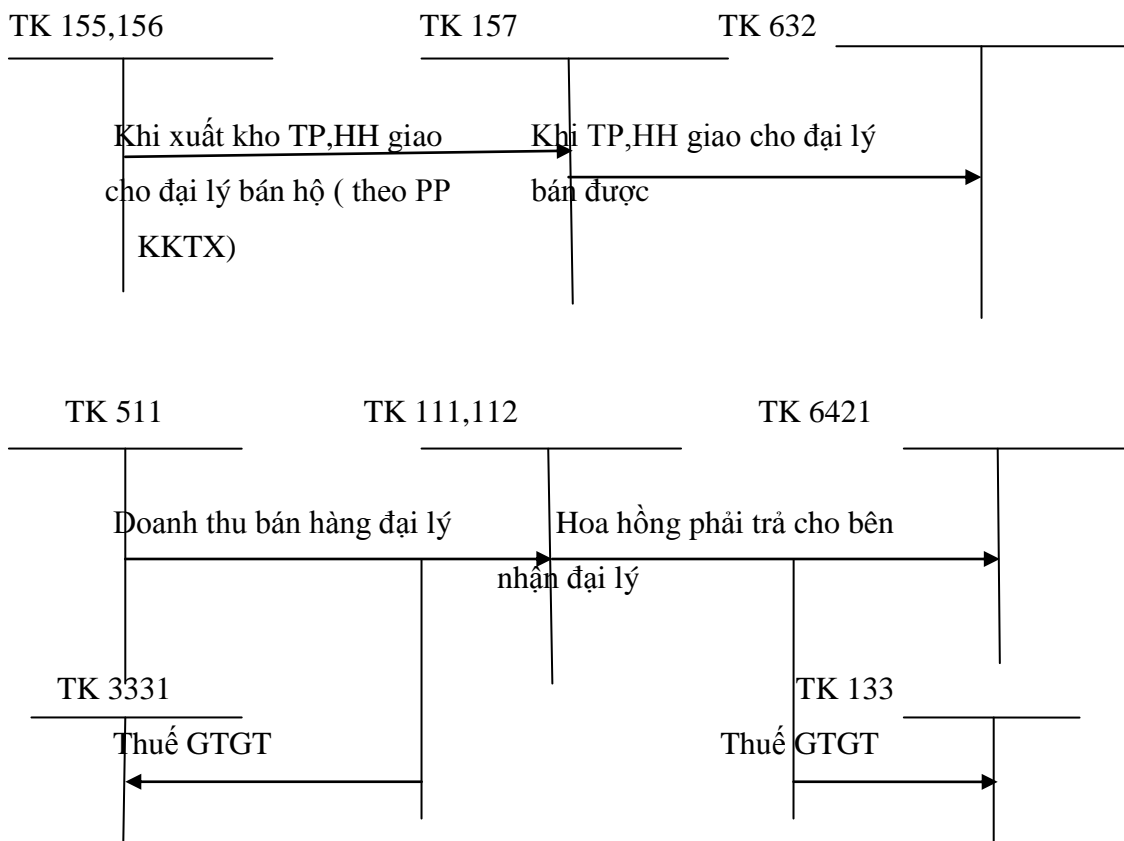
Sơ đồ 1.1: Hạch toán doanh thu theo phương thức bán hàng trực tiếp

(Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,55]

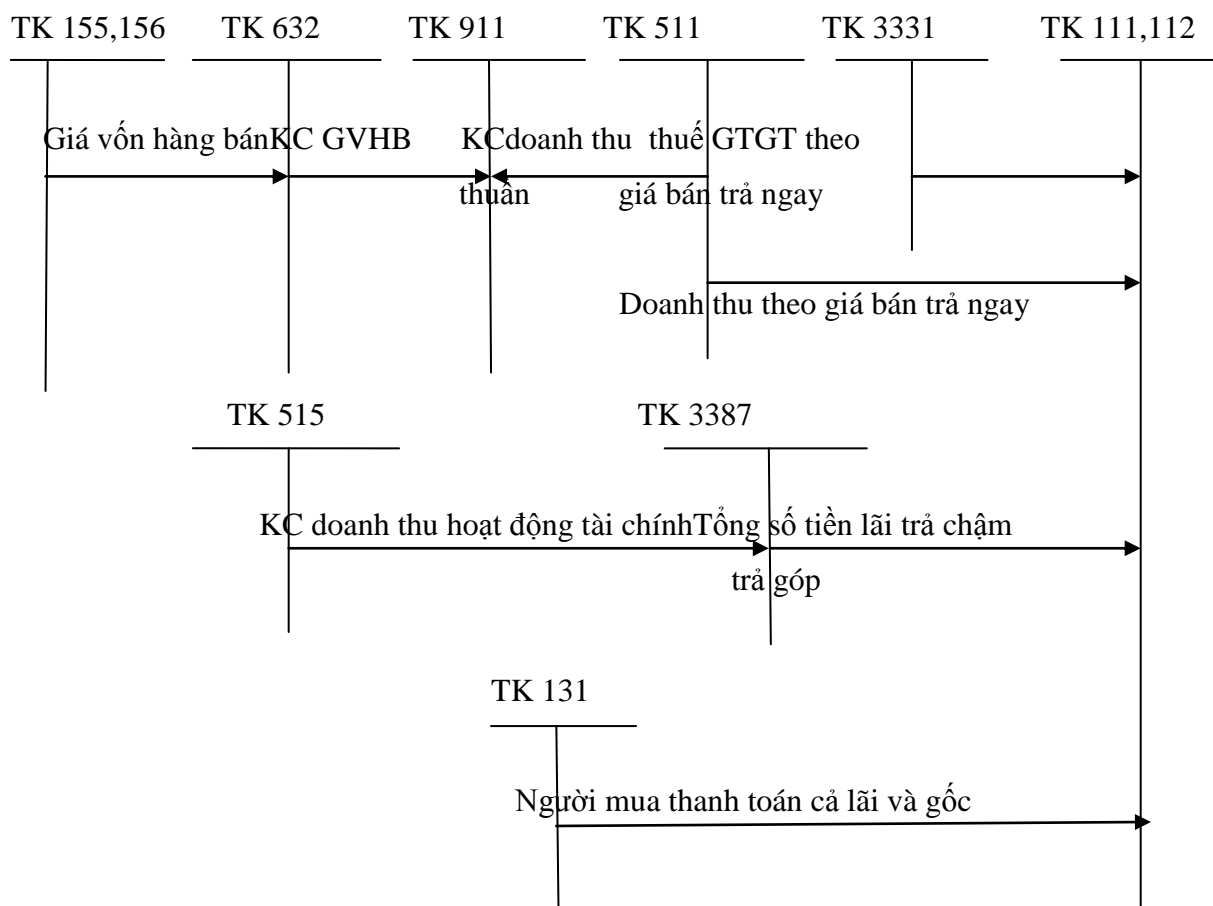


Sơ đồ 1.2: Hạch toán DT theo phương thức bán gửi hàng chờ chấp nhận.

(Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,56]

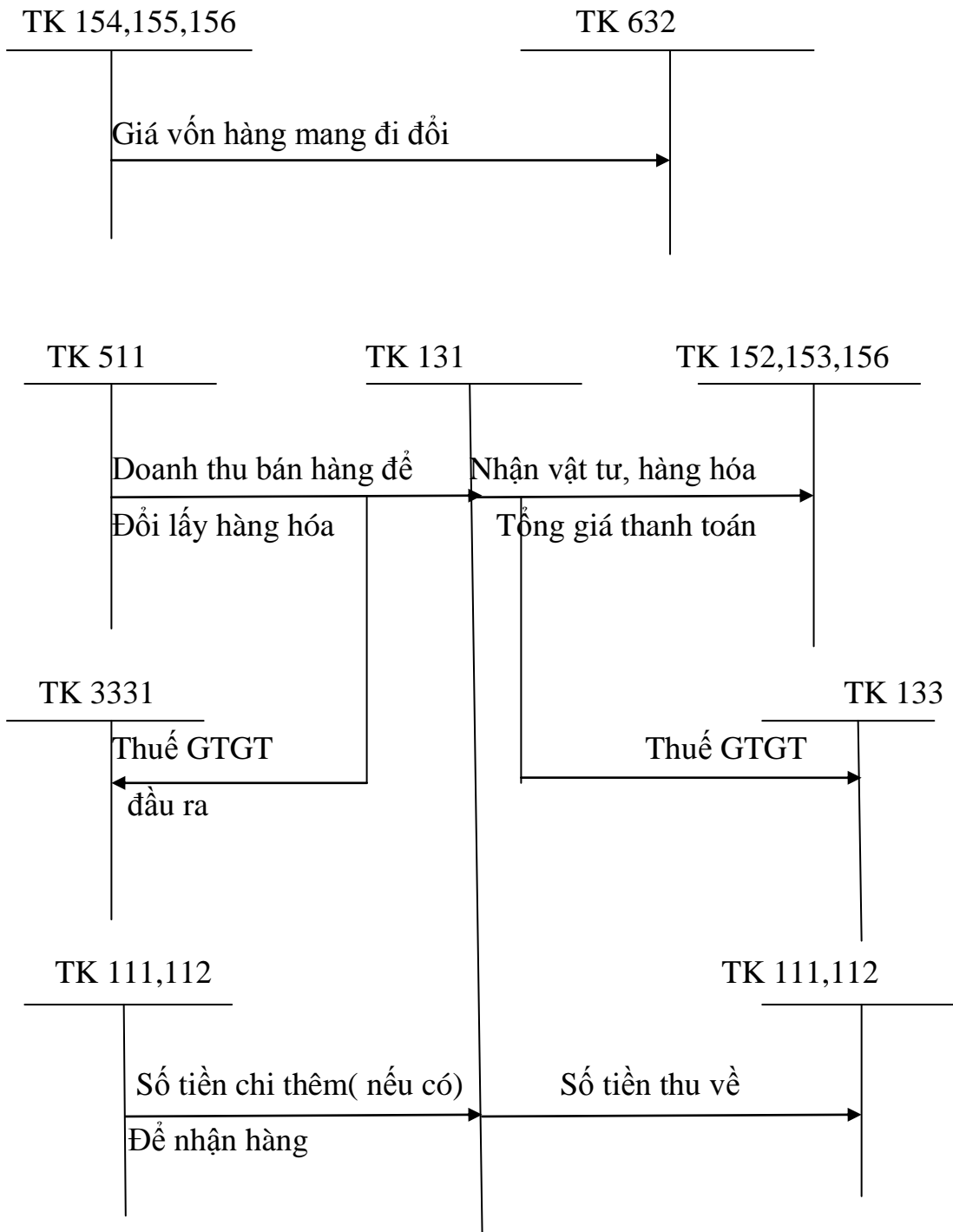


Sơ đồ 1.3: Hạch toán doanh thu theo phương thức bán hàng đại lý đúng giá hưởng hoa hồng (Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,57]



Sơ đồ 1.4: Hạch toán doanh thu theo phương thức trả chậm trả góp

(Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,58]



Sơ đồ 1.5: Hạch toán doanh thu theo phương thức hàng đổi hàng
(Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,59]

1.3.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

✓ Khái niệm

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

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

Hàng bán bị trả lại: Là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là bán hoàn thành bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

✓ Chứng từ kế toán sử dụng

- Hóa đơn GTGT; Phiếu chi; Giấy báo Nợ, Các chứng từ khác có liên quan

✓ Tài khoản sử dụng

Tài khoản 521- Các khoản giảm trừ doanh thu

Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2 sau:

TK 5211 : Chiết khấu thương mại

TK 5212 : Hàng bán bị trả lại

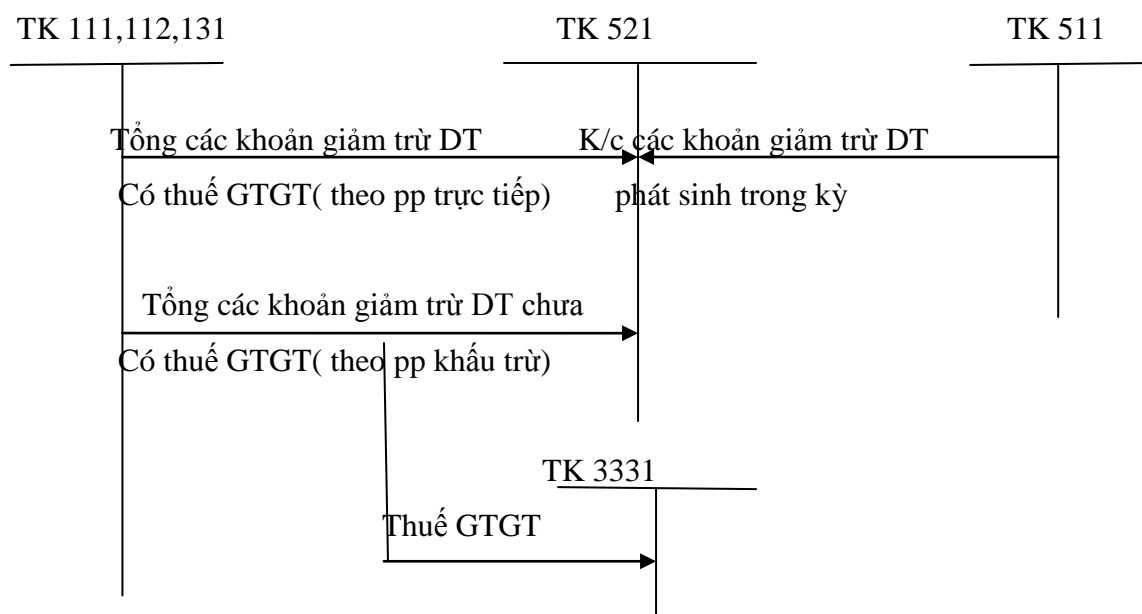
TK 5123 : Giảm giá hàng bán

Kết cấu tài khoản

TK 521

Bên nợ	Bên có
-Chiết khấu thương mại -Số giảm giá cho khách hàng chưa có VAT -Doanh thu của hàng bán bị trả lại -Các khoản giảm giá hàng bán phát sinh trong kỳ	- Kết chuyển khoản chiết khấu thương mại, doanh thu hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán sang TK 511.
Tổng số phát sinh Nợ	Tổng số phát sinh Có

~~Tài khoản 521 không có số dư~~



Sơ đồ 1.6: Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

(Bộ tài chính, 2006) [1,47]

1.3.1.3. Kế toán giá vốn hàng bán

✓ Khái niệm

Giá vốn hàng bán là giá trị thực tế xuất kho của số sản phẩm, hàng hóa (hoặc bao gồm chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ đối với doanh nghiệp thương mại), hoặc là giá thành thực tế lao vụ, dịch vụ hoàn thành và đã được xác định là tiêu thụ và các khoản chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh được tính vào giá vốn hàng bán để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

✓ Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán

Theo chuẩn mực số 02- HTK ban hành và công bố theo QĐ số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001, việc tính giá mua thực tế của hàng xuất kho để bán được tính theo một trong bốn phương pháp sau:

Trị giá hàng xuất kho = Lượng hàng hóa xuất kho × Giá đơn vị xuất kho

Phương pháp tính theo giá thực tế đích danh.

Theo phương pháp này, giá của từng loại hàng sẽ được giữ nguyên từ khi nhập kho cho đến lúc xuất ra (trừ trường hợp điều chỉnh). Khi xuất kho loại hàng nào thì tính theo giá thực tế đích danh của loại hàng đó. Phương pháp này thường áp dụng trong các doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc các mặt hàng có tính tách biệt

(để nhận diện), có điều kiện bảo quản riêng từng lô hàng nhập.

Phương pháp bình quân gia quyền.

Phương pháp này thường áp dụng trong các doanh nghiệp có tính ổn định về giá cả hàng nhập kho.

Theo phương pháp này giá thực tế hàng xuất kho được tính theo công thức

$$\text{Giá thực tế nguyên vật liệu, hàng hoá xuất dùng} = \frac{\text{Số lượng xuất dùng} \times \text{Giá đơn vị bình quân}}$$

Trong đó, đơn giá bình quân được tính theo hai phương pháp

a. Phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ

$$\text{Đơn giá bình quân của cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá thực tế tồn đầu kỳ} + \text{Nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng tồn đầu kỳ} + \text{Nhập trong kỳ}}$$

- Đơn giá bình quân thường được tính cho từng loại thành phẩm

- Đơn giá bình quân có thể xác định cho cả kỳ được gọi là đơn giá bình quân cả kỳ hay đơn giá bình quân cố định. Theo cách tính này, khối lượng tính toán giảm nhưng chỉ tính được trị giá vốn thực tế của thành phẩm vào thời điểm cuối kỳ nên không thể cung cấp thông tin quản lý kịp thời.

b. Phương pháp bình quân gia quyền liên hoàn

$$\text{Đơn giá bình quân Sau mỗi lần nhập thứ } i = \frac{\text{Trị giá thực tế HTK sau lần nhập thứ } i}{\text{Số lượng thực tế HTK sau lần nhập thứ } i}$$

Phương pháp này khắc phục nhược điểm của phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ, vừa chính xác, vừa cập nhật. Nhược điểm của phương pháp này là tốn công sức, tính toán nhiều lần.

Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO) : Theo phương pháp này, giả định là hàng tồn kho được mua về trước hoặc sản xuất trước thì xuất trước và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng được mua hoặc được sản xuất gần thời điểm cuối kỳ. Do đó, giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

Phương pháp nhập sau xuất trước(LIFO): Áp dụng dựa trên giả định là hàng tồn kho được mua sau, được sản xuất sau thì được xuất trước và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng được mua hoặc sản xuất trước đó. Theo phương pháp này, giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau hoặc gần sau cùng, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ còn tồn kho. (Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [3,15]

✓ Chứng từ kế toán sử dụng

- Phiếu nhập kho(Mẫu số 01-VT) ; Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 – GTVT)

-Phiếu xuất kho (Mẫu số 02 –VT)

✓ Tài khoản sử dụng

TK 632 – Giá vốn hàng bán

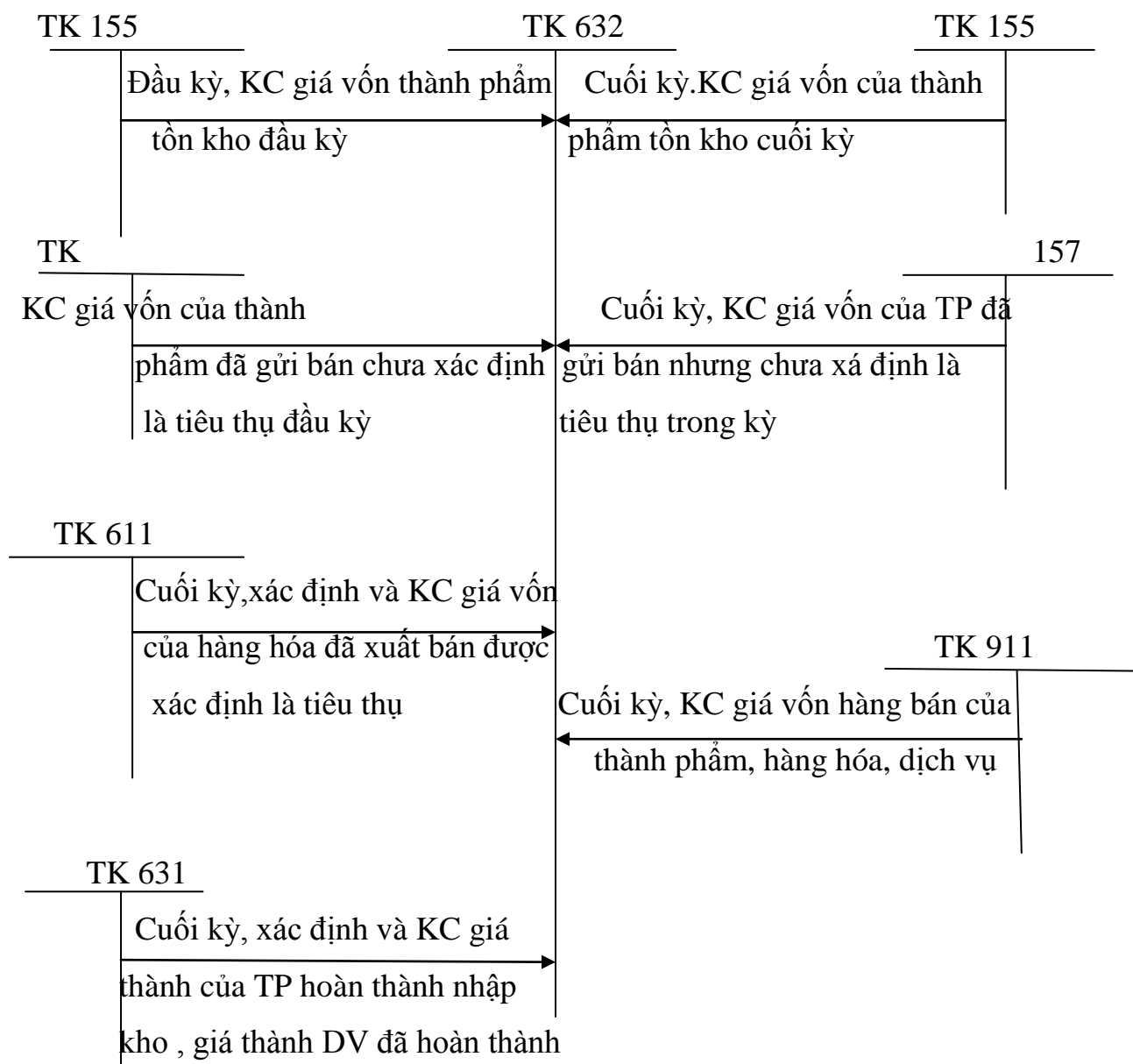
Kết cấu tài khoản

TK 632

Bên nợ	Bên có
<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn hàng đã bán - Phản ánh hao hụt mất HTK sau khi trừ bồi thường của người gây ra . - Phản ánh khoản dự phòng giảm giá HTK - Phải lập năm nay lớn hơn năm trước. - Phản ánh CPNVL, CPNC vượt trên mức bình thường và CPSXC cố định không phân bổ 	<ul style="list-style-type: none"> - Phản ánh khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá HTK cuối niên độ kế toán. - Kết chuyển giá vốn hàng đã tiêu thụ sang TK 911.
Tổng số phát sinh Nợ	Tổng số phát sinh Có

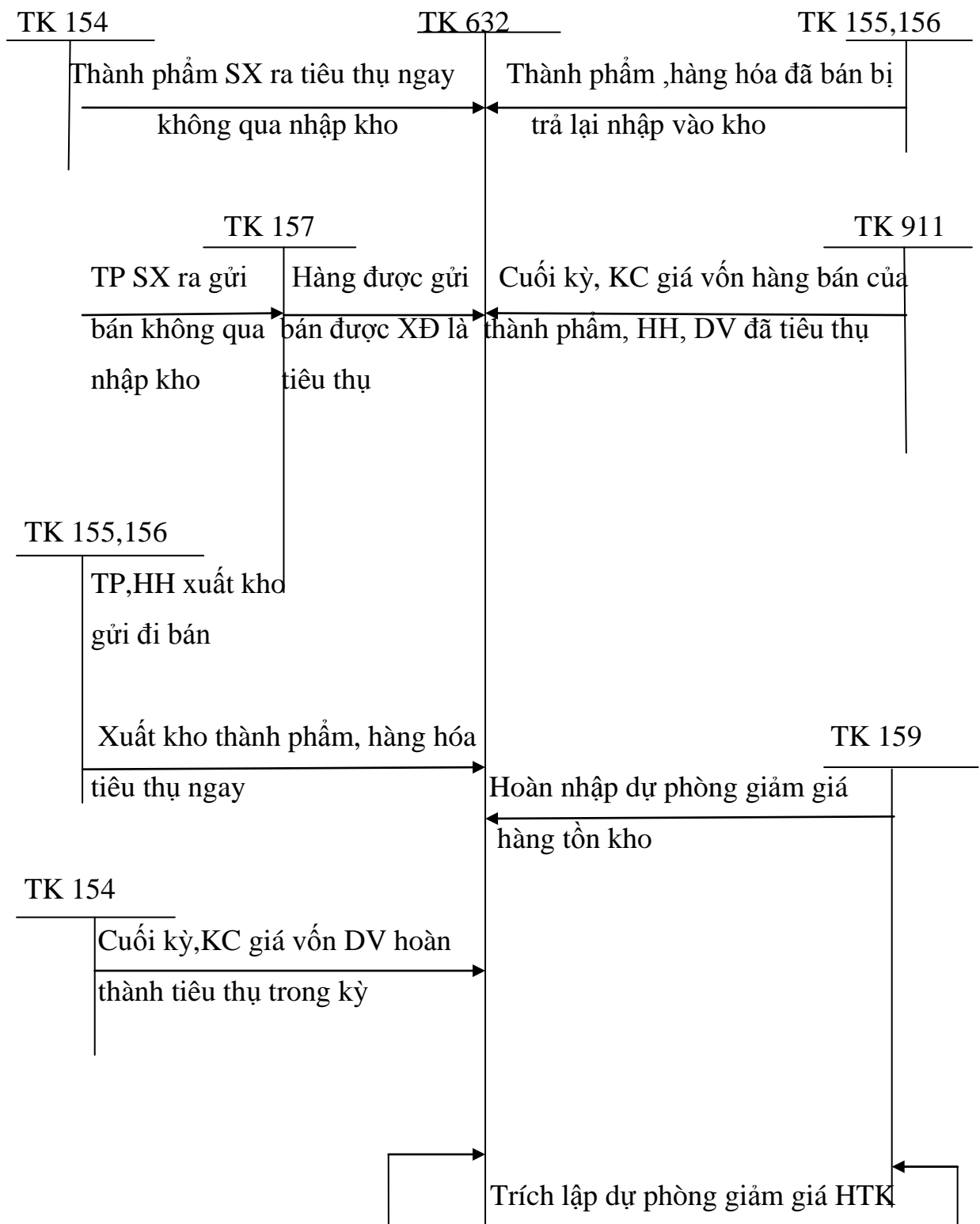


Tài khoản 632 không có số dư



Sơ đồ 1.7a: Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán(Phương pháp kiểm kê định kỳ)

Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,70]



Sơ đồ 1.7b: Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán(Phương pháp KKTX)

Trương Thị Thủy-Ngô Thế Chi, 2012) [2,71]

1.3.1.4. Chi phí bán hàng

✓ Khái niệm

Chi phí quản lý kinh doanh là một trong những khoản chi phí lớn của Công ty. Chi phí quản lý kinh doanh là những khoản chi phí có liên quan đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho bất cứ hoạt động nào. Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty gồm các khoản: chi phí nhân viên quản lý và kinh doanh, chi phí đồ dùng văn phòng, khấu hao TSCĐ, thuế phí lệ phí, chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí bằng tiền khác.

✓ Chứng từ kế toán sử dụng

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương
- Bảng trích khấu hao tài sản cố định
- Các chứng từ có liên quan khác

✓ Tài khoản sử dụng

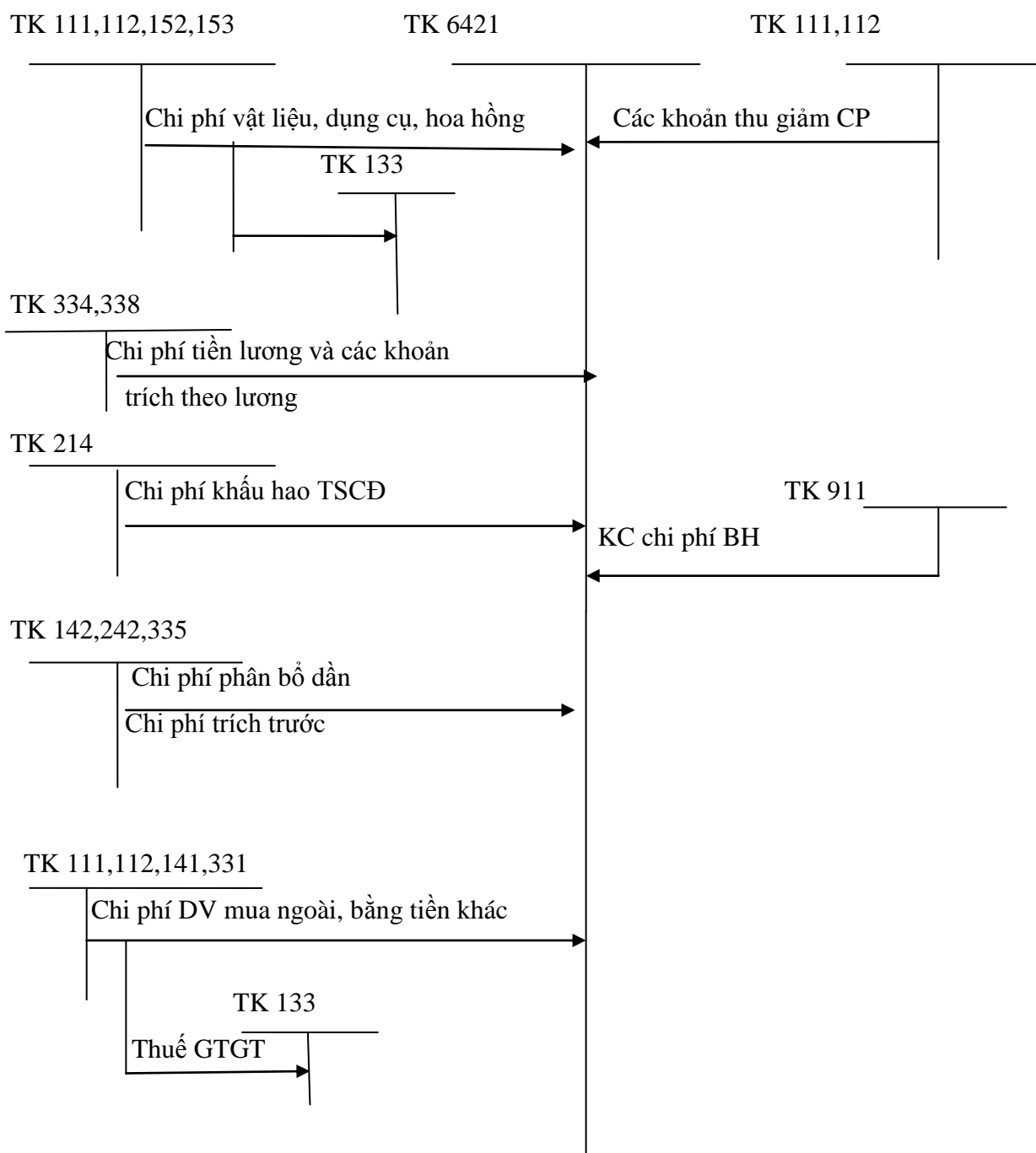
Tài khoản sử dụng: TK 6421- Chi phí bán hàng

Kết cấu tài khoản

TK 6421

Bên nợ	Bên có
- Tập hợp chi phí QL BH phát sinh	- Kết chuyển chi phí QL BH sang TK 911. - Các khoản ghi giảm chi phí QL BH trong kỳ
Tổng số phát sinh Nợ	Tổng số phát sinh Có

~~TK 642~~ không có số dư



Sơ đồ 1.8: Hạch toán chi phí bán hàng

(Bộ tài chính, 2006) [1,58]

1.3.1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

- ✓ Phương pháp xác định

$$\text{Kết quả bán hàng} = \text{DT thuần} - \text{GV} - \text{CP BH}$$

- ✓ Chứng từ sử dụng
- Các bút toán kết chuyển
- Phiếu kế toán

- ✓ Tài khoản sử dụng

TK 911 “xác định kết quả kinh doanh” dùng để hạch toán kết quả hoạt động kinh doanh và hoạt động khác của doanh nghiệp trong 1 kỳ kế toán. Kết quả hoạt động kinh doanh được biểu hiện thông qua số tiền lãi, lỗ

1.4. Tổ chức sổ sách kế bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp

1.4.1 . Hình thức kế toán Nhật ký chung

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

Hình thức kế toán Nhật ký chung gồm các loại sổ chủ yếu sau:

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

1.4.2. Hình thức kế toán Nhật ký- sổ cái

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

Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ Cái gồm có các loại sổ kế toán sau:

- Nhật ký - Sổ Cái;

- Các Sổ, Thẻ kế toán chi tiết

1.4.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ: Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

+ Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ.

+ Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái.

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

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

Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ gồm có các loại sổ kế toán sau:

- Chứng từ ghi sổ

- Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ

- Sổ Cái

1.4.4. Hình thức kế toán Nhật ký- chứng từ

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký-Chứng từ (NKCT)

- Tập hợp và hệ thống hoá các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo bên Có của các tài khoản kết hợp với việc phân tích các nghiệp vụ kinh tế đó theo các tài khoản đối ứng Nợ.

- Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hoá các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế (theo tài khoản).

- Kết hợp rộng rãi việc hạch toán tổng hợp với hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép.

- Sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lý kinh tế, tài chính và lập báo cáo tài chính.

Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ gồm có các loại sổ kế toán sau:

- Nhật ký chứng từ;
- Bảng kê;
- Sổ Cái;
- Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết.

1.4.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính

Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

Các loại sổ của Hình thức kế toán trên máy vi tính:

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

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN VÀ THIẾT KẾ XÂY DỰNG ĐÔNG NAM Á

2.1. Khái quát chung về công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển của công ty*

Công ty cổ phần tư vấn và thiết kế xây dựng Đông Nam Á là doanh nghiệp 100% vốn tư nhân được thành lập tại Hải Phòng theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số : 0203002164 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 23 tháng 3 năm 2006.

Tên tiếng anh là: dong nam a consul and designing constructive joint stock company

Tên công ty viết tắt : dna.c.dc.js.co

Địa chỉ : Số 65/05 Đà Nẵng, Thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng

Văn phòng GD 01: Số 68, phố mới Thủy Sơn, Huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng

ĐT: 031.3776137 – Fax: 031.3973018

Mã số thuế: 0200664417

Tài khoản: 017 704 060 003 023 – tại Ngân hàng Quốc Tế VIBank phòng giao dịch huyện Thủy Nguyên. Hoặc tài khoản: 601177 tại Ngân hàng VietBank- Chi nhánh Hải Phòng

Email: thietkexddongnama@gmail.com

Webside: kientrucdongnama.com

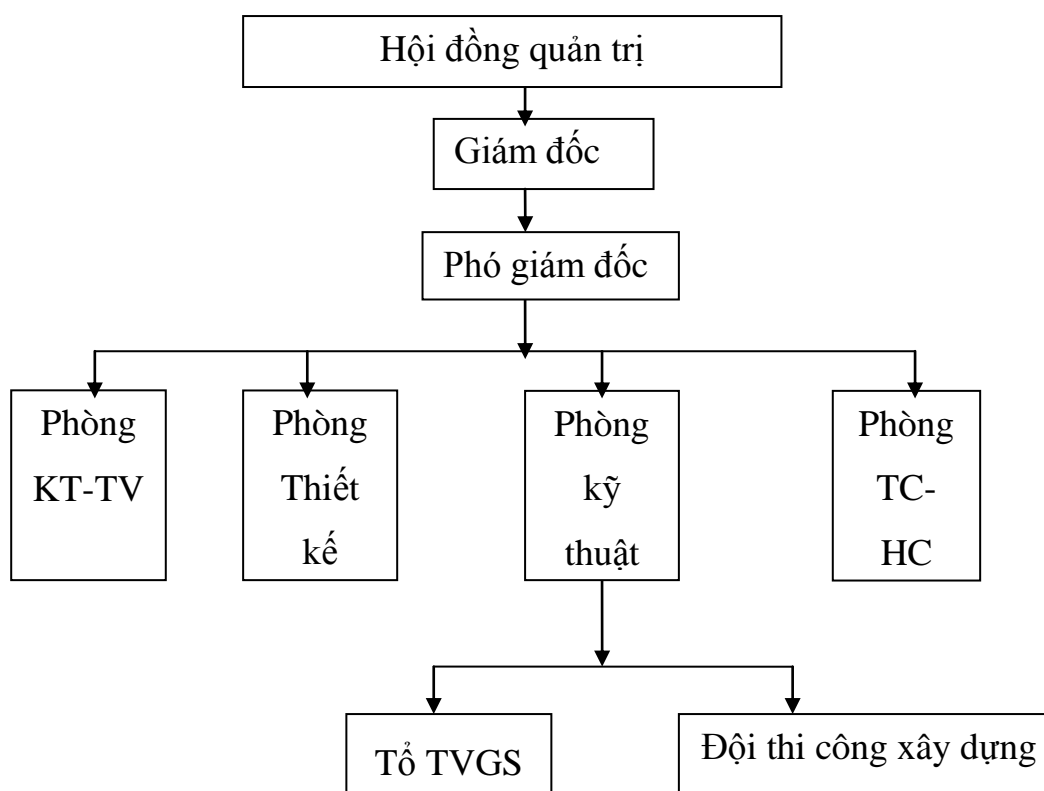
Người đại diện : Ông Đào Anh Hùng – Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc công ty

2.1.2. *Đặc điểm hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty*

1. Hoạt động thiết kế chuyên dụng
2. Thẩm tra hồ sơ thiết kế kiến trúc công trình
4. Tư vấn lập dự án, quản lý xây dựng
5. Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ
6. Kinh doanh vật liệu xây dựng

2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy quản lý

Cơ cấu tổ chức của công ty theo mô hình trực tuyến. Cơ quan cao nhất là hội đồng quản trị của công ty, công ty được điều hành trực tiếp bằng các giám đốc. các phòng làm việc trên cơ sở quy định cụ thể theo điều lệ công ty, sự lãnh đạo, điều hành thông suốt liên hoàn giữa các phòng. Quyết định của các phòng này là cơ sở quyết định của các phòng khác. Như vậy mối quan hệ giữa các phòng bên cạnh là sợi dây vô hình để kết nối các phòng thành một thể thống nhất nó còn là sự phân công chức năng, nhiệm vụ có sự hỗ trợ đã được quy định cụ thể của công ty.



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ bộ máy quản lý

Chú ý : → Quan hệ chỉ đạo

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận:

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan cao nhất của công ty, quyết định phương án sản xuất kinh doanh, phương án tổ chức, cơ chế của công ty.

Giám đốc

Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm giám đốc là người đứng đầu công ty và thay mặt công ty thực hiện các hoạt động giao dịch bên trong và bên ngoài công ty. Giám đốc cũng là người chịu trách nhiệm về mọi hoạt động và kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trước hội đồng thành viên. Giám đốc trực tiếp điều hành mọi hoạt động cũng như uỷ quyền công việc cho phó giám đốc và các phòng ban chức năng

Phó giám đốc

Phó giám đốc là người được giám đốc uỷ quyền chỉ đạo hoạt động của các phòng ban chức năng tham mưu cho giám đốc về các hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp. Phó giám đốc cũng là người được giám đốc uỷ quyền thực hiện một số công việc nhất định khi giám đốc vắng mặt.

Phòng kế toán- tài vụ

Phòng có trách nhiệm quản lý mọi hoạt động tài chính, công tác kế toán và thông tin kịp thời các giữ liệu tài chính giúp Ban Giám Đốc sử dụng và quản lý vốn có hiệu quả, đảm bảo nhu cầu vốn và vòng quay vốn nhanh, có quyết định kịp thời trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tiết kiệm chi phí sản xuất theo chế độ quy định của Nhà Nước

Phòng thiết kế

Chịu trách nhiệm điều hành và quản lý công việc được công ty giao như: thiết kế công trình xây dựng, tư vấn, giám sát công trình xây dựng.

Tham mưu cho lãnh đạo công ty về công tác thiết kế và giám sát công trình.

Phòng kỹ thuật

Tham mưu cho Giám đốc quản lý các lĩnh vực sau: Công tác quản lý và giám sát kỹ thuật, chất lượng, quản lý Vật tư, thiết bị, quản lý an toàn, lao động, vệ sinh môi trường tại các dự án, soát xét, lập, trình duyệt thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản

vẽ thi công kiểm định chất lượng thi công, chất lượng công trình và Soát xét trình duyệt hồ sơ hoàn công công trình

Phòng tổ chức hành chính

Giải quyết các thủ tục về việc hợp đồng lao động, tuyển dụng, điều động, bổ nhiệm, miễn nhiệm, cho thôi việc đối với cán bộ công nhân.

Nghiên cứu, đề xuất các phương án cải tiến tổ chức quản lý, sắp xếp cán bộ, công nhân cho phù hợp với tình hình phát triển sản xuất-kinh doanh.

Bộ phận thi công

Lập kế hoạch, phương án thi công công trình ban giám đốc phê duyệt

Triển khai thi công công trình đúng tiến độ

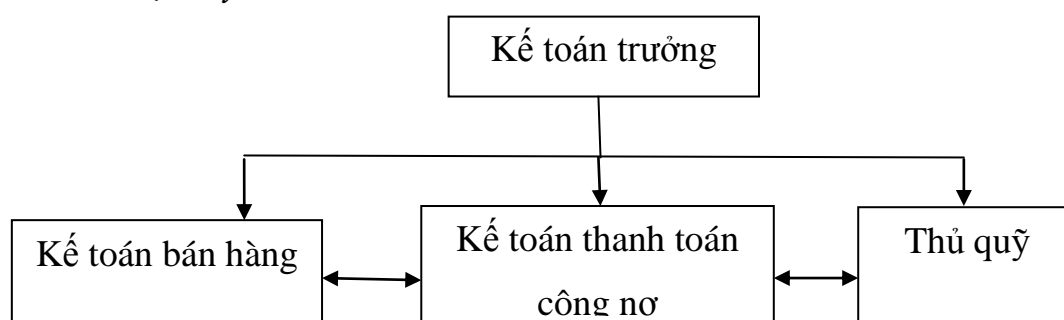
Quản lý chỉ đạo thực hiện kế hoạch các công việc, lao động, kỹ thuật và vật tư

Tổ tư vấn giám sát

- Kiểm tra và giám sát trong quá trình thi công xây dựng công trình
- Kiểm tra và giám sát chất lượng vật tư, vật liệu và thiết bị lắp đặt vào công trình
- Tư vấn, giải đáp thắc mắc cho khách hàng về các vấn đề liên quan tới xây dựng (thiết kế, vật liệu, thi công, hoàn thiện...)

2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

2.1.4.1. Sơ đồ bộ máy kế toán



Sơ đồ 2.2: Bộ máy kế toán

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

Ghi chú:

- : Quan hệ quản lý chỉ đạo
- ↔ : Quan hệ phối hợp công tác và hỗ trợ

2.1.4.2. Chức năng nhiệm vụ của từng người

a. Kế toán trưởng

- Kế toán trưởng là người điều hành kiểm tra toàn bộ công tác kế toán - tài chính của công ty, là người giúp giám đốc về mặt tài chính trong việc thu, chi, lập kế hoạch kinh doanh, đầu tư xây dựng cơ bản, lập các báo cáo tài chính theo mẫu biểu quy định, kế toán trưởng là người chịu trách nhiệm trước Giám đốc công ty về công việc thuộc nhiệm vụ và quyền hạn của mình.
- Hàng ngày kế toán trưởng xét duyệt và ký các loại chứng từ như: phiếu thu, phiếu chi, hoá đơn bán hàng của toàn công ty do các bộ phận có trách nhiệm lập.
- Làm thống kê tổng hợp, báo cáo tổng hợp theo quy định. Gửi các báo cáo định kỳ cho cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

b. Kế toán thanh toán công nợ

- Theo dõi tình hình công nợ phải thu về tiền bán các hàng hóa, dịch vụ để nhanh chóng thu hồi vốn phục vụ sản xuất kinh doanh.
- Theo dõi tình hình các khoản nợ phải trả cho những nhà cung ứng vật tư hàng hóa cho công ty; những hợp đồng đã ký kết, tình hình thanh toán, quyết toán của các hợp đồng

c. Kế toán bán hàng

- Theo dõi tình hình bán hàng của công ty (bán vật tư xây dựng, tư vấn thiết kế, các công trình xây dựng ...) và tổng hợp doanh thu.

e. Thủ quỹ

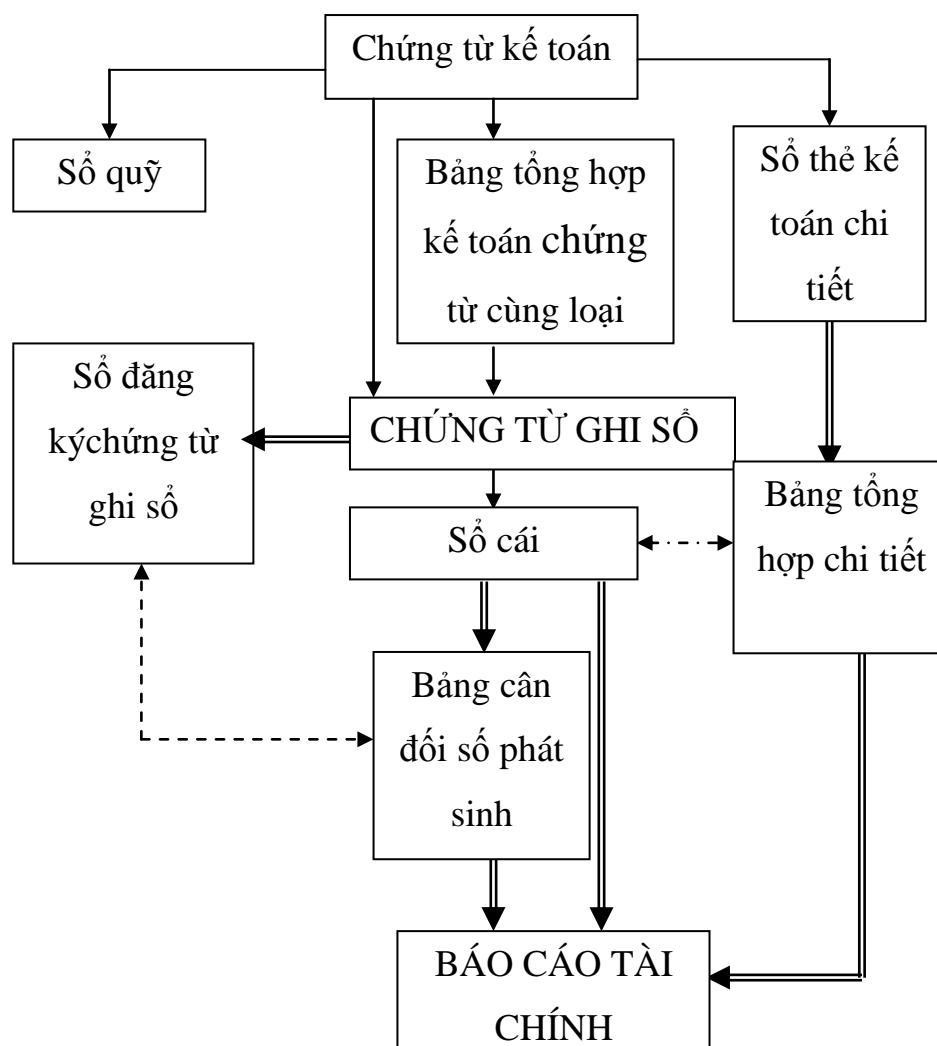
- Làm thủ quỹ của công ty có trách nhiệm giữ gìn và bảo quản tiền mặt tránh mất mát, hư hỏng xảy ra.
- Chịu trách nhiệm thu chi tiền khi sau khi đã kiểm tra và thấy rõ chứng từ có đủ điều kiện thu chi. Vào sổ quỹ hàng ngày và đối chiếu số dư với sổ.
- Theo dõi các nghiệp vụ phát sinh trên tài khoản tiền gửi ngân hàng của công ty.

2.1.4.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của công ty

Công ty Cổ phần tư vấn và thiết kế xây dựng Đông Nam Á là doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ do vậy công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006.

- Kỳ kế toán năm: Bắt đầu từ ngày 01/01 kết thúc vào ngày 31/12 dương lịch.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Việt Nam đồng
- Chế độ kế toán áp dụng : Theo chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ
- Hình thức kế toán áp dụng: Chứng từ ghi sổ
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho:
 - + Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Ghi nhận giá trị hàng nhập kho xuất kho theo giá gốc
 - + Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho cuối kỳ: theo phương pháp bình quân gia quyền liên hoàn.
 - + Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Theo phương pháp kê khai thường xuyên

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán chứng từ ghi sổ



Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

Ghi chú

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

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ - ghi sổ

(1)- Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc Bảng Tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập Chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào Chứng từ ghi sổ để ghi vào sổ Đăng ký Chứng từ

ghi sổ, sau đó được dùng để ghi vào Sổ Cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào Sổ, Thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

(2)- Cuối tháng, phải khoá sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong tháng trên sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, tính ra Tổng số phát sinh Nợ, Tổng số phát sinh Có và Số dư của từng tài khoản trên Sổ Cái. Căn cứ vào Sổ Cái lập Bảng Cân đối số phát sinh.

(3)- Sau khi đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính. Quan hệ đối chiếu, kiểm tra phải đảm bảo Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có của tất cả các tài khoản trên Bảng Cân đối số phát sinh phải bằng nhau và bằng Tổng số tiền phát sinh trên 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 bằng nhau, và số dư của từng tài khoản trên Bảng Cân đối số phát sinh phải bằng số dư của từng tài khoản tương ứng trên Bảng tổng hợp chi tiết

2.2.Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

2.2.1.1. Nội dung của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Bán hàng là quá trình đưa hàng hoá đến tay người tiêu dùng thông qua hình thức mua bán.

Đối với một doanh nghiệp, bán hàng hóa là khâu cuối cùng của một vòng chu chuyển vốn, là quá trình chuyển đổi tài sản từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ. Bán hàng có ý nghĩa vô cùng quan trọng, quyết định thành bại, là quá trình thực hiện lợi nhuận - mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp.

Hiện nay, Công CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp.

Hình thức bán lẻ vật tư xây dựng được thực hiện tại kho của Công ty vì Công ty hiện chưa có các cửa hàng bán lẻ. Khi khách lẻ có nhu cầu mua hàng nhân viên bán hàng sẽ viết hóa đơn GTGT, xuất hàng cho khách tại kho và viết phiếu thu tiền hàng.

Doanh thu của công ty chủ yếu thu từ nguồn:

- Thi công các công trình xây dựng (công trình Nhà nước, nhà ở...)
- Tư vấn (bản thiết kế, nội ngoại thất...)
- Khảo sát kỹ thuật, thẩm định dự án
- Bán vật tư xây dựng
- Thiết kế bản vẽ

Các phương thức thanh toán chủ yếu mà công ty thường áp dụng:

- Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt hoặc tiền gửi ngân hàng: hình thức này được áp dụng khi khách hàng của Công ty là khách hàng mới, khách hàng không thường xuyên. Phương thức này giúp Công ty thu hồi vốn nhanh đồng thời tránh được tình trạng bị chiếm dụng vốn.

- Thanh toán chậm: hình thức này được áp dụng đối với những khách hàng thường xuyên của Công ty và đã có uy tín với Công ty. Phương thức này thì Công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn và đây cũng là một điểm hạn chế trong khâu tiêu thụ và thanh toán của Công ty.

2.2.1.2. Chứng từ, sổ sách sử dụng

✓ Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT ,Phiếu kế toán ,Giấy báo có, sổ phụ ngân hàng , Phiếu thu
- Các chứng từ khác có liên quan.

✓ Sổ sách sử dụng

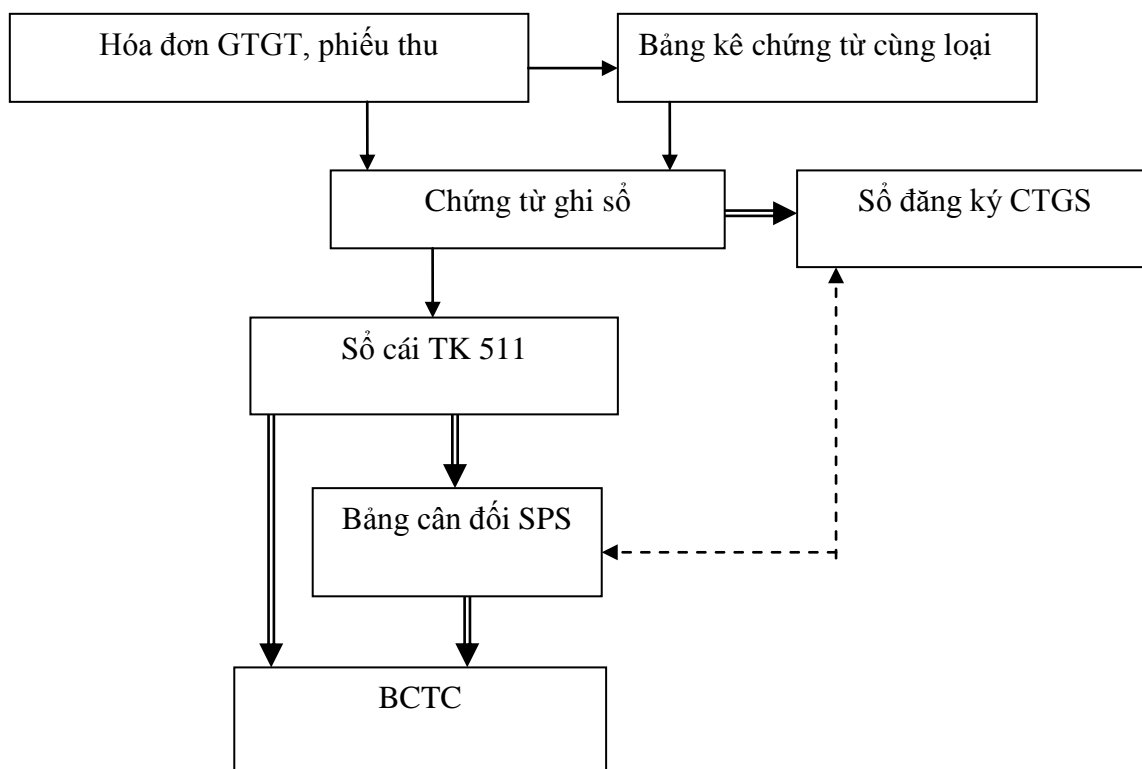
- Bảng kê chứng từ cùng loại,CTGS, sổ đăng ký CTGS, Sổ cái TK 511

2.2.1.3. Tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán

✓ Tài khoản sử dụng

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

✓ Sơ đồ hạch toán



Sơ đồ 2.4: Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á)[4]

Ghi chú

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

2.2.1.4. Ví dụ minh họa

Ngày 27/12/2013, công ty bán cát, đá 1×2 cho anh Nguyễn Thái Công trị giá 18.216.000 đồng

Kế toán đã lập HĐGTGT số 0001012, PT 19

Căn cứ vào HĐ GTGT số 0001012, kế toán đã lập CTGS số 01/12 , Sổ cái TK 511

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Nội bộ
Ngày 27 tháng 12 năm 2013

Mẫu số: 01GTKT3/001

Ký hiệu: AA/11P

Số: **0001012**

Đơn vị bán: CÔNG TY CP TƯ VẤN VÀ THIẾT KẾ XD ĐÔNG NAM Á

Mã số thuế: 0200664417

Địa chỉ: số 65/05-Đà Nẵng-Núi Đèo-TN-HP

Điện thoại: 0313.776137-0310.669868 fax: 0313.973018

Số tài khoản:.....

Họ và tên người mua hàng: Nguyễn Thái Công

Tên đơn vị:

Mã số thuế:

Địa chỉ: xã Trung Hà-Thủy Nguyên-Hải Phòng

Hình thức thanh toán: TM Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Cát	M ³	45	230.000	10.350.000
2	Đá 1×2	M ³	30	207.000	6.210.000

Cộng tiền hàng: 16.560.000

Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT 1.656.000

Tổng cộng tiền thanh toán 18.216.000

Số tiền viết bằng chữ: Mười tám triệu hai trăm mười sáu nghìn đồng chẵn./

Người mua hàng	người bán hàng	thủ trưởng đơn vị
(ký, ghi rõ họ tên)	(ký, ghi rõ họ tên)	(ký, ghi rõ họ tên)
tên)		

Biểu số 2.1: Hóa đơn GTGT số 00001012

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

BẢNG KÊ CHỨNG TỪ NỢ TK 131

Tháng 12 năm 2013

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Có TK		Nợ TK 131
Số	NT		511	3331	
0001004	17/12	Thiết kế KT trại giam XN	26.106.251	2.610.625	28.716.876
0001006	22/12	Thi công nhà bảo vệ BHXH	75.040.000	7.504.000	82.544.000
0001008	23/12	Thẩm tra hồ sơ thiết kế	2.390.909	239.091	2.630.000
0001009	23/12	Thẩm tra hồ sơ thiết kế	2.540.000	254.000	2.794.000
0001011	23/12	Thẩm tra hồ sơ thiết kế	2.911.818	291.182	3.203.000
0001012	27/12	Bán hàng cho Nguyễn Thái Công	16.560.000	1.656.000	18.216.000
0001013	28/12	Bán hàng cho cty XD Phong Lan	17.100.000	1.710.000	18.810.000
0001014	29/12	Bán hàng cho cty XD Phong Lan	17.480.000	1.748.000	19.228.000
Tổng cộng			160.128.978	16.012.898	176.141.876

Biểu số 2.2: Bảng kê chứng từ Nợ TK 131

Đơn vị: Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á		Mẫu số S02a-DNN		
Địa chỉ: số 65/05- Đà Nẵng- Núi Đèo-TN-HP		(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)		
CHỨNG TỪ GHI SỔ				
Số : 01/12				
Ngày 31 tháng 12 năm 2013				
Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Bán hàng chưa thu tiền	131	511	160.128.978	
	131	3331	16.012.898	
Cộng			176.141.876	
Kèm theo 06 chứng từ gốc				
Ngày 31 tháng 12 năm 2013				

Biểu số 2.3: Chứng từ ghi sổ số 01/12

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á)[4]

Đơn vị: Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Địa chỉ: số 65/05-Đà Nẵng –Núi Đèo-TN-HP

Mẫu số S02b-DNN

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

14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Tháng 12/2013

Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng	
01/12	31/12	176.141.876
02/12	31/12	2.267.379.969
.....
.....
18/12	31/12	2.710.798
Cộng tháng 12		14.445.946.965
Cộng lũy kế từ đầu quý		

-Sổ này có trang, đánh số từ trang số 01 đến trang

- Ngày mở sổ:

Ngày .31...tháng .12...năm ..2013..

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.4: Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

SỔ CÁI

Từ ngày 1/12/2013 đến ngày 31/12/2013

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

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ GS		Diễn Giải	SH TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	G	1	2
			<u>Số dư đầu tháng</u>			
31/12	01/12	31/12	Bán hàng chưa thu tiền khách hàng	131		160.128.978
31/12	02/12	31/12	Doanh thu thu bằng TGNH	112		1.525.682.000
31/12	04/12	31/12	Doanh thu thu bằng TM	111		100.263.469
31/12	16/12	31/12	Kết chuyển doanh thu	911	1.786.074.447	
			<i>Cộng phát sinh</i>		1.786.074.447	1.786.074.447
			<u>Số dư cuối tháng</u>			-

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.5: Sổ cái TK 511

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á)[4]

2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán

2.2.2.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán tại công CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Hiện tại, để tính giá vốn hàng xuất bán, công ty sử dụng phương pháp bình quân liên hoàn để tính giá vốn của vật tư

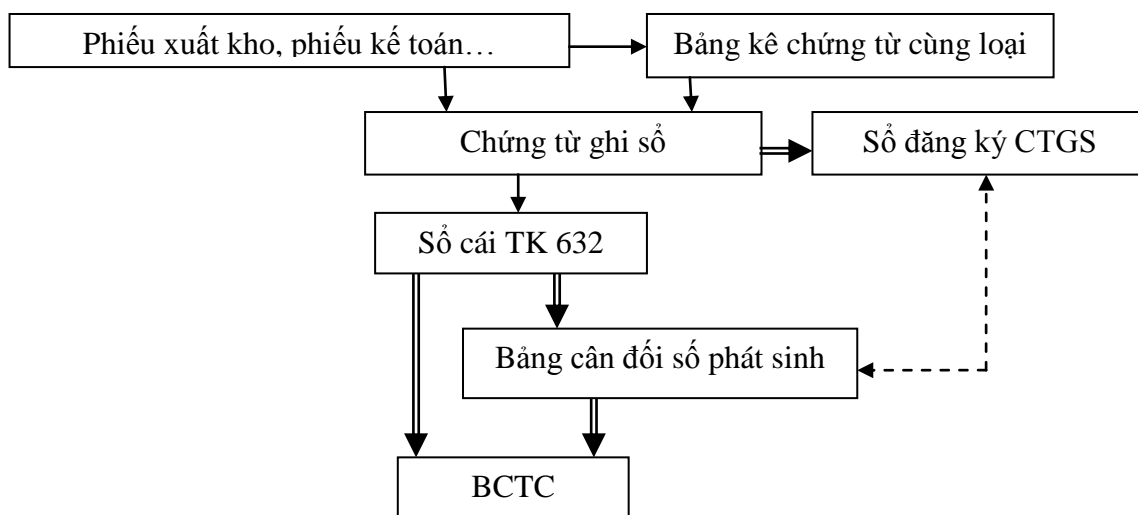
$$\text{Đơn giá bình quân Sau mỗi lần nhập thứ } i = \frac{\text{Trị giá thực tế HTK sau lần nhập thứ } i}{\text{Số lượng thực tế HTK sau lần nhập thứ } i}$$

2.2.2.2. Chứng từ, sổ sách sử dụng

- ✓ Chứng từ sử dụng
 - Hóa đơn GTGT, Phiếu xuất kho, Phiếu kế toán
- ✓ Sổ sách sử dụng
 - Bảng kê chứng từ cùng loại, CTGS, Sổ đăng ký CTGS, Sổ cái TK 632

2.2.2.3. Tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán

- ✓ Tài khoản sử dụng: TK 632- Giá vốn hàng bán
- ✓ Sơ đồ hạch toán



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

Ghi chú:

- Ghi hàng ngày \longrightarrow
- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ \Longrightarrow
- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra \longleftrightarrow

2.2.2.4. Ví dụ minh họa

Ngày 27/12/2013 bán đá 1×2 và cát cho anh Nguyễn Thái Công theo HĐ số 00001012, tổng giá bán chưa thuế là 16.560.000 đồng. Khách hàng chưa thanh toán. Trị giá vốn là : 15.019.845 đồng.

Kế toán đã lập phiếu xuất kho số 28/12. Từ đó đã tiến hành ghi bảng kê chứng từ Nợ TK 632, CTGS số 13/12, sổ đăng ký CTGS và sổ cái TK 632.

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Số65/05/Đà Nẵng-Núi Đèo- TN- HP

Mẫu số S01 – VT

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

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 27 tháng 12 năm 2013

Số: 28/12

Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thái Công

Lý do xuất kho : bán cát, đá 1×2

Xuất tại kho: **Kho công ty**

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành Tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	D	E	F	1	2	3	4
1	Cát		M ³	45	45	202.543	9.114.435
2	Đá 1×2		M ³	30	30	196.847	5.905.410
	Cộng						15.019.845

Tổng số tiền viết bằng chữ: *mười lăm triệu không trăm mười chín nghìn, tám trăm bốn mươi lăm đồng* .

Số chứng từ gốc kèm theo: 01

Ngày 27 tháng 12 năm 2013

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Người giao hàng

(Ký, họ tên)

Thủ kho

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Biểu số 2.6: Phiếu xuất kho số 28/12

BẢNG KÊ CHỨNG TỪ CÙNG LOẠI (NỢ TK 632)

Tháng 12 năm 2013

Chứng từ		Diễn giải	Ghi có các TK		Nợ TK 632
SH	NT		156	154	
PX01/12	5/12	Xuất kho bán cho cty Hoàng Hoa	37.741.515		37.741.512
PX05/12	7/12	GV thẩm tra hồ sơ TK kênh lộ 2 huyện Tiên Lãng		2.000.000	2.000.000
PX07/12	9/12	GV công trình thi công trường tiểu học Hoa Động		789.360.000	809.360.000
PX08/12	9/12	Xuất kho bán cho cty Tân Hà	75.326.485		75.326.485
PX15/12	17/12	GV thiết kế kỹ thuật trại giam Xuân Nguyên		25.000.000	25.000.000
PX17/12	18/12	Xuất kho bán cho cty Nam Sơn	86.932.000		86.932.000
PX21/12	22/12	GV thẩm tra hồ sơ TK kênh lộ 6 huyện Tiên Lãng		2.140.000	2.140.000
PX22/12	25/12	GV thẩm tra hồ sơ TK kênh lộ 7 huyện Tiên Lãng		2.500.000	2.500.000
PX28/12	27/12	Xuất kho bán cho Nguyễn Thái Công	15.019.845		15.019.845
PX29/12	28/12	GV công trình nhà BV BHXH bàn giao		65.516.975	65.516.975
PX30/12	28/12	GV công trình KDBĐ bàn giao		415.889.537	415.889.537
PX31/12	28/12	Xuất kho bán cho cty XD Phong Lan	17.145.000		17.145.000
PX32/12	29/12	Xuất kho bán cho cty XD Phong Lan	17.526.000		17.526.000
		Tổng cộng	249.690.845	1.331.406.512	1.581.097.357

Biểu số 2.7: Bảng kê chứng từ cùng loại (Nợ TK 632)

Đơn vị: Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Địa chỉ: số 65/05- Đà Nẵng- Núi Đèo-TN-HP

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 : 13/12

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Xuất bán HH	632	156	249.690.845	
Cộng			249.690.845	

Kèm theo 03 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Biểu số 2.8: Chứng từ ghi sổ số 13/12

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á)[4]

Đơn vị: Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Địa chỉ: số 65/05-Đà Nẵng –Núi Đèo-TN-HP

Mẫu số S02b-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Tháng 12/2013

Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng	
01/12	31/12	176.141.876
.....
.....
13/12	31/12	249.690.845
.....
18/12	31/12	2.710.798
Cộng tháng		14.445.946.965
Cộng lũy kế từ đầu quý		

-Sổ này có trang, đánh số từ trang số 01 đến trang

- Ngày mở sổ:

Ngày .31...tháng .12...năm ..2013..

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.9: Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Mẫu S02c1-DNN

Số 65/05 – Đà Nẵng–Núi Đèo– TN– HP

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

14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Từ ngày 01/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: đồng

NT GS	CT GS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			<u>Số dư đầu tháng</u>			
31/12	13/12	31/12	Giá vốn NVL xuất bán	156	249.690.845	
31/12	14/12	31/12	GV của công trình hoàn thành và thẩm tra dự án	154	1.331.406.512	
31/12	17/12	31/12	Kc GVHB	911		1.581.097.357
			Cộng phát sinh		1.581.097.357	1.581.097.357
			<u>Số dư cuối tháng</u>		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.10: Sổ cái TK 632

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á)[4]

2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

2.2.3.1. Nội dung kế toán CPBH tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á.

CPBH của công ty gồm các khoản: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí đồ dùng văn phòng, khấu hao TSCĐ, thuế phí lệ phí, chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí bằng tiền khác.

2.2.3.2. Chứng từ, sổ sách sử dụng

✓ Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường, Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương, Bảng trích khấu hao tài sản cố định, Phiếu chi...

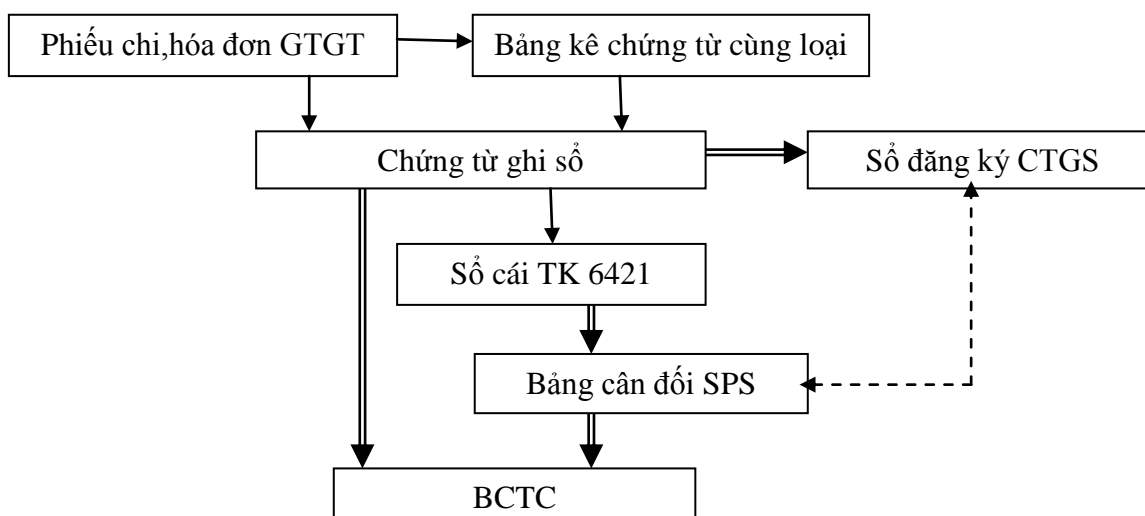
✓ Sổ sách sử dụng

- Bảng kê chứng từ cùng loại, CTGS, sổ đăng ký CTGS, Sổ cái TK 6421

2.2.3.3. Tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán

✓ Tài khoản sử dụng: TK 6421- Chi phí bán hàng

✓ Sơ đồ hạch toán



Sơ đồ 2.6: Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng

Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ ==>

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra <-...->

2.2.3.4. Ví dụ minh họa

Ngày 14 /12/2013, phát sinh khoản tiền 74.000 đồng dùng để phô tô hồ sơ BCKTKT đường liên xã Kênh Giang-Mỹ Đồng. Kế toán đã ghi PC 161.

Kế toán đã lập bảng kê chứng từ cùng loại

(Có TK 111), ghi CTGS số 08/12., sổ đăng ký CTGS, sổ cái TK 6421

CÔNG TY CP Tư vấn và thiết kế XD	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM		
Đông Nam Á			
Số 65/05- Đà Nẵng-Núi Đèo- TN- HP	Độc lập – Tự do – Hạnh phúc		
	Quyển số 01/2013		
PHIẾU CHI	Số 161		
	Nợ TK:6421		
	Có TK:111		
Ngày : 14-12-2013			
Họ tên người nộp: Nguyễn Thị Hòa			
Địa chỉ: Phòng kế toán- tài vụ			
L ý do : Phô tô hồ sơ BCKTKT đường liên xã Kênh Giang-Mỹ Đồng			
Số tiền: 74.000 VNĐ			
Bằng chữ: Bảy mươi bốn nghìn đồng chẵn			
Kèm theo: 01 chứng từ gốc			
	<i>Ngày 14 tháng 12 năm 2013</i>		
Giám đốc	Kế toán	Người nộp tiền	Thủ Quỹ

Biểu số 2.11: Phiếu chi số 161

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

BẢNG KÊ CHỨNG TỪ CHI

Tháng 12 năm 2013

CT		Diễn giải	Ghi Nợ các TK						Có TK 111	
			112	154	133	6421	6422	311		334
151	01/12	Chi mua gạch 2 lỗ		3.872.727	387.273					4.260.000
152	02/12	Chi mua ống nước		166.000						166.000
153	03/12	Nộp tiền vào tài khoản	9.000.000							9.000.000
154	03/12	Trả 1 phần gốc tiền vay						580.000.000		580.000.000
155	04/12	Chi mua sơn, chổi sơn		138.000						138.000
156	04/12	Mua tôn mạ màu		15.510.000	1.551.000					17.061.000
157	05/12	Trả 1 phần gốc tiền vay						550.000.000		550.000.000
159	11/12	Chi mua NVL thi công		1.742.500						1.742.500
160	14/12	Phô tô hồ sơ dự toán xây nhà bảo vệ BHXH Thủy Nguyên					18.000			18.000
161	14/12	Trả tiền điện BP BH			24.000	240.000				264.000
162	14/12	Nộp tiền vào TK	10.000.000							10.000.000

CT		Diễn giải	Ghi nợ các TK						Có TK 111	
SH	NT		112	154	133	6421	6422	311		334
163	15/12	Phô tô hồ sơ dự án					15.000			15.000
164	19/12	Chi mua thép hộp		8.869.091	886.909					9.756.000
165	20/12	Trả tiền điện thoại			35.505		355.056			390.561
167	24/12	Trả tiền điện VP			100.000		1.000.000			1.100.000
168	25/12	Trả tiền in lịch tết			740.000		7.400.000			8.140.000
169	25/12	Trả 1 phần gốc tiền vay						420.000.000		420.000.000
170	26/12	Thanh toán tiền điện thoại			8.821	88.207				97.028
172	26/12	Chi lương CBNV							59.292.143	59.292.143
173	27/12	Trả 1 phần gốc tiền vay						400.000.000		400.000.000
174	29/12	Trả 1 phần gốc tiền vay						400.000.000		400.000.000
		Tổng cộng	19.000.000	30.298.318	3.816.867	328.207	8.788.056	2.350.000.000	59.292.143	2.471.523.591

Biểu số 2.12: Bảng kê chung từ chi

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á)[4]

Đơn vị: Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Địa chỉ: số 65/05- Đà Nẵng- Núi Đèo-TN-HP

Mẫu S02a-DNN

(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC

ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 08/12

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Chi tiền mặt tháng 12	112	111	19.000.000	
	133	111	3.816.867	
	154	111	30.298.318	
	311	111	2.350.000.000	
	334	111	59.292.143	
	6421	111	328.207	
	6422	111	8.788.056	
Cộng			2.471.523.591	

Kèm theo 24 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Biểu số 2.13: Chứng từ ghi sổ số 08/12

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Số 65/05-Đà Nẵng –Núi Đèo– TN – HP

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

SỔ CÁI

Từ ngày 1/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 6421

Đơn vị tính: đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ GS		Diễn Giải	SH TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			<u>Số dư đầu tháng</u>		-	
31/12	05/12	31/12	Chi phí khấu hao bộ phậnQLKD	214	4.356.187	
31/12	06/12	31/12	Lương của CBCNV	334	6.000.000	
31/12	07/12	31/12	Trích các khoản theo lương vào CP	338	1.440.000	
31/12	08/12	31/12	Chi tiền mặt	111	328.207	
31/12	17/12	31/12	Kết chuyển CP QLKD	911		12.124.394
			<u>Cộng phát sinh</u>		12.124.394	12.124.394
			<u>Số dư cuối tháng</u>		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.14: Sổ cái TK 6421

(Nguồn: Phòng kế toán công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á) [4]

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Số 65/05-Đà Nẵng –Núi Đèo– TN – HP

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Năm 2013

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

STT	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	4.526.615.509	4.080.134.312
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3	Doanh thu thuần	10		4.526.615.509	4.080.134.312
4	Giá vốn hàng bán	11		3.345.269.712	3.104.312.171
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		1.181.345.797	975.822.141
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		2.033.228	1.799.183
7	Chi phí tài chính	22		108.643.732	125.463.333
	- Trong đó: chi phí lãi vay	23		108.643.732	125.463.333
8	Chi phí quản lý kinh doanh	24		980.742.845	902.377.900
9	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	30		92.162.548	(30.219.909)
10	Thu nhập khác	31		454.545.455	10.000.000
11	Chi phí khác	32		544.153.640	
12	Lợi nhuận khác	40		(89.608.185)	10.000.000
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	IV.09	2.554.363	(20.219.909)
14	Chi phí thuế TNDN	51		542.160	
15	Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		2.012.203	(20.209.909)

Lập ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

(ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc

(ký, ghi rõ họ tên)

Biểu số 2.24: Báo cáo KQHĐKD năm 2013

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ BÁN HÀNG CHO TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CP TƯ VẤN VÀ THIẾT KẾ XD ĐÔNG NAM Á

3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Những biến động của nền kinh tế thị trường ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, bên cạnh những thuận lợi công ty phải đương đầu với không ít khó khăn từ các yếu tố khách quan cũng như các yếu tố chủ quan mang lại. Mặc dù vậy, với tiềm năng sẵn có cùng với sự lãnh đạo của ban giám đốc công ty, và sự năng động, sáng tạo, nhiệt tình của các toàn thể công nhân viên, công ty đã đạt được một số thành tựu trong kinh doanh và ngày càng được khách hàng tín nhiệm. Để đạt được thành tựu như vậy không thể không kể tới sự nỗ lực phấn đấu và những kết quả đạt được của công tác kế toán. Việc phân chia công việc phù hợp với trình độ, năng lực của mỗi người và yêu cầu quản lý của công ty, đồng thời thể hiện mối quan hệ chặt chẽ giữa các kế toán viên dưới sự quản lý của kế toán trưởng đã góp phần nâng cao ý thức trách nhiệm của từng nhân viên trong phòng và mang lại hiệu quả cao trong công việc. Qua một thời gian thực tập tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á việc nghiên cứu đề tài: *“Tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á”*, em xin đưa ra một số ý kiến như sau :

3.1.1. Ưu điểm

Trong thời kỳ kinh tế đang ngày càng phát triển, có thêm nhiều sự cạnh tranh trên thương trường và nhiều khi tình hình kinh tế không thuận lợi nhưng công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á luôn luôn nắm bắt được thị trường và thay đổi mình để hòa nhập với nó. Việc kinh doanh dịch vụ của công ty luôn đạt

uy tín nên hàng đầu nên ngày càng có được sự tín nhiệm của các khách hàng. Công ty không ngừng nâng cao và cập nhật các mẫu thiết kế và công nghệ xây dựng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Công ty không có phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu do đó ta có thể thấy rằng, trong thời gian qua công ty luôn sử dụng và tiêu thụ những vật tư xây dựng có chất lượng tốt. Điều đó góp phần nâng cao uy tín của công ty trong ngành nghề xây dựng.

3.1.1.1 Về bộ máy quản lý

Trong thời gian tiếp cận và thực tập trong công ty em nhận thấy:

- Không gian làm việc của cán bộ nhân viên tương đối tốt, phòng làm việc được trang đủ đầy đủ về mọi mặt nhất là các thiết bị, máy móc phục vụ cho công việc, giúp nhân viên an tâm, tập trung công việc.
- Về bộ máy quản lý: Nhẹ và gọn, giúp công ty hoạt động dễ dàng và mau lẹ hơn, điều này luôn được công ty quan tâm và chú ý xây dựng.

3.1.1.2 Về tổ chức bộ máy kế toán

Kế toán là một bộ phận cấu thành lên hệ thống quản lý kế toán tài chính của công ty và là một bộ phận quan trọng quyết định sự thành bại trong kinh doanh. Chính vì vậy công ty tự hào vì có đội ngũ dày dặn kinh nghiệm, đầy năng lực, tinh thần làm việc trách nhiệm cao. Bộ máy kế toán được xây dựng để phù hợp với năng lực, trình độ của từng người.

3.1.1.3 Về chứng từ, sổ sách kế toán

Công ty áp dụng hình thức sổ kế toán “ Chứng từ ghi sổ”. Và các chứng từ, các loại sổ sử dụng và các bảng phân bổ được tuân thủ theo quy định hiện hành và được thực hiện đồng bộ, thống nhất trong toàn công ty. Sổ sách trong công ty đều, đầy đủ, tỉ mỉ, được ghi chép rõ ràng và chính xác giúp công việc kế toán thực hiện trôi chảy. Việc lập, luân chuyển cũng như lưu trữ chứng từ luôn tuân theo quy định đảm bảo tính khách quan và tuân thủ đúng chế độ.

3.1.1.5 Về việc hạch toán quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

Việc hạch toán doanh thu về cơ bản là đúng theo nguyên tắc, chế độ hiện hành. Xác định giá hàng xuất kho theo đúng phương pháp bình quân liên hoàn. Chi phí về quản lý kinh doanh phát sinh của công ty đều dễ quản lý và được đưa vào TK642. Công ty xác định thuế phải nộp đầy đủ và khách quan. Đồng thời công ty sử dụng đầy đủ tất cả các mẫu kê khai thuế GTGT do doanh nghiệp quy định.

3.1.2. Hạn chế

Những thành tựu của việc hạch toán kế toán đã góp phần không nhỏ vào thành công của công ty. Song bên cạnh những ưu điểm trên, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty vẫn còn một số vướng mắc hay hạn chế cần sớm hoàn thiện, có biện pháp kịp thời để nâng cao hiệu quả của phần hành kế toán của công ty, đồng thời kết quả kinh doanh ngày càng cao. Những hạn chế thể hiện ở những điểm sau:

3.1.2.1 Về hệ thống sổ sách, chứng từ

Chứng từ kế toán rất quan trọng đến công tác quản lý tài chính nói chung và công tác tập hợp chi phí nói riêng. Công ty kinh doanh nhiều ngành nghề và các mặt hàng khác nhau. Việc mở các sổ chi tiết bán hàng giúp cho kế toán có thể theo dõi dễ dàng, chính xác hơn về chi phí, doanh thu của từng hoạt động trong công ty để đưa ra những quyết định đúng đắn cho việc quản lý.

3.1.2.2 Về hạch toán các khoản công nợ

Khách hàng của công ty là những khách hàng thường xuyên mua hàng nhiều lần nhưng lại thanh toán chậm, nợ nhiều và lâu dài dẫn đến tình trạng vẫn hay tồn đọng vốn. Vậy mà công ty vẫn chưa có nhiều khoản chiết khấu thanh toán và công ty chưa tiến hành các khoản dự phòng cho số khách hàng khó đòi nên không lường trước rủi ro trong kinh doanh.

3.1.2.3 Về áp dụng chính sách ưu đãi cho khách hàng

Hiện nay, công ty chưa áp dụng các chính sách ưu đãi cho khách hàng vì thế công ty còn nhiều khoản phải thu khách hàng.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Khi Việt Nam chuyển sang nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải quan tâm nhiều hơn về sản phẩm và hoạt động sản xuất kinh doanh của họ. Do vậy, các doanh nghiệp rất cần các thông tin chính xác, đầy đủ, kịp thời về tình hình tiêu thụ lãi lỗ thực tế của doanh nghiệp. Từ đó, doanh nghiệp sẽ đưa ra các biện pháp để giải quyết. Bộ phận kế toán là bộ phận quan trọng không thể thiếu trong tất cả các doanh nghiệp. Bộ phận này có nhiệm vụ thu thập, tổng hợp, xử lý và cung cấp thông tin hữu ích cho toàn doanh nghiệp. Do đó nó càng phải được hoàn thiện để đáp ứng tốt với sự thay đổi của doanh nghiệp, hỗ trợ đắc lực cho lãnh đạo công ty và các cơ quan quản lý của Nhà nước.

3.2.2. Một số nguyên tắc cơ bản để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Do tầm quan trọng của phần hành kế toán công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nên việc hoàn thiện phải đảm bảo các nguyên tắc sau:

Thứ nhất, hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng thể thức, tôn trọng chế độ kế toán.

Thứ hai, hoàn thiện trên cơ sở đảm bảo công tác kế toán phù hợp với các đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

Thứ ba, hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tiết kiệm chi phí, giảm nhẹ công việc kế toán nhưng vẫn đảm bảo tính khoa học, đảm bảo hiệu quả của công tác nói chung.

3.2.3. Một số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng hoạt động tại Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Qua quá trình thực tập tại công ty, trên cơ sở tìm hiểu, nắm vững tình hình thực tế cũng như những vấn đề lý luận đã được học, em nhận thấy trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty vẫn còn có những hạn chế mà nếu được khắc phục thì phần hành kế toán này của công ty sẽ hoàn thiện hơn. Em xin đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán tại công ty như sau:

3.2.3.1. Về hệ thống sổ sách- Mở sổ chi tiết bán hàng

Việc theo dõi từng sản phẩm, từng hoạt động là việc rất cần thiết, giúp cho ban lãnh đạo công ty nắm bắt doanh thu, giá vốn của từng sản phẩm và từng hoạt động kinh doanh cụ thể từ đó phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng sản phẩm, từng hoạt động. Vì vậy công ty nên bổ sung thêm sổ “Chi tiết Bán hàng”.

Hơn nữa, công ty có nhiều ngành nghề kinh doanh nếu như chỉ căn cứ trên sổ cái TK 511,632 thì sẽ không thể nhận rõ được ngành nghề, hoạt động nào mang lại lợi nhuận cao nhất và hoạt động nào kinh doanh còn kém hiệu quả. Sổ chi tiết bán hàng sẽ cung cấp thông tin cho nhà quản trị một cách rõ ràng, chính xác và cụ thể nhất để góp phần nâng cao hiệu quả của công tác quản lý và kinh doanh của doanh nghiệp.

Ta xét ví dụ về sổ chi tiết bán hàng của hoạt động tư vấn xây dựng vào tháng 12/2013 như sau:

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm (hàng hóa, bất động sản đầu tư) : Tư vấn xây dựng

Tháng 12/2013

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	SH	NT			SL	ĐG	TT	Thuế	khác
23/12	0001009	23/12	Thẩm tra, tư vấn hồ sơ thiết kế KL 2	131			2.390.909		
23/12	0001011	23/12	Thẩm tra, tư vấn hồ sơ thiết kế KL 6	131			2.540.000		
23/12	0001012	23/12	Thẩm tra, tư vấn hồ sơ thiết kế KL 7	131			2.911.818		
			Cộng số phát sinh tháng 12				7.842.727		
			Giá vốn hàng bán				6.640.000		
			Lãi gộp				1.202.727		

-Số này cótrang, đánh từ trang 01 đến trang.....

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 12.năm.2013.

Người ghi sổ

(Ký ,họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký ,họ tên)

Biểu 3.1: Sổ chi tiết bán hàng

3.3.3.2. Mở sổ chi tiết tài khoản 511,632, 6421 và bảng xác định kết quả kinh doanh từng hoạt động

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Số 65/05/Đà Nẵng-Núi Đèo- TN- HP

Mẫu số S17-DNN

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

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản : 511

Đối tượng: Bán vật tư xây dựng

NTGS	CT		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
	GBC15	15/12	Bán cho cty Hoàng Hoa	112		38.650.000		
	GBC18	17/12	Bán cho cty Nam Sơn	112		76.500.000		
	PT124	17/12	Bán cho cty Tân Hà	111		88.000.000		
	0001012	28/12	Bán cho Nguyễn Thái Công	131		16.560.000		
	0001014	28/12	Bán cho cty Phong Lan	131		17.100.000		
	0001015	29/12	Bán cho Cty Phong Lan	131		17.480.000		
			KC doanh thu				254.290.000	
			Cộng phát sinh			254.290.000	254.290.000	
			Số dư cuối kỳ					-

Biểu 3.2: Sổ chi tiết TK 511

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản : 632

Đối tượng: Vật tư xây dựng

NTGS	CT		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			<i>Sô dư đầu kỳ</i>				-	
	PX 01/12	5/12	Bán cho cty Hoàng Hoa	156	37.741.512			
	PX 8/12	9/12	Bán cho cty Nam Sơn	156	75.326.485			
	PX17/12	18/12	Bán cho cty Tân Hà	156	86.932.000			
	PX28/12	27/12	Bán cho Nguyễn Thái Công	156	15.019.845			
	PX31/12	28/12	Bán cho cty Phong Lan	156	17.145.000			
	PX32/12	29/12	Bán cho Cty Phong Lan	156	17.526.000			
			KC giá vốn			249.690.842		
			<i>Cộng phát sinh</i>		249.690.842	249.690.842		
			<i>Sô dư cuối kỳ</i>				-	

Biểu số 3.3: Sổ chi tiết TK 632

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản : 6421

Đối tượng: Vật tư xây dựng

NTGS	CT		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			<i>Số dư đầu kỳ</i>				-	
	PC161	15/12	Trả tiền điện	111	240.000			
	PC170	16/12	Trả tiền điện thoại	111	88.207			
	BKHT12	31/12	Khấu hao bộ phận BH	214	4.356.187			
	BLT12	31/12	Trả lương NV bán hàng	334	6.000.000			
	BLT12	31/12	Trích lương của BP BH	338	1.440.000			
			KC CP BH			12.124.394		
			<i>Cộng phát sinh</i>		<i>12.124.394</i>	<i>12.124.394</i>		
			<i>Số dư cuối kỳ</i>				-	

Biểu số 3.4: Sổ chi tiết TK 6421

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Số 65/05-Đà Nẵng-Núi Đèo-TN-HP

BẢNG XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TỪNG HOẠT ĐỘNG

Hoạt động: Bán vật tư xây dựng

Tháng 12/2013

Chỉ tiêu	Diễn giải	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng	254.290.000
2	Giá vốn	249.690.842
3	Lãi gộp	4.599.158
4	Chi phí bán hàng	12.124.394
5	Lợi nhuận gộp	(7.525.236)

Biểu số 3.5: bảng xác định KQKD của hoạt động bán vật tư xây dựng

Trong tháng 12/2013, nhìn vào bảng xác định kết quả kinh doanh trên ta có thể thấy lợi nhuận gộp của hoạt động này là (7.525.236 đồng) do khoản chi phí bán hàng lớn nên lãi gộp không thể bù đắp được khoản chi phí này. Từ bảng trên công ty nên đưa ra giải pháp nhằm tăng doanh thu đồng thời giảm khoản chi phí bán hàng để hoạt động bán hàng mang lại hiệu quả kinh doanh và không làm ảnh hưởng xấu tới tổng lợi nhuận trong kỳ của công ty.

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Số 65/05-Đà Nẵng-Núi Đèo-TN-HP

BẢNG XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TỪNG HOẠT ĐỘNG

Hoạt động: Thi công xây dựng

Tháng 12/2013

Chỉ tiêu	Diễn giải	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng	1.480.390.560
2	Giá vốn	1.270.766.512
3	Lãi gộp	209.624.048
4	Chi phí bán hàng	
5	Lợi nhuận gộp	209.624.048

Bảng 3.6: Bảng xác định KQKD của hoạt động thi công xây dựng

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á
Số 65/05-Đà Nẵng-Núi Đèo-TN-HP

BẢNG XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TỪNG HOẠT ĐỘNG

Hoạt động: Thiết kế xây dựng

Tháng 12/2013

Chỉ tiêu	Diễn giải	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng	26.106.251
2	Giá vốn	25.00.000
3	Lãi gộp	1.106.251
4	Chi phí bán hàng	
5	Lợi nhuận gộp	1.106.251

Biểu 3.7: Bảng xác định KQKD của hoạt động thiết kế xây dựng

Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á

Số 65/05-Đà Nẵng-Núi Đèo-TN-HP

BẢNG XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TỪNG HOẠT ĐỘNG

Hoạt động: Tư vấn

Tháng 12/2013

Chỉ tiêu	Diễn giải	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng	7.842.727
2	Giá vốn	6.640.000
3	Lãi gộp	1.202.727
4	Chi phí bán hàng	
5	Lợi nhuận gộp	1.202.727

Biểu số 3.8: Bảng xác định KQKD của hoạt động Tư vấn

KẾT LUẬN

- Về mặt lý luận: nghiên cứu đã nêu và hệ thống hóa những lý luận chung về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .
- Về mặt thực tế: nghiên cứu đã phản ánh trung thực, khách quan về thực trạng tổ chức kế toán bán hàng , chi phí cho hàng bán ra, kế toán xác định kết quả kinh doanh của Công ty CP tư vấn và thiết kế XD Đông Nam Á với số liệu năm 2013 minh chứng cho các lập luận đưa ra.
- Về kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty: Từ thực tế nắm bắt được, đối chiếu với lý luận đã học và qua tìm hiểu nghiên cứu tài liệu đã nêu ra một số ý kiến về hoàn thiện công tác quản lý, sản xuất kinh doanh và hoàn thiện công tác hạch toán kế toán nói chung, hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cho từng hoạt động nói riêng.

- Mở sổ chi tiết bán hàng:

Chúng tôi kế toán rất quan trọng đến công tác quản lý tài chính nói chung và công tác tập hợp chi phí nói riêng. Công ty kinh doanh nhiều ngành nghề và các mặt hàng khác nhau . Việc mở các sổ chi tiết bán hàng giúp cho kế toán có thể theo dõi dễ dàng, chính xác hơn về chi phí, doanh thu của từng hoạt động trong công ty để đưa ra những quyết định đúng đắn cho việc quản lý.

- Mở sổ chi tiết các tài khoản 511,632,6421 và bảng xác định kết quả kinh doanh từng hoạt động

Việc mở sổ chi tiết các TK 511,632,6421 và bảng xác định kết quả kinh doanh cho từng hoạt động là biện pháp hữu hiệu để xác định chính xác được kết quả của từng hoạt động của công ty.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2006), *Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006*.
2. Trương Thị Thủy – Ngô Thế Chi - *Kế toán tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính, Năm 2012.
3. Võ Văn Nhị - *Hướng dẫn thực hành chế độ kế toán mới* - Nhà xuất bản Tài chính - Năm 2006
4. Các sổ sách chứng từ kế toán năm 2013 của Công ty CP tư vấn và thiết kế xây dựng Đông Nam Á.