

## **LỜI MỞ ĐẦU**

Hòa cùng với sự phát triển của các quốc gia trong khu vực và trên thế giới, nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua đã có những chuyển biến mạnh mẽ, chúng ta đã từng bước công nghiệp hóa – hiện đại hóa nền kinh tế và hội nhập kinh tế một cách sâu rộng. Trên trường quốc tế, Việt Nam cũng được đánh giá là một nước giàu tiềm lực phát triển, là nơi thu hút vốn đầu tư từ khắp các châu lục.

Tuy nhiên, trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, đặc biệt là từ khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Quốc tế WTO đã mang lại cho nền kinh tế Việt Nam, các doanh nghiệp trong nước nói chung và các doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng nhiều cơ hội cũng như nhiều thách thức. Một trong những thách thức lớn nhất mà các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam sẽ phải đối mặt đó là sức ép cạnh tranh với các công ty trong nước, quốc tế, đặc biệt là từ các tập đoàn đa quốc gia, những công ty hùng mạnh cả về vốn, thương hiệu và trình độ quản lý đang ngày càng gia tăng và trở nên gay gắt. Trước tình hình đó để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp nhỏ và vừa phải có những biện pháp thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh ở tất cả các khâu, đặc biệt là khâu tiêu thụ- khâu quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Bởi vì chỉ thông qua bán hàng, tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp mới có được doanh thu để trang trải chi phí đã bỏ ra và đạt được mục tiêu lợi nhuận. Một trong những biện pháp quan trọng nhất, hiệu quả nhất phải kể đến là thực hiện tốt công tác bán hàng, tiêu thụ sản phẩm, tận dụng các cơ hội và ra quyết định kịp thời nâng cao hiệu quả kinh doanh. Mà thông tin để làm cơ sở không thể khác hơn ngoài thông tin kế toán. Chính vì vậy các doanh nghiệp nhỏ và vừa muốn phát triển bền vững thì đòi hỏi phải có bộ máy kế toán tốt, hiệu quả.

Một công cụ đắc lực giúp các nhà quản lý thực hiện mục tiêu đó chính là kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh. Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh giữ vai trò hết sức quan trọng, là phần hành kế toán chủ yếu trong công tác kế toán của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tăng nhanh khả năng thu hồi vốn, cung cấp thông tin nhanh chóng, kịp thời, chính xác phục vụ việc quản lý và ra

quyết định tổ chức quá trình kinh doanh tiếp theo. Từ đó giúp doanh nghiệp phân tích đánh giá lựa chọn các phương án đầu tư hiệu quả.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc tổ chức kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh, vận dụng những kiến thức đã được học và nghiên cứu tại trường em đã đi sâu nghiên cứu về quá trình tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty. Với sự giúp đỡ của các cán bộ, nhân viên trong công ty nói chung, của các nhân viên phòng kế toán nói riêng và sự hướng dẫn của cô giáo-thạc sĩ *Nguyễn Thị My*, em đã chọn đề tài:

**“Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh”**

Nội dung khóa luận của em gồm 3 chương :

**Chương 1:** Những lý luận chung về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

**Chương 2:** Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.

**Chương 3:** Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh

Mặc dù có nhiều cố gắng song thời gian có hạn nên chắc chắn không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự bổ sung của các thầy cô để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

***Em xin chân thành cảm ơn!***

## **CHƯƠNG 1:**

# **NHỮNG LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

### **1.1. Lý luận chung về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại**

#### ***1.1.1. Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh***

Doanh thu, chi phí và xác định đúng kết quả kinh doanh có ý nghĩa hết sức quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, nhất là khi đất nước ta đang chuyển sang nền kinh tế thị trường và đã gia nhập WTO – một sân chơi lớn đối với doanh nghiệp. Vì quá trình này chuyển hóa vốn từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị “tiền tệ”, doanh nghiệp không bị chiếm dụng vốn và tiết kiệm được các chi phí vốn để tái sản xuất kinh doanh. Khi hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp sẽ không được nhà nước hỗ trợ về bất cứ mặt nào như tìm kiếm đầu vào, đầu ra cho sản phẩm, buộc các doanh nghiệp phải tự thân vận động, chủ động tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ, thay đổi công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa, tăng sức cạnh tranh trước hàng ngoại. Để thực hiện điều này, các doanh nghiệp Việt Nam đang đứng trước nhiều khó khăn và thử thách, nhất là đối với doanh nghiệp có công tác bán hàng kém hiệu quả.

Các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển đều phải hoạt động theo nguyên tắc “lấy thu bù chi và có lãi”. Lãi là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp quan trọng của các doanh nghiệp, nó thể hiện kết quả hoạt động kinh doanh và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp.

Tổ chức công tác kế toán nói chung và công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh nói riêng không chỉ có vai trò quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp mà còn đối với tất cả các đối tượng khác như các nhà đầu tư, các trung gian tài chính hay đối với các cơ quan quản lý vĩ mô nền kinh tế....

✓ Đối với mỗi doanh nghiệp: Công tác này giúp thu thập, xử lý và cung cấp thông tin cho các nhà quản trị doanh nghiệp nhìn nhận, đánh giá về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình, trên cơ sở đó đưa ra những quyết định phương hướng phát triển cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

✓ Đối với các nhà đầu tư: Công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là cơ sở để các nhà đầu tư đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, từ đó đưa ra các quyết định có nên đầu tư vào doanh nghiệp hay không.

✓ Đối với các trung gian tài chính như ngân hàng, các công ty cho thuê tài chính thì công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là điều kiện tiên quyết để họ tiến hành thẩm định, đánh giá tình hình tài chính nhằm đưa ra các quyết định có nên cho vay hay không đối với doanh nghiệp đó.

✓ Đối với cơ quan quản lý vĩ mô nền kinh tế: Nó giúp cho các nhà hoạch định chính sách của Nhà nước có thể tổng hợp, phân tích số liệu đưa ra, các thông số cần thiết giúp Chính phủ có thể điều tiết nền kinh tế ở tầm vĩ mô được tốt hơn, thúc đẩy sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế.

### ***1.1.2. Một số khái niệm cơ bản về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh.***

#### ***1.1.2.1. Doanh thu:***

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

➤ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là toàn bộ số tiền đã thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch, các nghiệp vụ phát sinh doanh thu bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

➤ Doanh thu tiêu thụ nội bộ: Là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty theo giá bán nội bộ.

➤ Doanh thu hoạt động tài chính: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ phát sinh liên quan đến hoạt động tài chính như: tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận được chia, thu nhập về hoạt động đầu tư mua chứng khoán, lãi tỷ giá hối đoái, chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, lãi chuyển nhượng vốn...

➤ Thu nhập khác: là các khoản thu nhập, các khoản doanh thu ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà doanh nghiệp không dự tính trước được hoặc có dự tính đến nhưng ít có khả năng thực hiện, hoặc là những khoản thu mang tính chất không thường xuyên như: thu nhập từ nhượng bán, thanh lý tài sản cố định, thu tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng, các khoản thuế được Ngân sách Nhà nước hoàn lại, thu nhập từ quà biếu tặng bằng tiền hoặc hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp...

#### *1.1.2.2. Các khoản giảm trừ doanh thu:*

➤ Chiết khấu thương mại: là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết mà doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua hàng do người mua hàng đã mua hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế hoặc các cam kết mua bán hàng.

➤ Giảm giá hàng bán: là khoản doanh nghiệp giảm trừ cho người mua trên giá bán đã thỏa thuận do hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách quy định trong hợp đồng kinh tế.

Các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán chỉ được tính là khoản giảm trừ doanh thu nếu phát sinh sau khi phát hành hóa đơn.

➤ Hàng bán bị trả lại: là số hàng hóa đã xác nhận là tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân thuộc về doanh nghiệp như: vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách theo thỏa thuận.

➤ Ngoài ra còn một số khoản thuế làm giảm trừ doanh thu là: thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu, thuế giá trị gia tăng nộp theo phương pháp trực tiếp, trong đó:

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

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

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

$$\begin{array}{rcccl} \text{GTGT của hàng} & = & \text{Doanh số hàng hóa,} & - & \text{Giá vốn hàng hóa,} \\ \text{hóa, dịch vụ} & & \text{dịch vụ bán ra} & & \text{dịch vụ bán ra} \end{array}$$

### 1.1.2.3. Chi phí

➤ Giá vốn hàng bán: phản ánh giá trị gốc của hàng hóa, dịch vụ đã thực sự tiêu thụ trong kỳ. Đối với doanh nghiệp thương mại, giá vốn hàng hóa bán ra ngoài giá trị mua của hàng hóa còn bao gồm cả chi phí mua phân bổ cho hàng hóa bán ra.

➤ Chi phí bán hàng: là toán bộ các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hóa và cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, quảng cáo, hoa hồng bán hàng, các chi phí bảo hành hàng hóa, các chi phí đóng gói...

➤ Chi phí quản lý doanh nghiệp: là các chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính, quản lý điều hành chung toàn bộ doanh nghiệp như: chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp; chi phí văn phòng phẩm, công cụ dụng cụ, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác...

➤ Chi phí tài chính: là các khoản chi phí liên quan đến hoạt động tài chính trong kỳ của doanh nghiệp như: các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chiết khấu thanh toán cho người mua, chi phí lãi vay, các khoản lỗ tỷ giá hối đoái...

➤ Chi phí khác: là khoản chi phí (lỗ) phát sinh do các dự kiến hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp như: chi phí thanh lý.

Nhượng bán tài sản cố định và giá trị còn lại của tài sản cố định (nếu có); tiền phạt do vi phạm hợp đồng; bị phạt thuế, truy nộp thuế...

➤ Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN): bao gồm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

Trong đó:

- Chi phí thuế TNDN hiện hành là số thuế TNDN phải nộp tính trên thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành.
- Chi phí thuế TNDN hoãn lại là số thuế TNDN phải nộp trong tương lai phát sinh từ:
  - Ghi nhận thuế thu nhập hoãn lại phải trả trong năm.
  - Hoàn nhập lại tài sản thuế thu nhập hoãn lại đã được ghi nhận từ các năm trước.

#### *1.1.2.4. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp:*

Kết quả kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động trong doanh nghiệp trong một thời gian xác định bao gồm kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán, chi phí hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính.
- Kết quả hoạt động khác là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác.

#### *1.1.3. Thời điểm ghi nhận, nguyên tắc hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

##### *1.1.3.1 Thời điểm, điều kiện ghi nhận doanh thu:*

Việc xác định và ghi nhận doanh thu phải tuân thủ các quy định trong Chuẩn mực kế toán Việt Nam, chuẩn mực số 14 – “Doanh thu và thu nhập khác” và các chuẩn mực kế toán có liên quan:

❖ Doanh thu bán hàng hóa chỉ được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời 5 điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã trao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu 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 các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

❖ Doanh thu cung cấp dịch vụ:

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn đồng thời 4 điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng cân đối kế toán;
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

*1.1.3.2. Một số nguyên tắc hạch toán doanh thu trong doanh nghiệp thương mại:*

- Doanh thu và chi phí liên quan đến cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp và phải theo năm tài chính.
- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng (GTGT) theo phương pháp khấu trừ, doanh thu tiêu thụ (bán hàng và cung cấp dịch vụ) là giá bán chưa có thuế GTGT.
- Đối với hàng hóa, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu tiêu thụ là tổng giá thanh toán.



- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế TTĐB hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu tiêu thụ là tổng giá thanh toán (gồm cả thuế TTĐB hoặc XK).
- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương pháp bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu tiêu thụ 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 được tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.
  - Những hàng hóa được xác định là tiêu thụ nhưng vì lý do về phẩm chất, quy cách kỹ thuật,...người mua từ chối thanh toán, gửi trả lại cho người bán hoặc yêu cầu giảm giá và được doanh nghiệp chấp nhận; hoặc người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại thì các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng này được theo dõi riêng trên các TK 531 – “Hàng bán bị trả lại”, hoặc TK 532 – “Giảm giá hàng bán”, hoặc TK 521 – “Chiết khấu thương mại”, cuối kỳ kết chuyển vào TK 511 để tính doanh thu thuần.
  - Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hóa đơn bán hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua thì trị giá số hàng này vẫn không được coi là tiêu thụ và không được ghi vào TK 511 – “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” mà chỉ hạch toán vào bên Có TK 131 – “Phải thu của khách hàng” về khoản tiền đã thu của khách hàng. Khi thực hiện giao hàng cho người mua sẽ hạch toán vào TK 511 về trị giá hàng đã giao, đã thu trước tiền bán hàng, phù hợp với các điều kiện ghi nhận doanh thu.
  - Đối với trường hợp cho thuê tài sản, có nhận trước tiền cho thuê của nhiều năm thì doanh thu cung cấp dịch vụ ghi nhận của năm tài chính được xác định trên cơ sở lấy tổng số tiền nhận được chia cho số kỳ nhận trước tiền.
  - Đối với doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ cung cấp hàng hóa, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước, được Nhà nước trợ cấp, trợ giá theo quy định thì doanh thu trợ cấp, trợ giá là số tiền được Nhà nước chính thức thông báo hoặc thực tế trợ cấp,

trợ giá. Doanh thu trợ cấp, trợ giá được phản ánh vào TK 5114 – “Doanh thu trợ cấp, trợ giá”.

- ❖ Một số trường hợp không phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:
  - Trị giá hàng hóa xuất cho bên ngoài gia công chế biến.
  - Trị giá hàng hóa, dịch vụ cung cấp giữa công ty, Tổng công ty với các đơn vị hạch toán phụ thuộc.
  - Trị giá hàng hóa đang gửi bán, dịch vụ hoàn thành đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được người mua chấp nhận thanh toán.
  - Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (chưa được xác định là đã bán).
  - Doanh thu hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác không được coi là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

#### ***1.1.4. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh:***

- Vận dụng hệ thống chứng từ, tài khoản, sổ sách, báo cáo kế toán đúng quy định và phù hợp với yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.
- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác tình hình phát sinh, hiện có và tình hình biến động của từng loại hàng hóa theo tiêu chuẩn số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị.
- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp đồng thời theo dõi, đôn đốc các khoản phải thu khách hàng.
- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước và tình hình phân phối kết quả kinh doanh đúng đắn và hợp lý.
- Cung cấp các thông tin kế toán cần thiết phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.2. Tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh.**

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

#### **1.2.1.1. Một số phương thức bán hàng:**

❖ **Phương thức bán hàng trực tiếp:**

Là phương thức giao hàng trực tiếp cho người mua tại kho, tại quầy bán hàng 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 chính thức xác định là tiêu thụ.

❖ **Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận:**

Theo phương thức này, bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trong 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 được người mua chấp nhận đó mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu.

❖ **Phương thức đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng:**

Là phương thức bán 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 đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

❖ **Phương thức bán hàng trả chậm, trả góp:**

Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua, số tiền trả chậm phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Về mặt hạch toán, khi giao hàng cho người mua thì hàng được coi là tiêu thụ (về thực chất, người bán chỉ mất quyền sở hữu khi người mua trả hết tiền).

❖ **Phương thức hàng đổi hàng:**

Là phương thức bán hàng mà doanh nghiệp đem hàng hóa để đổi lấy hàng hóa khác không tương tự, giá trao đổi là giá hiện hành của hàng hóa tương ứng trên thị trường.

#### **1.2.1.2. Chứng từ kế toán sử dụng:**

- Hợp đồng kinh tế;
- Hóa đơn giá trị gia tăng hoặc hóa đơn bán hàng;
- Báo cáo bán hàng; bảng thanh toán hàng gửi đại lý, ký gửi;
- Chứng từ thanh toán: phiếu thu, giấy báo có của ngân hàng, séc...

- Các chứng từ khác có liên quan...

**1.2.1.3. Tài khoản sử dụng:**

- ❖ Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
  - + 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

Tài khoản 511 dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ bán hàng, cung cấp dịch vụ đã thực hiện.

→ Kết cấu và nội dung phản ánh chính của TK 511

**TK 511**

<b>Nợ</b>	<b>Có</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Số thuế TTĐB, thuế XK phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế trong kỳ;</li> <li>- Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp;</li> <li>- Chiết khấu thương mại, khoản giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;</li> <li>- Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.</li> </ul>
<b>Tổng phát sinh Nợ</b>	<b>Tổng phát sinh Có</b>

TK511 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 512- Doanh thu bán hàng nội bộ

- + TK 5121- Doanh thu bán hàng hóa
- + TK 5122- Doanh thu bán thành phẩm
- + TK 5123- Doanh thu cung cấp dịch vụ

Tài khoản 512 chỉ sử dụng cho các đơn vị có bán hàng nội bộ giữa các đơn vị trong cùng một công ty hay một Tổng công ty, nhằm phản ánh số doanh thu bán hàng nội bộ trong một kỳ kế toán của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ giữa các đơn vị.

→ Kết cấu và nội dung phản ánh chính của TK 512

**TK 512**

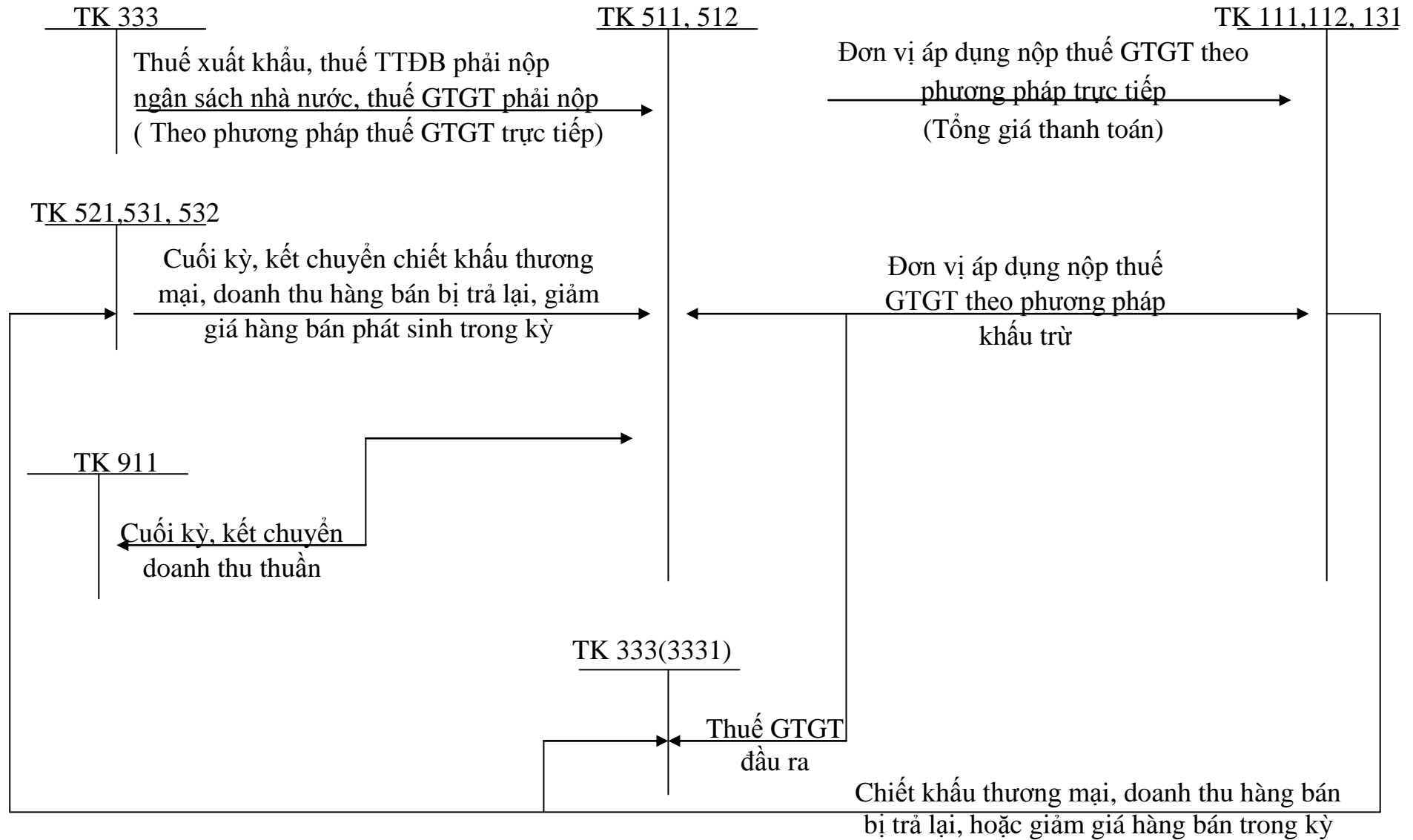
<b>Nợ</b>	<b>Có</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Số thuế TTĐB phải nộp của số hàng hóa, dịch vụ đã bán nội bộ;</li><li>- Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp của số hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ nội bộ;</li><li>- Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán đã được chấp nhận trên khối lượng hàng hóa, dịch vụ đã bán nội bộ kết chuyển cuối kỳ kế toán;</li><li>- Kết chuyển doanh thu bán hàng nội bộ thuần vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tổng số doanh thu bán hàng nội bộ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.</li></ul>
<b>Tổng phát sinh Nợ</b>	<b>Tổng phát sinh Có</b>

Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ

❖ Các tài khoản khác có liên quan như: 111, 112, 131, 3331...

*1.2.1.4. Trình tự hạch toán:*

**Sơ đồ 1.1. Kế toán tổng hợp doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.**



## 1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

### 1.2.2.1. Chứng từ kế toán sử dụng:

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng;
- Chứng từ thanh toán như phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng...
- Phiếu nhập kho hàng bán bị trả lại;
- Các chứng từ khác có liên quan...

### 1.2.2.2. Tài khoản sử dụng:

#### ❖ Tài khoản 521 – Chiết khấu thương mại (CKTM)

Nguyên tắc hạch toán:

- Tài khoản này chỉ phản ánh khoản CKTM người mua được hưởng đã thực hiện trong kỳ theo đúng chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp đã quy định.

- Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng CKTM, giá bán phản ánh trên hóa đơn là giá đã trừ CKTM thì doanh nghiệp không còn sử dụng TK 521. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ CKTM.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm trừ vào giá bán trên “Hóa đơn GTGT”, hoặc “Hóa đơn bán hàng” lần cuối cùng. Khi doanh nghiệp phải chi tiền trả về khoản chiết khấu thương mại cho người mua thì số tiền đó được hạch toán vào TK 521.

→ Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 521

#### TK 521

Nợ	Có
Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng	cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại vào TK 511 để xác định doanh thu thuần
<b>Tổng số phát sinh Nợ</b>	<b>Tổng số phát sinh Có</b>

TK 521 không có số dư cuối kỳ

❖ Tài khoản 531- Hàng bán bị trả lại

Tài khoản này chỉ phản ánh giá trị của số hàng bán bị trả lại và được tính đúng theo đơn giá bán ghi trên hóa đơn trước đây. Các chi phí khác phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại mà doanh nghiệp phải chi được phản ánh vào TK641- Chi phí bán hàng.

→ Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 531

**TK 531**

Nợ	Có
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số hàng hóa đã bán.	- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại vào bên Nợ của TK 511, 512 để xác định doanh thu thuần trong kỳ báo cáo.
<b>Tổng số phát sinh Nợ</b>	<b>Tổng số phát sinh Có</b>

TK 531 không có số dư cuối kỳ

❖ Tài khoản 532 – Giảm giá hàng bán.

Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh và việc xử lý khoản giảm giá hàng bán trong kỳ. Chỉ phản ánh vào tài khoản này các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán hàng và phát hành hóa đơn ( giảm giá ngoài hóa đơn) do hàng bán kém mất phẩm chất,...

**TK 532**

Nợ	Có
- Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng do hàng bán kém mất phẩm chất hoặc sai quy định trong hợp đồng kinh tế.	- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ khoản giảm giá hàng bán vào bên Nợ của TK 511, 512 để xác định doanh thu thuần trong kỳ báo cáo.
<b>Tổng số phát sinh Nợ</b>	<b>Tổng số phát sinh Có</b>

TK 532 không có số dư cuối kỳ

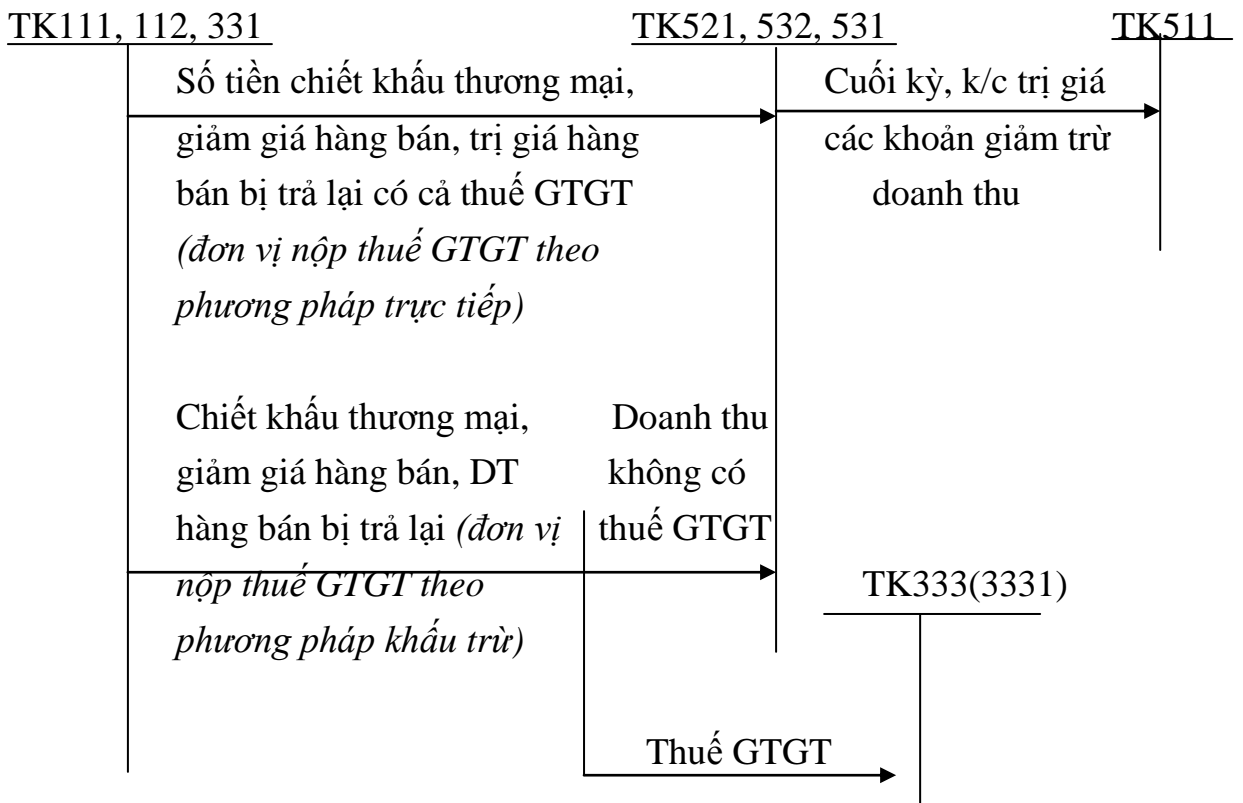


- ❖ Tài khoản 3331- Thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp.
- ❖ Tài khoản 3332- Thuế tiêu thụ đặc biệt.
- ❖ Tài khoản 3333- Thuế xuất khẩu.
- ❖ Các tài khoản khác có liên quan như: TK 111, 112, 331...

### 1.2.2.3. Trình tự hạch toán khoản giảm trừ doanh thu.

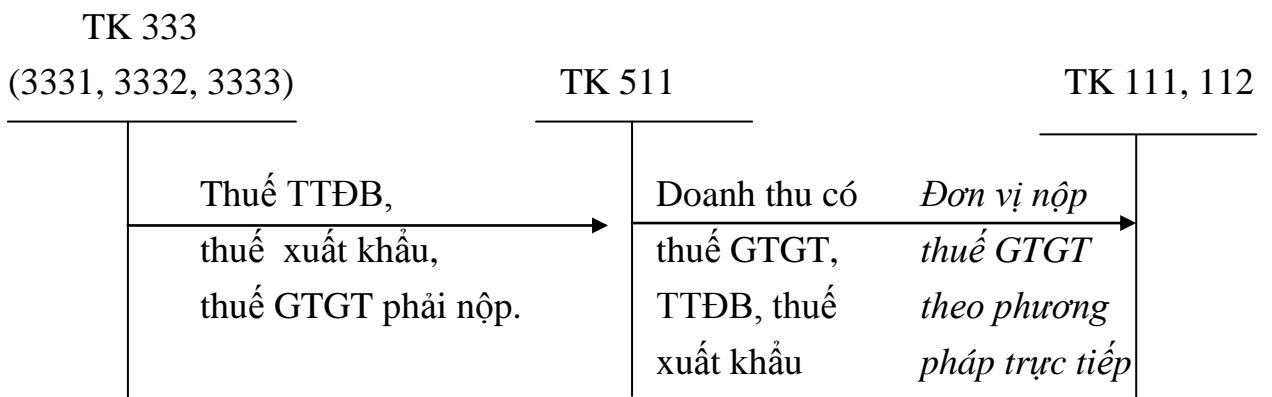
➤ Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại như sau:

**Sơ đồ 1.2: Kế toán chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại**



➤ Trình tự kế toán các khoản thuế làm giảm trừ doanh thu: Thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp, thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB), thuế xuất khẩu.

**Sơ đồ 1.3: Kế toán các khoản thuế làm giảm trừ doanh thu.**



### 1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

#### 1.2.3.1. Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán:

Tùy theo đặc điểm hoạt động của từng doanh nghiệp, tùy thuộc vào yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ của kế toán thì trị giá vốn của hàng hóa xuất bán có thể được xác định bằng một trong các phương pháp sau nhưng phải tuân thủ nguyên tắc nhất quán trong niên độ kế toán, nếu có sự thay đổi thì phải giải thích rõ ràng:

- Phương pháp tính giá theo giá đích danh
- Phương pháp bình quân gia quyền
- Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO).
- Phương pháp nhập sau – xuất trước (LIFO).

Nội dung các phương pháp:

#### 1) Phương pháp tính giá theo giá đích danh:

- Theo phương pháp này, khi xuất kho hàng hóa thì căn cứ vào số lượng hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nào và sử dụng đơn giá nhập thực tế của lô hàng đó để xác định trị giá vốn của hàng hóa xuất kho.

- Ưu điểm: Phương pháp này dễ sử dụng với kế toán thủ công, tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế, tính trị giá xuất kho tương đối chính xác. Phương pháp này phù hợp với các doanh nghiệp kinh doanh ít mặt hàng, ít chủng loại, hàng hóa mang tính đơn chiếc có thể theo dõi dễ dàng từng loại, hàng hóa mang giá trị cao như ô tô, xe máy...

- Nhược điểm: Phương pháp này không phù hợp với các doanh nghiệp có nhiều chủng loại hàng hóa và có nghiệp vụ xuất, nhập nhiều.

#### 2) Phương pháp bình quân gia quyền:

Theo phương pháp này, trị giá vốn của hàng hóa xuất kho được tính căn cứ vào số lượng hàng hóa xuất kho và đơn giá bình quân gia quyền (có thể xác định tại thời điểm xuất kho hoặc cuối kỳ)

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn hàng hóa} \\ \text{xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa} \\ \text{xuất kho} \end{array} * \begin{array}{l} \text{Đơn giá bình} \\ \text{quân} \end{array}$$

✓ Phương pháp xác định đơn giá xuất kho cho cả kỳ được gọi là phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ:

$$\text{Đơn giá xuất bình quân cả kỳ} = \frac{\text{Trị giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

Phương pháp này có ưu điểm là đơn giản, dễ thực hiện nhưng có nhược điểm là công việc sẽ dồn vào cuối kỳ, ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác và không phản ánh kịp thời tình hình biến động của hàng hóa.

✓ Phương pháp xác định đơn giá xuất tại từng thời điểm xuất kho được gọi là phương pháp bình quân liên hoàn (hay bình quân sau mỗi lần nhập):

$$\text{Đơn giá xuất bình quân sau lần nhập } i = \frac{\text{Trị giá hàng tồn sau lần nhập } i}{\text{Số lượng hàng tồn sau lần nhập } i}$$

Phương pháp này có ưu điểm là có thể xác định được trị giá vốn hàng bán tại bất kỳ thời điểm nào mà không phải đến cuối kỳ. Tuy nhiên, nếu làm kế toán thủ công thì phải tính toán khá nhiều lần, tốn công sức.

### 3) Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO):

Phương pháp này dựa trên giả thuyết là hàng hóa nhập trước thì sẽ được xuất trước, lấy đơn giá xuất bằng đơn giá nhập. Phải xuất hết số hàng nhập trước rồi mới xuất đến số hàng nhập sau. Vì thế, trị giá hàng tồn kho cuối kỳ được xác định theo đơn giá của những lần nhập cuối cùng. Phương pháp này thích hợp trong môi trường kinh tế có giá cả bình ổn, hoặc có xu hướng giảm, trị giá hàng tồn kho sẽ sát với giá cả hiện hành và dĩ nhiên phương pháp này sẽ chiếm ưu thế theo quan điểm lập bảng cân đối kế toán.

### 4) Phương pháp nhập sau – xuất trước (LIFO):

Phương pháp này dựa trên giả thuyết là hàng hóa nào nhập kho sau sẽ được xuất kho trước tiên, lấy đơn giá xuất bằng đơn giá nhập. Phải xuất hết số hàng nhập sau mới xuất đến số hàng nhập trước đó. Vì thế trị giá hàng tồn kho cuối kỳ được xác định theo đơn giá của những lần nhập đầu. Nếu tính trị giá hàng xuất kho theo phương pháp này thì chi phí bán hàng tương đối tương ứng với thu nhập.

### 1.2.3.2. Chứng từ kế toán sử dụng:

- Phiếu xuất kho
- Hóa đơn bán hàng kèm phiếu xuất kho
- Phiếu xuất kho kèm vận chuyển nội bộ
- Biên bản giao nhận hàng hóa, biên bản kiểm kê hàng hóa
- Các chứng từ khác có liên quan...

### 1.2.3.3. Tài khoản sử dụng:

- Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn hàng hóa, dịch vụ được xác định tiêu thụ trong kỳ.

- Các tài khoản khác có liên quan như: TK 156, 157...

→ Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632:

Nội dung phản ánh của tài khoản 632 có sự khác nhau giữa 2 trường hợp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và phương pháp kê khai định kỳ.

- ✓ Đối với kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên:

**TK632**

<b>Nợ</b>	<b>Có</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá vốn của hàng hóa dịch vụ đã tiêu hao trong kỳ;</li> <li>- Khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi đã trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;</li> <li>- Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá;</li> <li>- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kết chuyển giá vốn hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK911;</li> <li>- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);</li> <li>- Trị giá vốn của hàng bán bị trả lại nhập kho.</li> </ul>

Σ Số phát sinh Nợ

Σ Số phát sinh Có

TK 632 không có số dư cuối kỳ

✓ Đối với kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ (DNTM):

<b>Nợ</b>	<b>Có</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuối kỳ, xác định và kết chuyển trị giá vốn của hàng hóa đã bán trong kỳ;</li> <li>- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã xác định là tiêu thụ trong kỳ sang TK911;</li> <li>- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước).</li> </ul>

Σ Số phát sinh Nợ

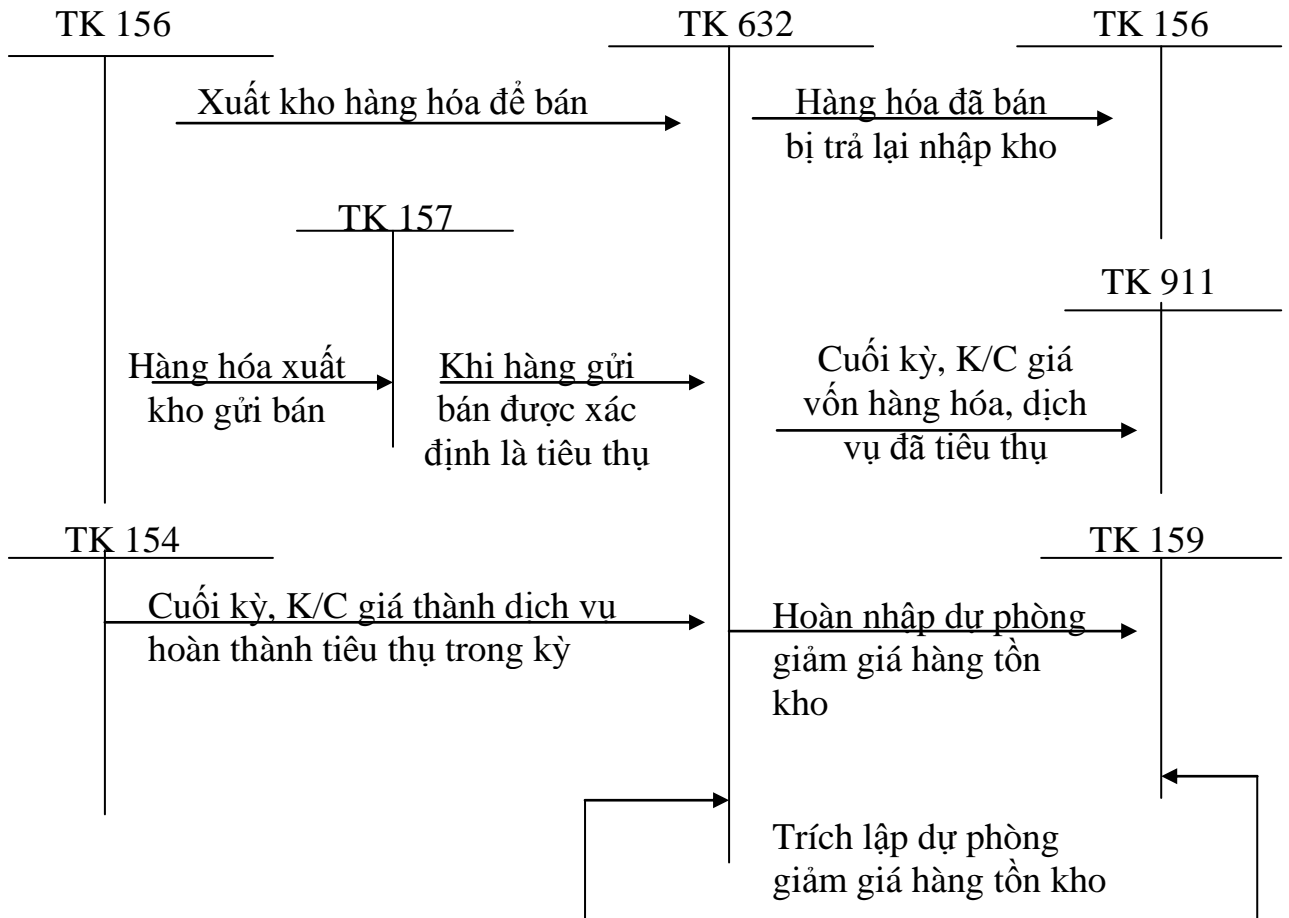
Σ Số phát sinh Có

TK 632 không có số dư cuối kỳ

**1.2.3.4. Trình tự hạch toán giá vốn hàng bán:**

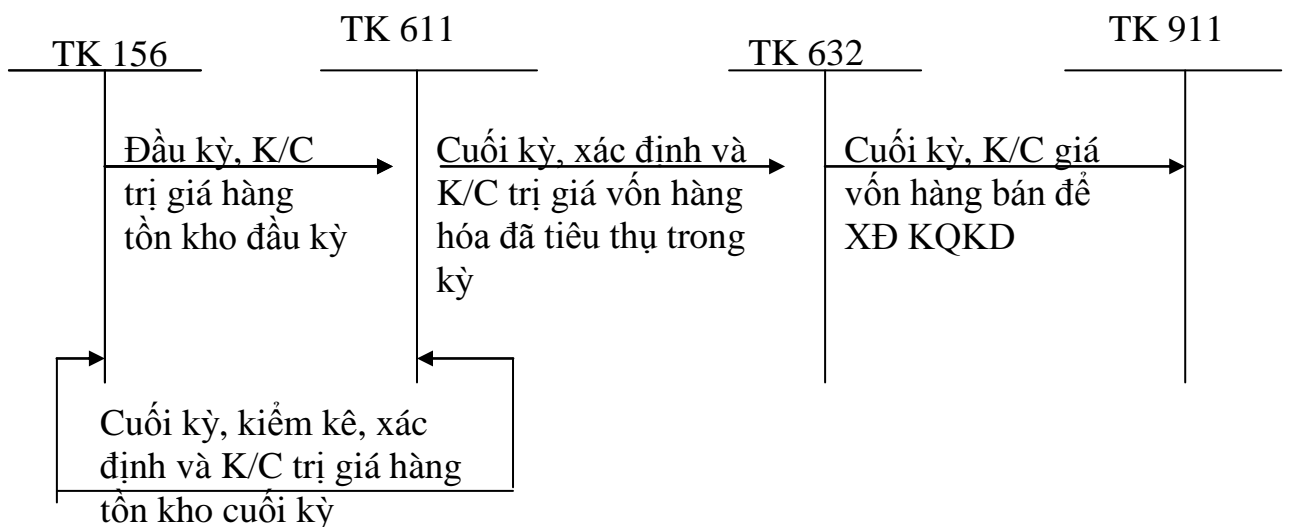
- ❖ Theo phương pháp kê khai thường xuyên:

**Sơ đồ 1.4: Kế toán giá vốn theo phương pháp kê khai thường xuyên**



- ❖ Theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

**Sơ đồ 1.5: Kế toán giá vốn theo phương pháp kiểm kê định kỳ**



### **1.2.4. Kế toán chi phí bán hàng (CPBH)**

#### 1.2.4.1. Chứng từ kế toán sử dụng:

- Hóa đơn GTGT
- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH
- Bảng tính và phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Chứng từ thanh toán: Phiếu chi, giấy báo nợ ngân hàng...
- Các chứng từ khác liên quan...

#### 1.2.4.2. Tài khoản sử dụng:

- ❖ Tài khoản 641- Chi phí bán hàng. TK này có 7 TK 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
  - ❖ Các tài khoản khác liên quan như TK 111, 112, 331, 214...
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 641:

TK641	
Nợ	Có
Các chi phí liên quan đến quá trình bán hàng và cung cấp dịch vụ	Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK911- “xác định kết quả kinh doanh” để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.
$\Sigma$ Số phát sinh Nợ	$\Sigma$ Số phát sinh Có

TK 641 không có số dư cuối kỳ

#### 1.2.4.3. Trình tự hạch toán chi phí bán hàng:

Về mặt nguyên tắc:

Chi phí bán hàng là chi phí thời kỳ nên khi phát sinh chi phí bán hàng trong kỳ phải tiến hành phân loại và tổng hợp theo quy định. Cuối kỳ, chi phí bán hàng cần được phân bổ, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh. Việc tính toán, phân bổ và kết chuyển CPBH được vận dụng tùy theo loại hình và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp thương mại, trương hợp có dự trữ hàng hóa biến động giữa các kỳ thì phải phân bổ chi phí bán hàng cho hàng tồn kho cuối kỳ, tức là chuyển một phần chi phí bán hàng thành chi phí chờ kết chuyển, phần chi phí bán hàng còn lại phân bổ cho hàng đã bán trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.

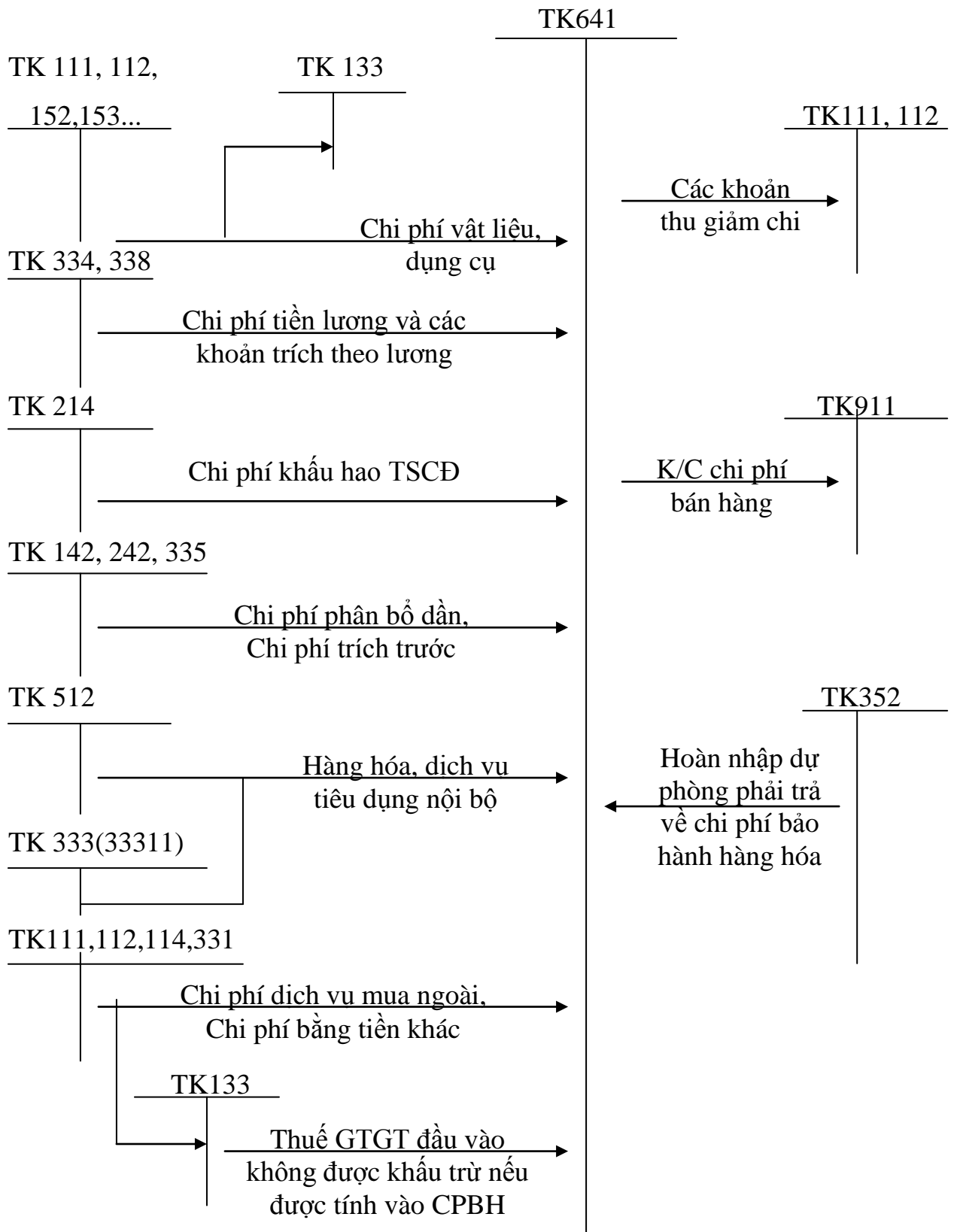
$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán} \\ \text{hàng phân bổ} \\ \text{cho hàng tồn} \\ \text{kho cuối kỳ} \end{array} = \frac{\text{CPBH cần phân bổ đầu kỳ} + \text{CPBH cần} \\ \text{phân bổ phát sinh trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng} \\ \text{nhập trong kỳ}} * \begin{array}{l} \text{Số lượng} \\ \text{hàng tồn} \\ \text{cuối kỳ} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán} \\ \text{hàng phân bổ} \\ \text{cho hàng bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{CPBH cần phân} \\ \text{bổ đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{CPBH phát} \\ \text{sinh trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{CPBH phân} \\ \text{bổ cho hàng} \\ \text{tồn cuối kỳ} \end{array}$$

Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ về chi phí bán hàng được thể hiện trong sơ đồ sau:



**Sơ đồ 1.6: Kế toán chi phí bán hàng.**



### 1.2.5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

#### 1.2.5.1. Chứng từ kế toán sử dụng:

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng
- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH
- Bảng tính và phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, khấu hao TSCĐ
- Phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng, Các chứng từ khác liên quan...

#### 1.2.5.2. Tài khoản sử dụng:

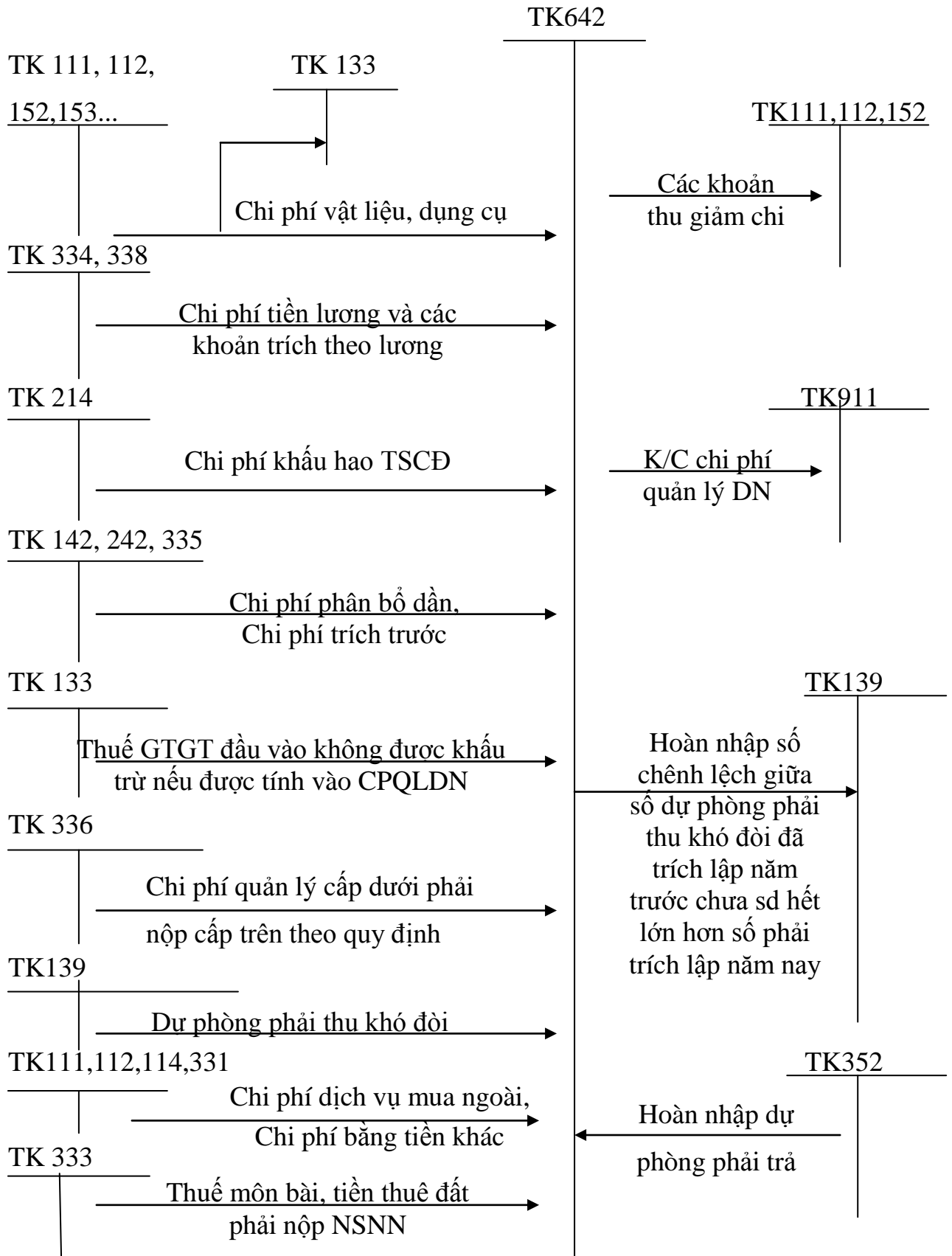
- ❖ Tài khoản 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp. TK này có 8 TK cấp 2:
  - TK 6421: Chi phí nhân viên quản lý
  - TK 6422: Chi phí vật liệu quản lý
  - TK 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng
  - TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ
  - TK 6425: Thuế, phí và lệ phí.
  - TK 6426: Chi phí dự phòng.
  - TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài.
  - TK 6428: Chi phí bằng tiền khác.
- ❖ Các tài khoản khác có liên quan như: TK 111, 112, 214, 334...
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 642:

<b>TK 642</b>	
Nợ	Có
- Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ; - Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số phải lập kỳ này lớn hơn số đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết); - Dự phòng trợ cấp mất việc làm.	- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số phải lập kỳ này nhỏ hơn số đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết); - Kết chuyển CPQLDN vào Tk 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.
<b>Σ Số phát sinh Nợ</b>	<b>Σ Số phát sinh Có</b>

TK 642 không có số dư cuối kỳ

1.2.5.3. Trình tự hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

Sơ đồ 1.7: Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.



### **1.2.6. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp**

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại khi xác định lợi nhuận (lỗ) của một năm tài chính.

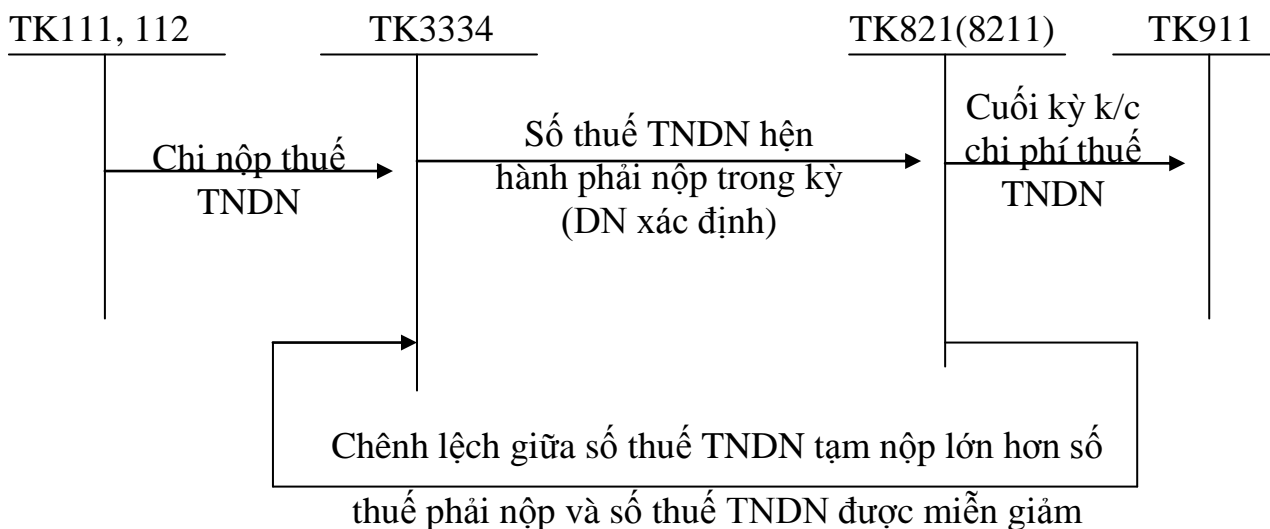
#### **1.2.6.1. Tài khoản sử dụng:**

- ❖ Tài khoản 821- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.
    - TK 8211- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành
    - TK 8212- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại
- Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 8211- Chi phí thuế TNDN hiện hành:

<b>TK 8211</b>	
<b>Nợ</b>	<b>Có</b>
- Thuế TNDN phải nộp tính vào chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm; - Thuế TNDN hiện hành các năm trước phải nộp bổ sung do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi tăng chi phí thuế TNDN hiện hành của năm hiện tại;	- Số thuế TNDN hiện hành thực tế phải nộp trong năm nhỏ hơn số thuế TNDN hiện hành tạm phải nộp được giảm trừ vào chi phí thuế TNDN hiện hành đã ghi nhận trong năm; - Số thuế TNDN phải nộp được ghi giảm do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi giảm chi phí thuế TNDN hiện hành trong năm hiện tại; Kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành vào bên Nợ TK 911.
<b>Σ Số phát sinh Nợ</b>	<b>Σ Số phát sinh Có</b>
TK 8211 không có số dư cuối kỳ	

**1.2.6.2. Trình tự hạch toán chi phí thuế TNDN hiện hành:**

**Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí thuế TNDN hiện hành**



**1.2.7. Kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh**

**1.2.7.1. Cách xác định kết quả kinh doanh**

Kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định, là tấm gương phản chiếu rõ ràng về hiệu quả của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhà quản trị luôn phải nắm bắt rõ được hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để từ đó có những phương hướng phù hợp, thúc đẩy doanh nghiệp phát triển vững mạnh.

Sau một kỳ kế toán, cần xác định kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ với yêu cầu chính xác và kịp thời.

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh; kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

✓ Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh là kết quả từ hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, đó là hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ, được xác định bằng công thức sau:

$$\text{KQ HĐ sản xuất, kinh doanh} = \text{DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý DN}$$

Trong đó:

$$\begin{array}{rcccl} \text{DTT về bán} & & \text{Doanh thu bán} & & \text{Các khoản giảm} \\ \text{hàng và cung} & = & \text{hàng và cung cấp} & - & \text{trừ doanh thu} \\ \text{cấp dịch vụ} & & \text{dịch vụ} & & \end{array}$$

✓ Kết quả hoạt động tài chính của các hoạt động có liên quan đến việc huy động, khai thác, quản lý và sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp:

$$\text{Kết quả hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính}$$

✓ Kết quả hoạt động khác là kết quả của những hoạt động bất thường trong doanh nghiệp, là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và chi phí khác.

$$\text{Kết quả hoạt động khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác}$$

#### 1.2.7.2. Tài khoản sử dụng:

##### ❖ Tài khoản 911- Xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản này dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán.

→ Kết cấu và nội dung phản ánh của TK911:

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

Tk 911 không có số dư cuối kỳ

##### ❖ Tài khoản 421- Lợi nhuận chưa phân phối

Tài khoản này dùng để phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) sau thuế thu nhập doanh nghiệp và tình hình phân chia lợi nhuận hoặc xử lý lỗ của doanh nghiệp.

Tài khoản 421 có 2 tài khoản cấp 2:

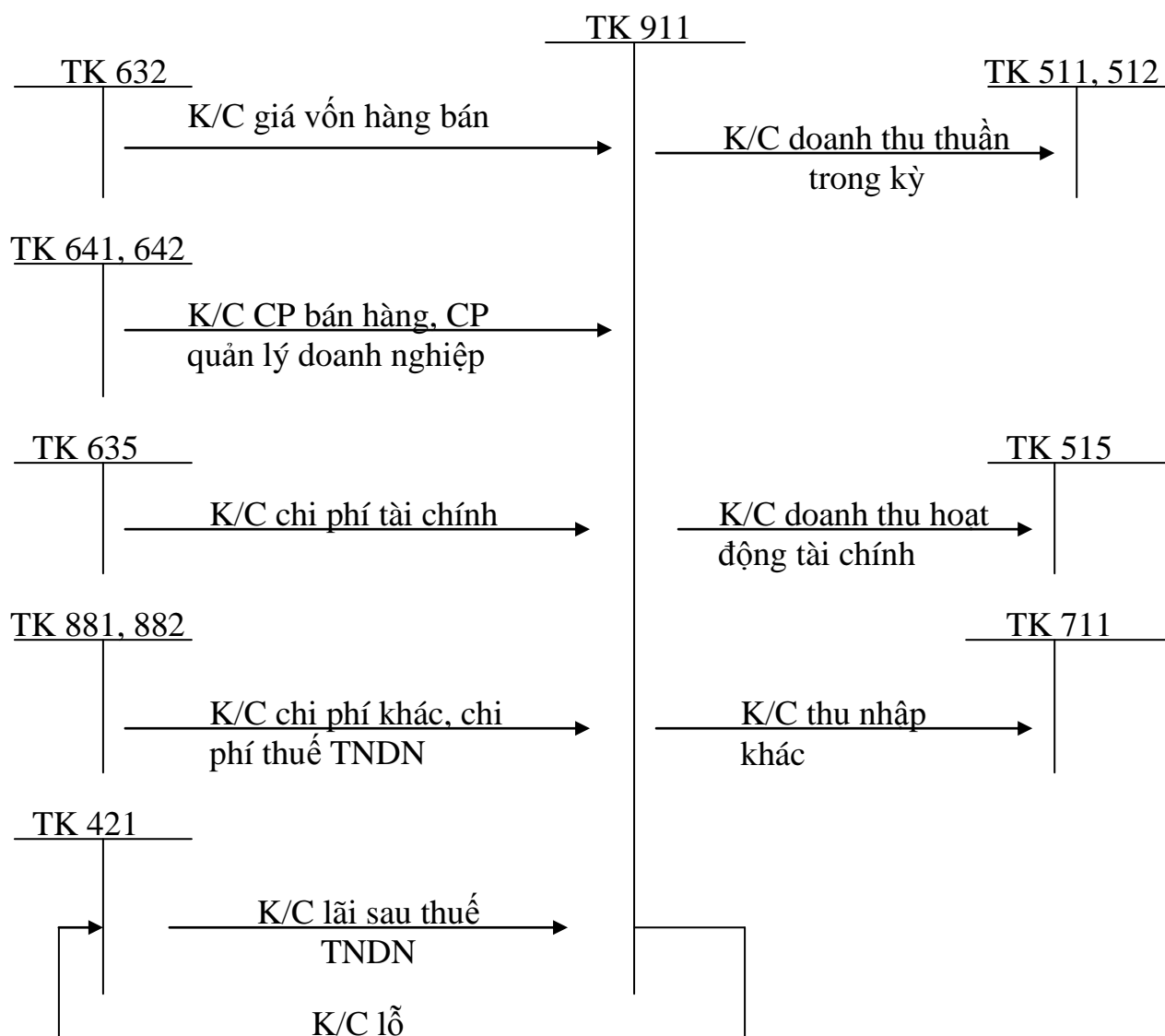
- ✓ TK 4211- Lợi nhuận chưa phân phối năm trước: Phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình phân chia lợi nhuận hoặc xử lý lỗ thuộc các năm trước.
- ✓ TK 4212- Lợi nhuận chưa phân phối năm nay: Phản ánh kết quả kinh doanh, tình hình phân chia lợi nhuận và xử lý lỗ của năm nay.

→ Kết cấu và nội dung phản ánh của TK421:

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

### 1.2.7.3. Trình tự hạch toán

Sơ đồ 1.9: Kế toán xác định kết quả kinh doanh



### 1.3. Tổ chức vận dụng sổ kế toán trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Để ghi chép và hệ thống hóa thông tin kế toán, mỗi doanh nghiệp sử dụng một loại hình thức sổ kế toán nhất định, phù hợp với đặc điểm, quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh, yêu cầu quản lý và trình độ đội ngũ cán bộ kế toán của doanh nghiệp.

Hiện nay, doanh nghiệp được áp dụng một trong năm hình thức kế toán sau: Nhật ký chung, Nhật ký- Sổ cái, Chứng từ ghi sổ, Nhật ký- Chứng từ, Kế toán trên máy vi tính.

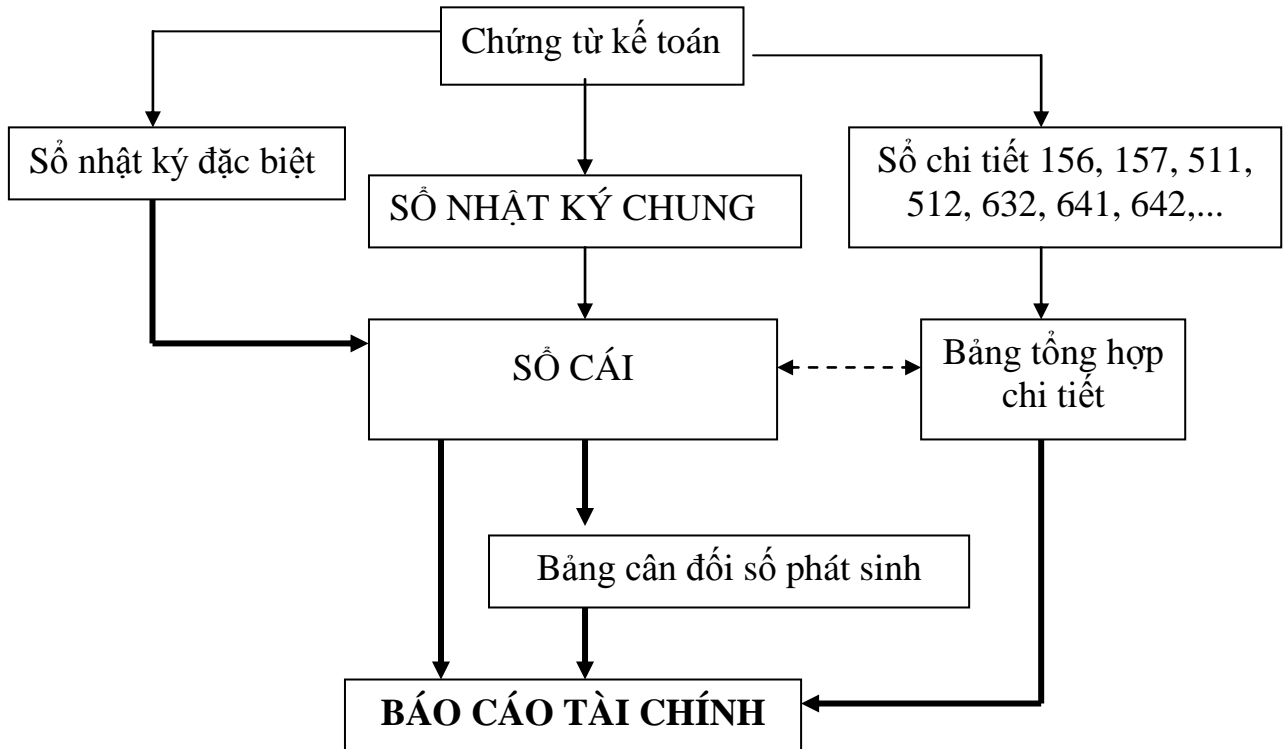


### 1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

- Đặc điểm: Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi vào sổ Nhật ký mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian và nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên sổ Nhật ký để ghi vào Sổ cái các tài khoản có liên quan.

- Trình tự ghi sổ:

Sơ đồ 1.10: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung



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

### 1.3.2. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

- Đặc điểm: 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:

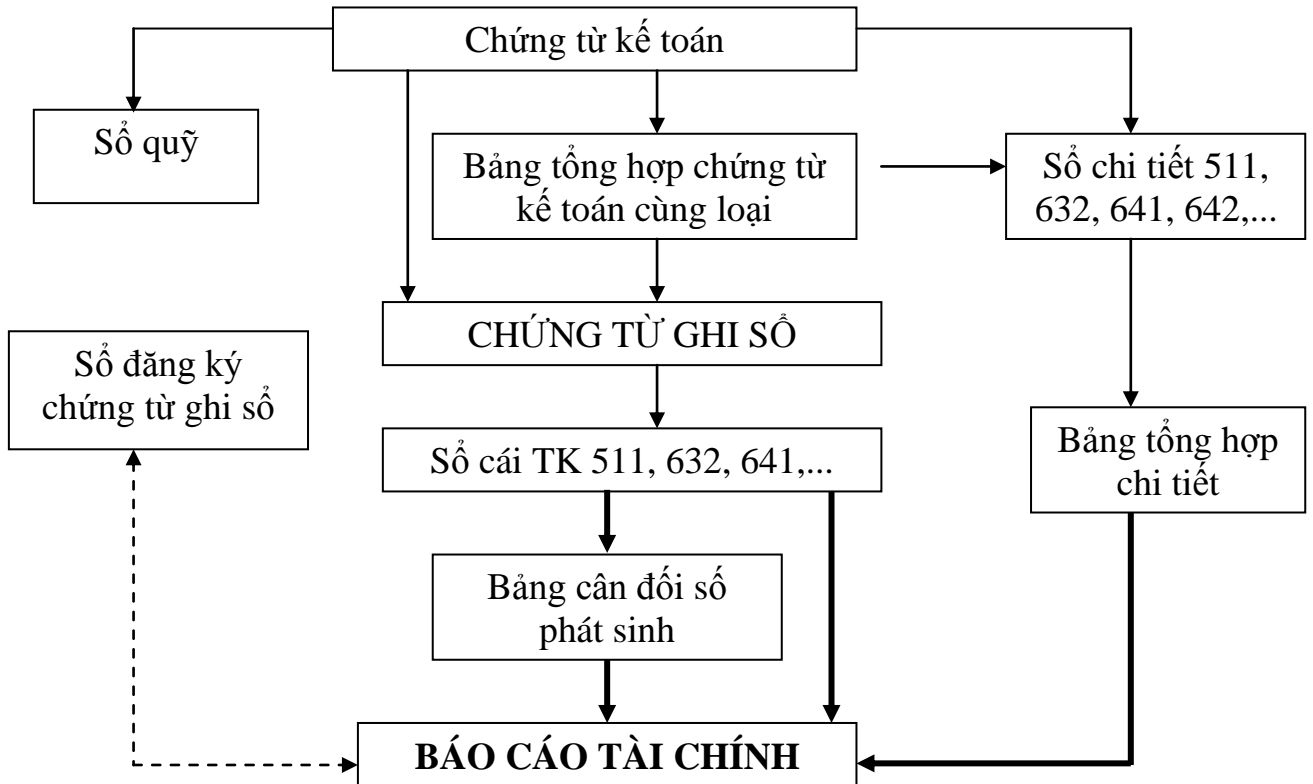
- ✓ Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ đăng ký Chứng từ ghi sổ.
- ✓ Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái.

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.

- Trình tự ghi sổ:

**Sơ đồ 1.11: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ**



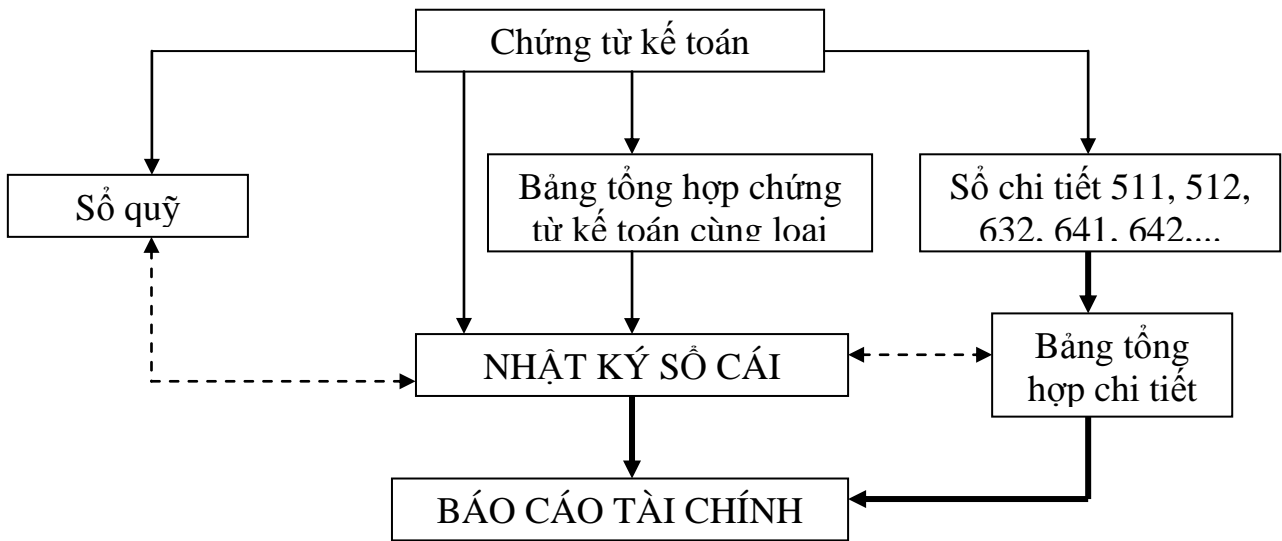
Ghi chú: Ghi hàng ngày (định kỳ) —————>  
Ghi cuối tháng (hoặc định kỳ) —————>  
Quan hệ đối chiếu, kiểm tra <----->

**1.3.3. Hình thức kế toán Nhật ký- Sổ Cái**

- Đặc điểm: Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký – Sổ Cái

- Trình tự ghi sổ:

**Sơ đồ 1.12: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký- Sổ Cái**



Ghi chú: Ghi hàng ngày  $\longrightarrow$   
 Ghi cuối tháng (hoặc định kỳ)  $\longrightarrow$   
 Quan hệ đối chiếu, kiểm tra  $\longleftrightarrow$

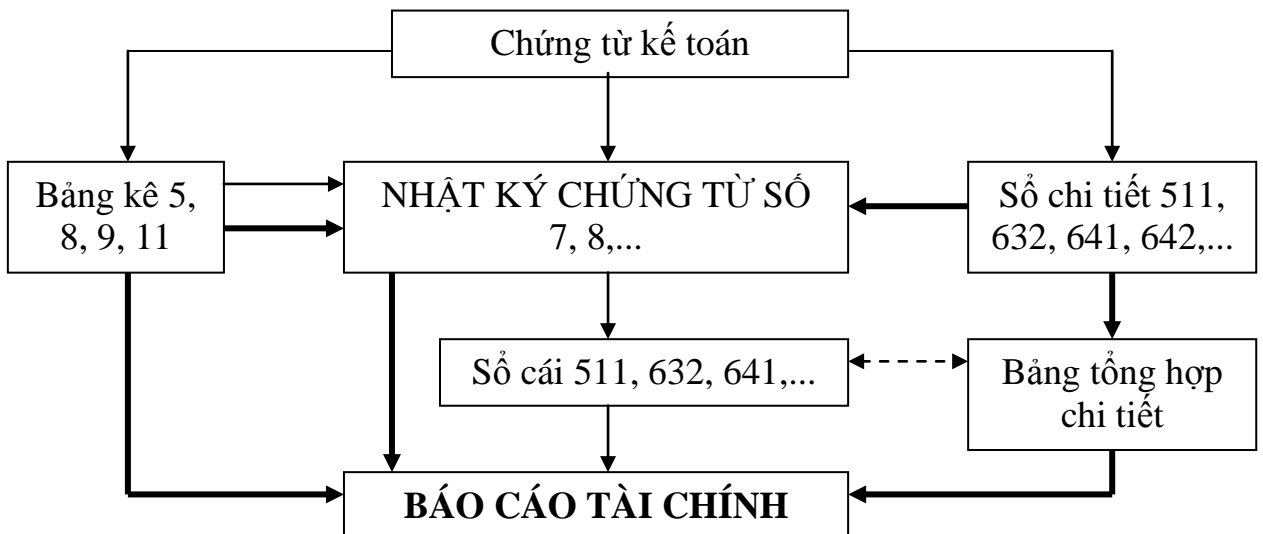
**1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký- Chứng từ**

- Đặc điểm: Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh được phân loại và ghi vào Bảng kê và Nhật ký- Chứng từ, sổ chi tiết liên quan. Cuối tháng, tổng hợp số liệu trên các Nhật ký- Chứng từ ghi trực tiếp vào Sổ Cái.

- Trình tự ghi sổ:

Ghi chú: Ghi hàng ngày  $\longrightarrow$   
 Ghi cuối tháng (hoặc định kỳ)  $\longrightarrow$   
 Quan hệ đối chiếu, kiểm tra  $\longleftrightarrow$

**Sơ đồ 1.13: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký- Chứng từ**

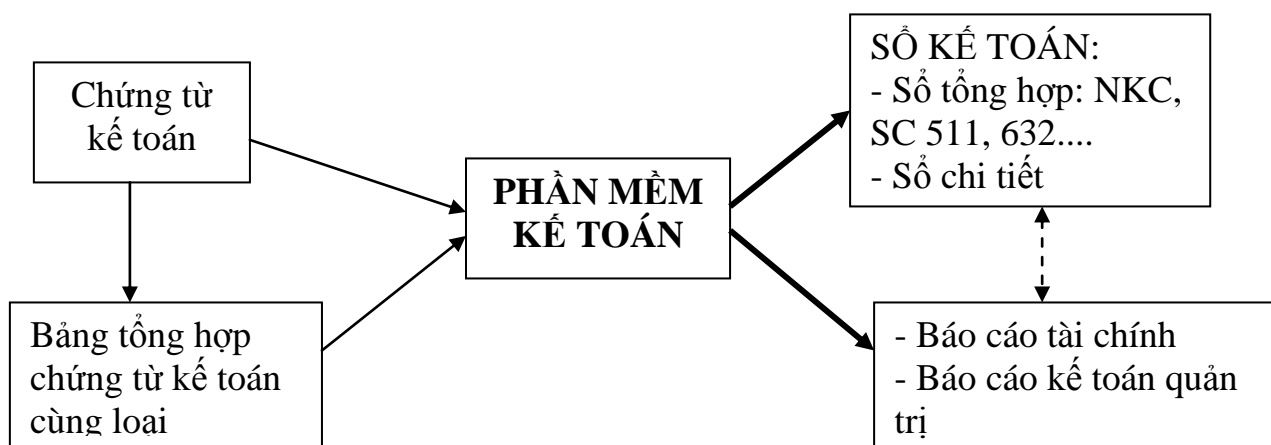


### 1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

- Đặc điểm: 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 theo quy định trên và phải đảm bảo các tiêu chuẩn, điều kiện hướng dẫn trong thông tư 103/2005/TT- BTC ban hành ngày 24/11/2005. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán nhưng phải được in đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

- Trình tự ghi sổ:

**Sơ đồ 1.14: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán máy**



Ghi chú: Ghi hàng ngày —————>  
Ghi cuối tháng (hoặc định kỳ) —————>  
Quan hệ đối chiếu, kiểm tra <----->

## **CHƯƠNG 2:**

# **THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI BÌNH MINH**

**2.1. Giới thiệu khái quát về công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.**

**2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.**

**❖ Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.**

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh được cấp giấy phép kinh doanh số:0203003709 đăng ký lần đầu vào ngày 15 tháng 12 năm 2007 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp.

*Tên giao dịch quốc tế:*

Tiếng Việt Nam: Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải  
Bình Minh.

Tiếng Anh: Binh Minh trading and maritime services joint  
stockcompany.

Tên viết tắt: BMJ

*Trụ sở chính:*

Địa chỉ :Số 18 Nguyễn Trãi, phường Máy Tơ, quận Ngô Quyền,  
thành phố Hải Phòng.

Điện thoại: (031)3868713

Fax: (031)3686948

Email: *Binhminh-jsc@vnn.vn*

Mã số thuế: 0200773279

Vốn pháp định: 5.000.000.000 VNĐ

Với mục tiêu không ngừng phát triển kinh doanh, tối đa hóa lợi nhuận, tạo việc làm ổn định cho cán bộ công nhân viên, đảm bảo lợi ích của các cổ đông và làm tròn nghĩa vụ đối với Nhà nước theo luật định, ban giám đốc Công ty luôn cố gắng đưa ra

những phương hướng kinh doanh để đạt hiệu quả cao nhất, giúp Công ty phát triển bền vững, tạo lòng tin, uy tín trước bạn hàng.

❖ **Nguyên tắc hoạt động của Công ty:**

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh được thành lập và hoạt động theo luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa X thông qua ngày 12 tháng 06 năm 1999 và đăng ký kinh doanh tại Sở Kế Hoạch và đầu tư Hải Phòng. Công ty có tư cách pháp nhân đầy đủ, có con dấu và được mở tài khoản tại ngân hàng. Công ty được nhà nước công nhận tồn tại lâu dài và tính sinh lợi của việc kinh doanh. Mọi hoạt động của Công ty tuân thủ theo các quy định của pháp luật. Công ty được phép kinh doanh và chủ động trong mọi hoạt động kinh doanh, được quyền sở hữu về tư liệu sản xuất, quyền thừa kế vốn, tài sản và các quyền lợi hợp pháp khác. Các quyền lợi hợp pháp của Công ty được pháp luật bảo vệ.

❖ **Đặc điểm hoạt động kinh doanh tại Công ty**

Theo giấy phép kinh doanh của Công ty được Nhà nước cấp phép hoạt động trong lĩnh vực cung cấp và phân phối các hạng mục bao gồm:

- + Vận tải hàng hóa đường bộ bằng các xe container
- + Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa;
- + Kho bãi và lưu giữ hàng hóa, xếp dỡ giao nhận hàng hóa;
- + Sửa chữa, hoán cải các phương tiện vận tải thủy, bộ.
- + Kinh doanh thiết bị phụ tùng, vật tư thiết bị công nghiệp, xăng – dầu, nhớt, phế thải, vật liệu xây dựng;
- + Kinh doanh vận tải hành khách thủy bộ;
- + Kinh doanh vật liệu điện, vật tư thiết bị điện.
- + Mua bán, kinh doanh vật tư, kim loại màu;
- + Vệ sinh và sửa chữa container;
- + Cho thuê container...

Công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại nên sản phẩm của công ty chủ yếu là cung cấp dịch vụ theo các đơn hàng bao gồm:

- ✓ Sửa chữa vệ sinh container.
- ✓ Vận tải hàng hóa đường bộ bằng các xe container.
- ✓ Kinh doanh sắt thép các loại.

❖ **Đặc điểm quản lý tiêu thụ hàng hóa:**

Để tồn tại và đứng vững được trong nền kinh tế thị trường hiện nay, công ty đang từng bước cố gắng, nỗ lực đưa ra những biện pháp cụ thể để đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ sản phẩm với phương châm “Uy tín- chất lượng- hiệu quả”. Biện pháp tổ chức tiêu thụ và quản lý khâu tiêu thụ là vấn đề cần quan tâm hàng đầu với mục tiêu thuận lợi, hiệu quả nhất đối với khách hàng.

Vài năm gần đây, công ty đã áp dụng một số chính sách khuyến khích việc tiêu thụ như thường xuyên quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, tham gia các hội chợ, hội thảo về giới thiệu sản phẩm. Bên cạnh đó công ty còn có các biện pháp quản lý tiêu thụ như:

- Quy cách, chất lượng của hàng hóa nhập kho được kiểm tra chất lượng một cách nghiêm ngặt.

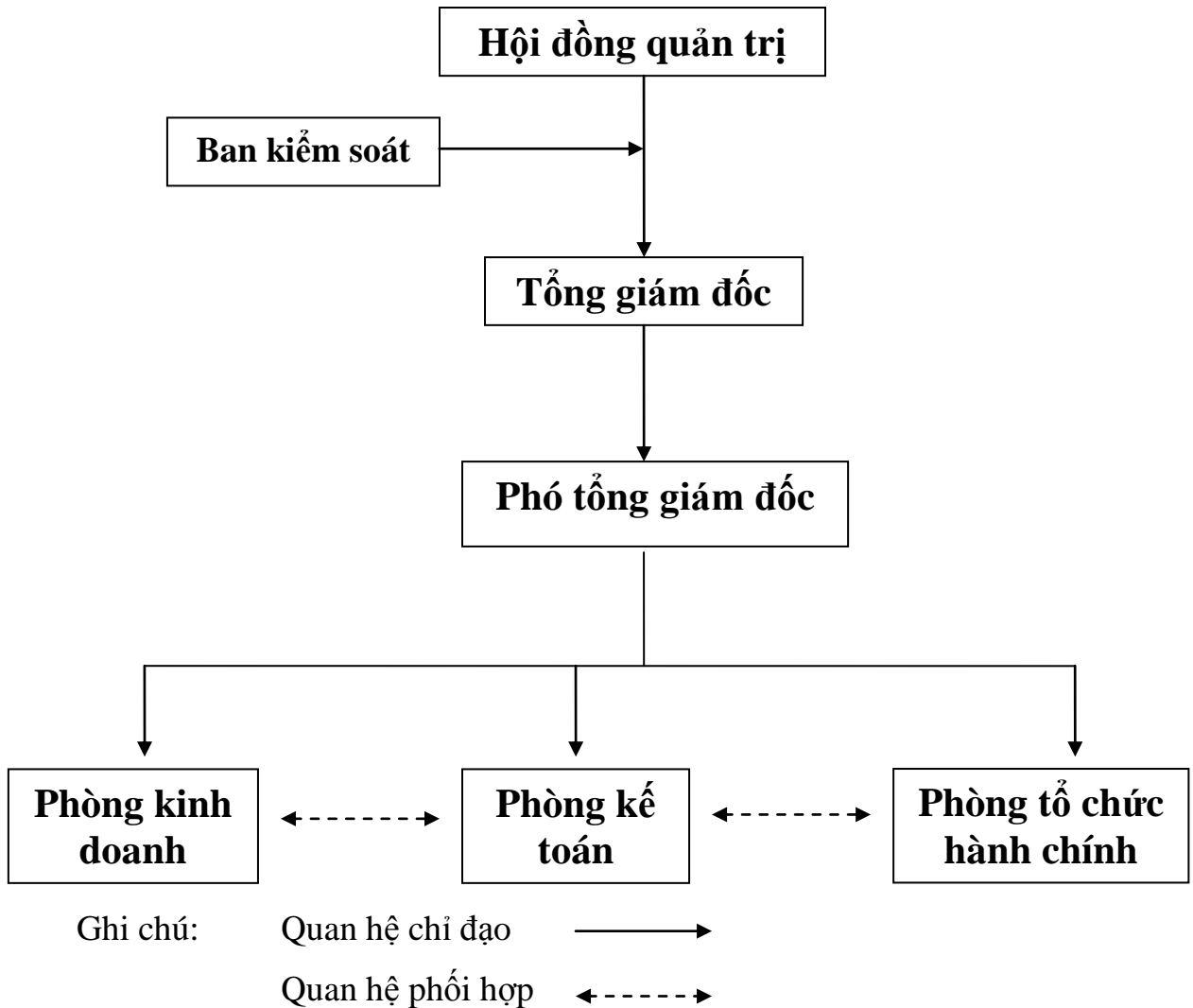
- Giá bán là nhân tố quan trọng được xác định riêng cho từng hình thức bán. Theo đó giá bán trong công ty được xác định trên cơ sở giá mua hàng hóa cộng với các chi phí phù hợp với sự biến động của thị trường đảm bảo giá bán bù đắp được chi phí và có lãi.

- Về vận chuyển: Khách hàng có thể tự vận chuyển hoặc nếu yêu cầu công ty sẽ cung cấp phương tiện vận chuyển, chi phí vận chuyển sẽ được tính vào chi phí bán hàng.

**2.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Công ty.**

Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty được bố trí theo kiểu trực tuyến chức năng. Tổng giám đốc điều hành trực tiếp hoạt động của Công ty thông qua phó tổng giám đốc và các trưởng phòng ban; ngược lại, các phòng ban có chức năng tổ chức tổ chức thực hiện các nhiệm vụ được giao cũng như tham mưu cho ban giám đốc những ý kiến, những đề xuất để xây dựng phát triển công ty.

**Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ  
hàng hải Bình Minh**



**Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận được quy định như sau:**

**1. Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Hội đồng quản trị có các quyền sau:

- ✓ Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch hàng năm của công ty;



✓ Bỏ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng đối với Giám đốc và người quản lý quan trọng khác; quyết định mức lương và lợi ích khác của những người quản lý đó; cử người đại diện theo ủy quyền thực hiện quyền sở hữu cổ phần hoặc phần vốn góp ở công ty khác; quyết định mức thù lao và lợi ích khác của những người đó;

✓ Giám sát và chỉ đạo Giám đốc và những người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của công ty...

## **2. Giám đốc**

Giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Giám đốc có các quyền và nghĩa vụ sau:

- ✓ Tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị;
- ✓ Quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hàng ngày của công ty mà không cần có quyết định của Hội đồng quản trị;
- ✓ Bỏ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh quản lý trong công ty, trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị;
- ✓ Tuyển dụng lao động.

## **3. Ban kiểm soát**

✓ Có từ ba đến năm thành viên trong đó có ít nhất một kiểm soát viên là kế toán hoặc kiểm toán viên.

✓ Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị và Giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty; chịu trách nhiệm trước đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao.

✓ Thẩm định báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo đánh giá công tác quản lý của Hội đồng quản trị.

✓ Trình báo cáo thẩm định báo cáo tài chính, báo cáo tình hình kinh doanh hàng năm của công ty và báo cáo đánh giá công tác quản lý của Hội đồng quản trị lên Đại hội đồng cổ đông tại các cuộc họp thường niên.

#### **4. Phó tổng giám đốc**

- ✓ Phó giám đốc là người phụ trách kỹ thuật thay mặt giám đốc điều hành công ty (khi giám đốc đi vắng), tổ chức điều hành công tác kỹ thuật và sản xuất của công ty, chịu trách nhiệm chính trong các mối quan hệ với các cơ quan chức năng và các khách hàng.
- ✓ Triển khai các công việc đã thống nhất xuống các bộ phận kịp thời và thông tin nhanh những thuận lợi, khó khăn trong việc điều hành để tổng giám đốc rút kinh nghiệm và đề ra phương hướng chỉ đạo mới.

#### **5. Phòng kế toán:**

- ✓ Chấp hành nghiêm chỉnh pháp lệnh kế toán thống kê và các văn bản quy phạm pháp luật khác có liên quan trong hoạt động tài chính kế toán của Công ty.
- ✓ Tổ chức công tác kế toán và bộ máy kế toán linh hoạt, gọn nhẹ, làm việc có hiệu quả trong phạm vi toàn Công ty phù hợp với mô hình tổ chức kinh doanh.
- ✓ Theo dõi, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh một cách trung thực, đầy đủ, kịp thời trong quá trình hoạt động kinh doanh. Tính toán và trích nộp đầy đủ các khoản nộp ngân sách Nhà nước, thanh toán đúng hạn các khoản vay, các khoản công nợ phải thu, phải trả..
- ✓ Tổng hợp các số liệu báo cáo tài chính, cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng theo chế độ quy định.
- ✓ Phân tích hoạt động kinh tế nhằm đánh giá đúng đắn tình hình kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- ✓ Tổ chức quản lý, lưu trữ, gìn giữ các bí mật, tài liệu kế toán.

#### **6. Phòng tổ chức hành chính:**

- ✓ Tổ chức bộ máy hành chính nhân sự, xây dựng các nội quy làm việc, tổ chức công tác văn thư, lưu trữ.
- ✓ Soạn thảo và trình giám đốc ký kết các hợp đồng lao động, đề xuất các ý kiến cho ban giám đốc công ty về giải quyết các vấn đề về tuyển dụng, phân công lao động. Theo dõi thời gian làm việc, tình hình làm việc, chất lượng công việc..., xây dựng thang bảng lương của các cán bộ công nhân viên...

## 7. Phòng kinh doanh:

- ✓ Theo dõi hoạt động kinh doanh của công ty, tìm hiểu thị trường, tham mưu cho giám đốc về phương hướng tổ chức kinh doanh của công ty trong từng thời kỳ;
- ✓ Tìm kiếm đối tác và nguồn khách hàng mới cho Công ty.
- ✓ Thiết lập mối quan hệ lâu dài với bạn hàng...

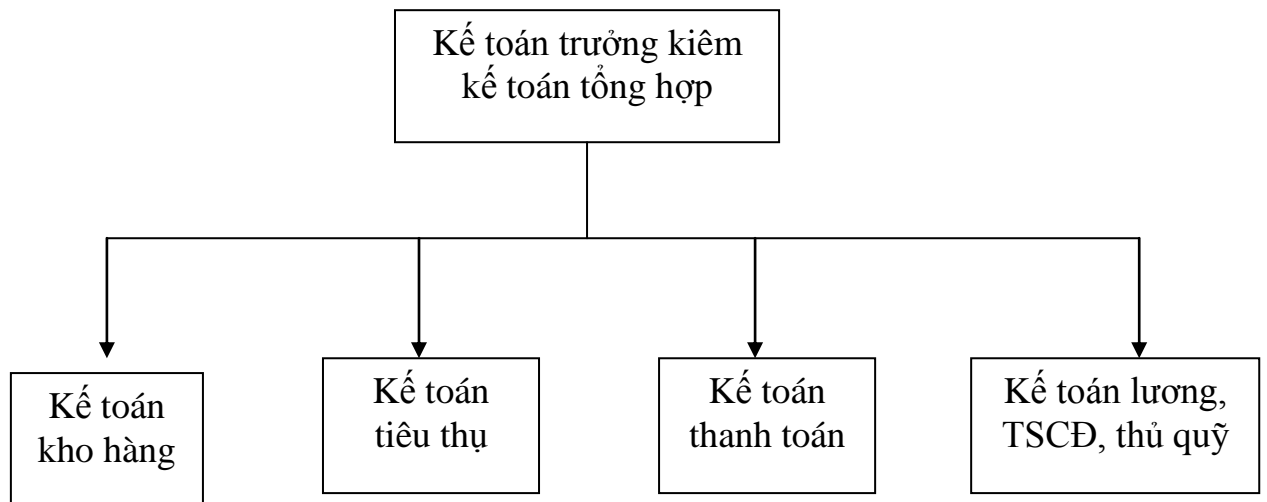
### 2.1.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.

#### 2.1.3.1. Bộ máy kế toán của Công ty:

Hạch toán kế toán giữ vai trò quan trọng trong việc điều hành và quản lý kinh doanh, là công cụ hữu hiệu trong việc kiểm tra, giám sát các hoạt động kinh tế tài chính trong đơn vị cơ sở cũng như toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Để công tác kế toán có tác dụng tích cực đối với yêu cầu quản lý thì công việc quan trọng là phải tổ chức bộ máy kế toán như thế nào cho phù hợp với đặc điểm tổ chức, quy mô hoạt động kinh doanh, với tình hình phân cấp quản lý tài chính cũng như khả năng, trình độ của đội ngũ cán bộ kế toán hiện có của Công ty.

#### Sơ đồ 2.2: Cơ cấu bộ máy kế toán của công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh



Phòng kế toán của Công ty gồm một kế toán trưởng và các nhân viên kế toán làm việc kết hợp chặt chẽ với nhau dưới sự phân công của kế toán trưởng.

- Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp:

- Điều hành bộ máy kế toán, chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc về công tác tài chính kế toán của công ty theo chế độ hiện hành.
- Thiết kế phương án tự chủ tài chính, đảm bảo khai thác và sử dụng hiệu quả mọi nguồn vốn của công ty như tính toán chính xác mức vốn cần thiết, tìm mọi biện pháp giảm chi phí, tăng lợi nhuận cho công ty.
- Làm công việc của kế toán tổng hợp, kiểm tra, tổng hợp số liệu, lập báo cáo tài chính thể hiện kết quả hoạt động của công ty.
  - Kế toán kho hàng: Quản lý, hạch toán hoạt động mua hàng gồm nhập khẩu trực tiếp, mua hàng của các nhà máy sản xuất trong nước, theo dõi hàng tồn kho, phản ánh và theo dõi tình hình công nợ với nhà cung cấp...
  - Kế toán tiêu thụ: Quản lý công tác tiêu thụ hàng hóa, theo dõi tình hình công nợ các khoản phải thu khách hàng, đơn đốc đối chiếu công nợ.
  - Kế toán tiền lương, TSCĐ, thủ quỹ: Theo dõi tình hình tăng giảm TSCĐ, tiến hành trích khấu hao TSCĐ, hạch toán các khoản tiền lương và bảo hiểm xã hội cho cán bộ công nhân viên, quản lý, bảo quản quỹ tiền mặt, thu tiền và xuất quỹ theo các chứng từ hợp lệ...
  - Kế toán thanh toán: Theo dõi và phản ánh chính xác các biến động liên quan đến các khoản thu chi tiền mặt, tiền gửi ngân hàng...

#### *2.1.3.2. Đặc điểm chính sách, chế độ kế toán áp dụng:*

Xuất phát từ đặc điểm tổ chức kinh doanh của Công ty phù hợp với điều kiện và trình độ quản lý ở Công ty CP TM & DV hàng hải Bình Minh, bộ máy kế toán được tổ chức theo hình thức tập trung.

Theo mô hình này, kế toán phân hành thực hiện nhiệm vụ ghi sổ tất cả các nghiệp vụ phát sinh: tiền mặt, nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, hàng hóa, tài sản cố định... Kế toán trưởng kiểm tra chứng từ, trình tự tổ chức, quản lý chứng từ cũng như quá trình ghi sổ.

#### **❖ Hình thức kế toán:**

Căn cứ vào yêu cầu quản lý, đặc điểm kinh doanh công ty đã áp dụng hình thức sổ kế toán Nhật ký chung. Bao gồm các sổ:

- Sổ Nhật ký chung.
- Sổ Cái các tài khoản.
- Các sổ chi tiết liên quan.

Công ty áp dụng các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam có liên quan và Chế độ Kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính.

Theo quyết định này, các thông tin kinh tế, tài chính của công ty được thể hiện trong các báo cáo :

- Bảng Cân đối kế toán: Mẫu số B 01 - DN
- Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh: Mẫu số B 02 - DN
- Bản Thuyết minh báo cáo tài chính: Mẫu số B 09 - DN

Báo cáo tài chính gửi cho cơ quan thuế phải lập và gửi thêm phụ biểu :

- Bảng Cân đối tài khoản: Mẫu số F 01- DN

Ngoài ra còn khuyến khích lập báo cáo Lưu chuyển tiền tệ (Mẫu B 03- DN).

Hàng tồn kho được tính theo phương pháp kê khai thường xuyên, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, tính giá trị hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ.

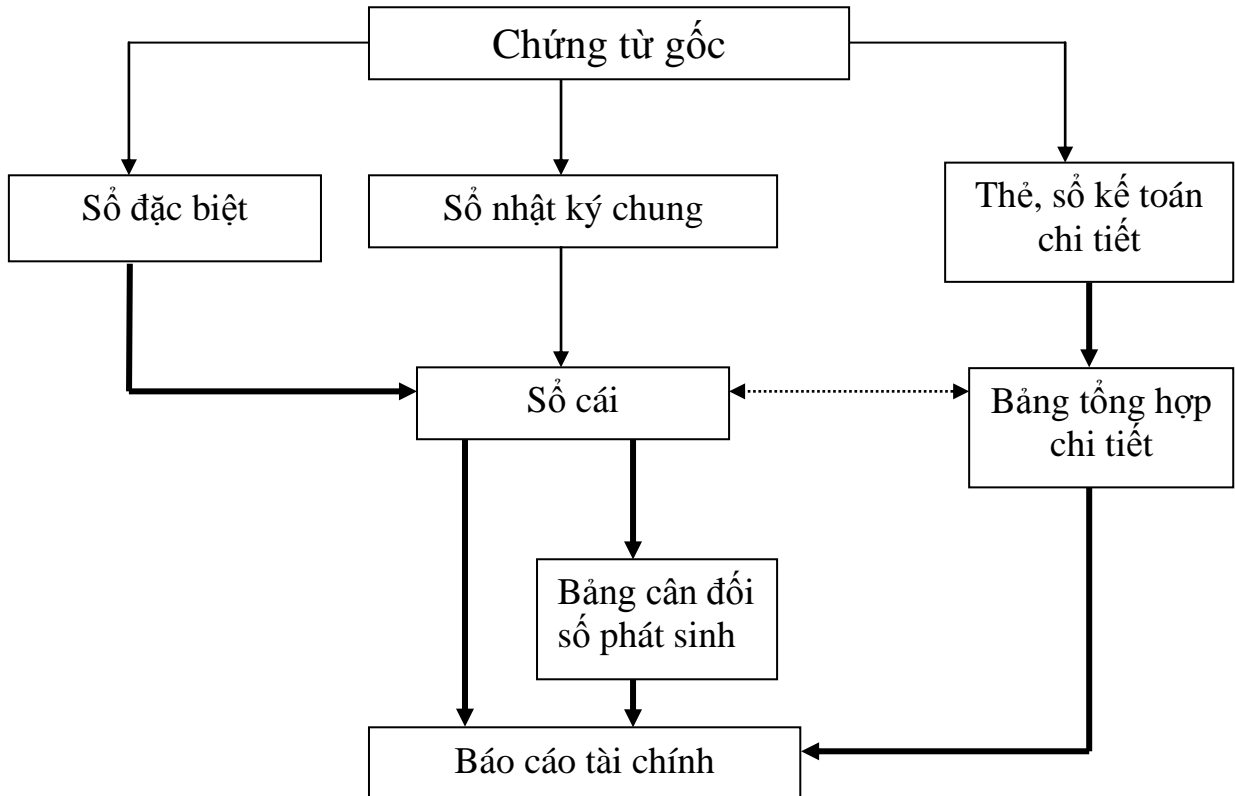
Về tài sản cố định, Công ty trích khấu hao TSCĐ theo phương pháp khấu hao đường thẳng.

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

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào 31 tháng 12 năm dương lịch.

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ gốc, kế toán viên sẽ kiểm tra chứng từ sau đó phân loại theo đối tượng, nghiệp vụ phát sinh rồi ghi vào các sổ theo dõi hàng ngày và các sổ sách có liên quan. Sau khi tập hợp chứng từ vào sổ hàng ngày, sau đó lập các sổ chi tiết, cuối kỳ lập sổ tổng hợp rồi lập các báo cáo tài chính. Kế toán viên luôn luôn kiểm tra tính chính xác của số liệu để thực hiện đúng các bút toán phân bổ và kết chuyển cuối kỳ.

Sơ đồ 2.3: Trình tự vào sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung như sau:



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: —————>

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: —————>

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra: <----->

Hàng ngày tập hợp các chứng từ gốc để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ Nhật ký chung. Sau đó, căn cứ vào sổ Nhật ký chung để ghi vào sổ cái, đồng thời phải ghi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ, thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

Cuối năm, cộng số liệu trên sổ cái, lập bảng cân đối số phát sinh sau khi đã kiểm tra, đối chiếu khớp đúng với số liệu ghi trên sổ cái, bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ sổ, thẻ kế toán chi tiết) dùng để lập báo cáo tài chính.

## 2.2. Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh là một công ty thương mại, cung cấp các sản phẩm dịch vụ nên công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh được các nhà quản lý đặc biệt quan tâm. Không chỉ là mục tiêu

lợi nhuận mà quan trọng nhất là chất lượng và khả năng cung cấp dịch vụ, đáp ứng nhu cầu kinh tế của doanh nghiệp. Hơn nữa, quá trình này phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, là cơ sở xác định nguồn tài chính, phục vụ những chiến lược mang tính tài chính của công ty.

❖ Đặc điểm quá trình tiêu thụ tại Công ty:

Công ty CP TM & DV hàng hải Bình Minh là doanh nghiệp chuyên kinh doanh sắt, thép, vật liệu xây dựng các loại, bên cạnh đó cũng cung cấp các dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng xe container và vệ sinh, sửa chữa container. Vì vậy doanh thu của Công ty bao gồm cả doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Doanh thu bán hàng: là doanh thu từ việc bán các mặt hàng do doanh nghiệp mua về để bán lại. Đây là doanh thu chiếm phần lớn trong tổng doanh thu của doanh nghiệp.

Doanh thu cung cấp dịch vụ: là doanh thu từ các hoạt động dịch vụ vận chuyển hàng hóa, vệ sinh và sửa chữa xe container...

Để tạo điều kiện cho khách hàng, Công ty sử dụng phương thức bán hàng trực tiếp, phương thức thanh toán chủ yếu là thanh toán ngay bằng tiền mặt hoặc tiền gửi ngân hàng, ngoài ra còn tạo điều kiện cho khách hàng được thanh toán chậm.

### **2.2.1. Phương thức bán hàng:**

Phương thức bán hàng được áp dụng chủ yếu là phương thức giao bán trực tiếp qua kho theo hợp đồng kinh tế.

- Thời điểm xác định doanh thu: Theo phương thức này, thời điểm bên mua nhận đủ hàng và ký xác nhận đầy đủ, hợp lệ vào các chứng từ hóa đơn GTGT, P XK, phiếu thu và các giấy tờ liên quan theo quy định của công ty. là thời điểm hàng được coi là bán (tiêu thụ).

- Thủ tục chứng từ: Theo phương thức này thì khách hàng sẽ đến kho của công ty để nhận hàng theo đúng số lượng, chất lượng, giá cả như đã xác định trong hợp đồng kinh tế. Khi khách hàng xuất trình hóa đơn bán hàng, phiếu xuất kho, phiếu thu (trường hợp khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt) và các giấy tờ theo quy định của công ty. Công ty thực hiện kiểm tra tính hợp lệ, đầy đủ của các chứng từ và tiến

hành giao hàng cho khách hàng. Các chi phí liên quan như: Chi phí bốc xếp, vận chuyển có thể do bên bán hoặc bên mua chịu theo thỏa thuận trước. Trong trường hợp bán chịu cho khách hàng (thanh toán trả chậm không có lãi). Khi khách hàng chấp nhận thanh toán thì hàng xuất kho giao cho khách hàng được coi là tiêu thụ và công ty sẽ thu hồi tiền trong khoảng từ 10 đến 15 ngày.

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

#### **a) Nội dung:**

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

Doanh thu của công ty được ghi nhận khi hoàn thiện việc giao hàng và được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Hiện nay doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ do vậy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

#### **b) Chứng từ sử dụng:**

Để hạch toán quá trình tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh:

- Đối với chứng từ gồm:
  - + Hóa đơn GTGT
  - + Phiếu thu
  - + Giấy báo có của ngân hàng
  - + Sổ chi tiết TK 131, TK 5111...
  - + Nhật ký chung
  - + Sổ cái TK 131, 511, 515...

Đối với các sổ sách gồm: Sổ Nhật ký chung, Nhật ký bán hàng, Sổ cái các TK 111, 112, 131, 5111, 5113, 515, 911...

#### **c) Các tài khoản sử dụng:**

Để hạch toán doanh thu tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh, Công ty sử dụng các tài khoản sau:

- TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa



- TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
- TK 515: Thu nhập hoạt động tài chính
- TK 632: Giá vốn hàng bán
- TK 635: Chi phí hoạt động tài chính
- TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp
- TK 711: Thu nhập hoạt động bất thường
- TK 811: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành
- TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Và các TK liên quan như TK 111 (Tiền mặt), TK 112 (Tiền gửi Ngân hàng), TK 131 (Phải thu của khách hàng)...

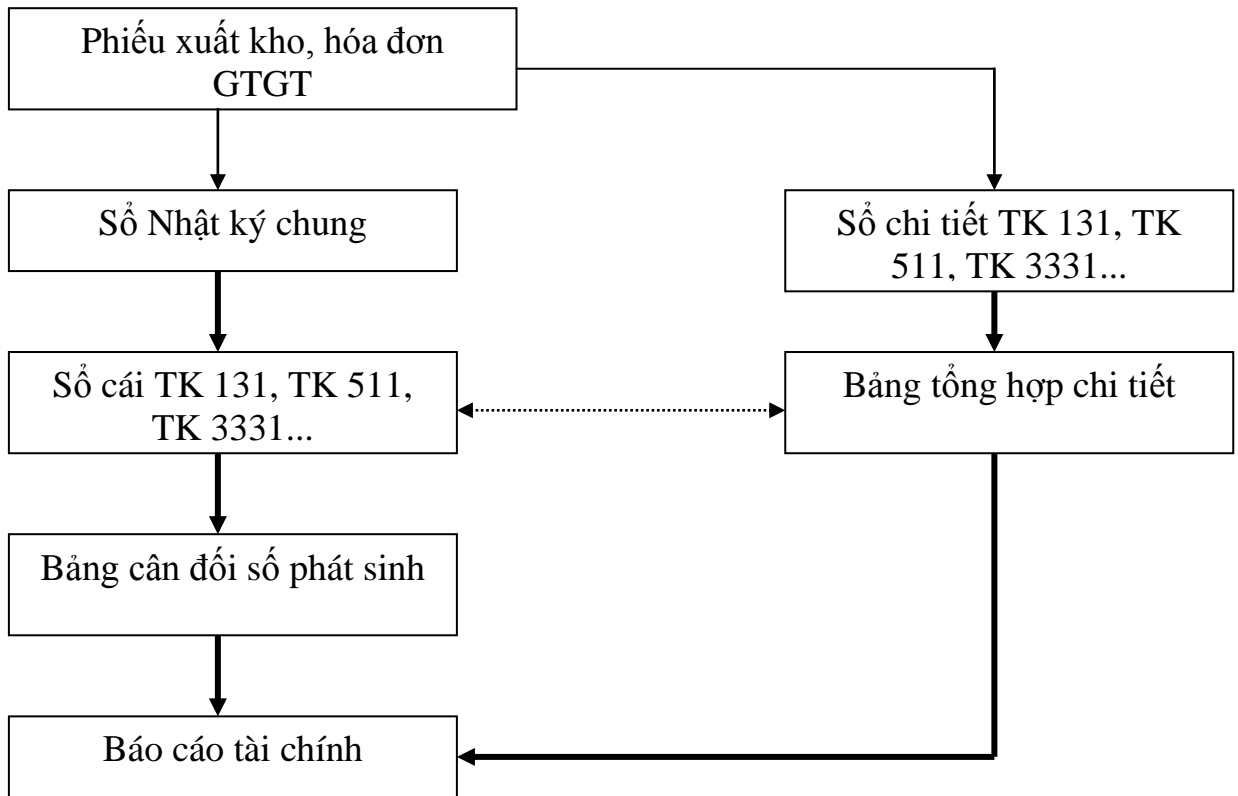
**d) Quy trình ghi sổ kế toán tại Công ty:**

Trước tiên, căn cứ vào biên bản ký kết hợp đồng, kế toán viết phiếu xuất kho hàng hóa, phiếu xuất kho sau khi viết xong được chuyển cho thủ kho để xuất kho hàng hóa cho khách hàng. Khi xuất kho, thủ kho phải kiểm tra xem số lượng, chủng loại hàng hóa có đúng với quy định ghi trong phiếu xuất kho hay không. Từ đó, kế toán tiêu thụ sẽ lập hóa đơn GTGT về bán hàng hóa.

Hóa đơn GTGT được lập thành 3 liên:

- Liên 1: Lưu nội bộ
- Liên 2: Giao khách hàng
- Liên 3: Dùng để ghi sổ kế toán

**Sơ đồ 2.4: Quy trình luân chuyển chứng từ trong hạch toán doanh thu**



*Ghi chú:*

Ghi hàng ngày: →

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: →

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra: ←.....→

**d) Ví dụ minh họa:**

- Ngày 11/12/2010 thu tiền vệ sinh sửa chữa container của Công ty TNHH

**Đức Thịnh với tổng số tiền thanh toán bao gồm thuế GTGT 10% là: 28.094.000đ.**

Trình tự hạch toán như sau:

Trước tiên, căn cứ vào biên bản ký kết hợp đồng, kế toán tiêu thụ sẽ lập hóa đơn GTGT về cung cấp dịch vụ:

<b>HÓA ĐƠN</b> <b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b> Liên 3: (Lưu nội bộ) Ngày 11 tháng 12 năm 2010			Mẫu số: 01 GTKT-3LL TB/2010B 0001772		
Đơn vị bán hàng: Công ty CP TM & DV hàng hải Bình Minh Địa chỉ: Số 18 Nguyễn Trãi - Ngô Quyền - Hải Phòng. Số tài khoản: Điện thoại: MST: 0200773279					
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty TNHH Đức Thịnh Địa chỉ: 276 Hoàng Quốc Việt – Kiến An – Hải phòng Số tài khoản: Hình thức thanh toán: TM...MST: 0200415469					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1×2
1.	Vệ sinh, sửa chữa container				25.540.000
Cộng tiền hàng:					25.540.000
Thuế suất GTGT: 5%		Tiền thuế GTGT:		2.554.000	
Tổng cộng tiền hàng thanh toán:					28.094.000
Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi tám triệu chín mươi tư nghìn đồng.					
Người mua hàng (Đã ký)		Người bán hàng (Đã ký)		Thủ trưởng đơn vị (Đã ký)	

(Nguồn: Phòng kế toán)

Sau đó kế toán thanh toán viết phiếu thu, từ đó làm căn cứ ghi sổ:

**CÔNG TY CP TM &DV HH BÌNH MINH**  
Số 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

**Mẫu số 02 - TT**  
Ban hành theo QĐ số  
15/2006/QĐ – BTC của  
Bộ trưởng BTC  
Quyển số 1  
Số CT: 275  
TK ghi Số tiền  
5113 25.540.000  
3331 2.554.000

**PHIẾU THU**

Ngày 11 tháng 12 năm 2010

Họ tên người nộp tiền : Nguyễn Văn Trường  
Địa chỉ : Công ty TNHH Đức Thịnh  
Lý do thu : Thu tiền vệ sinh sửa chữa container  
Số tiền : 28.094.000 đ  
Số tiền viết bằng chữ : Hai mươi tám triệu chín mươi tư nghìn đồng chẵn./  
Kèm theo : 01 chứng từ gốc PC

Đã nhận đủ số tiền : Hai mươi tám triệu chín mươi tư nghìn đồng chẵn./

Ngày 11 tháng 12 năm 2010

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
(Đã ký)	(Đã ký)	(Đã ký)	(Đã ký)	(Đã ký)
		(Nguồn: Phòng kế toán)		

- Ngày 31/12/2010, Công ty bán thép đúc các loại cho Công ty cổ phần xây dựng Nam Khánh theo hóa đơn GTGT 01784, cộng tiền hàng là 212.328.417đ, bao gồm cả VAT 5% , khách hàng chưa thanh toán.

Trình tự hạch toán như sau:

Trước tiên, căn cứ vào biên bản ký kết hợp đồng, kế toán tiêu thụ sẽ lập hóa đơn GTGT về bán hàng hóa và phản ánh vào sổ phát sinh bên nợ cột số phát sinh trong sổ chi tiết phải thu khách hàng.

<b>HÓA ĐƠN</b> <b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b> Liên 3: (Lưu nội bộ) Ngày 31 tháng 12 năm 2010			Mẫu số: 01 GTKT-3LL TB/2010B 0001784		
Đơn vị bán hàng: Công ty CP TM & DV hàng hải Bình Minh Địa chỉ: Số 18 Nguyễn Trãi - Ngô Quyền - Hải Phòng. Số tài khoản: Điện thoại: MST: 0200773279					
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng Nam Khánh Địa chỉ: 182 Lê Thánh Tông – Ngô Quyền – Hải phòng Số tài khoản: Hình thức thanh toán: CK....MST: 0200426155					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1×2
1.	Thép góc 90	Kg	5.240	13.066	68.465.840
2.	Thép tấm cuộn từ 2ly đến 16ly×1500 ×C	Kg	9.260	14.445	133.760.700
Cộng tiền hàng:					202.217.540
Thuế suất GTGT: 5%		Tiền thuế GTGT:		10.110.877	
Tổng cộng tiền hàng thanh toán:					212.328.417
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm mười hai triệu ba trăm hai mươi tám nghìn bốn trăm mười bảy đồng chẵn./					
Người mua hàng (Đã ký)		Người bán hàng (Đã ký)		Thủ trưởng đơn vị (Đã ký)	

(Nguồn: Phòng kế toán)

Sau đó, kế toán viết phiếu xuất kho hàng hóa, phiếu xuất kho hàng hóa sau khi viết xong được chuyển cho thủ kho để xuất hàng hóa cho khách hàng. Khi xuất kho, thủ kho phải kiểm tra xem số lượng, chủng loại hàng hóa có đúng với quy định ghi trong phiếu xuất kho hay không.

**CÔNG TY CP TM & DV  
HH BÌNH MINH**

Địa chỉ: 18 Nguyễn Trãi  
Điện thoại: 0313.686713  
Fax : 0313.686948  
E- mail: Binhminh-jsc@vnn.vn  
Mã số thuế: 0200773279  
TK: 2561100061006 – NH TM  
CP Quân đội

**PHIẾU XUẤT KHO**

Quyển số: 2  
Số: 148

Hải phòng , ngày 31 tháng 12 năm 2010

Họ tên người mua hàng: Anh Đào Mạnh Cường

Tên đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng Nam Khánh

Địa chỉ: 182 Lê Thánh Tông – Ngô Quyền – Hải phòng

Hình thức thanh toán: .....MST.....Điện thoại.....

STT	TÊN HÀNG HÓA DỊCH VỤ	ĐVT	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN	GHI CHÚ
1.	Thép góc 90	Kg	5.240			
2.	Thép tấm cuộn từ 2ly đến 16ly×1500 ×C	Kg	9.260			
	<b>CỘNG TIỀN HÀNG</b>					
Tiền hàng bằng chữ:						
Số tiền đã trả: Chưa thanh toán						
Số tiền còn nợ lại:						

Số tiền nợ lại bằng chữ: .....

..... Sẽ phải thanh toán chậm nhất trước ngày.....tháng.....năm.....

**NGƯỜI MUA HÀNG**

(Ký, ghi rõ họ tên)

**NGƯỜI BÁN HÀNG**

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

**GIÁM ĐỐC**

(Ký, ghi rõ họ tên)

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc  
.....☪★☪.....

**BIÊN BẢN GIAO NHẬN HÀNG HÓA**

*Hôm nay, ngày 31 tháng 12 năm 2010. Chúng tôi gồm:*

**ĐẠI DIỆN BÊN GIAO HÀNG (BÊN A): CTY CP TM & DV HH BÌNH MINH**

- Đại diện: Ông **Phạm Trọng Chiến** Chức vụ: Giám đốc
- Điện thoại: 0313.686713 Fax: 0313.686948
- Địa chỉ: 18 Nguyễn Trãi – Máy Tơ – Ngô Quyền – Hải phòng.

**ĐẠI DIỆN BÊN NHẬN HÀNG (BÊN B): CTY CP XD NAM KHÁNH**

- Đại diện: Ông **Mai Xuân Lượng** Chức vụ: Giám đốc
- Điện thoại: 0313.686713 Fax: 0313.686948
- Địa chỉ: 182 Lê Thánh Tông – Ngô Quyền – Hải phòng

Đã tiến hành lập biên bản giao nhận thép đúc các loại ngày 31/12/2010 theo hợp đồng số 01-09/HĐKT ký ngày 31/12/2010 cụ thể như sau:

**I/ BÊN A GIAO CHO BÊN B:**

- Tên hàng: Thép góc 90  
Thép tấm cuộn từ 2ly đến 16ly×1500 ×C
- Nơi nhận: Nhận hàng tại kho bên A.
- Chất lượng hàng hóa: Đảm bảo đúng chất lượng và đúng quy cách đã ký kết trong hợp đồng.
- Trọng lượng giao nhận thực tế:  
Thép góc 90: 5.240 kg  
Thép tấm cuộn từ 2ly đến 16ly×1500 ×C: 9.260 kg
- Thanh toán theo điều III của hợp đồng. Bên A xuất hóa đơn cho bên B.

**II/ CAM KẾT CHUNG:**

- Hai bên thống nhất tổng hợp lượng hàng hóa đã giao nhận đủ như biên bản là đúng, không bên nào thắc mắc kiện cáo nhau nữa và cùng nhau ký tên. Biên bản này được lập thành 4 bản, mỗi bên giữ 2 bản nội dung giống nhau. Biên bản kết thúc vào hồi 15 giờ 30 ngày 31/12/2010.

**ĐẠI DIỆN BÊN GIAO**

*(Ký tên, đóng dấu)*

**ĐẠI DIỆN BÊN NHẬN**

*(Ký tên, đóng dấu)*

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

Công ty CP TM DV HH Bình Minh

Số 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải  
Phòng.

## SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Mẫu S03b-DN

Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC  
của Bộ trưởng BTC

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
			.....			
11/12/2010	PT275	11/12/2010	Thu tiền vệ sinh sửa chữa container của công ty TNHH Đức Thịnh	1111	28.094.000	
				5113		25.540.000
				3331		2.554.000
			.....			
31/12/2010	HĐ 01784	31/12/2010	Bán thép đúc cho công ty CP xây dựng Nam Khánh	131	212.328.417	
				5111		202.217.540
				3331		10.110.877
			.....			
31/12/2010	PKT 126	31/12/2010	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	5111	13.553.951.985	
				5113	1.012.532.187	
				911		14.566.484.172
			.....			
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>90.253.384.643</b>	<b>90.253.384.643</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)



Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18- Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC  
của Bộ trưởng BTC

## SỔ CÁI

Tài khoản: 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ  
Từ ngày 01/12/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SHTK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	STTD		Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>					
			Số phát sinh trong kỳ					
			...					
11/12/2010	PT275	11/12/2010	Thu tiền vệ sinh sửa chữa container của công ty TNHH Đức Thịnh			1111		25.540.000
			...					
31/12/2010	HĐ 01784	31/12/2010	Bán thép đúc cho công ty cổ phần xây dựng Nam Khánh			131		202.217.540
			...					
31/12/2010	PKT 126	31/12/2010	Kết chuyển doanh thu			911	14.566.484.172	
			...					
			<b>Cộng phát sinh</b>				<b>14.566.484.172</b>	<b>14.566.484.172</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)  
(Nguồn: Phòng kế toán)

Người ghi sổ  
(Đã ký)

### **2.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu**

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại. Nguyên nhân có thể do hàng bị lỗi, sai quy cách, phẩm chất do nhà sản xuất, do khâu vận chuyển hoặc chiết khấu cho khách hàng mua hàng với số lượng lớn. Chiết khấu thương mại là một trong những phương thức nhằm kích thích tiêu thụ hàng hóa.

➤ Để hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu kế toán sử dụng các TK:

+ TK 521 – Chiết khấu thương mại

+ TK 531 – Hàng bán bị trả lại

+ TK 532 – Giảm giá hàng bán

➤ Sổ sách sử dụng:

+ Nhật ký chung

+ Sổ cái TK 521, TK 531, TK 532

+ Sổ sách chứng từ liên quan.

➤ Quy trình luân chuyển chứng từ các khoản giảm trừ doanh thu:

Từ các chứng từ liên quan, kế toán vào sổ Nhật ký chung. Căn cứ vào sổ Nhật ký chung, kế toán lập sổ cái các TK 521, 531, 532. Đồng thời kết chuyển sang TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

***Ngày 22/12/2010, Công ty TNHH Quang Huy trả lại lô hàng ngày 21/12/2010, chưa thanh toán theo hóa đơn GTGT 01776 do không đạt chất lượng. Kế toán ghi sổ Nhật ký chung sau đó vào Sổ cái.***

<b>HÓA ĐƠN</b> <b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b> Liên 2: (Giao cho khách hàng) Ngày 22 tháng 12 năm 2010			Mẫu số: 01 GTKT-3LL TB/2010B 0001456		
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Quang Huy Địa chỉ: Số 125 An Tràng – An Lão – Hải Phòng Số tài khoản: Điện thoại: MST: 0200636699					
Họ tên người mua hàng: Bùi Văn Kiên Tên đơn vị: Công ty CP TM & DV hàng hải Bình Minh Địa chỉ: Số 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng Số tài khoản: Hình thức thanh toán: CK...MST: 0200773279					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1×2
1.	Trả lại hàng theo hóa đơn GTGT số 01776 ngày 21/12/2010	Kg	1.202	13.041	15.675.282
Cộng tiền hàng:					15.675.282
Thuế suất GTGT: 5%		Tiền thuế GTGT:		783.641	
Tổng cộng tiền hàng thanh toán:					16.456.046
Số tiền viết bằng chữ: Mười sáu triệu bốn trăm năm mươi sáu nghìn bốn mươi sáu đồng./					
Người mua hàng (Đã ký)		Người bán hàng (Đã ký)		Thủ trưởng đơn vị (Đã ký)	

(Nguồn: Phòng kế toán)

Công ty CP TM DV HH Bình Minh  
Số 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng.

## SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2010 đến ngày  
31/12/2010

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC  
của Bộ trưởng BTC

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
			.....			
11/12/2010	PT275	11/12/2010	Thu tiền vệ sinh sửa chữa container của công ty TNHH Đức Thịnh	1111	28.094.000	
				5113		25.540.000
				3331		2.554.000
			.....			
22/12/2010	HĐ 01456	22/12/2010	Công ty TNHH Quang Huy trả lại lô hàng ngày 21/12/2010	531	15.675.282	
				3331	783.641	
				131		16.456.046
			.....			
31/12/2010	PKT 122	31/12/2010	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	511	152.015.148	
				521		32.986.649
				531		54.016.321
				532		65.012.178
			.....			
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>90.253.384.643</b>	<b>90.253.384.643</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18- Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC  
của Bộ trưởng BTC

## SỔ CÁI

Tài khoản: 531 – Hàng bán bị trả lại  
Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SHTK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	STTD		Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>					
			Số phát sinh trong kỳ					
			...					
22/12/2010	HĐ01456	22/12/2010	Công ty TNHH Quang Huy trả lại lô hàng ngày 21/12/2010			131	15.675.282	
			...					
31/12/2010	PKT 122	31/12/2010	Kết chuyển khoản giảm trừ doanh thu			511		152.015.148
			...					
			<b>Cộng phát sinh</b>				<b>152.015.148</b>	<b>152.015.148</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)  
(Nguồn: Phòng kế toán)

Người ghi sổ  
(Đã ký)

### **2.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán**

- Để phản ánh giá vốn hàng bán Công ty sử dụng TK 632 – Giá vốn hàng bán.
- Giá vốn hàng bán của Công ty là trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho để bán bao gồm trị giá mua thực tế của hàng xuất kho để bán và chi phí mua phân bổ cho hàng đã bán. Để tổng hợp giá vốn hàng xuất kho trong kỳ phải căn cứ vào phương pháp tính trị giá mua thực tế của hàng xuất kho phù hợp.

**❖ Phương pháp tính giá vốn:**

$$\begin{array}{rcl} \text{Trị giá vốn của} & & \text{Trị giá mua thực tế} & & \text{Chi phí mua phân bổ} \\ \text{hàng xuất kho} & = & \text{của hàng xuất kho} & + & \text{cho hàng hóa xuất} \\ \text{để bán} & & \text{để bán} & & \text{kho} \end{array}$$

- Trị giá vốn hàng xuất bán trong kỳ tại Công ty được tính theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ. Theo phương pháp này, trị giá của từng loại hàng đã bán được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và trị giá của từng loại hàng tồn kho được mua trong kỳ. Trị giá trung bình có thể được tính theo từng kỳ hoặc sau khi lô hàng nhập về, phụ thuộc vào điều kiện cụ thể của mỗi doanh nghiệp.

- ✓ Cách tính giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ:

$$\begin{array}{rcl} \text{Giá đơn vị} & & \text{Trị giá thực tế hàng tồn} & & \text{Trị giá thực tế hàng nhập} \\ \text{bình quân gia} & = & \text{đầu kỳ} & + & \text{trong kỳ} \\ \text{quyền cả kỳ} & & \text{Lượng thực tế hàng tồn} & + & \text{Lượng thực tế hàng nhập} \\ & & \text{đầu kỳ} & & \text{trong kỳ} \end{array}$$

***Đầu tháng 12/2010, tồn kho 15.400 kg thép 90, đơn giá 10.759 đ/kg và 18.250 kg thép tấm cuộn từ 2ly đến 16ly×1500 ×C, đơn giá 13.150 đ/kg. Ngày 05/12/2010, nhập kho 29.000 kg thép 90, đơn giá chưa VAT là 11.568 đ/kg. Ngày 10/12/2010, nhập kho 22.400 kg thép tấm cuộn từ 2ly đến 16ly×1500 ×C, đơn giá 13.720 đ/kg. Ngày 31/12/2010, xuất kho 5.240 kg thép 90 và 9.260 kg thép tấm cuộn từ 2ly đến 16ly×1500 ×C.***

Đơn giá bình quân xuất kho tính theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ theo số liệu trong ví dụ được tính như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá xuất} \\ \text{kho bình} \\ \text{quân thép 90} \end{array} = \frac{(\mathbf{15.400} \times \mathbf{10.759}) + (\mathbf{29.000} \times \mathbf{11.568})}{\mathbf{15.400} + \mathbf{29.000}} = \mathbf{11.284 \text{ đ/kg}}$$

Như vậy, tính thành tiền của 5.240 kg thép 90 xuất ngày 31/12/2010 như sau:

$$= 5.240 \times 11.284 = 59.128.160 \text{ đ.}$$

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá xuất} \\ \text{kho bình} \\ \text{quân thép} \\ \text{tâm cuộn} \end{array} = \frac{(\mathbf{18.250} \times \mathbf{13.150}) + (\mathbf{22.400} \times \mathbf{13.720})}{\mathbf{18.250} + \mathbf{22.400}} = \mathbf{13.464 \text{ đ/kg}}$$

Như vậy, tính thành tiền của 9.260 kg thép tâm cuộn xuất ngày 31/12/2010 như sau:

$$= 9.260 \times 13.464 = 124.676.640 \text{ đ.}$$

- Chứng từ chủ yếu sử dụng là Phiếu xuất kho.
- Sổ sách: Nhật ký chung, Sổ cái TK 632, TK 154, TK 156...

Sau khi xác định đơn giá bình quân kế toán phản ánh giá trị vào phiếu xuất kho làm căn cứ hạch toán.

Tổng giá trị xuất kho ngày 31/12/2010 theo PXX148 như sau:

$$59.128.160 + 124.676.640 = 183.804.800 \text{ đ}$$

Công ty CP TM DV HH Bình Minh  
Số 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng.

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-  
BTC của Bộ trưởng BTC

## SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	PXK 148	31/12/2010	Xuất kho thép đúc	632	183.804.800	
				156		183.804.800
...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	PKT 129	31/12/2010	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	9.735.389.052	
				632		9.735.389.052
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>90.253.384.643</b>	<b>90.253.384.643</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)



Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18- Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC  
của Bộ trưởng BTC

## SỔ CÁI

Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán  
Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SHTK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	STTD		Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>					
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	HD 01784	31/12/2010	Bán thép đúc cho công ty cổ phần xây dựng Nam Khánh			156	183.804.800	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	PKT 129	31/12/2010	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911		9.735.389.052
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			<b>Cộng phát sinh</b>				<b>9.735.389.052</b>	<b>9.735.389.052</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)  
(Nguồn: Phòng kế toán)

Người ghi sổ  
(Đã ký)

#### 2.2.4. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

##### ❖ Tài khoản và sổ sách sử dụng:

###### ➤ Tài khoản sử dụng:

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh không hạch toán riêng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, chỉ hạch toán vào chi phí quản lý (TK 642).

Chi phí quản lý doanh nghiệp là tài khoản phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, tiền thuê đất, thuế môn bài, dự phòng phải thu khó đòi, dịch vụ mua ngoài khác (điện, nước, fax, cháy nổ...). Chi phí bằng tiền khác ( chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng...).

Để hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp Công ty sử dụng TK 642.

###### ➤ Sổ sách chứng từ sử dụng:

Để hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán căn cứ vào bảng phân bổ tiền lương, bảng trích khấu hao TSCĐ, phiếu chi về dịch vụ mua ngoài (điện, nước...), các chi phí bằng tiền khác... để làm căn cứ ghi vào sổ Nhật ký chung và Sổ Cái TK642.

Các sổ sách chứng từ sử dụng:

- Phiếu chi
- Bảng phân bổ tiền lương
- Bảng tính khấu hao TSCĐ
- Nhật ký chung
- Sổ cái TK 642
- Các sổ chi tiết liên quan

**+)** Ngày 25/12/2010, trả tiền cước điện thoại, tổng giá thanh toán 210.617 đ  
(đã bao gồm VAT 10%), đã thanh toán bằng tiền mặt.

- Định khoản:

Nợ TK 642: 191.470

Nợ TK 133: 19.147

Có TK 111: 210.617

Trình tự hạch toán như sau:

Căn cứ vào hóa đơn dịch vụ viễn thông, kế toán viết phiếu chi tiền mặt, sau đó ghi Nhật ký chung, rồi vào sổ cái TK 642.

HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (GTGT)    Mẫu số: 01GTKT-2LN-03 VT01  
Liên 2: Giao khách hàng                      Ký hiệu: AD/2010T  
Số: 612781

Mã số: 0200287977022

Dịch vụ Khách Hàng – VTHP – Số 4 Lạch Tray

Tên khách hàng: Cty CP TM & DV HH Bình Minh

Địa chỉ: 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

Điện thoại: (0313)868713

Hình thức thanh toán: TM

<b>DỊCH VỤ SỬ DỤNG</b>	<b>THÀNH TIỀN</b>
Kỳ hóa đơn tháng 12/2010	
a – Cước dịch vụ viễn thông	191.470
b – Cước dịch vụ viễn thông không thuế	0
c – Chiết khấu + đa dịch vụ	0
d – Khuyến mại	0
e – Trừ đặt cọc + trích thưởng + nợ cũ	0
a+b+c+d <b>Cộng tiền dịch vụ(1):</b>	<b>191.470</b>
<b>Thuế suất GTGT: 10%×(1) = Tiền thuế GTGT(2):</b>	<b>19.147</b>
1+2-e <b>Tổng cộng tiền thanh toán (1 +2):</b>	<b>210.617</b>

Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm mười nghìn sáu trăm mười bảy đồng

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Người nộp tiền ký

Nhân viên giao dịch ký

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

**+) Tính lương tháng 12/2010 cho nhân viên bán hàng số tiền 30.760.410 đ.**

- Định khoản:

Nợ TK 642: 30.760.410

Có TK 334: 30.760.410

Căn cứ vào bảng lương tháng 12/2010, kế toán ghi Nhật ký chung, sau đó vào Sổ Cái TK 642, TK 334.

<b>CÔNG TY TM &amp; DV HH BÌNH MINH</b>						
Số 18- Nguyễn Trãi- Máy Tơ- Ngô Quyền						
<b>BẢNG LƯƠNG THÁNG 12/2010</b>						
Bộ phận: Bán hàng						
STT	Họ tên	Hệ số	Lương tối thiểu	Lương cơ bản	Trách nhiệm	Tổng thu nhập
1	2	3	4	5=4*3	6	7
1	Trần Thành Nam	6,97	730	5.088.100	175	5.263.100
2	Nguyễn Mạnh Hà	6,31	730	4.606.300	140	4.746.300
3	Trần Ngọc Tiến	6,31	730	4.606.300		4.606.300
4	Trần Thành Long	5,65	730	4.124.500		4.124.500
5	Trần Xuân Hải	4,51	730	3.292.300		3.292.300
6	Tăng Lệ Hằng	3,27	730	2.387.100		2.387.100
7	Phạm Đức Giáp	3,27	730	2.387.100		2.387.100
8	Phạm Văn Hùng	2,77	730	2.019.210		2.019.210
9	Nguyễn Thị Hoa	2,65	730	1.934.500		1.934.500
	<b>Cộng</b>			<b>30.445.410</b>	<b>315</b>	<b>30.760.410</b>

Kế toán lương  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)  
(Nguồn: Phòng kế toán)

Tổng giám đốc  
(Đã ký)

Công ty CP TM DV HH Bình Minh

Số 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng.

## SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-  
BTC của Bộ trưởng BTC  
Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...
25/12/2010	HĐ612781	25/12/2010	Trả tiền điện thoại	642	191.470	
				133	19.147	
				1111		210.617
...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	BLT12/10	31/12/2010	Tính lương cho nhân viên bán hàng	642	30.760.410	
				334		30.760.410
...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	PKT 131	31/12/2010	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	3.227.953.453	
				642		3.227.953.453
...	...	...	...	...	...	...
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>90.253.384.643</b>	<b>90.253.384.643</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18- Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC của  
Bộ trưởng BTC

## SỔ CÁI

Tài khoản: 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp  
Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SHTK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	STTD		Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>					
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
25/12/2010	HĐ 12781	25/12/2010	Trả tiền cước điện thoại			1111	191.470	
31/12/2010	BPB KHT12	31/12/2010	Trích KH TSCĐ cho bộ phận văn phòng			214	15.406.214	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	BLT12/10	31/12/2010	Trả lương cho nhân viên văn phòng			334	30.760.410	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/12/2010	PKT 131	31/12/2010	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp			911		3.227.953.453
	...	...	...	...	...	...	...	...
			<b>Cộng phát sinh</b>				<b>3.227.953.453</b>	<b>3.227.953.453</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)  
(Nguồn: Phòng kế toán)

Người ghi sổ  
(Đã ký)

### **2.2.5. Kế toán chi phí thuế TNDN**

Chi phí thuế TNDN gồm chi phí thuế TNDN hiện hành và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính.

- TK 8211: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành
- TK 8212: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại

### **2.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh**

#### **❖ Phương pháp xác định kết quả kinh doanh**

Sau một kỳ kế toán, cần phải xác định kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ với yêu cầu chính xác và kịp thời.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là kết quả tiêu thụ sản phẩm, bán hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp.

Tài khoản sử dụng là TK 911- “Xác định kết quả sản xuất kinh doanh”, dùng để xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

- + Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- + Kết quả hoạt động tài chính
- + Kết quả hoạt động khác
- Tài khoản sử dụng:
  - TK 911: Xác định kết quả sản xuất kinh doanh
  - TK 421: Lợi nhuận chưa phân phối
- Chứng từ sử dụng:
  - Sổ cái TK 511, TK 515.
  - Sổ cái TK 632, TK 635, TK642.
  - Sổ cái TK 711, TK 811.

Đến cuối kỳ kế toán, kế toán tiến hành kết chuyển các khoản doanh thu, thu nhập và chi phí để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

Cụ thể:



- Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán.

Nợ TK 511

Có TK 521

Có TK 531

Có TK 532

- Kết chuyển doanh thu bao gồm: doanh thu thuần của hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.

Nợ TK 511

Nợ TK 515

Nợ TK 711

Có TK 911

- Kết chuyển trị giá vốn của hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác để xác định kết quả sản xuất kinh doanh:

Nợ TK 911

Có TK 632

Có TK 642

Có TK 635

Có TK 811

- Xác định và phản ánh chi phí thuế TNDN:

a) Nợ TK 8211

Có TK 3334

b) Nợ TK 911

Có TK 8211

- Kết chuyển Lãi của hoạt động kinh doanh trong kỳ:

Nợ TK 911

Có TK 4212

- Kết chuyển Lỗ của hoạt động kinh doanh trong kỳ:

Nợ TK 4212

Có TK 911

Cụ thể: Xác định kết quả kinh doanh từ bán hàng và cung cấp dịch vụ

- Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu:

<b>PHIẾU KẾ TOÁN</b>							
<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2010</i>							
Số: 125							
STT	Nội dung	Tài khoản Nợ	Tài khoản Có	Số tiền	Chi tiết TK		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1.	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	511	521	32.986.649			
2.		511	531	54.016.321			
3.		511	532	65.012.178			
	Cộng			152.015.148			

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

- Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

<b>PHIẾU KẾ TOÁN</b>							
<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2010</i>							
Số: 126							
STT	Nội dung	Tài khoản Nợ	Tài khoản Có	Số tiền	Chi tiết TK		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1.	Kết chuyển doanh thu	511	911	14.566.484.172			
2.		711	911	190.479.762			
3.		515	911	90.531.031			
	Cộng			14.847.494.965			

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

➤ Kết chuyển giá vốn hàng bán:

<b>PHIẾU KẾ TOÁN</b>							
<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2010</i>							
Số: 127							
STT	Nội dung	Tài khoản	Tài khoản	Số tiền	Chi tiết TK		
		Nợ	Có		TK Nợ	TK Có	Số tiền
1.	Kết chuyển chi phí	911	632	9.735.389.052			
2.		911	642	3.227.953.453			
3.		911	811	62.158.932			
4.		911	635	573.533.120			
	<b>Cộng</b>			<b>13.599.034.557</b>			

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

⇒ **Kết quả kinh doanh:**

$$= 14.566.484.172 + 190.497.762 + 90.531.031 - 13.599.034.557$$

$$= \mathbf{1.248.460.408 \text{ đ}}$$

Điều này cho thấy, tháng 12 năm 2010 Công ty kinh doanh có lãi. Do đó, kế toán thực hiện tiếp bút toán xác định thuế TNDN:

➤ Xác định thuế TNDN:

<b>PHIẾU KẾ TOÁN</b>							
<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2010</i>							
Số: 128							
STT	Nội dung	Tài khoản	Tài khoản	Số tiền	Chi tiết TK		
		Nợ	Có		TK Nợ	TK Có	Số tiền
1.	Xác định thuế TNDN	8211	3334	312.115.102			
	<b>Cộng</b>			<b>312.115.102</b>			

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

➤ Kết chuyển thuế TNDN:

<b>PHIẾU KẾ TOÁN</b>							
Ngày 31 tháng 12 năm 2010							
Số: 129							
STT	Nội dung	Tài khoản Nợ	Tài khoản Có	Số tiền	Chi tiết TK		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1.	Kết chuyển thuế TNDN	911	8211	312.115.102			
	Cộng			312.115.102			

(Nguồn: Phòng kế toán)

➤ Kết chuyển lãi:

<b>PHIẾU KẾ TOÁN</b>							
Ngày 31 tháng 12 năm 2010							
Số: 130							
STT	Nội dung	Tài khoản Nợ	Tài khoản Có	Số tiền	Chi tiết TK		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1.	Kết chuyển lãi	911	421	936.345.306			
	Cộng			936.345.306			

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Quy trình luân chuyển:**

Kế toán căn cứ vào phiếu kế toán đã lập để ghi sổ Nhật ký chung, sau đó ghi Sổ cái các TK911, TK4211, TK821

Công ty CP TM DV HH Bình Minh  
Số 18 Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng.

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**  
Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-  
BTC của Bộ trưởng BTC  
Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
			...			
31/12/2010	PKT 126	31/12/2010	Kết chuyển doanh thu	511	14.566.484.172	
				711	190.479.762	
				515	90.531.031	
				911		14.847.494.965
			....			
31/12/2010	PKT 127	31/12/2010	Kết chuyển chi phí	911	13.599.034.557	
				632		9.735.389.052
				635		573.533.120
				642		3.227.953.453
				811		62.158.932
31/12/2010	PKT 128	31/12/2010	Xác định thuế TNDN	8211	312.115.102	
				911		312.115.102
31/12/2010	PKT 129	31/12/2010	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911	312.115.102	
				8211		312.115.102
31/12/2010	PKT 130	31/12/2010	Kết chuyển lãi	911	936.345.306	
				421		936.345.306
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>90.253.384.643</b>	<b>90.253.384.643</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18- Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC của  
Bộ trưởng BTC

## SỔ CÁI

Tài khoản: 821 – Chi phí thuế TNDN  
Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SHTK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	STTD		Nợ	Có
			<b><u>Số dư đầu kỳ</u></b>					
			Số phát sinh trong kỳ					
			...					
31/12/2010	PKT 128	31/12/2010	Xác định thuế TNDN			3334	312.115.102	
31/12/2010	PKT 129	31/12/2010	Kết chuyển thuế TNDN			911		312.115.102
			...					
			<b>Cộng phát sinh</b>				<b>312.115.102</b>	<b>312.115.102</b>
			<b><u>Số dư cuối kỳ</u></b>					

Giám đốc

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Người ghi sổ

(Đã ký)

Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18- Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-  
BTC của Bộ trưởng BTC

## SỔ CÁI

Tài khoản: 911 – Xác định kết quả kinh doanh  
Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SHTK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	STTD		Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>					
			Số phát sinh trong kỳ					
			...					
31/12/2010	PKT 126	31/12/2010	Kết chuyển doanh thu			511		14.566.484.172
						711		190.479.762
						515		90.531.031
31/12/2010	PKT 127	31/12/2010	Kết chuyển chi phí			632	9.735.389.052	
						635	573.533.120	
						642	3.227.953.453	
						811	62.158.932	
31/12/2010	PKT 129	31/12/2010	Kết chuyển thuế TNDN			8211	312.115.102	
31/12/2010	PKT 130	31/12/2010	Kết chuyển lãi			421	936.345.306	
			<b>Cộng phát sinh</b>				<b>14.847.494.965</b>	<b>14.847.494.965</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Người ghi sổ  
(Đã ký)

Công ty CP TM & DV HH Bình Minh

Số 18- Nguyễn Trãi – Ngô Quyền – Hải Phòng

## SỔ CÁI

Mẫu S03b-DN

Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-

BTC của Bộ trưởng BTC

Tài khoản: 4212 – Lợi nhuận chưa phân phối năm nay

Từ ngày 01/01/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SHTK đôi ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	STTD		Nợ	Có
			<b><u>Số dư đầu kỳ</u></b>					<b><u>1.087.450.216</u></b>
			Số phát sinh trong kỳ					
			...					
31/12/2010	PKT 130	31/12/2010	Kết chuyển lãi			911		936.345.306
			<b>Cộng phát sinh</b>					<b>936.345.306</b>
			<b><u>Số dư cuối kỳ</u></b>					<b><u>2.023.795.522</u></b>

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Người ghi sổ  
(Đã ký)

(Nguồn: Phòng kế toán)



### **2.3. Nhận xét về công tác kế toán nói chung và công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.**

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, đặc biệt nước ta đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới (WTO), đây là một bước ngoặt lớn đối với nền kinh tế Việt Nam sau mười mấy năm đàm phán. Nó đã mở ra nhiều cơ hội cũng như tạo ra những thách thức lớn cho các doanh nghiệp trong nước. Mặt khác, sự cạnh tranh và sự ảnh hưởng lẫn nhau ngày càng lớn giữa các doanh nghiệp khiến cho bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải tự tìm cho mình một phương hướng và cách thức hoạt động hiệu quả nhất. Nhà nước tạo ra môi trường còn các doanh nghiệp phải tạo cho mình một thị trường để hoạt động, ngoài ra các doanh nghiệp được phép cạnh tranh trong khuôn khổ luật định và được Nhà nước bảo vệ.

Trước sự tác động và ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới tới nền kinh tế Việt Nam nói chung và nền kinh tế của Hải Phòng nói riêng, trong năm qua, ban giám đốc Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh đã luôn cố gắng tìm ra những giải pháp để Công ty có thể trụ vững trên thị trường và tiếp tục phát triển. Công ty đã quan tâm đến việc xây dựng cơ cấu quản lý, tổ chức bộ máy kế toán sao cho phù hợp và đạt được hiệu quả trong công việc...

#### **2.3.1. Những ưu điểm:**

➤ Về bộ máy quản lý:

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh đã tổ chức bộ máy quản lý theo hình thức tập trung, gọn nhẹ, linh hoạt và hiệu quả. Công ty đã xác định quy chế làm việc rõ ràng, chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận trong công ty.

➤ Về bộ máy kế toán:

Trong phòng tài chính kế toán có sự phân chia công việc và phối hợp giữa các nhân viên góp phần làm giảm khối lượng công việc. Hệ thống kế toán của Công ty đã đi vào nề nếp, được tổ chức tương đối hoàn chỉnh, gọn nhẹ phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty, phản ánh đầy đủ nội dung hạch toán, đáp ứng yêu cầu công

tác quản lý. Mỗi nhân viên kế toán đều có tinh thần trách nhiệm cao, năm vững chính sách chế độ của Nhà nước cũng như nhiệm vụ của mình, làm việc có khoa học, có tinh thần tương trợ giúp đỡ lẫn nhau, tạo điều kiện cho mọi người có khả năng đi sâu tìm hiểu, nâng cao nghiệp vụ, phát huy hết khả năng, sức lực của mình.

➤ Về hệ thống chứng từ kế toán:

Sử dụng hệ thống chứng từ kế toán đảm bảo có các yếu tố đúng chế độ kế toán của bộ tài chính ban hành. Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán ban đầu đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, những thông tin về nghiệp vụ kế toán được ghi đầy đủ, chính xác vào chứng từ và có đầy đủ chữ ký của người có trách nhiệm, tạo điều kiện cho việc tìm kiếm, kiểm tra, đối chiếu khi cần thiết. Chứng từ sử dụng được luân chuyển theo đúng quy định, sau khi luân chuyển, các chứng từ được bảo quản, lưu trữ riêng biệt thành các tập theo thời gian và nội dung chứng từ tại phòng kế toán.

➤ Về hệ thống tài khoản:

Công ty áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất theo chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ – BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính và các thông tư hướng dẫn, sửa đổi, bổ sung. Bên cạnh đó, kế toán cũng chi tiết thêm các tài khoản cấp 2, cấp 3 phù hợp với yêu cầu quản lý của từng đối tượng.

➤ Về hình thức kế toán:

Hình thức kế toán áp dụng tại công ty là hình thức Nhật ký chung. Đây là hình thức đơn giản, gọn nhẹ, dễ theo dõi.

➤ Về tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh:

Hạch toán kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là một nội dung quan trọng trong công tác kế toán của Công ty. Bởi lẽ nó liên quan đến việc xác định kết quả, các khoản thu nhập thực tế và phân phối nộp ngân sách nhà nước, đồng thời nó phản ánh sự vận động của tài sản, tiền vốn của công ty trong lưu thông. Trên cơ sở đặc điểm của hàng hóa, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh bên cạnh việc cung cấp các thông tin cho các cơ quan chức năng như: cơ quan thuế, ngân hàng...

Cung cấp đầy đủ các thông tin cho lãnh đạo doanh nghiệp, giúp ban giám đốc doanh nghiệp có những quyết định về hoạt động kinh doanh tiêu thụ sản phẩm và chiến lược nắm bắt thị trường đúng đắn, hiệu quả.

Việc hạch toán kế toán tiêu thụ được bộ phận kế toán thực hiện đầy đủ, kịp thời, phù hợp với các nguyên tắc hạch toán doanh thu, chi phí theo chuẩn mực quy định.

Công tác xác định kết quả hoạt động kinh doanh là kế thừa và tổng hợp các kết quả của quá trình hạch toán doanh thu, chi phí. Việc kế toán tiêu thụ hợp lý đã làm cho công tác xác định kết quả kinh doanh cung cấp được những thông tin tương đối chính xác, kịp thời giúp cho nhà quản lý nắm bắt được tình hình tài chính của Công ty, tránh rơi vào tình trạng “lãi giả, lỗ thật”.

Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm cần phát huy, công tác kế toán của Công ty cũng không thể tránh khỏi những mặt còn tồn tại mà Công ty có khả năng cải tiến và hoàn thiện nhằm đáp ứng hơn nữa yêu cầu trong công tác quản lý, nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

### **2.3.2. Những mặt hạn chế:**

✓ Hiện nay, phòng kế toán của Công ty vẫn thực hiện công tác kế toán của mình bằng tay trên sổ sách giấy tờ với sự trợ giúp của Excel, vừa thủ công mà lại rất vất vả, đôi khi không đáp ứng được yêu cầu hạch toán cũng như cung cấp thông tin cho lãnh đạo.

✓ Công ty có số lượng các chủng loại mặt hàng sắt thép, vật liệu xây dựng là tương đối lớn nhưng việc mã hóa tên đối tượng hàng hóa chưa thực sự khoa học khiến cho việc hạch toán kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn, có thể dẫn đến nhầm lẫn.

✓ Các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty lại được hạch toán chung vào TK 642 (Chi phí quản lý doanh nghiệp). Điều này gây khó khăn cho nhà quản lý trong các quyết định cắt giảm và phân bổ chi phí sao cho phù hợp giữa các bộ phận. Đặc biệt là trong thời điểm hiện tại, khủng hoảng kinh tế ảnh hưởng rất lớn buộc các doanh nghiệp phải cắt giảm chi phí tới mức tối đa.

- ✓ Công ty bán hàng chủ yếu theo phương pháp bán buôn qua kho: giao hàng trực tiếp tại kho hoặc chuyển hàng theo hợp đồng. Nhưng khi chuyển hàng cho bên mua theo hợp đồng, lúc này hàng vẫn thuộc quyền sở hữu của Công ty nhưng kế toán không sử dụng tài khoản 157 – hàng gửi bán để phản ánh trị giá hàng xuất kho.
- ✓ Công ty chưa có chính sách về chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán phù hợp để kích thích việc tiêu thụ hàng hóa và đẩy nhanh công tác thu hồi nợ.
- ✓ Hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro. Mọi sự trì trệ trong công tác tiêu thụ hay giá cả tăng giảm đột biến đều có thể ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, kế toán không tiến hành trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- ✓ Công ty chưa trích lập quỹ dự phòng phải thu khó đòi.
- ✓ Công ty tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ. Theo phương pháp này, giá vốn hàng bán chỉ xác định được tại thời điểm cuối kỳ. Đây cũng là một khó khăn cho kế toán, công việc tập trung nhiều tại thời điểm cuối kỳ nên không tránh khỏi những sai sót, nhầm lẫn trong hạch toán. Do đó, doanh nghiệp nên có những biện pháp hợp lý để khắc phục tình trạng này.
- ✓ Hiện nay, Công ty chỉ áp dụng phương thức bán hàng trực tiếp, chưa đa dạng được phương thức tiêu thụ. Do đó doanh nghiệp nên bổ sung các phương thức tiêu thụ khác như bán hàng ký gửi qua đại lý... sao cho tối đa hóa được số lượng hàng tiêu thụ từ đó tối đa hóa lợi nhuận.
- ✓ Việc theo dõi chi tiết bán hàng tại Công ty còn nhiều hạn chế. Toàn bộ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được kế toán theo dõi tập trung qua tài khoản 511 gây ra những khó khăn cho ban lãnh đạo doanh nghiệp khi muốn xem xét doanh thu của từng loại để điều chỉnh các chính sách cho phù hợp. Do vậy, Công ty nên có sự thay đổi trong hạch toán chi tiết các khoản doanh thu này.

### **CHƯƠNG 3:**

## **MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI BÌNH MINH**

### **3.1. Phương hướng phát triển của công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh trong năm 2011 và những năm tiếp theo.**

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường hiện nay, nền kinh tế Việt Nam nói chung và Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh nói riêng phải luôn luôn tự vận động mình trong sự cạnh tranh gay gắt của các quy luật kinh tế, mặt khác phải luôn năng động, sáng tạo, nhạy bén, nắm bắt được xu thế của thị trường, không ngừng mở rộng quan hệ buôn bán, hợp tác phát triển, nâng cao chất lượng hàng hóa dịch vụ nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu thị trường. Do đó, việc lập kế hoạch phát triển cũng như lập các kế hoạch nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty là thực sự cần thiết.

Là một doanh nghiệp thương mại, Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh không ngừng mở rộng các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của mình. Trong năm tới, Công ty tiếp tục phát triển lĩnh vực kinh doanh sắt, thép và vật liệu xây dựng. Nhằm đáp ứng yêu cầu cao hơn của thị trường, Công ty sẽ mở thêm các chi nhánh và văn phòng đại diện tại các tỉnh có tiềm năng phát triển như: Hải Dương, Thái Bình... Trong tương lai, Công ty dự định đầu tư vào lĩnh vực bất động sản như kinh doanh nhà ở, cho thuê văn phòng... Đây là một lĩnh vực mới, đòi hỏi công ty phải có tiềm lực tài chính vững vàng và khả năng quản lý tốt đồng thời cũng là một thử thách lớn đối với doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, Công ty cũng có những kế hoạch nhằm nâng cao hiệu quả của công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh. Cụ thể như sau:

#### **➤ Kế hoạch đa dạng hóa mặt hàng:**

Việc thực hiện đa dạng hóa mặt hàng là một kế hoạch không thể thiếu được nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cụ thể là tăng chủng loại mặt hàng, nhằm tạo sự phù hợp với khách hàng và tạo điều kiện tiêu thụ nhiều hơn. Tăng chủng loại hàng

hóa là giải pháp đạt hiệu quả cao trong kinh doanh, việc đa dạng hàng hóa nghĩa là Công ty vừa duy trì những mặt hàng đang được thị trường chấp nhận vừa mở rộng thị trường mới để tiêu thụ hàng hóa. Đây cũng là hình thức mở rộng quy mô của đơn vị nhằm đạt mức lợi nhuận cao.

➤ **Kế hoạch mở rộng thị trường:**

Hiện nay, vấn đề Công ty cần quan tâm đến việc giảm tối thiểu lượng hàng tồn kho và tăng sản lượng tiêu thụ, nếu lượng hàng tồn kho lớn như hiện nay sẽ làm cho Công ty hoạt động không có hiệu quả. Công ty nên có một lực lượng cán bộ thị trường có đủ mạnh cả về chất lượng và số lượng.

Hiện tại Công ty chưa có phòng Marketing, việc nghiên cứu thị trường do phòng kinh doanh đảm nhiệm nên hiệu quả chưa cao, cán bộ nghiên cứu thị trường còn nhiều hạn chế trong việc nắm bắt nhu cầu thị trường và các chính sách bán hàng của đối thủ cạnh tranh. Công ty sẽ bổ sung thêm phòng Marketing đồng thời đào tạo, nâng cao trình độ cho nhân viên, có như thế mới phát huy hết tiềm năng của doanh nghiệp.

➤ **Kế hoạch tăng cường chất lượng hàng hóa, nâng cao sức cạnh tranh.**

Chất lượng của hàng hóa sẽ ảnh hưởng đến doanh thu, tới hiệu quả của doanh nghiệp, do đó hàng hóa phải đảm bảo đúng chất lượng. Những mặt hàng chủ yếu của Công ty là sắt thép và vật liệu xây dựng các loại. Đây là những mặt hàng luôn bị cạnh tranh gay gắt trên thị trường. Do đó, công tác quản lý chất lượng hàng hóa là hết sức quan trọng góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh...

### **3.2. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần và thương mại dịch vụ hàng hải Bình Minh.**

#### **3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện:**

Trong hoàn cảnh nền kinh tế thế giới là “một ngôi nhà chung”, xu hướng quốc tế hóa, thương mại hóa ngày càng được mở rộng và phát triển đã tạo nhiều cơ hội cũng như thách thức lớn cho hầu hết nền kinh tế các nước trên thế giới. Đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế thị trường luôn chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế, thì nền kinh tế của các nước luôn phải vận động trong một môi trường cạnh

tranh gay gắt. Với nền kinh tế mở, quán triệt phương châm “Việt Nam muốn làm bạn với các nước trên thế giới, hợp tác cùng có lợi trên cơ sở tôn trọng độc lập chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ, không can thiệp vào nội bộ của nhau”, nền kinh tế Việt Nam đã trở thành một bộ phận của nền kinh tế thế giới. Và từ tháng 11 năm 2007, khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO thì nền kinh tế Việt Nam đã thực sự “thay da đổi thịt”.

Tuy nhiên, để đáp ứng và tồn tại trên thị trường đòi hỏi mỗi cá nhân, mỗi doanh nghiệp không thể tự hài lòng với những gì đã đạt được. Muốn chiếm lĩnh được thị trường thì các doanh nghiệp nói chung, công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh nói riêng phải cạnh tranh hết sức gay gắt, mặt khác phải luôn năng động, sáng tạo, nhạy bén, nắm bắt được xu thế của thị trường, không ngừng mở rộng quan hệ buôn bán, hợp tác phát triển, nâng cao chất lượng hàng hóa dịch vụ nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu thị trường.

Để làm được điều đó, trước hết các doanh nghiệp phải không ngừng cải tiến, hoàn thiện công tác quản lý nhằm tối đa hóa lợi nhuận với mức chi phí thấp nhất. Trong các công cụ quản lý đó, kế toán là công cụ quản lý đặc biệt và đặc lực. Thông qua việc thu thập, ghi chép, xử lý tính toán, tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong hoạt động kinh doanh theo một hệ thống khoa học của kế toán: chứng từ, tài khoản, tính toán, tổng hợp, cân đối có thể cung cấp thông tin một cách đầy đủ, trung thực, kịp thời về tình hình tài sản và sự biến động của tài sản. Điều đó giúp cho nhà lãnh đạo đưa ra quyết định đúng đắn, mang lại hiệu quả kinh tế; đồng thời đưa ra cái nhìn tổng quan cho các nhà đầu tư về tình hình tài chính, triển vọng phát triển kinh doanh của doanh nghiệp để họ có thể đưa ra những quyết định đầu tư đúng đắn, kịp thời.

Bên cạnh đó, trong doanh nghiệp thương mại, quá trình tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp được đưa lên hàng đầu và là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trên thị trường.

Vì vậy, doanh nghiệp phải đổi mới và hoàn thiện công tác kế toán nói chung và công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh nói riêng sao cho phù hợp

với thực trạng kinh tế, yêu cầu quản lý để mang lại hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp.

### **3.2.2. Nguyên tắc hoàn thiện:**

Mục đích của việc hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là tạo hướng đi đúng đắn, đưa công tác kế toán đi vào nề nếp, giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả. Tuy nhiên, để hoàn thiện có tính khả thi thì phải dựa trên một số nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, tôn trọng chế độ kế toán. Việc tổ chức kế toán ở các đơn vị cụ thể được phép vận dụng và cải tiến chứ không bắt buộc phải dập khuôn hoàn toàn theo chế độ, nhưng trong khuôn khổ phải tôn trọng chế độ kế toán.

- Hoàn thiện phải trên cơ sở phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp, phù hợp với đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh, phải kết hợp hài hòa giữa lý thuyết và thực tế. Các doanh nghiệp bắt buộc phải áp dụng hệ thống chuẩn mực kế toán nhưng được quyền sửa đổi trong một phạm vi nhất định cho phù hợp với đặc điểm riêng của doanh nghiệp nhằm mang lại hiệu quả cao nhất.

- Hoàn thiện phải đáp ứng được thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý.

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tiết kiệm chi phí vì mục đích của doanh nghiệp là kinh doanh có lãi, đem lại hiệu quả cao.

### **3.3.3. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh :**

Qua thời gian tìm hiểu và thực tập tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh, được tiếp cận với thực tế công tác kế toán tại Công ty, em nhận thấy: về cơ bản công tác kế toán của Công ty đã tuân thủ đúng chế độ kế toán của Nhà nước và Bộ tài chính ban hành, đồng thời phù hợp với tình hình tài chính của Công ty. Tuy nhiên bên cạnh đó không thể tránh khỏi những mặt còn tồn tại, chưa tối ưu. Trên góc độ của một sinh viên, em xin đưa một số ý kiến nhỏ nhằm góp phần hoàn thiện hơn công tác kế toán tại Công ty.



❖ **Biện pháp 1: Hoàn thiện hình thức kế toán.**

Cùng với sự phát triển của khoa học công nghệ như hiện nay, Công ty nên áp dụng quy trình kế toán máy vào công tác kế toán để quá trình hạch toán đạt hiệu quả nhanh, chính xác hơn, giúp cho việc đối chiếu giữa các nghiệp vụ dễ dàng và giảm được rất nhiều số lượng sổ sách, hạn chế việc tính toán thủ công, nhằm nâng cao hiệu quả của công tác kế toán, đem lại những thông tin kịp thời, đầy đủ, chính xác cho ban giám đốc và các bộ phận sử dụng thông tin kế toán.

❖ **Biện pháp 2: Hoàn thiện việc mã hóa tên các mặt hàng tiêu thụ tại doanh nghiệp**

Do số lượng chủng loại mặt hàng mặt hàng sắt, thép, vật liệu xây dựng trong Công ty là khá lớn nên kế toán phải tổ chức thống kê, nghiên cứu và mã hóa các đối tượng hàng hóa cho khoa học hơn, tránh bị nhầm lẫn trong hạch toán.

Ví dụ: Mã TA0151 – Thép tấm cuộn TQ từ 5 ly đến 12 ly  $\times$  1500  $\times$  C

Mã TA0159 – Thép tấm cuộn TQ từ 6 ly đến 12 ly  $\times$  1500  $\times$  C

Khi mã hóa đối tượng hàng hóa như vậy, sẽ khiến cho việc hạch toán doanh thu, giá vốn sẽ không thể đảm bảo tính an toàn, chính xác. Kế toán có thể nhầm lẫn giữa các đối tượng hàng hóa với nhau, ảnh hưởng đến kết quả kiểm kê hàng hóa thực tế, có hàng hóa sẽ bị thừa ra, có hàng hóa sẽ bị thiếu hụt so với số liệu trên sổ kế toán, ảnh hưởng đến xác định kết quả kinh doanh.

❖ **Biện pháp 3: Hoàn thiện hạch toán tách biệt chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp**

Doanh nghiệp nên hạch toán riêng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Đây là hai khoản chi phí có ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, việc hạch toán rõ ràng hai loại chi phí này sẽ giúp công tác quản lý dễ dàng hơn, tránh đưa đến những quyết định sai lầm trong việc xác định và phân bổ chi phí cho các bộ phận.

❖ **Biện pháp 4: Hoàn thiện hạch toán tiêu thụ sản phẩm tại doanh nghiệp**

Công ty thực hiện phương thức bán hàng là chuyển hàng chờ chấp nhận. Theo thỏa thuận, đến thời điểm xác định, công ty sẽ vận chuyển hàng cho khách hàng đến

địa điểm đã quy định trong hợp đồng kinh tế. Như vậy, hàng xuất kho nhưng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Do đó, trong quá trình hạch toán, kế toán phải đưa TK 157- “Hàng gửi bán” để theo dõi trị giá hàng hóa xuất kho này.

Khi xuất kho chuyển hàng chờ chấp nhận, kế toán ghi:

Nợ TK 157

Có TK 156

Khi khách hàng nhận được hàng, chấp nhận lô hàng, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, kế toán mới được ghi nhận doanh thu và giá vốn cho lô hàng:

a) Nợ TK 632

Có TK 157

b) Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 5111

Có TK 3331

Ví dụ: Ngày 25/12, công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh xuất hàng chuyển cho công ty cổ phần sản xuất và thương mại Trường Phước. Theo thỏa thuận trong hợp đồng kinh tế đã ký kết ngày 06/12, Công ty sẽ giao hàng cho khách hàng tại Nam Định. Khi xuất lô hàng, kế toán sẽ phản ánh:

Nợ TK 157: 277.592.108

Có TK 156: 277.592.108

Khi khách hàng nhận được hàng, chấp nhận thanh toán, kế toán ghi:

Nợ TK 632: 277.592.108

Có TK 157: 277.592.108

Nợ TK 112: 300.254.859

Có TK 5111: 285.957.009

Có TK 3331: 14.297.850

❖ **Biện pháp 5: Hoàn thiện chính sách ưu đãi cho khách hàng**

Công ty nên có những chính sách ưu đãi với những khách hàng lớn, khách hàng thường xuyên, lâu năm. Có các chính sách về chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán hợp lý để thúc đẩy tiêu thụ và thu hồi công nợ. Cụ thể như sau:

Đối với những khách hàng mua hàng của doanh nghiệp với số lượng lớn thì doanh nghiệp sẽ tiến hành thực hiện chính sách chiết khấu thương mại. Tỷ lệ chiết khấu thương mại cụ thể sẽ phụ thuộc vào chính sách của doanh nghiệp và số lượng hàng đã bán.

Để đảm bảo khả năng thanh toán nhanh, doanh nghiệp nên có các chính sách chiết khấu thanh toán hợp lý, từ đó làm giảm các khoản phải thu đồng thời cũng làm giảm chi phí cho một đồng vốn của doanh nghiệp. Việc thu hồi nợ nhanh chóng giúp doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí vốn, cụ thể là lãi suất phải trả cho Ngân hàng theo ngày, tháng, quý...Hiện nay, mức lãi suất cho vay tại các Ngân hàng tương đối cao, ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, những chính sách ưu đãi hợp lý, linh hoạt trong bán hàng sẽ công cụ hữu hiệu cho việc thu hút khách hàng, tăng cường khả năng tiêu thụ hàng hóa, tăng lợi nhuận cho Công ty.

**❖ Biện pháp 6: Hoàn thiện công tác trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho tại doanh nghiệp.**

Hàng hóa của Công ty chịu sự chi phối rất lớn của từ sự biến động của thị trường thế giới cũng như trong nước. Mọi sự trì trệ trong công tác tiêu thụ hay giá cả tăng giảm đột biến đều có thể ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Kế toán nên trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, đó là điều cần thiết để đảm bảo tính ổn định cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho là việc tính trước để đưa vào chi phí sản xuất kinh doanh phần giá trị có khả năng bị giảm xuống thấp hơn so với giá trị đã ghi sổ của hàng tồn kho.

Việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho là biện pháp bù đắp các khoản thiệt hại thực tế xảy ra do vật tư, hàng hóa tồn kho bị giảm giá; đồng thời cũng để phản ánh giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhằm đưa ra một hình ảnh trung thực về tài sản của doanh nghiệp khi lập báo cáo tài chính cuối kỳ hạch toán.

Điều kiện lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

- Cuối niên độ kế toán (31/12), nếu giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhỏ hơn giá trị gốc thì phải lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho được thực hiện đối với từng loại hàng tồn kho.
- Việc ước tính giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho phải dựa trên bằng chứng tin cậy.

Tài khoản sử dụng: Để trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, kế toán sử dụng TK 159- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Kết cấu TK 159 như sau:

**Bên Nợ:** Giá trị dự phòng giảm giá hàng tồn kho được hoàn nhập ghi giảm giá vốn hàng bán trong kỳ.

**Bên Có:** Giá trị dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

**Số dư bên Có:** Giá trị dự phòng giảm giá hàng tồn kho hiện có cuối kỳ

Phương pháp xác định mức dự phòng:

Mức trích lập dự phòng được tính theo công thức sau:

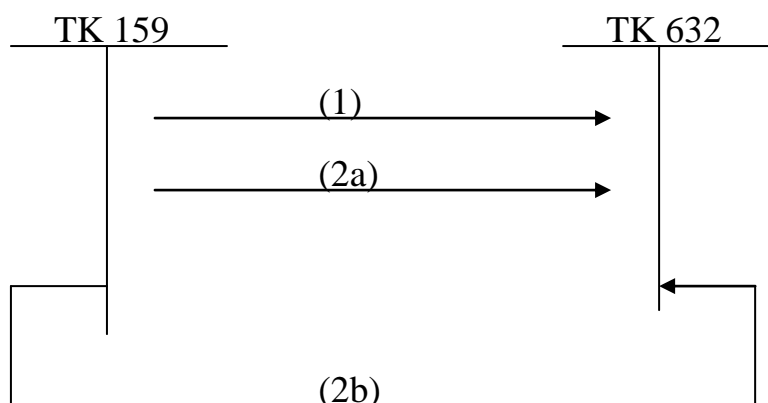
$$\begin{array}{l} \text{Mức dự phòng} \\ \text{cần lập cho} \\ \text{hàng tồn kho } i \\ \text{năm } N+1 \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lượng hàng} \\ \text{hóa } i \text{ tồn kho} \\ \text{tại thời điểm} \\ \text{ngày } 31/12/N \end{array} * \left( \begin{array}{l} \text{Giá gốc đơn vị} \\ \text{của hàng tồn} \\ \text{kho } i \text{ ghi sổ kế} \\ \text{toán ngày} \\ 31/12/N \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá trị thuần} \\ \text{đơn vị có thể} \\ \text{thực hiện được} \\ \text{của hàng tồn} \\ \text{kho} \end{array} \right)$$

Trong đó:

Giá gốc đơn vị của hàng tồn kho bao gồm giá mua, chi phí thu mua và chi phí liên quan trực tiếp khác theo quy định trong chuẩn mực kế toán số 02- Hàng tồn kho ban hành theo quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001.

Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong kỳ sản xuất kinh doanh bình thường trừ (-) chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu dùng chúng.

Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu:



(1): Cuối kỳ kế toán năm N (hoặc quý), khi lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lần đầu tiên:

Nợ TK 632- Giá vốn hàng bán

Có TK 159- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

2. Cuối kỳ kế toán năm N+1 (hoặc quý) tiếp theo:

(2a): Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán này lớn hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết thì doanh nghiệp phải trích lập thêm bằng số chênh lệch đó, ghi:

Nợ TK 632- Giá vốn hàng bán (chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho)

Có TK 159- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

(2b): Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán này nhỏ hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết thì doanh nghiệp phải hoàn nhập số chênh lệch đó, ghi:

Nợ TK 159- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Có TK 632- Giá vốn hàng bán (chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho)

Trong niên độ kế toán tiếp theo, với những hàng tồn kho đã lập dự phòng từ kỳ trước, nếu đã bán thì ngoài việc ghi nhận bút toán doanh thu, giá vốn, kế toán phải

hoàn nhập dự phòng đã lập cho số hàng tồn kho đó với giá trị đúng bằng với số dự phòng cần lập.

Chú ý:

- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập khi giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhỏ hơn giá gốc và được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trong kỳ.
- Việc đánh giá giá trị thuần đơn vị có thể thực hiện được của hàng tồn kho là một công việc ước tính đòi hỏi nhà quản lý phải dựa trên bằng chứng tin cậy thu thập được ở thời điểm ước tính, phải biết lựa chọn đánh giá chính xác và có chọn lọc sao cho giá trị ước tính phải hợp lý, xác thực.
- Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải đảm bảo tuân theo đúng quy định theo thông tư 228/2009/TT-BTC ngày 07/12/2009.

Ví dụ minh họa:

Ngày 31/12/2010, số lượng mặt hàng thép ống TA0122- Thép tấm TQ 10ly × 2000 × 12000 là 42.350 kg với đơn giá là 18.047 (đ/kg). Tại thời điểm này, giá trên thị trường chỉ có 16.982 (đ/kg).

Để đảm bảo tính ổn định cho hoạt động kinh doanh, Công ty nên tiến hành trích lập mức dự phòng giảm giá hàng tồn kho như sau:

$$\text{Mức trích lập} = 42.350 * (18.047 - 16.982) = 45.102.750 \text{ đ}$$

Kế toán ghi bút toán:

Nợ TK 632: 45.102.750

Có TK 159: 45.102.750

Việc trích lập dự phòng được thực hiện cho từng loại mặt hàng hóa mà doanh nghiệp xét thấy có sự biến động lớn gây ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Sau khi lập dự phòng cho từng mặt hàng thì kế toán sẽ tổng hợp vào bảng kê dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

**BẢNG KÊ DỰ PHÒNG GIẢM GIÁ HÀNG TỒN KHO**

Tên HH	Mã HH	ĐVT	Số lượng	ĐG ghi sổ	ĐG thực tế	Mức chênh lệch	Mức dự phòng
Thép tấm T10ly×2000×2000Q	TA 0122	kg	42.350	18.047	16.982	1.065	45.102.750
...	...	...	...	...	...	...	...
Cộng							

Trong kỳ nếu phát sinh tổn thất thực tế về hàng tồn kho như bị hư hỏng phải hủy bỏ..., căn cứ vào biên bản xử lý, kế toán ghi:

Nợ TK 159: phần tổn thất thực tế được trừ vào dự phòng

Có TK 152, 153, 155, 156...

**❖ Biện pháp 7: Hoàn thiện việc hạch toán chi tiết doanh thu bán hàng và doanh thu cung cấp dịch vụ.**

Toàn bộ doanh thu bán hàng và doanh thu cung cấp dịch vụ được kế toán hạch toán chung vào TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Theo đó, việc xem xét đánh giá doanh thu từng loại gặp rất nhiều khó khăn. Vì vậy, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sẽ được hạch toán chi tiết cho hai tài khoản là: TK5111- Doanh thu bán hàng hóa và TK5113- Doanh thu cung cấp dịch vụ. Kế toán theo dõi chi tiết doanh thu từng loại sau đó vào bảng tổng hợp chi tiết doanh thu.

Ví dụ:

- Ngày 11/12/2010 thu tiền vệ sinh sửa chữa container của công ty TNHH Đức Thịnh với tổng số tiền thanh toán bao gồm thuế GTGT 10% là: 28.094.000đ.
- Ngày 31/12/2010, Công ty bán thép đúc các loại cho công ty cổ phần xây dựng Nam Khánh theo hóa đơn GTGT 01784, cộng tiền hàng là 212.328.417đ, bao gồm cả VAT 5%, khách hàng chưa thanh toán.

Kế toán theo dõi số chi tiết doanh thu như sau:

Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18 Nguyễn Trãi- Ngô Quyền- Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC của Bộ trưởng  
BTC

**SỔ CHI TIẾT**

Tài khoản: 5113

Tên đối tượng: Doanh thu cung cấp dịch vụ

Đơn vị tính: Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ					
		Phát sinh trong kỳ					
		...					
PT275	11/12/2010	Thu tiền vệ sinh sửa chữa container của công ty TNHH Đức Thịnh	1111		25.540.000		756.154.203
		...					
GBC 178	29/12/2010	Thu tiền vệ sinh và sửa chữa container của Cty CP Hà Linh	1121		15.700.000		1.012.532.187
PKT 126	31/12/2010	Kết chuyển doanh thu cung cấp dịch vụ	911	1.012.532.187			
		<b>Cộng phát sinh</b>		<b>1.012.532.187</b>	<b>1.012.532.187</b>		
		<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Người ghi sổ  
(Đã ký)



Công ty CP TM & DV HH Bình Minh  
Số 18 Nguyễn Trãi- Ngô Quyền- Hải Phòng

Mẫu S03b-DN  
Ban hành theo QĐ/2006/QĐ-BTC của  
Bộ trưởng BTC

## SỔ CHI TIẾT

Tài khoản: 5111

Tên đối tượng: Doanh thu bán hàng hóa

Đơn vị tính: Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ					
		Phát sinh trong kỳ					
		...					
HD01784	31/12/2010	Bán thép thức cho công ty cổ phần xây dựng Nam Khánh	131		202.217.540	13.553.951.985	
PKT 126	31/12/2010	Kết chuyển doanh thu bán hàng hóa	911	13.553.951.985			
		<b>Cộng phát sinh</b>		<b>13.553.951.985</b>	<b>13.553.951.985</b>		
		<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Giám đốc  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Người ghi sổ  
(Đã ký)

## **KẾT LUẬN**

Xu thế hội nhập mở ra một thị trường rộng lớn cùng với nhiều cơ hội mà các doanh nghiệp có thể nắm bắt để thành công, đồng thời cũng tạo ra cho doanh nghiệp một môi trường cạnh tranh rộng rãi hơn và gay gắt hơn. Trong điều kiện đó, kế toán được các doanh nghiệp sử dụng như một công cụ khoa học để tiếp cận một cách khách quan, phản ánh chính xác các thông tin kinh tế, sự biến động về tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp, từ đó đưa ra các phương án kinh doanh phù hợp với nguồn lực của doanh nghiệp và thích ứng với môi trường kinh doanh. Trong đó, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là một khâu quan trọng, góp phần không nhỏ vào sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Qua quá trình thực tập tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh, được tiếp cận, tìm hiểu về thực tế công tác kế toán, với sự giúp đỡ của các cô chú cán bộ trong Công ty và sự hướng dẫn tận tình của cô giáo- thạc sĩ **Nguyễn Thị My**, em đã hoàn thành xong bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài: “Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh”.

Tuy nhiên, do thời gian thực tập không nhiều, cộng với sự hạn chế về năng lực, trình độ kiến thức, nhận thức nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót, hạn chế. Em rất mong nhận được sự nhận xét, góp ý của cô giáo- thạc sĩ **Nguyễn Thị My** - giáo viên trực tiếp hướng dẫn cùng với sự giúp đỡ, chỉ bảo của các thầy cô trong khoa Quản Trị Kinh Doanh để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

Hải Phòng, ngày 20 tháng 6 năm 2011

*Sinh viên*

**Phạm Thị Trang**

## **Tài liệu tham khảo**

1. Kế toán tài chính – Nhà xuất bản tài chính Hà Nội
2. Chế độ kế toán doanh nghiệp – Bộ Tài Chính ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC  
Quyển 1: Hệ thống tài khoản kế toán  
Quyển 2: Báo cáo tài chính, chứng từ và sổ kế toán, sơ đồ kế toán.
3. Hệ thống báo cáo sổ sách kế toán của công ty cổ phần thương mại và dịch vụ hàng hải Bình Minh.
4. Chuẩn mực số 14 “Doanh thu và thu nhập khác” trong hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam.
5. Các trang web: Webketoan.com, Danketoan.com...