

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



ISO 9001:2008

ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

**TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM
XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ CHO TỪNG
HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG**

Chủ nhiệm đề tài: Bùi Thị Bích Nguyệt

HẢI PHÒNG – 2014

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



ISO 9001:2008

**TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM
XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ CHO TỪNG
HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG**

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

**Chủ nhiệm đề tài: Bùi Thị Bích Nguyệt
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Phạm Văn Tường**

HẢI PHÒNG - 2014

LỜI CAM ĐOAN

Tên em là: Bùi Thị Bích Nguyệt.

Sinh viên lớp: QT1404K.

Ngành: Kế toán – Kiểm toán.

Khoa: Quản trị kinh doanh.

Trường: Đại học Dân lập Hải Phòng.

Em xin cam đoan như sau :

1. Những số liệu, tài liệu trong báo cáo được thu thập một cách trung thực
2. Các kết quả của báo cáo chưa có ai nghiên cứu, công bố và chưa từng được áp dụng vào thực tế.

Vậy em xin cam đoan những nội dung trình bày trên chính xác và trung thực. Nếu có sai sót em xin chịu trách nhiệm trước Khoa quản trị kinh doanh và trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Hải Phòng, ngày 29 tháng 07 năm 2014

Người cam đoan

Bùi Thị Bích Nguyệt

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành đề tài nghiên cứu này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến: Các thầy, cô giáo trường Đại học Dân lập Hải Phòng - những người đã cho em nền tảng kiến thức, tận tình chỉ bảo những kinh nghiệm thực tế để em hoàn thành thật tốt đề tài nghiên cứu khoa học và tự tin bước vào nghề.

Thầy giáo - Ths. Phạm Văn Tường đã hết lòng hỗ trợ và giúp đỡ em từ khâu chọn đề tài, cách thức tiếp cận thực tiễn tại đơn vị thực tập cho đến khi hoàn thành đề tài nghiên cứu khoa học này.

Ban lãnh đạo, các cô, các bác, các anh, chị trong công ty, đặc biệt các cô, các bác, anh, chị trong phòng kế toán đã giúp em hiểu được thực tế công tác kế toán nói chung và công tác kế toán hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại công ty nói riêng. Điều đó đã giúp em vận dụng được những kiến thức lý thuyết đã học vào trong bối cảnh thực tế tại doanh nghiệp, mà cụ thể ở đây là doanh nghiệp đóng tàu. Quá trình thực tập đã cung cấp cho em những kinh nghiệm và kỹ năng quý báu, cần thiết của một kế toán trong tương lai.

Với niềm tin tưởng vào tương lai, sự nỗ lực hết mình không ngừng học hỏi của bản thân cùng với kiến thức và sự giúp đỡ nhiệt tình của thầy giáo hướng dẫn **Thạc sỹ Phạm Văn Tường**, các thầy cô, các cô, các bác và các anh chị kế toán đi trước, em xin hứa sẽ trở thành một kế toán viên giỏi và có những bước phát triển hơn nữa cho nghề nghiệp mà em đã chọn, để tự hào góp vào bảng thành tích chung của sinh viên Đại học Dân Lập Hải Phòng.

Cuối cùng, em chúc thầy cô cùng các cô, bác làm việc tại Công ty TNHH Hàng Giang dồi dào sức khỏe, thành công, hạnh phúc trong cuộc sống.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải phòng, ngày 29 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

Bùi Thị Bích Nguyệt

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

<i>STT</i>	<i>Kí hiệu viết tắt</i>	<i>Nguyên nghĩa</i>
1	Công ty TNHH	Công ty trách nhiệm hữu hạn
2	DN	Doanh nghiệp
3	HĐKT	Hợp đồng kinh tế
4	HĐ	Hóa đơn
5	GTGT	Giá trị gia tăng
6	GVHB	Giá vốn hàng bán
7	DT	Doanh thu
8	CP	Chi phí
9	CK	Chiết khấu
10	CKTM	Chiết khấu thương mại
11	TSCĐ	Tài sản cố định
12	Bt	Bút toán
13	NKC	Nhật ký chung
14	SC	Sổ cái
15	CD	Cân đối
16	SPS	Số phát sinh
17	BCTC	Báo cáo tài chính
18	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
19	LNST	Lợi nhuận sau thuế
20	K/c	Kết chuyển
21	BH	Bán hàng
22	KLTN	Khoá luận tốt nghiệp

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

LỜI MỞ ĐẦU 1

Chương 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP DỊCH VỤ..... 3

1.1. Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp.3

1.1.1. Các khái niệm liên quan đến bán hàng và xác định kết quả bán hàng..... 3

1.1.1.1. Khái niệm về bán hàng..... 3

hàng. 3

1.1.1.2. Khái niệm về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ..... 3

1.1.1.3. Khái niệm về các khoản giảm trừ doanh thu. 4

1.1.1.4. Khái niệm về Giá vốn hàng bán..... 4

1.1.1.5. Khái niệm về xác định kết quả bán hàng. 5

1.1.2. Mối quan hệ về bán hàng và xác định kết quả bán hàng. 5

1.1.3. Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng..... 5

1.1.4. Yêu cầu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng..... 6

1.2. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp. 7

1.2.1. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức trực tiếp..... 7

1.2.2. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận. 10

1.2.3. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức bán hàng đại lý ký gửi..... 12

1.2.3.1. Hạch toán tại đơn vị giao đại lý (chủ hàng)..... 13

1.2.3.2. Hạch toán tại đơn vị nhận bán hàng đại lý, ký gửi. 14

1.2.4. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức trả chậm, trả góp..... 15

1.2.5. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự. 16

1.2.6. Hạch toán tiêu thụ nội bộ 19

1.2.6.1. Hạch toán tại đơn vị cấp trên	19
1.2.6.2. Hạch toán tại cơ sở phụ thuộc.....	20
1.2.6.3. Các trường hợp được coi là tiêu thụ nội bộ khác.....	21
1.2.7. Hạch toán bán hàng theo phương thức giao tay ba.....	22
1.2.7.1. Hạch toán bán hàng vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán.....	22
1.2.7.2. Hạch toán bán hàng chuyển thẳng có tham gia thanh toán.....	23
1.3. Tổ chức sổ sách kế toán sử dụng trong tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	24
Chương 2: MÔ TẢ VÀ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG	25
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Hằng Giang.	25
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.	25
2.1.2. Lĩnh vực hoạt động của công ty.....	25
2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của công	26
2.1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán.....	27
2.1.4.1. Mô hình tổ chức kế toán.....	27
2.1.4.2. Hình thức và chế độ kế toán áp dụng.....	28
2.1.4.3. Trình tự kế toán ghi sổ theo hình thức nhật ký chung.	29
2.1.4.4. Quy trình hạch toán.....	29
2.2. Thực trạng tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Hằng	30
2.2.1. Chứng từ kế toán sử dụng.	31
2.2.2. Tài khoản và sổ sách kế toán sử dụng.....	31
Chương 3: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG.....	51
3.1. Nhận xét chung về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Hằng Giang.....	51

3.1.1 Những kết quả đạt được.	51
3.1.1.1. Về tổ chức kế toán.....	51
3.1.1.2. Về hình thức kế toán.	52
3.1.1.3. Về hệ thống sổ, chứng từ kế toán.....	52
3.1.1.4. Về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.	52
3.1.2. Những tồn tại trong công tác kế toán tại công ty TNHH Hằng Giang	53
3.2. Nguyên tắc của việc hoàn thiện:	53
3.3. Một số giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả chính xác kết quả từng hoạt động tại công ty TNHH Hằng Giang.	54
3.3.1. Giải pháp 1: Tiến hành mở thêm sổ chi tiết về doanh thu bán hàng và giá vốn hàng bán.	54
3.3.2. Giải pháp 2: Tiến hành việc áp dụng chính sách marketing trong công tác bán hàng.	56
3.3.3. Giải pháp 3: Áp dụng thêm phương thức bán hàng. Error! Bookmark not defined.	
KẾT LUẬN	57
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	58

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Đối với các doanh nghiệp bán hàng là khâu cuối cùng trong khâu sản xuất kinh doanh nên nó quyết định sự thành bại của doanh nghiệp. Mọi hoạt động công tác khác đều nhằm mục đích là bán được hàng hoá và chỉ có bán hàng mới thực hiện được mục tiêu trước mắt đó là lợi nhuận, bởi vì lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra từ khâu bán hàng, hàng hoá chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ, vòng chu chuyển vốn của doanh nghiệp được hoàn thành và tiếp tục vòng mới, doanh nghiệp tiếp tục đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy hoạt động bán hàng là hoạt động nghiệp vụ cơ bản nhất, nó chi phối và quyết định các nghiệp vụ khác của doanh nghiệp.

Nếu khâu bán được tổ chức tốt, hàng hoá bán ra được nhiều sẽ làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên và ngược lại. Tổ chức tốt khâu bán hàng làm tăng lượng hàng hoá bán ra, tăng khả năng thu hồi vốn nhanh, từ đó làm tăng vòng quay của vốn lưu động cho phép tiết kiệm một khoản vốn đầu tư sản xuất kinh doanh hàng hoá khác, hoặc cho phép mở rộng quy mô kinh doanh hàng hoá của doanh nghiệp.

Tóm lại, trước những biến động của nền kinh tế hiện nay, các doanh nghiệp phải luôn luôn cố gắng tìm cách đổi mới chế độ quản lý hoạt động bán hàng sao cho phù hợp nhất với sự biến động trên thương trường, để hoạt động này có thể đem lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng hoạt động, cùng vốn kiến thức đã được học ở trường, những hiểu biết thu thập được trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Hằng Giang em đã mạnh dạn đi sâu vào tìm hiểu và lựa chọn đề tài: “*Tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại Công ty TNHH Hằng Giang*” làm đề tài nghiên cứu của mình.

2. Mục đích nghiên cứu.

- Nghiên cứu lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động.

- Mô tả và phân tích thực trạng tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Hằng Giang.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại công ty công ty TNHH Hằng Giang.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu: Công tác hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại Công ty TNHH Hằng Giang.

Phạm vi nghiên cứu:

- Về không gian: Tại Công ty TNHH Hằng Giang.

- Về thời gian: từ 10/04/2014 đến 31/07/2014.

- Về dữ liệu nghiên cứu được thu thập vào năm 2013 từ phòng kế toán của Công ty TNHH Hằng Giang.

4. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp trực quan.

- Phương pháp nghiên cứu tài liệu kế thừa thành tựu.

- Phương pháp phân tích, tổng hợp.

- Các phương pháp kế toán.

5. Kết cấu của đề tài:

Ngoài lời mở đầu và kết luận, đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp dịch vụ.

Chương 2: Mô tả và phân tích thực trạng tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Hằng Giang.

Chương 3: Các giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại công ty TNHH Hằng Giang.

Chương 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP DỊCH VỤ

1.1. Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp.

1.1.1. Các khái niệm liên quan đến bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

1.1.1.1. Khái niệm về bán hàng.

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

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

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

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

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

Khi hàng hoá được giao cho người mua và người bán đã hoặc sẽ thu được tiền thì khi đó quá trình bán hàng mới hoàn tất. Quá trình này diễn ra nhanh hay chậm, đơn giản hay phức tạp có mối quan hệ chặt chẽ với các phương thức bán hàng (KLTN Hoàn thiện tổ chức bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần thương mại Hoà Dung, 2012) [6].

1.1.1.2. Khái niệm về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Theo chuẩn mực kế toán số 14 – “Doanh thu và thu nhập khác” (*Ban hành và công bố theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính*)(Bộ tài chính, 2009) [1].

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

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

1.1.1.3. Khái niệm về các khoản giảm trừ doanh thu.

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

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

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

Thuế xuất khẩu: Được đánh vào tất cả các mặt hàng, dịch vụ trao đổi với nước ngoài, khi xuất khẩu ra khỏi biên giới Việt Nam.

Thuế tiêu thụ đặc biệt: là loại thuế được đánh vào DT của các DN sản xuất, kinh doanh, nhập khẩu những mặt hàng, dịch vụ mà Nhà nước không khuyến khích sản xuất, tiêu dùng như: hàng xa xỉ, rượu, bia, thuốc lá, ...

Thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp: Được tính trên giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng. Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu đã xác định trong kỳ.

⇒ *Doanh thu thuần*: Số chênh lệch giữa tổng doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu

1.1.1.4. Khái niệm về Giá vốn hàng bán.

Theo chuẩn mực kế toán số 01 – “Chuẩn mực chung” (*Ban hành và công bố theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 của Bộ trưởng Bộ Tài chính*) (Bộ tài chính, 2009) [1].

Chi phí: Là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

Giá vốn hàng bán: Là trị giá hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ.

- Đối với thành phẩm, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ giá vốn hàng bán là giá thành sản phẩm hay chi phí sản xuất.

- Đối với hàng hóa tiêu thụ giá vốn hàng bán bao gồm trị giá mua hàng của hàng đã tiêu thụ cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng đã tiêu thụ.

1.1.1.5. Khái niệm về xác định kết quả bán hàng.

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra và thu nhập kinh doanh đã thu về trong kỳ. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ. Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào từng đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

1.1.2. Mối quan hệ về bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Bán hàng là khâu cuối cùng của trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp còn xác định kết quả kinh doanh là căn cứ quan trọng để đơn vị quyết định tiêu thụ hàng hoá nữa hay không. Do đó có thể nói giữa bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có mối quan hệ mật thiết. Kết quả bán hàng là mục đích cuối cùng của doanh nghiệp còn bán hàng là phương tiện trực tiếp để đạt được mục đích đó.

1.1.3. Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Quản lý điều hành hoạt động kinh doanh là một lĩnh vực khó khăn, phức tạp đòi hỏi nhà quản trị phải biết phối hợp đồng bộ và sử dụng có hiệu quả các công cụ quản lý trong đó có công cụ kế toán. Thông qua việc hạch toán bán hàng, các nhà quản trị có thể biết được những số liệu tổng hợp, chi tiết về quá

trình tiêu thụ hàng hoá một cách chính xác đầy đủ như: Khối lượng tiêu thụ, doanh thu bán hàng, lợi nhuận... Đó cũng là cơ sở tin cậy giúp cho việc ra các quyết định kinh doanh cũng như có biện pháp khắc phục tồn tại, nâng cao hiệu quả của công tác quản lý bán hàng. Đồng thời kế toán bán hàng còn giúp nhà quản trị đánh giá được tình hình thực hiện mục tiêu và nhiệm vụ, kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận.

Muốn vậy, công tác kế toán bán hàng phải được tổ chức thực sự khoa học. Mỗi khâu trong bộ phận quản lý bán hàng phải được sắp xếp đúng đắn, phù hợp với đặc điểm kinh tế của doanh nghiệp và tình hình thực hiện kế hoạch trong từng kì.

Hệ thống tổ chức hạch toán bán hàng khoa học, chặt chẽ sẽ quyết định hiệu quả của công tác quản lý bán hàng. Từ đó giúp đem lại kết quả cao trong hoạt động kinh doanh, thúc đẩy doanh nghiệp phát triển (KLTN Hoàn thiện tổ chức bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần thương mại Hoà Dung, 2012) [6].

1.1.4. Yêu cầu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Như đã khẳng định, bán hàng và xác định kết quả bán hàng có ý nghĩa sống còn đối với doanh nghiệp. Kế toán trong các doanh nghiệp với tư cách là một công cụ quản lý kinh tế, thu nhận xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản và sự vận động của tài sản đó trong doanh nghiệp nhằm kiểm tra, giám sát toàn bộ hoạt động kinh tế, tài chính của doanh nghiệp, có vai trò quan trọng trong việc phục vụ quản lý bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp đó. Quản lý bán hàng là quản lý kế hoạch và thực hiện kế hoạch tiêu thụ đối với từng thời kỳ, từng khách hàng, từng hợp đồng kinh tế .

Yêu cầu đối với kế toán bán hàng là phải giám sát chặt chẽ hàng hoá tiêu thụ trên tất cả các phương diện: số lượng, chất lượng... Tránh hiện tượng mát mát hư hỏng hoặc tham ô lãng phí, kiểm tra tính hợp lý của các khoản chi phí đồng thời phân bổ chính xác cho đúng hàng bán để xác định kết quả kinh doanh.

Phải quản lý chặt chẽ tình hình thanh toán của khách hàng yêu cầu thanh toán đúng hình thức và thời gian tránh mất mát ứ đọng vốn.

1.2. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp.

1.2.1. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức trực tiếp.

Là phương thức giao hàng trực tiếp cho người mua tại kho, tại quầy hay tại phân xưởng sản xuất của doanh nghiệp. Sau khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào HĐ bán hàng thì số hàng đã bàn giao được chính thức coi là tiêu thụ (Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4].

- Khi xuất sản phẩm hàng hóa hau thực hiện các lao vụ dịch vụ với khách hàng, kế toán ghi các bút toán sau:

+ Phản ánh trị giá vốn hàng xuất bán:

NợTK 632: GVHB

Có TK 155: Xuất kho thành phẩm

Có TK 154: Xuất trực tiếp tại phân xưởng không qua kho

+ Phản ánh tổng giá thanh toán của hàng tiêu thụ:

Nợ TK 111,112: Tổng giá thanh toán đã thu bằng tiền

Nợ TK 131: Tổng giá thanh toán bán chịu cho KH

Có TK 511: Doanh thu bán hàng (chưa có thuế GTGT)

Có TK 3331(33311): Thuế GTGT đầu ra phải nộp

- Khi khách hàng thanh toán tiền hàng (trong trường hợp bán chịu):

+ Nếu thu bằng tiền:

Nợ TK 111,112

Có TK 131

+ Nếu thu bằng vật tu, hàng hóa:

Nợ TK 621,627,641...: hàng nhận về xuất thẳng

Nợ TK 152,153,156...: hàng nhận về nhập kho

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào của số hàng nhận về

Có TK 131: số nợ đã thu được

- Trường hợp KH được CKTT, số CK đã chấp thuận cho KH được tính vào CP hoạt động tài chính:

Nợ TK 635: Tổng số CK khách hàng được hưởng

Có TK111,112: Xuất tiền trả cho người mua

Có TK 131: Trừ vào số tiền phải thu của người mua

Có TK 3388: Số CK chấp nhận nhưng chưa thanh toán

- Trường hợp phát sinh các khoản CKTM, giảm giá hàng bán, kế toán ghi như sau:

Nợ TK 521: CKTM cho khách hàng

Nợ TK 532: Số giảm giá hàng bán KH được hưởng

Nợ TK 3331(33311): Thuế GTGT trả lại cho khách tương ứng

Có TK 111,112: Xuất tiền trả cho người mua

Có TK 131: Trừ vào số tiền phải thu ở người mua

Có TK 338(3388): Số CKTM, giảm giá đã chấp nhận nhưng chưa thanh toán.

- Trong quá trình tiêu thụ hàng bán, có thể phát sinh trường hợp hàng tiêu thụ bị người mua trả lại do hàng hóa không đúng quy cách, phẩm chất hoặc do vi phạm các cam kết theo hợp đồng. Nếu trong kỳ DN đã viết các HĐ bán hàng và đã thu tiền hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng thì chưa được ghi nhận DT mà chỉ ghi nhận số tiền đặt trước của người mua. Kế toán ghi các bút toán sau:

+ Phản ánh GVHB bị trả lại:

NợTK155: Nhập kho thành phẩm

Nợ TK 157: Gửi tại kho người mua

Nợ TK 138: Giá trị chờ xử lý

Có TK 632: Giá vốn hàng bán bị trả lại

+ Đồng thời phản ánh giá thanh toán của số hàng bị trả lại:

Nợ TK 531: DT hàng bán bị trả lại

NợTK3331(33311): Thuế GTGT trả lại tương ứng với DT

Có TK 111,112: Xuất tiền trả cho người mua

Có TK 131: Trừ vào số phải thu của khách hàng

+ Phản ánh các chi phí liên quan đến hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 641: Tính vào CP bán hàng

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào nếu có

Có TK 111,112,331: giá thanh toán

- Cuối kỳ kế toán k/c toàn bộ các khoản CKTM, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại vào doanh thu bán hàng trong kỳ:

NợTK 511: Ghi giảm doanh thu tiêu thụ

Có TK 521: K/c CKTM

Có TK 531: K/c doanh thu hàng bán bị trả lại

Có TK 532: K/c số giảm giá hàng bán

- Đồng thời kết chuyển doanh thu thuần về tiêu thụ

Nợ TK 511: K/c doanh thu thuần về tiêu thụ

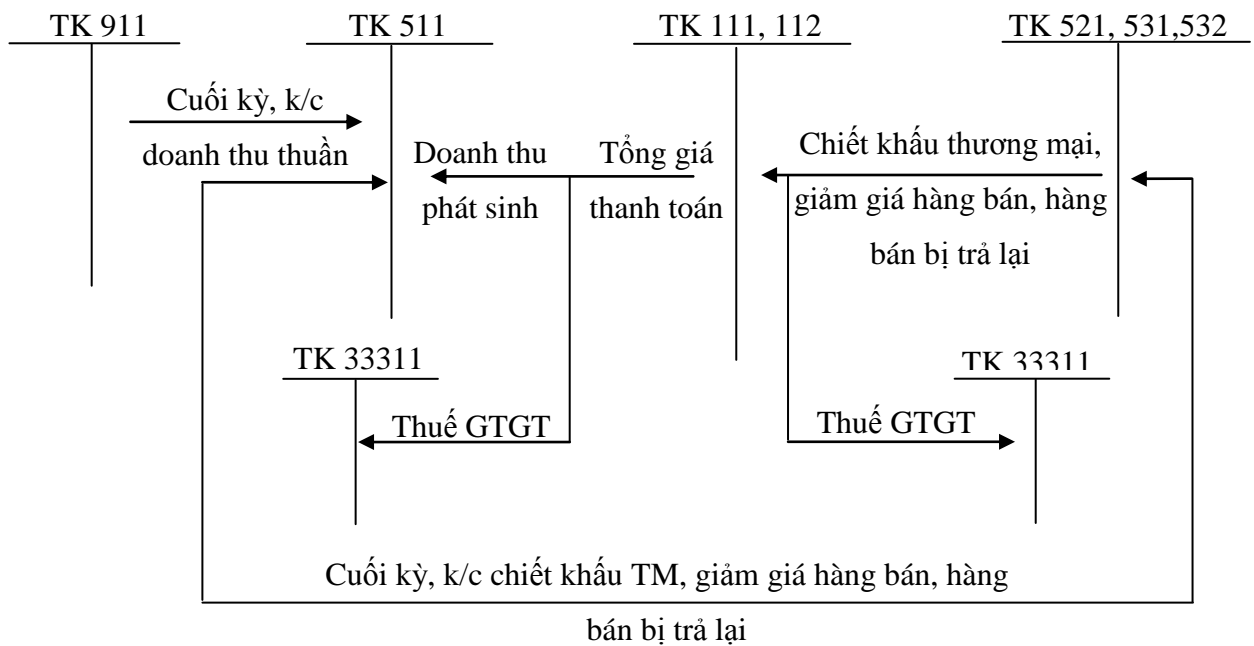
Có TK 911: Xácđịnh kết quả kinh doanh

- K/c GVHB trừ vào kết quả

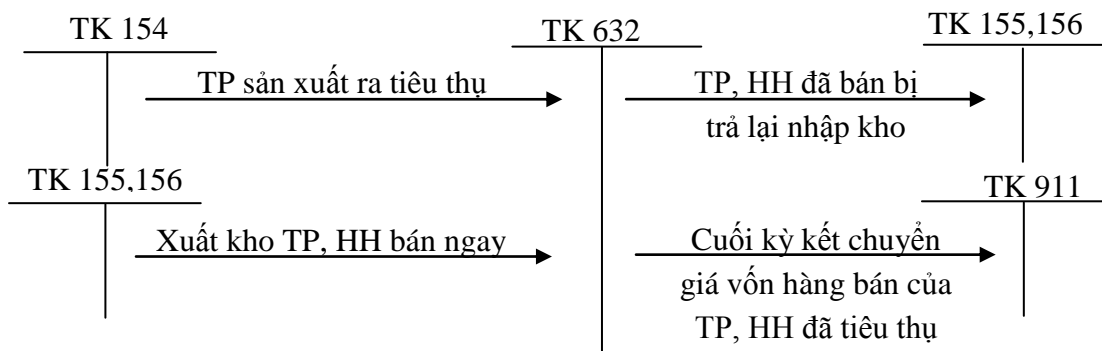
NợTK911

Có TK632

(Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4]



Sơ đồ 01: Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức trực tiếp



Sơ đồ 02: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức trực tiếp

1.2.2. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận.

Căn cứ vào hợp đồng đã ký, đến ngày giao hàng, DN sẽ xuất kho để chuyển hàng cho bên mua bằng phương tiện của mình hoặc đi thuê ngoài đến địa điểm đã ghi trong hợp đồng, CP vận chuyển này do bên nào chịu tùy thuộc vào sự thoả thuận của hai bên và được ghi trong HĐKT. Hàng gửi đi vẫn thuộc quyền sở hữu của DN, khi người mua thông báo đã được nhận hàng và chấp nhận thanh toán thì số hàng đó được coi là tiêu thụ, doanh nghiệp hạch toán và doanh thu (Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4].

- Khi xuất sản phẩm chuyển đến cho bên mua, do hàng vẫn thuộc sở hữu của DN nên kế toán ghi tăng lượng hàng hóa gửi bán theo trị giá vốn thực tế:

NợTK 157: Giá thành công xưởng thực tế của hàng gửi bán

Có TK 154: Xuất trực tiếp tại phân xưởng

Có TK155: Xuất trực tiếp tại kho thành phẩm

- Giá trị lao vụ, dịch vụ hoàn thành bàn giao cho khách hàng:

NợTK 157: Giá thành lao vụ, dịch vụ chờ chấp nhận

Có TK 154: Giá thành sản xuất thực tế

- Khi chuyển hàng đi được bên mua kiểm nhận, chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán 1 phần hoặc toàn bộ, kế toán ghi các bút toán sau:

+ Phản ánh giá bán của hàng được chấp nhận:

Nợ TK 131,111,112...: Tổng giá thanh toán

Có TK 511: DT tiêu thụ của số hàng được chấp nhận

Có TK 33331: Thuế GTGT phải nộp của hàng tiêu thụ

+ Phản ánh giá vốn của hàng được chấp nhận:

NợTK 632: Tập hợp GVHB

Có TK 157: Giá vốn của hàng được chấp nhận

- Số hàng gửi đi bán bị từ chối chưa được xác nhận là tiêu thụ:

NợTK 155,152: Nếu nhập kho thành phẩm

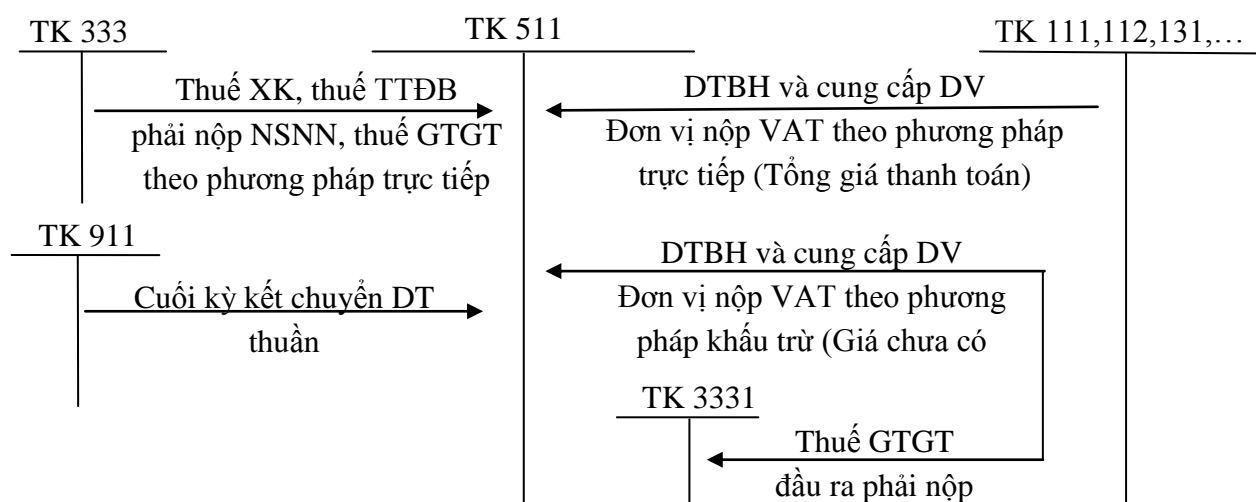
NợTK 138(1388),334: Giá trị hư hỏng cá nhân bồi thường

NợTK 138(1381): Giá trị sản phẩm hỏng chờ xử lý

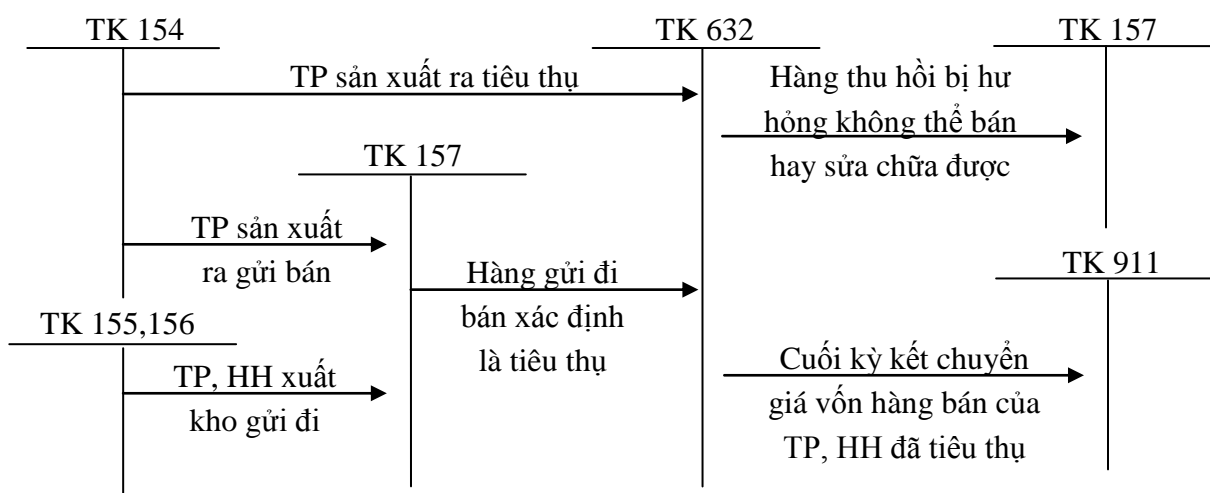
Có TK 157: Trị giá vốn của hàng bị trả lại

- Các trường hợp hàng đã coi là tiêu thụ bị trả lại, giảm giá hàng bán, CKTM, CKTT phát sinh (nếu có) đều hạch toán giống như phương thức tiêu thụ trực tiếp.

(Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4]



Sơ đồ 03: Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận



Sơ đồ 04: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận

1.2.3. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức bán hàng đại lý ký gửi.

Là phương thức bán hàng mà bên chủ hàng (gọi là bên giao đại lý) xuất hàng cho bên nhận đại lý (bên đại lý) để bán, bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng nếu bên đại lý bán hàng theo đúng giá quy định

của chủ hàng hoặc hưởng phần chênh lệch giá nếu đại lý bán hàng theo giá đại lý (Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4].

Theo chế độ quy định, bên giao đại lý khi xuất hàng hóa chuyên giao cho các cơ sở nhận làm đại lý bán đúng giá, căn cứ vào phương thức tổ chức kinh doanh và tổ chức hạch toán, bên giao đại lý có thể sử dụng 1 trong 2 HĐ chứng từ: Sử dụng HĐ GTGT hoặc HĐ bán hàng làm căn cứ thanh toán và kê khai nộp thuế GTGT ở từng đơn vị và từng khâu độc lập với nhau:

Theo cách này, bên giao đại lý hạch toán giống như trường hợp tiêu thụ trực tiếp đã trình bày ở mục (1.2.1).

- Sử dụng phiếu xuất hàng gửi bán đại lý kèm theo lệnh điều động nội bộ: Theo cách này, cơ sở bán hàng đại lý ký gửi khi bán hàng phải lập HĐ theo quy định, đồng thời lập bảng kê hàng hóa bán ra (Mẫu 02/GTGT) gửi về cơ sở có hàng hóa gửi bán đại lý để lập HĐ GTGT (hoặc HĐ bán hàng) cho hàng hóa tiêu thụ thực tế (Giáo trình kế toán thương mại dịch vụ, 2007) [5].

1.2.3.1. Hạch toán tại đơn vị giao đại lý (chủ hàng).

- Khi xuất hàng giao cho các cơ sở đại lý, ký gửi, kế toán phải lập PXX hàng gửi bán đại lý. Căn cứ vào PXX hàng gửi bán đại lý, kế toán phản ánh giá vốn hàng chuyển giao cho cơ sở nhận làm đại lý hay nhận bán hàng ký gửi:

Nợ TK157

Có TK155,154

- Khi nhận bảng kê HĐ bán ra của số hàng đã được cơ sở đại lý, ký gửi bán gửi về, kế toán phải lập HĐ GTGT và phản ánh tổng giá thanh toán của hàng:

Nợ TK131(chi tiết đại lý): Giá bán cả thuế GTGT chưa trả tiền

Nợ TK 111,112: Giá bán cả thuế GTGT nếu trả tiền ngay

Có TK 511,512: DT của hàng đã bán

Có TK 3331(33311): Thuế GTGT của hàng đã bán

- Đồng thời ghi nhận trị giá vốn của hàng đại lý, ký gửi bán:

Nợ TK 632: Tập hợp giá vốn hàng hóa

Có TK 157: K/c giá vốn hàng hoá đã bán

- Hoa hồng trả cho cơ sở nhận bán hàng đại lý, ký gửi:

Nợ TK 641: Hoa hồng trả cho đại lý, ký gửi chưa có thuế GTGT

Nợ TK133: Thuế GTGT đầu ra

Có TK131(chi tiết đại lý): Tổng số hoa hồng trừ vào nợ phải thu

Có TK 111,112: Tổng số hoa hồng trả bằng tiền

- Khi nhận tiền do cơ sở nhận bán hàng đại lý, ký gửi thanh toán:

NợTK111,112

Có TK 131: Số tiền hàng đã thu

1.2.3.2. Hạch toán tại đơn vị nhận bán hàng đại lý, ký gửi.

- Khi nhận hàng, căn cứ vào giá trị hàng đã nhận, kế toán ghi:

NợTK 003: Trị giá thanh toán của hàng nhận bán đại lý đã có thuế GTGT

- Trường hợp không bán được hàng, trả lại cho chủ hàng:

Có TK 003

- Trường hợp bán được hàng, bên đại lý phải lập HĐ giao cho người mua và ghi các bút toán:

Có TK 003

+ Căn cứ vào HĐ GTGT và các chứng từ liên quan khác, kế toán phản ánh tổng giá thanh toán của số hàng đại lý, ký gửi đã bán được:

NợTK111,112,131...

Có TK331(chi tiết chủ hàng): Số tiền phải trả cho chủ hàng

+ Căn cứ vào HĐ đại lý đã ký kết với bên chủ hàng, bên đại lý lập HĐ phản ánh tiền hoa hồng được hưởng:

Nợ TK 331(338): Trừ vào nợ phải trả chủ hàng

Có TK 5113: Hoa hồng được hưởng chưa có thuế GTGT

Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra tính trên tiền hoa hồng

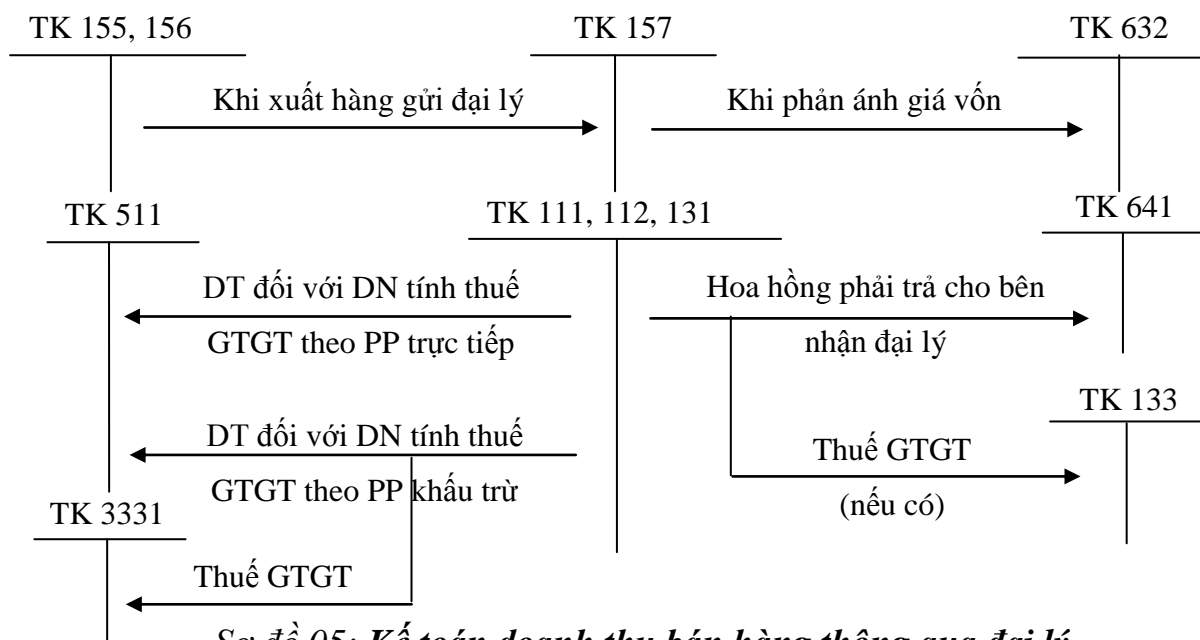
- Khi thanh toán tiền cho chủ hàng:

Nợ TK 331: Số tiền hàng đã thanh toán

Có TK 111,112:

(Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4]

Đối với bên giao đại lý



Sơ đồ 05: Kế toán doanh thu bán hàng thông qua đại lý

(Theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng)

1.2.4. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức trả chậm, trả góp.

Là phương thức bán hàng trả 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) (Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4].

+ Phản ánh giá trị vốn của hàng tiêu thụ:

NợTK632

Có TK154,155,156

+ Phản ánh giá bán trả góp theo HĐ GTGT:

NợTK111,112: Số tiền thanh toán lần đầu tại thời điểm mua

NợTK131(chi tiết người mua): Tổng số tiền mua còn nợ

Có TK511: DT tính theo giá bán lần tại thời điểm giao hàng

(giá thanh ngay)

Có TK33311: Thuế GTGT phải nộp tính trên giá thanh ngay

Có TK338(3387): Tổng số lợi tức trả chậm, trả góp

- Cuối kỳ tiến hành kết chuyển DT thuần, GVHB để xác định kết quả tương tự như các phương thức tiêu thụ khác:

+ Số tiền người mua thanh toán ở các lần sau:

NợTK111,112....

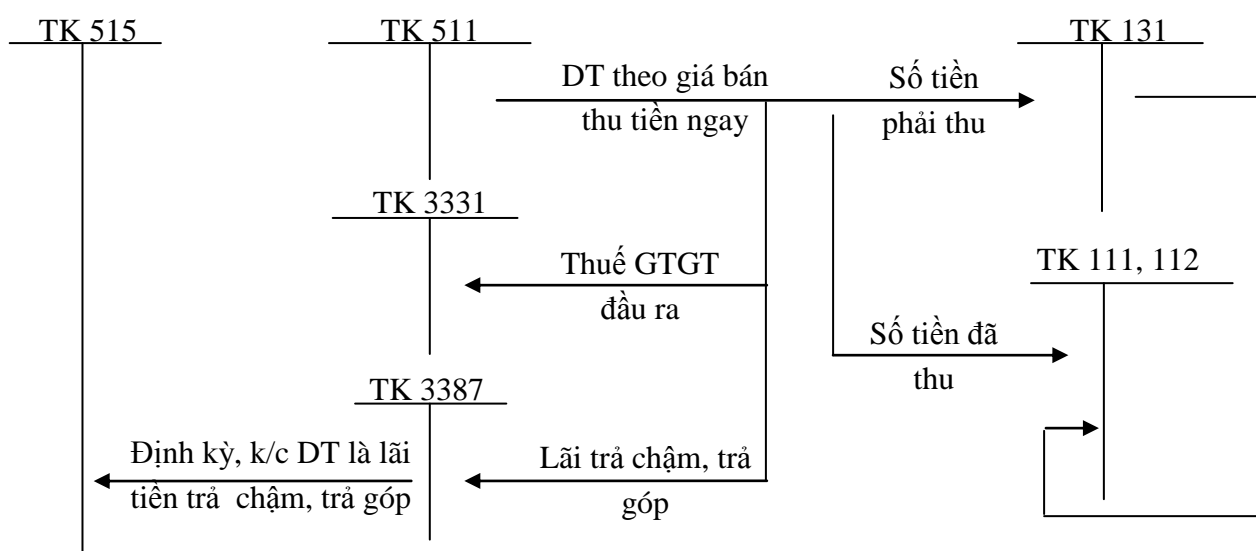
Có TK131 (chi tiết người mua)

+ Kết chuyển lãi về bán hàng trả góp, tương ứng từng kỳ kinh doanh:

NợTK 338(3387): Ghi giảm doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515: Ghi tăng doanh thu hoạt động tài chính

(Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4]



Sơ đồ 06: Kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp.

1.2.5. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự.

Là phương thức tiêu thụ mà người bán đem sản phẩm, vật tư, hàng hóa của mình đi đổi lấy vật tư, hàng hóa của người khác. Giá trao đổi là giá bán trên thị trường (hoặc tương đương trên thị trường) được gọi là giá hợp lý. Hàng hóa, dịch vụ đem đi được hạch toán như bán; hàng hóa, dịch vụ nhận về được hạch toán như mua (Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4].

Khi doanh nghiệp xuất hàng trao đổi cho khách, kế toán phải ghi nhận doanh thu bán hàng và tính thuế GTGT đầu ra. Khi doanh nghiệp nhận hàng của khách hàng kế toán ghi nhập kho và tính thuế GTGT đầu vào.

Đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ khi xuất sản phẩm, hàng hoá thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ đổi lấy vật tư, hàng hoá, không tương tự để sử dụng cho sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng để đổi lấy vật tư, hàng hoá, TSCĐ khác theo giá bán chưa có thuế GTGT, ghi:

+ Phản ánh giá vốn hàng đem đi trao đổi:

Nợ TK 632: Tập hợp GVHB

Có TK154,155,156

+ Phản ánh giá trao đổi (giá bán tương đương) của hàng đem đi:

NợTK 131: Tổng giá thanh toán của hàng đem đi trao đổi

Có TK 511: Doanh thu của hàng đem đi trao đổi

Có TK3331: Thuế GTGT phải nộp của hàng đem đi trao đổi

+ Phản ánh giá trị vật tư, hàng hóa nhận về:

NợTK151,152,153.....: Trị giá hàng nhập kho theo giá chưa thuế

NợTK133(1331): Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ

Có TK131: Tổng giá thanh toán của hàng nhận về

- Trường hợp được thu thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hoá đưa đi trao đổi lớn hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hoá nhận được do trao đổi thì khi nhận được tiền của bên có vật tư, hàng hoá trao đổi, ghi:

Nợ TK 111, 112 (Số tiền đã thu thêm)

Có TK 131: Phải thu của khách hàng.

- Trường hợp phải trả thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hoá, đưa đi trao đổi nhỏ hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hoá, nhận được do trao đổi thì khi trả tiền cho bên có vật tư, hàng hoá trao đổi, ghi:

Nợ TK 131: Phải thu của khách hàng

Có TK 111, 112, . . .

- Khi xuất sản phẩm, hàng hoá thuộc đối tượng không chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp đổi lấy vật tư, hàng hoá không tương tự để sử dụng cho sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng do trao đổi theo tổng giá thanh toán, ghi:

Nợ TK 131: Phải thu của khách hàng

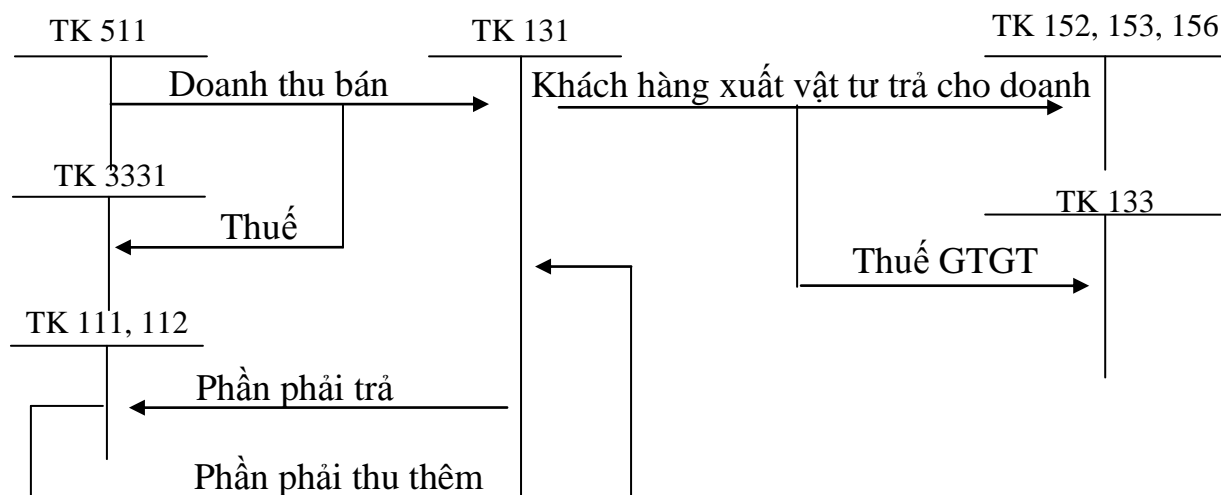
Có TK 515: DT hoạt động tài chính (Tổng giá thanh toán)

- Khi nhận vật tư, hàng hoá, TSCĐ trao đổi về, kế toán phản ánh giá trị vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận trao đổi, ghi:

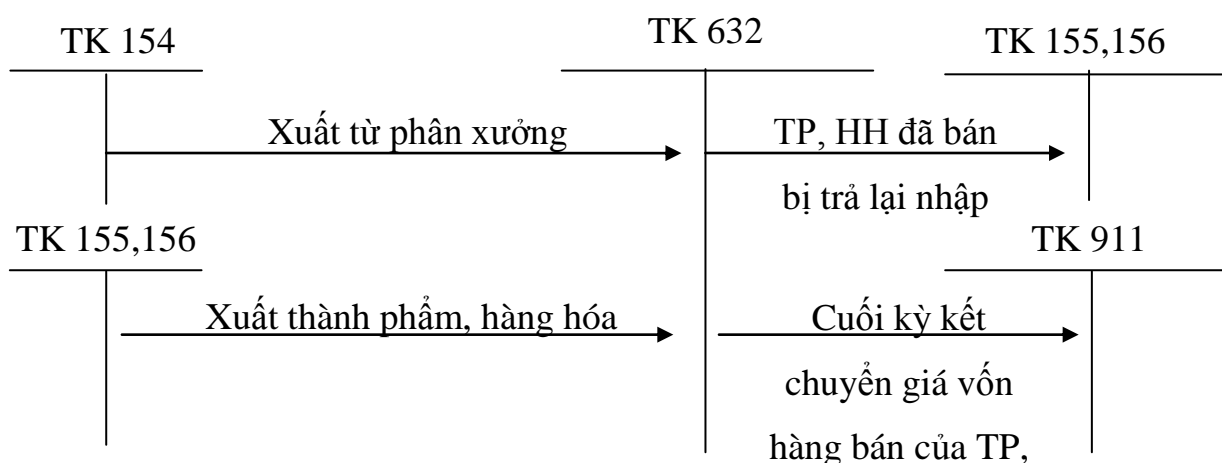
Nợ TK 152, 153, 156, 211. . . (Theo giá thanh toán)

Có TK 131: Phải thu của khách hàng.

(Giáo trình kế toán thương mại dịch vụ, 2007) [5]



Sơ đồ 07: Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự



Sơ đồ 08: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự

1.2.6. Hạch toán tiêu thụ nội bộ

Tiêu thụ nội bộ là việc mua, bán sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ giữa các đơn vị chính với các đơn vị trực thuộc hay giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng công ty, tổng công ty,...(Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4].

1.2.6.1. Hạch toán tại đơn vị cấp trên

Khi xuất hàng chuyển đi cho cơ sở nội bộ

- Phản ánh trị giá vốn của hàng tiêu thụ:

NợTK632

Có TK154,155,156

- Phản ánh tổng giá thanh toán hàng bán nội bộ:

NợTK111,112,1368.....: Tổng giá thanh toán của hàng tiêu thụ

Có TK 512: Doanh thu hàng nội bộ

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Đối với trường hợp sử dụng P XK kiêm vận chuyển nội bộ, khi hàng bán được kế toán lập HĐ GTGT về số hàng đã bán đồng thời phản ánh GVHB của hàng tiêu thụ:

NợTK632

Có TK157: Trị giá vốn của hàng đã bán

- Phản ánh tổng giá thanh toán của hàng tiêu thụ nội bộ:

NợTK111,112,1368

Có TK512(5121)

Có TK33311

Các bút toán CKTM, hàng bán bị trả lại.. kế toán hạch toán tương tự phương thức tiêu thụ bên ngoài.

- Cuối kỳ, kết chuyển các khoản CKTM, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ (nếu có):

Nợ TK 512: Ghi giảm doanh thu bán hàng nội bộ

Có TK521,531,532

Đồng thời xác định và kết chuyển doanh thu tiêu thụ nội bộ:

NợTK512

Có TK911

1.2.6.2. Hạch toán tại cơ sở phụ thuộc

- Khi nhận được hàng hóa do công ty chuyển đến:

NợTK156(1561): Giá mua nội bộ chưa thuế GTGT

NợTK133(1331)

Có TK336,111,112...: Tổng giá thanh toán

- Khi tiêu thụ số hàng này, tùy theo phương thức tiêu thụ, kế toán cơ sở phụ thuộc hạch toán giống như các trường hợp tiêu thụ đã nêu trên:

NợTK632: Giá vốn của số hàng đã bán ra bên ngoài

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào

Có TK1561: giá bán nội bộ của số hàng đã bán ra ngoài

Và NợTK111,112,131: Tổng giá thanh toán

Có TK511: Doanh thu bán hàng chưa có thuế GTGT đầu ra

Có TK3331: Thuế GTGT đầu ra

- Trường hợp cấp trên sử dụng PXX kiêm vận chuyển nội bộ:

Nợ TK156(1): Giá mua nội bộ chưa có thuế GTGT

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào

Có TK111,112,336....

- Khi bán được hàng hóa kế toán đơn vị nội bộ ghi bút toán phản ánh tổng giá thanh toán nêu trên. Khi nhận được HĐ GTGT của cấp trên chuyển đến, kế toán sẽ phản ánh số thuế GTGT được khấu trừ của hàng đã bán cùng giá vốn của hàng tiêu thụ bằng bút toán:

NợTK632: Tập hợp GVHB

Nợ TK133: Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK156(1): Trị giá mua nội bộ của hàng đã bán

- Trường hợp DN khi bán hàng được hàng đã kết chuyển GVHB thì khi nhận HĐ GTGT, kế toán ghi bổ sung số thuế GTGT được khấu trừ:

NợTK133: Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 632:

1.2.6.3. Các trường hợp được coi là tiêu thụ nội bộ khác

- Trường hợp dùng vật tư, sản phẩm, hàng hóa... để sử dụng nội bộ phục vụ cho sản xuất kinh doanh chịu thuế GTGT hay sử dụng để biếu, tặng, quảng cáo, chào hàng không thu tiền hoặc chuyển thành TSCĐ theo phương pháp khấu trừ:

+ Phản ánh trị giá vốn hàng xuất:

NợTK632

Có TK 154,155,156

+ Phản ánh doanh thu theo giá vốn:

NợTK211: Nguyên giá TSCĐ

NợTK627: Sử dụng phục vụ sản xuất ở phân xưởng

NợTK641: Sử dụng biếu, tặng, quảng cáo, khuyến mại

NợTK642: Sử dụng phục vụ cho hoạt động quản lý DN

Có TK 512, 511: Doanh thu bán hàng chưa có VAT

+ Đồng thời, kê khai thuế GTGT cho sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu dùng nội bộ ghi:

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

- Trường hợp dùng vật tư, sản phẩm, hàng hóa... để sử dụng nội bộ phục vụ cho sản xuất kinh doanh chịu thuế GTGT hay sử dụng để biếu, tặng, quảng cáo, chào hàng không thu tiền hoặc chuyển thành TSCĐ theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu thuế GTGT:

Nợ TK 627,642,642,211: Tính vào CP hoặc TSCĐ

Nợ TK 353: Hàng đem đi biếu tặng được trang trải bằng 353

Có TK 512,511: Doanh thu chưa có thuế GTGT

Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra

- Trường hợp dùng vật tư, sản phẩm, hàng hóa... để sử dụng nội bộ không phục vụ cho SXKD hoặc phục vụ cho SXKD không chịu thuế GTGT hay sử dụng để trả lương, thưởng cho người lao động hoặc dùng để biếu, tặng bù đắp bằng quỹ phúc lợi, khen thưởng:

+ Phản ánh bút toán giá vốn hàng tiêu thụ:

NợTK632

Có TK 154,155,156

+ Phản ánh doanh thu (giá bán có VAT đầu ra):

Nợ TK 627, 641, 642, 353

Có TK 512, 511

+ Nếu dùng để biếu tặng cho công nhân viên chức, trả lương cho công nhân viên:

NợTK 334 : Tính theo tổng giá thanh toán trừ ngay vào lương

Có TK 512: DT của hàng tương đương chưa có thuế GTGT

Có TK33311: Thuế GTGT phải nộp

(Bài giảng Kế toán tài chính 2, 2012) [4]

1.2.7. Hạch toán bán hàng theo phương thức giao tay ba.

1.2.7.1. Hạch toán bán hàng vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán.

Đơn vị cung cấp gửi hàng cho đơn vị bán buôn trung gian bản sao HĐ để thông báo cho đơn vị bán buôn biết về việc HĐ mua bán hàng hóa, đơn vị bán buôn sẽ được hưởng một khoản thủ tục phí nhất định ở bên mua hoặc bên cung cấp.

Thực chất, doanh nghiệp thương mại làm trung gian môi giới giữa bên bán và bên mua để được hưởng hoa hồng (do bên bán hoặc bên mua trả). Bên mua nhận hàng và thanh toán cho bên bán.

+ Phản ánh số tiền hoa hồng môi giới ghi:

Nợ TK 111,112,131

Có TK 3331 (33311)

Có TK 511, 512: Hoa hồng môi giới được hưởng

+ Phản ánh chi phí liên quan đến bán hàng:

Nợ TK 641

Nợ TK 133 (1331)

Có Tk 334,338,111,112

(Giáo trình kế toán thương mại dịch vụ, 2007) [4]

1.2.7.2. Hạch toán bán hàng chuyển thẳng có tham gia thanh toán.

Căn cứ HĐ báo cho người cung cấp biết để chuyển hàng cho người mua hoặc báo cho bên mua đến nhận hàng trực tiếp tại nơi cung cấp. Sau đó đơn vị bán buôn chịu trách nhiệm thanh toán tiền hàng với người cung cấp và với người mua hàng. HĐ GTGT. HĐ bán hàng lập 3 liên, liên 1 lưu, liên 2 gửi theo hàng cũng vận đơn, liên 3 để thanh toán.

- Doanh nghiệp giao HĐ cho người mua đến nhận hàng trực tiếp của người cung cấp:

+ Nợ TK 131

Có TK 511

Có TK 3331

+ Nợ TK 632

Có TK 331

Có TK 1331

- Doanh nghiệp cử cán bộ của mình đến nhận hàng của người cung cấp, sau đó tổ chức vận chuyển đến giao cho người mua

+ Nợ TK 157

Nợ Tk 1331

Có TK 331

+Nợ TK 131

Có TK 511

Có TK 3331

+Nợ TK 632

Có TK 157

(Giáo trình kế toán thương mại dịch vụ, 2007) [4]

1.3. Tổ chức sổ sách kế toán sử dụng trong tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Có 5 hình thức kế toán doanh nghiệp có thể áp dụng bao gồm:

- Hình thức kế toán Nhật ký chung.
- Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái.
- Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ.
- Hình thức kế toán Nhật ký - Chứng từ.
- Hình thức kế toán máy vi tính.

Trong mỗi hình thức sổ kế toán có những quy định cụ thể về số lượng, kết cấu mẫu sổ, trình tự, phương pháp ghi chép và mối quan hệ giữa các sổ kế toán.

Doanh nghiệp phải căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, yêu cầu quản lý.... chọn một hình thức kế toán phù hợp.

Chương 2:MÔ TẢ VÀ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Hằng Giang.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.

Công ty TNHH Hằng Giang thành lập năm 2001 với tên gọi là Công ty Cổ phần Hằng Giang. Đến năm 2011 công ty thay đổi hình thức từ công ty cổ phần sang công ty TNHH 2 thành viên trở lên với tên gọi là Công ty trách nhiệm hữu hạn Hằng Giang.

✚ *Tên doanh nghiệp:* **CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG.**

✚ *Loại hình doanh nghiệp:* Công ty TNHH 2 thành viên trở lên.

✚ *Địa chỉ:* Hợp Thành - Thủy Nguyên - Hải Phòng.

✚ *Điện thoại:* 0313.674.844 *Fax:* 0313.674.844.

✚ *Tài khoản giao dịch:* 0031000142594 tại NH Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) chi nhánh Thủy Nguyên – Hải Phòng.

✚ *Mã số thuế:* 0200554277.

✚ *Vốn điều lệ:* 12.000.000.000đ (Mười hai tỷ đồng chẵn).

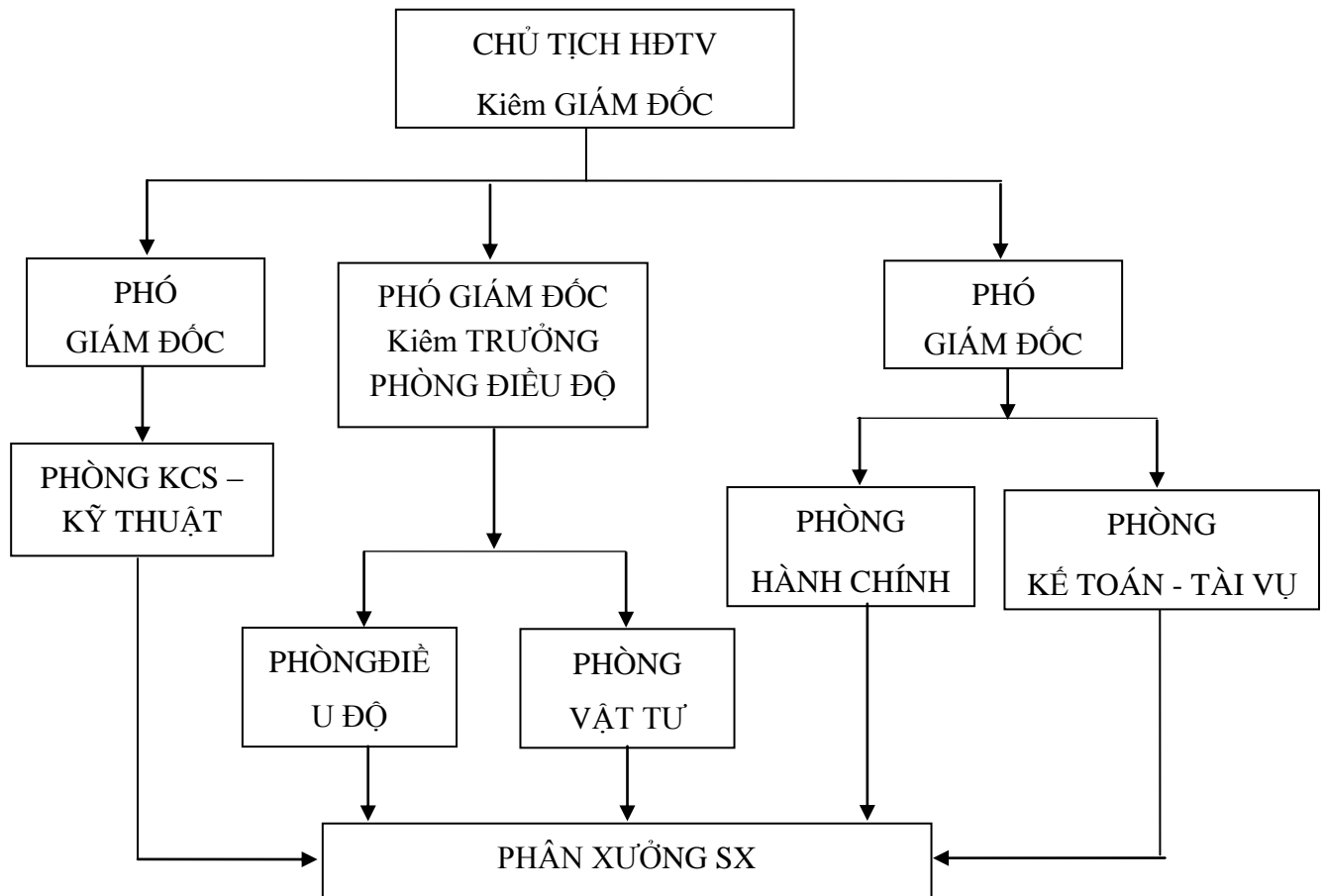
2.1.2. Lĩnh vực hoạt động của công ty

- Đóng mới tàu chở hàng loại có trọng tải từ 200 tấn đến 2500 tấn.

- Sửa chữa, khôi phục những loại tàu đã qua sử dụng.

➤ *Hiện tại, công ty tập trung chủ yếu vào sửa chữa và khôi phục những loại tàu đã qua sử dụng hoặc theo yêu cầu của khách hàng.*

2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của công



Sơ đồ 09: Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Hàng Giang.

❖ Chủ tịch hội đồng thành viên kiêm Giám đốc công ty: Đứng đầu là giám đốc công ty, người có quyền lãnh đạo cao nhất, trực tiếp chỉ đạo mọi hoạt động của công ty, là người đại diện cho Công ty trước pháp luật.

❖ Phó Giám đốc: Gồm 3 phó giám đốc với các nhiệm vụ như sau:

- Phó Giám đốc phụ trách phần kỹ thuật và kiểm tra chất lượng các tàu trước khi xuất bến.
- Phó giám đốc kiêm trường phòng điều độ phụ trách phần điều động nhân công cùng các vật tư để phục vụ cho việc sửa chữa các tàu.
- Phó giám đốc khối hành chính phụ trách các công tác hành chính và kế toán.

❖ Phòng KCS - kỹ thuật: Tư vấn kỹ thuật sửa chữa các tàu cũng như kiểm tra kỹ thuật và chất lượng sản phẩm các tàu đã sửa chữa trước khi bàn giao cho chủ phương tiện; đảm bảo an ninh trật tự, an toàn cho người và phương tiện.

❖ Phòng điều độ: Gồm các nhân viên cũng như công nhân của công ty, chuyên trách việc thực hiện các nhiệm vụ sửa chữa cho các tàu của khách hàng.

❖ Phòng vật tư: cung cấp thông tin kinh tế, giá cả thị trường các chủng loại vật tư nguyên vật liệu cho các phòng ban liên quan. Mua sắm, cung cấp vật tư nguyên vật liệu để phục vụ việc sửa chữa tàu.

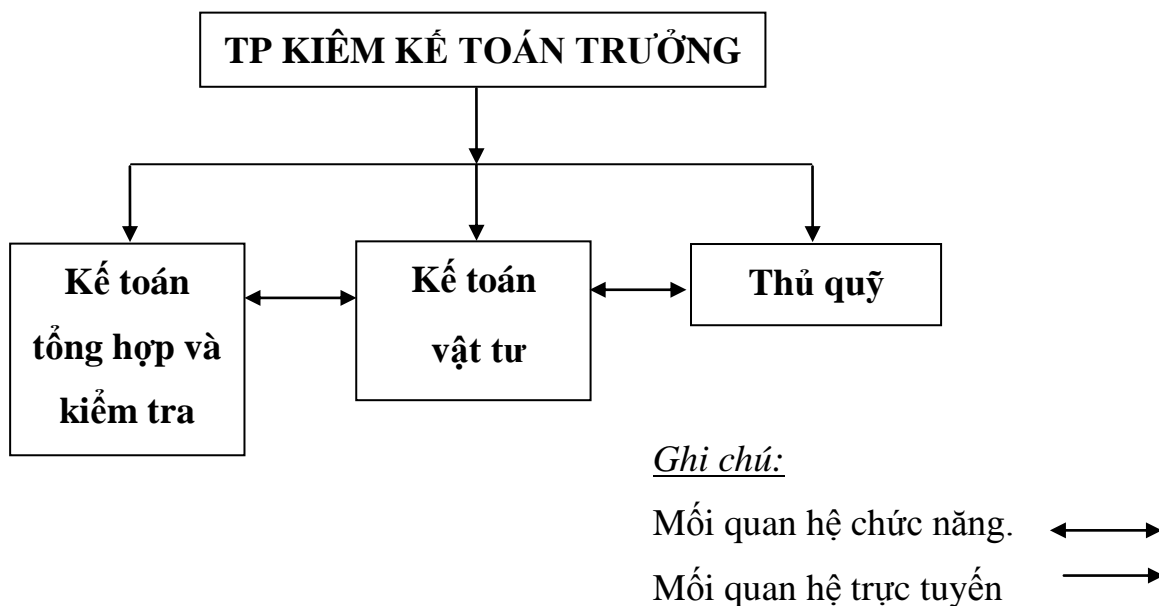
❖ Phòng kế toán - tài vụ: Gồm có một kế toán trưởng, một kế toán viên và một thủ quỹ. Công việc của các nhân viên phòng kế toán sẽ được trình bày cụ thể ở phần mô hình tổ chức kế toán của công ty.

❖ Phòng hành chính: Tham mưu cho giám đốc về việc tổ chức nhân sự, điều chuyển, tiếp nhận hoặc thôi việc của cán bộ công nhân viên, thực hiện các chế độ chính sách do nhà nước quy định cho người lao động, đảm bảo các điều kiện làm việc cho văn phòng công ty...

❖ Phân xưởng sản xuất: Thực hiện các công việc sửa chữa tàu được giao.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán.

2.1.4.1. Mô hình tổ chức kế toán.



Sơ đồ 10: Mô hình tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

❖ Kế toán trưởng: Là người chịu trách nhiệm chung toàn bộ công tác kế toán, giao dịch hướng dẫn, chỉ đạo, kiểm tra công việc của các nhân viên trong

phòng, chịu trách nhiệm trước ban giám đốc, cơ quan thuế về những thông tin kế toán cung cấp.

❖ Kế toán tổng hợp kiểm tra: Phó phòng kế toán tài chính là người chịu trách nhiệm thực hiện kế toán tổng hợp và cùng với Trưởng phòng kế toán kiểm tra tình hình hạch toán, tình hình tài chính của Công ty. Phó phòng kế toán là người ghi sổ cái, lên bảng cân đối số phát sinh và lập báo cáo kế toán. Giúp việc cho kế toán trưởng, thay mặt kế toán trưởng giải quyết các công việc khi kế toán trưởng đi vắng hoặc kế toán trưởng phân công.

❖ Kế toán vật tư: Theo dõi tình hình nhập xuất tồn vật tư hàng hoá trong kỳ hạch toán, tính giá nhập xuất tồn của vật tư, hàng hoá để ghi vào các chứng từ, sổ sách có liên quan. Hướng dẫn, kiểm tra, đối chiếu với thủ kho về tình hình xuất nhập tồn vật tư, hàng hoá.

❖ Thủ quỹ: Trực tiếp thu - chi tiền mặt, tiếp nhận chứng từ ngân hàng, theo dõi số dư tài khoản tại các ngân hàng.

2.1.4.2. Hình thức và chế độ kế toán áp dụng.

❖ Công ty TNHH Hằng Giang áp dụng mô hình kế toán tập trung theo chế độ kế toán theo quyết định số 15/2006/QĐ - BTC ban hành ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

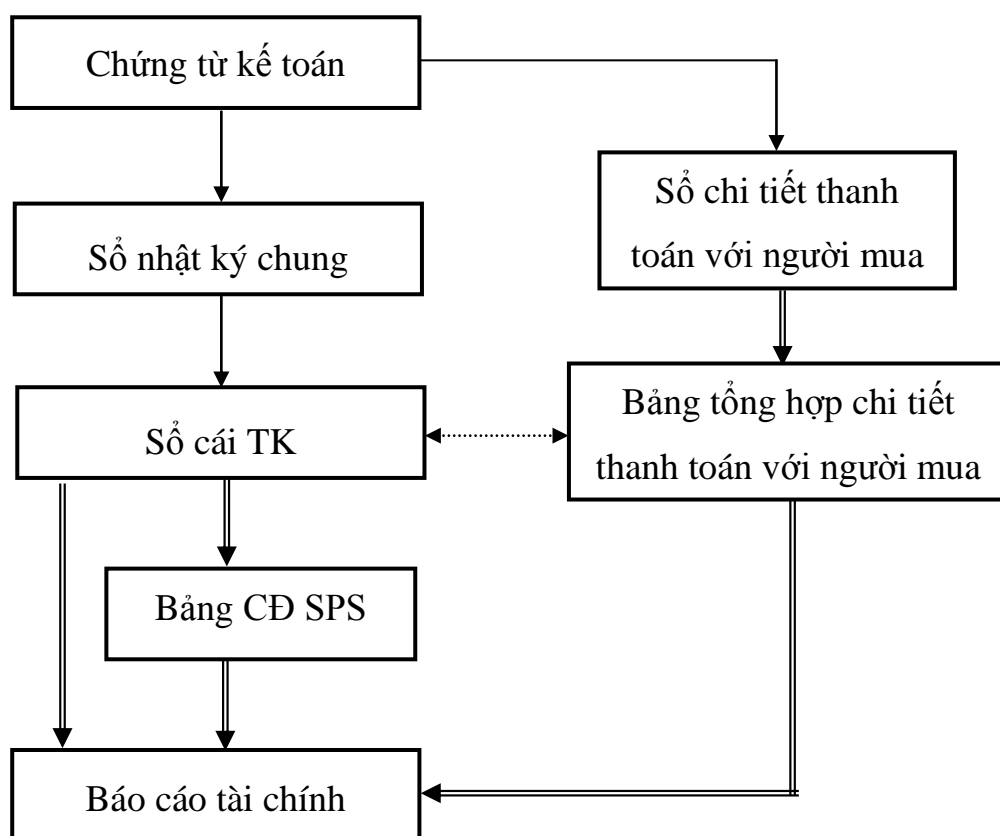
- ❖ Hình thức kế toán áp dụng: Hình thức Nhật ký chung.
- ❖ Niên độ kế toán công ty áp dụng: Từ 01/01 đến 31/12.
- ❖ Kỳ báo cáo tài chính: 1 năm.
- ❖ Công ty tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- ❖ Công ty trích khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng.
- ❖ Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.
- ❖ Phương pháp tính giá vốn hàng xuất kho: Phương pháp đích danh.
- ❖ Hệ thống báo cáo tài chính hiện nay của công ty bao gồm:
 - Bảng cân đối kế toán: theo mẫu B01 - DN.
 - Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: theo mẫu B02 - DN.

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: theo mẫu B03 - DN.
- Thuyết minh báo cáo tài chính: theo mẫu B09 - DN.

2.1.4.3. Trình tự kế toán ghi sổ theo hình thức nhật ký chung.

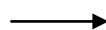
- Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán đã được kiểm tra lấy số liệu ghi trực tiếp vào sổ Nhật ký chung và các sổ có liên quan. Cuối tháng khoá sổ, tổng hợp các nghiệp vụ và số liệu ghi trên sổ Nhật ký chung, đối chiếu với bảng tổng hợp liên quan ghi trực tiếp vào Sổ Cái các tài khoản. Cuối tháng, cuối quý, cuối năm kế toán cộng số liệu trên sổ cái lập bảng cân đối số phát sinh và Báo cáo tài chính.

2.1.4.4. Quy trình hạch toán

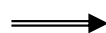


Ghi chú:

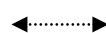
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



Sơ đồ 11: Quy trình hạch toán kế toán theo hình thức nhật ký chung của

công ty TNHH Hàng Giang

2.2. Thực trạng tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Hằng .

- Doanh thu bán hàng có thể là thu tiền ngay, cũng có thể chưa thu được (do các thoả thuận về thanh toán bán hàng) nhưng đã được khách hàng chấp thuận thanh toán thì đều được ghi nhận là doanh thu.

- Hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty trong vài năm trở lại đây là sửa chữa tàu biển và tàu chở hàng thay vì đóng mới như trước kia. Vì vậy, doanh thu của công ty được cấu thành từ việc sửa chữa theo yêu cầu của khách hàng hoặc sửa chữa các tàu cũ để bán lại cho khách hàng có nhu cầu.

❖ **Phương thức bán hàng mà công ty áp dụng:** Hiện tại, do đặc thù hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà phương thức tiêu thụ kế toán của công ty đang áp dụng là phương thức bán hàng trực tiếp, chủ yếu hình thức bán hàng là theo đơn đặt hàng; theo yêu cầu của khách hàng . Những đơn vị đặt hàng theo chủng loại; kích cỡ và kiểu dáng.

Sau khi công ty ký hợp đồng với khách hàng đồng thời là phát sinh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, khách hàng chấp nhận mua hàng và thanh toán.

Sau khi quyết toán sửa chữa, được chủ tàu và công ty ký xác nhận, phòng kế toán lập hồ sơ quyết toán sửa chữa tàu gồm:

- Báo giá các hạng mục cần sửa chữa.
- Hợp đồng sửa chữa
- Biên bản nghiệm thu bàn giao tàu.
- Quyết toán sửa chữa.

Phòng tài chính kế toán có nhiệm vụ nghiên cứu kỹ điều khoản thanh toán để tạm ứng tiền của chủ phương tiện phục vụ cho việc mua vật tư thiết bị cho sửa chữa. Khi nhận được hồ sơ quyết toán thì lập hoá đơn gửi cho khách hàng và đôn đốc thu tiền theo điều khoản thanh toán khách hàng đã cam kết.

➤ **Phương pháp hạch toán:**

- Hàng ngày, kế toán doanh thu căn cứ vào chứng từ gốc như: Hoá đơn GTGT, phiếu thu, giấy báo có ... kế toán ghi các nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, đồng thời ghi vào sổ theo dõi tiền gửi ngân hàng, sổ chi tiết thanh toán với người mua. Từ sổ Nhật ký chung kế toán, tổng hợp vào sổ cái các TK 111,112,131,511,632 đồng thời đối chiếu các sổ sách liên quan.

- Căn cứ vào các sổ sách trên, cuối kỳ kế toán trưởng tiến hành đối chiếu và lập Báo cáo tài chính.

2.2.1. Chứng từ kế toán sử dụng.

- Hợp đồng kinh tế,
- Hóa đơn bán hàng và cung cấp dịch vụ: HĐ GTGT, bao gồm 3 liên:
 - Liên 1: Lưu tại quyền.
 - Liên 2: Giao cho khách hàng.
 - Liên 3: Luân chuyển nội bộ để ghi sổ kế toán.
- Các chứng từ thanh toán (Phiếu thu, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng), ... và các chứng từ liên quan khác.

2.2.2. Tài khoản và sổ sách kế toán sử dụng.

- ❖ Để hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, Kế toán sử dụng các tài khoản:
 - TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.
 - TK 111, 112: Tiền mặt, Tiền gửi ngân hàng.
 - TK 131: Phải thu khách hàng.
 - TK 3331: Thuế GTGT phải nộp.
- ❖ Sổ sách sử dụng:
 - Sổ Nhật ký chung.
 - Sổ Cái TK 511, 632.
 - Bảng cân đối số phát sinh.

Để hiểu rõ hơn về hoạt động bán hàng của doanh nghiệp, sau đây là 2 ví dụ về hạch toán bán hàng trong doanh nghiệp.

Ví dụ 01: Ngày 19/07/2013, Công ty thanh quyết toán tiền sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25 của Công ty TNHH Vận tải Hoàng Tuấn với tổng số tiền thanh toán là 330.000.000đ (cả VAT 10%).

Định khoản:	Bt1:	Nợ TK 112	:	50.000.000
				Có TK 131 : 50.000.000
	Bt2:	Nợ TK 632	:	241.591.472
				Có TK 154 : 241.591.472
	Bt2:	Nợ TK 131	:	50.000.000
		Nợ TK 112	:	280.000.000
				Có TK 511 : 300.000.000
				Có TK 3331: 30.000.000

Kế toán gửi Báo giá cho khách hàng và chờ chấp nhận của khách hàng:

Biểu số 1.1: Bảng báo giá sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25:



CÔNG TY TNHH HANG GIANG

xã Hợp Thành - Thủy Nguyên - TP Hải Phòng

Tell : 031.3674844 Fax : 031.3674844

MST : 0200554277

Email: hanggiangshipyard2003@gmail.com

BẢNG BÁO GIÁ SỬA CHỮA

Tàu Hoàng Tuấn 25 - 3200 tấn

Kính gửi: CÔNG TY TNHH VẬN TẢI HOÀNG TUẤN

Địa chỉ: TT Cát Thành- Trục Ninh- Nam Định.

Công ty TNHH Hàng Giang gửi lời chào trân trọng đến Quý khách hàng và xin chân thành cảm ơn Quý khách đã quan tâm đến công ty chúng tôi. Chúng tôi xin gửi tới Quý khách hàng bảng báo đơn giá các hạng mục cần đ- ợc sửa chữa, đại tu nh- sau:

TT	Hạng mục	ĐVT	Thành tiền
I	PHẦN HỆ TRỤC TRONG ĐÓ GỒM	bộ	
1	Tháo lắp bánh lái		4.000.000đ
2	Tháo lắp chân vịt		4.000.000đ
3	Tháo lắp trục		4.000.000đ
4	Tháo lắp đôi bạc trục		4.000.000đ
II	PHẦN ÂU ĐÀ, BẮN CÁT PHUN SƠN		
1	Ra vào âu (có đầu kéo hỗ trợ)		15.000.000đ
2	Ngày nằm l- u âu	Ngày	1.000.000đ
3	Ngày nằm ngoài cầu cảng	Ngày	200.000đ
4	Điện sinh hoạt	kw	4.000đ
5	Chuyển dịch căn ụ (để bắn cát phun sơn)	l- ợt	4.500.000đ
6	Gõ rĩ (bao gồm sơn 2 nước)	m2	29.000đ
7	Bắn trượt	m ²	27.000đ
8	Bắn cát sạch	m ²	37.000đ
9	Bắn cát mặt boong, khoang hàng, boobe (<i>Gõ rĩ tr- ợc bắn cát</i>)	m ²	45.000đ
10	Phun sơn	m ² /lớp	1.500đ
11	Kẻ mớn nước + bộ số, tên tàu		4.500.000đ
12	Công việc tính theo ca hàn (bao gồm vật t- phụ)	ca	600.000đ
13	Vệ sinh môi trường, PCCC, An ninh bến bãi	Tàu	2.000.000đ
14	Tháo lắp vệ sinh 2 van thông biển		1.500.000đ
15	Cạo hà	m2	6.000đ

(Đơn giá trên chưa bao gồm VAT)

Xin chân thành cảm ơn!

Thủy Nguyên, ngày 15 tháng 06 năm 2013

CÔNG TY TNHH HANG GIANG

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hàng Giang, 2013) [3]

Sau khi xem xét báo giá và thỏa thuận cùng nhau, hai bên kí hợp đồng:

Biểu số 1.2: Hợp đồng số 791/HĐSC sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 2



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----o0o-----

Hải Phòng, ngày 17 tháng 06 năm 2013

Số: 791/HĐSC

HỢP ĐỒNG SỬA CHỮA

Tàu: HOÀNG TUẤN 25- 3200T

Hợp đồng số: 791/HĐSC

- Căn cứ quy định của Bộ luật Dân sự số 33/2005/QH ngày 14/06/2005.
- Căn cứ vào nhu cầu và khả năng thực hiện của hai bên.

Hôm nay, ngày 17 tháng 06 năm 2013. Tại Công ty TNHH Hàng Giang. Chúng tôi gồm có:

Bên A: (Chủ tài sản)

- Tên doanh nghiệp : **CÔNG TY TNHH VẬN TẢI HOÀNG TUẤN**
- Địa chỉ: TT Cát Thành - Trục Ninh - Nam Định.
- Điện thoại/Fax : 03503883057/03503944057
- TK: 102010000570266 tại ngân hàng: TMCP công th- ơng VN - Tp Nam Định.
- MST: 0600347571
- Đại diện là Ông (bà): **NGUYỄN QUỐC TUÝ** - Chức vụ: Giám đốc

Bên B: (Nhận sửa chữa)

- Tên doanh nghiệp: **CÔNG TY TNHH HÀNG GIANG**
- Địa chỉ: xã Hợp Thành - Thủy Nguyên - Hải Phòng.
- Điện thoại/Fax : 0313. 674 844
- Tài khoản số: 0031000142594 tại ngân hàng: Vietcombank - CN Thủy Nguyên - HP
- MST: 0200554277
- Đại diện là Ông (bà): **DOÃN VĂN GIANG** - Chức vụ: Giám đốc

Hai bên thống nhất thoả thuận nội dung hợp đồng nh- sau:

Điều 1: Đối t- ợng hợp đồng

- 1) Tên loại tàu cần sửa chữa: **Hoàng Tuấn 25**
- 2) Hạng mục sửa chữa như sau:
 - Vào âu đà
 - Bắn cát, phun sơn
 - Thay tôn, ống

- Thi công theo yêu cầu bằng văn bản của bên A.
- Các phát sinh trong khi sửa chữa hai bên cùng thoả thuận cụ thể bằng văn bản và phụ lục hợp đồng kèm theo.

Điều 2: Về vật tư

- 1) Bên B có trách nhiệm cung ứng vật tư là tôn và sơn, phụ tùng thay thế nếu có.
- 2) Thời gian cung ứng vật tư bắt đầu khi tàu sửa chữa, thời gian dự kiến tàu vào âu 20/06/2013 đến ngày 20/07/2013. Thời gian sửa chữa dự kiến 30 ngày.

Điều 3: Trách nhiệm của mỗi bên

- 1) Trách nhiệm của bên A:
 - Cử cán bộ khảo sát công việc cụ thể trước khi thi công.
 - Cử cán bộ giám sát bên B trong suốt quá trình thi công, sửa chữa, nghiệm thu từng hạng mục sau khi bên B sửa xong.
 - Cung cấp về kinh phí kịp thời cho bên B.
- 2) Trách nhiệm của bên B:
 - Thi công đảm bảo thời gian quy định
 - Trong khi thi công phải đảm bảo an toàn lao động.
 - Đảm bảo chất lượng công việc sửa chữa.
- 3) Nghiệm thu: Đại diện kỹ thuật của hai bên cùng nhau tiến hành nghiệm thu sau khi công việc sửa chữa hoàn thành.

Điều 4: Giá cả

- 1) Hai bên thoả thuận giá cả theo báo giá ngày 25/04/2013.
- 2) Khi giá cả thị trường có biến động thì giá cả vật tư và giá ngày công của công nhân kỹ thuật sẽ được tính lại theo mặt bằng giá mới của thị trường vào thời điểm bàn giao nghiệm thu.

Điều 5: Thanh toán

- 1) Bên A tạm ứng cho bên B số tiền là: 20.000.000đ (*Hai mươi triệu đồng chẵn*) sau khi hai bên ký kết hợp đồng và: 30.000.000đ (*Bamươi triệu đồng chẵn*) sau khi tàu vào âu sửa chữa.
- 2) Bên A sẽ phải thanh toán hết số tiền còn lại khi có biên bản nghiệm thu bàn giao tàu.
- 3) Phương thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản

Điều 6: Cam kết chung

Hai bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh những thoả thuận đã ghi trong hợp đồng này, không bên nào đơn phương từ bỏ.

Trong quá trình tổ chức thi công hai bên phải cùng nhau bàn bạc tháo gỡ khó khăn trên tinh thần tôn trọng lợi ích của nhau, mỗi tranh chấp được giải quyết trên tinh thần thương lượng, nếu không giải quyết được thì đưa ra Tòa án kinh tế Hải Phòng phân xử.

Hợp đồng được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị như nhau.


ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B


(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Khi kí hợp đồng cũng là lúc khách hàng tạm ứng tiền sửa chữa cho công ty, đảm bảo việc sửa chữa cho công ty:

Biểu số 1.3: GBC của Ngân hàng Vietcombank về việc tạm ứng tiền sửa chữa tàu Hoàng Tuấn25

	Vietcombank	GIẤY BÁO CÓ	
	Thủy Nguyên-HP	Ngày 17/06/2013	Mã GDV Mã HSKH 4931407 Số GD:
Kính gửi:	Công ty TNHH Hằng Giang		
MST:	0200554277		
Hôm nay, chúng tôi xin thông báo đã ghi Có tài khoản của quỹ khách với nội dung như sau:			
Số TK ghi có:	0031000142594		
Số tiền bằng số:	20.000.000		
Số tiền bằng chữ:	Hai mươi triệu đồng chẵn.		
Nội dung:	Công ty TNHH Vận tải Hoàng Tuấn tạm ứng tiền sửa chữa tàu.		
	Giao dịch viên		Kiểm soát

Biểu số 1.4: GBC của Ngân hàng Vietcombank về việc tạm ứng tiền sửa chữa tàu Hoàng Tuấn25

	Vietcombank	GIẤY BÁO CÓ	
	Thủy Nguyên-HP	Ngày 20/06/2013	Mã GDV Mã HSKH 4931407 Số GD:
Kính gửi:	Công ty TNHH Hằng Giang		
MST:	0200554277		
Hôm nay, chúng tôi xin thông báo đã ghi Có tài khoản của quỹ khách với nội dung như sau:			
Số TK ghi có:	0031000142594		
Số tiền bằng số:	30.000.000		
Số tiền bằng chữ:	Ba mươi triệu đồng chẵn.		
Nội dung:	Công ty TNHH Vận tải Hoàng Tuấn tạm ứng tiền sửa chữa tàu.		
	Giao dịch viên		Kiểm soát

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Sau khi hoàn thành việc sửa chữa, kế toán thực hiện bản nghiệm thu và thanh quyết toán, đồng thời công ty bàn giao tàu đã sửa chữa cho khách hàng:

Biểu số 1.5: Biên bản nghiệm thu kiêm thanh quyết toán tàu Hoàng Tuấn 25

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG		CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM			
Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP		Độc lập - Tự do - Hạnh phúc			
-----***-----					
<i>Hải Phòng, ngày 19 tháng 07 năm 2013</i>					
BIÊN BẢN NGHIỆM THU KIÊM QUYẾT TOÁN TÀU HOÀNG TUẤN 25					
- Căn cứ theo hợp đồng kinh tế số 791/HĐSC ngày 26/04/2013.					
Hôm nay, ngày 19 tháng 07 năm 2013, tại Công ty TNHH HẰNG GIANG, chúng tôi gồm có:					
BÊN A: CÔNG TY TNHH VẬN TẢI HOÀNG TUẤN					
Địa chỉ: TT Cát Thành – Trục Ninh – Nam Định.					
Đại diện: Ông NGUYỄN QUỐC TÚY – Chức vụ: Giám đốc					
BÊN B: CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG					
Địa chỉ: xã Hợp Thành – Thủy Nguyên – Hải Phòng.					
Đại diện: Ông DOÃN VĂN GIẢNG - Chức vụ: Giám đốc					
Cùng nhau tiến hành thanh quyết toán tàu Hoàng Tuấn 25 với các nội dung như sau:					
TT	Nội dung	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành Tiền
I	PHẦN HỆ TRỤC				
1	Tháo lắp bánh lái				4.000.000
2	Tháo lắp chân vịt				4.000.000
3	Tháo lắp trục				4.000.000
4	Tháo lắp trục lái trên				3.000.000
II	PHẦN ÂU ĐÀ VÀ PHUN SƠN, BẮN CÁT				
1	Ra vào âu				15.000.000
2	Ngày nằm lưu âu	Ngày	14	1.000.000	14.000.000
3	Ngày nằm ngoài cầu cảng	Ngày	20	200.000	4.000.000
4	Điện sinh hoạt	Số	857	4.000	3.428.000
5	Chuyển dịch cần ụ	Lượt			4.500.000
6	Bắn cát trượt đáy	M2	426	27.000	11.502.000
7	Bắn cát sạch đáy	M2	371	37.000	13.727.000
8	Phun sơn 4 nước	m2/lớp	797	4x1.500	4.782.000

9	Công gỡ rỉ	Công	80.5	170.000	13.685.000
10	Công gỡ rỉ làm trên cao	Công	20.5	200.000	4.100.000
11	Kẻ mớn nước, bộ số, tên tàu	Tàu			3.500.000
12	Vệ sinh môi trường, PCCC, An ninh khu vực	Tàu			2.632.600
III	PHẦN SẮT HÀN				
1	Cắt thay tôn be chắn sóng, khoán bao gồm vật tư	Kg	320.3	28.000	8.968.400
2	Thay ống cứu hỏa	Kg	1050	31.000	32.550.000
3	Thay lan can mũi cabin	Kg	1150	31.000	35.650.000
4	Thay ống balat	Kg	1440	35.000	50.400.000
5	Thay tôn đáy mạn	Kg	1540	30.000	46.200.000
IV	VẬT TƯ				
1	Ôxy	Chai	25	80.000	2.000.000
2	Gas	Bình	3	520.000	1.560.000
3	Tôn	Kg	650	14.500	9.425.000
4	Que hàn	Kg	35	25.000	875.000
5	Bếp đèn cát	Cái	3	25.000	75.000
6	ống 73	Kg	122	20.000	2.440.000
	CỘNG				300.000.000
	THUẾ VAT				30.000.000
	TỔNG CỘNG				330.000.000
<i>(Bảng chữ: Ba trăm ba mươi triệu đồng chẵn)</i>					
Biên bản được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.					
ĐẠI DIỆN BÊN A			ĐẠI DIỆN BÊN B		

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hàng Giang, 2013) [3]

HD GTGT về việc hạch toán tiền sửa chữa tàu được lập và gửi kèm biên bản nghiệm thu kiêm thanh quyết toán cho khách hàng:

Biểu số 1.6: Hóa đơn GTGT số 0000394

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (Liên 3: Nội bộ) Ngày 19 tháng 07 năm 2013			Mẫu số: 01GTKT3/001 Ký hiệu: AA/11P Số: 0000394		
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Hằng Giang. Địa chỉ: Hợp Thành - Thủy Nguyên - Hải Phòng. Mã số thuế: 0200554277 Điện thoại: 0313.674.844 Số tài khoản: 0031000142594 tại Ngân hàng: Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam Vietcombank - CN Thủy Nguyên					
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty TNHH Vận tải Hoàng Tuấn. Địa chỉ: TT Cát Thành – Trục Ninh – Nam Định. Số tài khoảnTK: 102010000570266 tại ngân hàng: TMCP công th- ong VN - Tp Nam Định. Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Mã số thuế: 0600347571					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25	Chiếc	1	300.000.000	300.000.000
Cộng tiền hàng:.....					300.000.000
Thuế GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:.....					30.000.000
Tổng cộng tiền thanh toán:.....					330.000.000
<i>Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm ba mươi triệu đồng chẵn./</i>					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Đồng thời, kế toán bản thanh lý hợp đồng, chấm dứt việc thỏa thuận sửa chữa của hai bên:

Biểu số 1.7: Biên bản thanh lý hợp đồng tàu Hoàng Tuấn 25

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----***-----

Hải Phòng, ngày 19 tháng 07 năm 2013

THANH LÝ HỢP ĐỒNG

Số: 1030/TLHD

V/v sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25

- Căn cứ vào hợp đồng số: 791/HĐSC ngày 17 tháng 6 năm 2013 giữa Công ty TNHH Hàng Giang với Công ty TNHH vận tải Hoàng Tuấn
- Căn cứ vào biên bản quyết toán.

Hôm nay, ngày 19 tháng 07 năm 2013. Tại Công ty TNHH Hàng Giang. Chúng tôi gồm:

BÊN A: CÔNG TY TNHH VẬN TẢI HOÀNG TUẤN

Đại diện : **(Ông) Nguyễn Quốc Túy** - Chức vụ: Giám đốc
Địa chỉ : TT Cát Thành- Trục Ninh- Nam Định.
MST : 0600347571

BÊN B: CÔNG TY TNHH HÀNG GIANG

Đại diện : **(Ông) Doãn Văn Giảng** - Chức vụ: Giám đốc
Địa chỉ : xã Hợp Thành - Thủy Nguyên - Hải Phòng.
MST : 0200554277

Hai bên thống nhất nghiệm thu thanh lý hợp đồng số: 1671/HĐSC ngày 26 tháng 04 năm 2013 với tổng giá trị là: 330.000.000 đ (Ba trăm ba mươi triệu đồng chẵn./.)

Số tiền trên đã bao gồm thuế VAT 10%

- Nếu không có việc phát sinh ngoài hợp đồng, hai bên thống nhất thanh lý hợp đồng kinh tế.
- Hợp đồng hết hiệu lực và được miễn trách nhiệm liên quan khi hai bên đã thanh toán xong.
- Biên bản thanh lý được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản, có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hàng Giang, 2013) [3]

Ví dụ 02: Ngày 25/07/2013, Công ty bàn giao tàu Mary 99 đóng mới trọng tải 2500 tấn cho công ty TNHH VTB Vịnh Hồng Hà với tổng trị giá 15.685.758.000đ (gồm 10% VAT).

- Ngày 25/07/2013, công ty tổ chức nghiệm thu và lễ bàn giao tàu Mary 99 cho khách hàng (Biểu số 1.8).

Định khoản:	Bt1: Nợ TK 112	:	4.000.000.000
	Có TK 131	:	4.000.000.000
	Bt2: Nợ TK 632	:	13.274.039.753
	Có TK 154	:	13.274.039.753
	Bt2: Nợ TK 131	:	4.480.000.000
	Nợ TK 112	:	11.205.758.000
	Có TK 511	:	14.259.780.000
	Có TK 3331	:	1.425.978.000

Sau khi hoàn thành việc đóng mới, công ty bàn giao tàu cho khách hàng:

Biểu số 1.8: Biên bản bàn giao tàu Mary 99

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

===***===

BIÊN BẢN BÀN GIAO

Tên sản phẩm: Tàu 2500 tấn - Mary 99

Thực hiện hợp đồng kinh tế số 34/2011 ký ngày 14/11/201 giữa công ty CP TNHH Hằng Giang và công ty TNHH VTB Vịnh Hồng Hà v/v đóng mới tàu biển 2.500 tấn-Mary 99.

Hôm nay, ngày 25 tháng 07 năm 2013 tại công ty TNHH Hằng Giang gồm có:

Bên A: CÔNG TY TNHH Vận tải biển Vịnh Hồng Hà

- Đại diện là ông: Bùi Ngọc Hồng - Chức vụ: Chủ tịch hội đồng thành viên

- Địa chỉ: Số 275 Khu 3 thị trấn Diêm Điền - Thái Thụy - Thái Bình..

Bên B: CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

- Đại diện là ông: Doãn Văn Giảng - Chức vụ: Giám đốc

- Địa chỉ: Hợp Thành - Thủy Nguyên - Hải Phòng.

Cùng nhau lập biên bản bàn giao với nội dung sau:

1. Công ty TNHH Hằng Giang bàn giao cho Công ty TNHH VTB Vịnh Hồng Hà đưa vào sử dụng tàu 2.500 tấn - Mary 99.
2. Tàu Mary 99 được đóng mới theo thiết kế số do đăng kiểm Việt Nam duyệt đảm bảo yêu cầu kỹ thuật theo quy phạm đóng mới tàu biển vỏ thép hiện hành của Đăng kiểm Việt Nam.
3. Công ty TNHH VTB Vịnh Hồng Hà đã kiểm tra và đồng ý nhận bàn giao tàu Mary 99.

Biên bản được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ 02 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Đồng thời, xuất kèm HĐ GTGT về việc đóng mới tàu:

Biểu số 1.9: Hóa đơn GTGT số 0000402

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (Liên 3: Nội bộ) Ngày 25 tháng 07 năm 2013			Mẫu số: 01GTKT3/001 Ký hiệu: AA/11P Số: 0000402		
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Hàng Giang. Địa chỉ: Hợp Thành - Thủy Nguyên - Hải Phòng. Mã số thuế: 0200554277 Điện thoại: 0313.674.844 Số tài khoản: 0031000142594 tại Ngân hàng: Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam Vietcombank - CN Thủy Nguyên.					
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty TNHH Vận tải biển Hồng Hà Địa chỉ: Số 275 Khu 3 thị trấn Diêm Điền - Thái Thụy - Thái Bình. Số tài khoảnTK: 102010001558962 tại ngân hàng: TMCP công th- ong VN - CN Thái Bình. Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Mã số thuế: 1000426174					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Tàu Mary 99	chiếc	1	14.259.780.000	14.259.780.000
Cộng tiền hàng:.....					14.259.780.000
Thuế GTGT: 10%					Tiền thuế GTGT:..... 1.425.978.000
Tổng cộng tiền thanh toán:.....					15.685.758.000
Số tiền viết bằng chữ: Mười năm tỷ sáu trăm tám năm triệu bảy trăm năm tám nghìn đồng chẵn./.					

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hàng Giang, 2013) [3]

Sau khi hoàn thành sửa chữa, kế toán dựa trên số liệu ghi chép tính toán và tổng hợp giá thành sửa chữa cũng như đóng mới tàu:

Biểu số 1.10: Trích Bảng tổng hợp giá thành sản phẩm tháng 07/2013

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

Tháng 07 năm 2013

Đơn vị tính: Đồng

TT	Mã SP	Tên công ty	Chi phí DD ĐK	Chi phí phát sinh trong kỳ			Cộng chi phí	Giá thành công trình	Chi phí DD CK
				CP NVL	CP nhân công	CP SXC			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							;;;
4	Hoàng Tuấn 25	Công ty TNHH Vận tải Hoàng Tuấn		138.934.256	74.329.547	28.327.669	241.591.472	241.591.472	
5	Marry 99	Công ty TNHH VTB Vịnh Hồng Hà		9.149.087.448	2.369.327.160	1.755.625.145	13.274.039.753	13.274.039.753	
							
		Cộng		<u>11.040.294.254</u>	<u>3.089.208.607</u>	<u>2.219.079.358</u>	<u>16.348.582.219</u>	<u>16.348.582.219</u>	

Ngày 31 tháng 07 năm 2013

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Từ các số liệu trên, kế toán ghi sổ nhật ký chung:

Biểu số 1.11: Trích Sổ Nhật ký chung tháng 07/2013

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

Mẫu số S03a - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 7 năm 2013

Đơn vị tính: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SH TK ĐƯ		Số phát sinh	
	SH	NT		Nợ	Có	Nợ	Có
			Số tháng trước chuyển sang				
		
11/07	HĐ 0000387	11/07	Bán sơn cho công ty CP Hợp Tiến Thành	131		30.250.000	
					511		27.500.000
					3331		2.750.000
11/07	PT229	11/07	Thu tiền bán tôn phế liệu	111		4.831.200	
					711		4.392.000
					3331		439.200
		
17/07	Bảng tính Z	17/07	Giá vốn sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25	632		241.591.472	
					154		241.591.472
		
19/07	HĐ 0000394	19/07	Thu tiền sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25 của công ty Hoàng Tuấn	131		50.000.000	
				112		280.000.000	
					511		300.000.000
					3331		30.000.000
		
22/07	Bảng tính Z	22/07	Giá vốn đóng mới tàu Marry 99	632		13.274.039.753	
					154		13.274.039.753

		
23/07	GBC	23/07	NH Vietcombank trả lãi tiền gửi	112		1.332.591	
					515		1.332.591
		
25/07	HD 0000402	25/07	Công ty VTB Vịnh Hồng Hà thanh toán tiền đóng mới tàu Mary 99	131		4.480.000.000	
				112		11.205.758.000	
					511		14.259.780.000
					3331		1.425.978.000
		
25/07	PC551	25/07	Thanh toán tiền mua sơn	152		25.670.000	
				133		2.567.000	
					112		28.237.000
		
			Cộng SPS			<u>135.310.157.879</u>	<u>135.310.157.879</u>

Ngày 31 tháng 07 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Đồng thời ghi sổ cái TK 632, sổ cái giá vốn hàng bán:

Biểu số 1.12: Trích Sổ cái TK 632 tháng 07/2013

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

Mẫu số S03b - DN

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 7 năm 2013

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2
			Số dư đầu tháng		-	-
			SPS trong tháng			
		
17/07	Bảng tính Z	17/07	Giá vốn sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25	154	241.591.472	
			
22/07	Bảng tính Z	22/07	Giá vốn đóng mới tàu Marry 99	154	13.274.039.753	
					
31/07	KC07	31/07	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		16.348.582.219
			Cộng SPS		<u>16.348.582.219</u>	<u>16.348.582.219</u>
			Số dư cuối tháng			

Ngày 31 tháng 07 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằg Giang, 2013) [3]

Và ghi sổ cái TK 511, doanh thu bán hàng:

Biểu số 1.13: Trích Sổ cái TK 632 tháng 07/2013

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

Mẫu số S03b - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày
20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 7 năm 2013

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

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu tháng			
			SPS trong tháng			
		
11/07	HĐ 0000387	11/07	Bán sơn cho công ty CP Hợp Tiến Thành	131		27.500.000
		
19/07	HĐ 0000394	19/07	Công ty Hoàng Tuấn thanh quyết toán tiền sửa chữa tàu	131		50.000.000
				112		250.000.000
		
25/07	HĐ 0000402	25/07	Công ty Vĩnh Hồng Hà thanh toán tiền đóng mới tàu	131		4.480.000.000
				112		9.459.758.000
		
31/07	KC 07	31/07	Kết chuyển doanh thu bán hàng	911	19.039.665.417	
			Cộng SPS		<u>19.039.665.417</u>	<u>19.039.665.417</u>
			Số dư cuối tháng			

Ngày 31 tháng 07 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Từ HĐ GTGT và các chứng từ liên quan, kế toán vào sổ chi tiết thanh toán với người mua lập cho khách hàng còn thiếu tiền:

Biểu số 1.14: Sổ chi tiết thanh toán với người mua là Công ty TNHH Vận tải biển Vịnh Hồng Hà

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

Mẫu số S31 - DN

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản: Phải thu khách hàng

Số hiệu: 131

Đối tượng: Công ty TNHH Vận tải biển Vịnh Hồng Hà

Tháng 07 năm 2013

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	T/hạn được CK	SPS		Số dư	
	SH	NT				Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu tháng						
			SPS trong tháng						
25/07	HĐ 0000402	25/07	Khách hàng còn thiếu tiền đóng mới tàu Mary 99	511		480.000.000		480.000.000	
			Cộng SPS			480.000.000	-		
			Số dư cuối tháng					480.000.000	-

Ngày 25 tháng 07 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Cuối tháng, kế toán dựa vào sổ chi tiết với từng người mua để lập bảng tổng hợp chi tiết thanh toán với người mua:

Biểu số 1.15: Bảng tổng hợp chi tiết thanh toán với người mua tháng 7/2013

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản: Phải thu khách hàng

Số hiệu: 131

Tháng 07 năm 2013

Đơn vị tính: Đồng

STT	Tên khách hàng	Số dư đầu tháng		Số phát sinh trong tháng		Số dư cuối tháng	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1	Công ty TNHH VTB Phú Quý	-		123.558.430	50.000.000	73.558.430	
2	Công ty TNHH Vận tải biển Vịnh Hồng Hà	-		480.000.000		480.000.000	
3	Công ty TNHH Vận tải Hoàng Vũ	73.129.000			73.129.000	-	
	
	Cộng số phát sinh	<u>754.436.900</u>		<u>1.641.325.890</u>	<u>1.203.737.790</u>	<u>1.192.025.000</u>	

Ngày 31 tháng 07 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

(Nguồn trích: Phòng kế toán Công ty TNHH Hằng Giang, 2013) [3]

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Cuối tháng, dựa vào các số liệu và các sổ sách tổng hợp được, kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của từng hoạt động để hạch toán vào các sổ NKC; SC các TK 911, 421, 333, 821 và các các sổ sách có liên quan để lập bảng CĐ SPS và BCTC.

Sau đây là bút toán kế toán k/c cho ví dụ ở trên (*Ví dụ 01* và *Ví dụ 02*) để k/c doanh thu, chi chí và xác định kết quả chính xác từng hoạt động bán hàng. Các ví dụ khác, kế toán công ty làm tương tự.

Định khoản:

Bt1: K/c doanh thu

Nợ TK 511 : 14.559.780.000

Có TK 911 : 14.559.780.000

Bt2: K/c chi phí:

Nợ TK 911 : 13.515.631.225

Có TK 632 : 13.515.631.225

Bt3: Xác định thuế TNDN phải nộp:

Nợ TK 821 (8211) : 261.037.194

Có TK 333 (3334) : 261.037.194

Bt4: K/c CP thuế TNDN:

Nợ TK 911 : 261.037.194

Có TK 821 (8211) : 261.037.194

Bt5: K/c LNST TNDN:

Nợ TK 911 : 783.111.581

Có TK 421 (4212) : 783.111.581

Chương 3: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

3.1. Nhận xét chung về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Hằng Giang.

Một trong những vấn đề cơ bản mà các nhà lãnh đạo doanh nghiệp hiện nay quan tâm đó là làm sao có thể đứng vững được trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh khốc liệt. Muốn làm được như vậy thì doanh nghiệp phải đưa được nhiều sản phẩm của mình ra thị trường và được người tiêu dùng chấp nhận, có như vậy thì doanh nghiệp mới có thể thu hồi được vốn để bù đắp chi phí và có lãi. Để làm được như vậy thì doanh nghiệp phải tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Sau một thời gian thực tập tại Công ty TNHH Hằng Giang, được quan sát thực tế công tác kế toán của công ty. Tuy khả năng còn hạn chế, song với kiến thức đã học tại trường em xin đưa ra một vài nhận xét của mình về công tác kế toán chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng tại công ty như sau:

3.1.1 Những kết quả đạt được.

3.1.1.1. Về tổ chức kế toán.

Công ty tổ chức kế toán theo mô hình tập trung phù hợp với quy mô kinh doanh, yêu cầu quản lý của công ty. Hình thức này gọn nhẹ, đảm bảo công tác kế toán được thực hiện một cách thống nhất, thuận tiện cho việc kiểm tra, giám sát của Ban giám đốc công ty. Việc tổ chức công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng được thực hiện theo một trình tự có tính thống nhất cao, việc tập hợp số liệu một cách chính xác. Qua đó, Ban giám đốc có thể nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh của công ty, từ đó đưa ra các quyết định, chiến lược kinh doanh phù hợp, đúng đắn trong các kỳ kinh doanh tiếp theo.

Đội ngũ kế toán có trình độ cao, có kinh nghiệm gồm một kế toán trưởng và một kế toán viên có thể hỗ trợ, giúp đỡ nhau tạo thành một khối thống nhất đảm bảo công tác kế toán được thực hiện nhịp nhàng và đạt hiệu quả cao.

3.1.1.2. Về hình thức kế toán.

Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung. Hình thức này đơn giản về quy trình hạch toán và số lượng sổ sách, phù hợp với quy mô, đặc điểm hoạt động kinh doanh, yêu cầu quản lý, trình độ quản lý của kế toán viên cũng như Ban giám đốc. Tất cả các nghiệp vụ phát sinh đều được ghi vào Sổ Nhật ký chung theo trình tự thời gian phát sinh và nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó. Do đó, mọi thông tin kế toán đều được cập nhật thường xuyên và đầy đủ, dễ dàng theo dõi mọi hoạt động, kịp thời phát hiện và sửa chữa sai sót.

3.1.1.3. Về hệ thống sổ, chứng từ kế toán.

Công ty áp dụng mẫu báo cáo kế toán do Bộ tài chính quy định theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC của Bộ trưởng Bộ tài chính ban hành ngày 20/3/2006.

3.1.1.4. Về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Về kế toán doanh thu: Trong kỳ khi phát sinh các nghiệp vụ về bán hàng đều được kế toán ghi nhận đầy đủ, chính xác, kịp thời, đảm bảo nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận doanh thu. Từ đó giúp cho kết quả kinh doanh được xác định một cách hợp lý, đúng thời điểm, cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho Ban giám đốc.

Về kế toán chi phí: Mọi chi phí phát sinh trong kỳ kinh doanh đều được ghi nhận kịp thời, quản lý tốt đảm bảo tính hợp lý và cần thiết.

Về xác định kết quả kinh doanh: Công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh ở công ty được thực hiện tương đối tốt, phần nào đáp ứng yêu cầu của nhà quản lý về việc cung cấp thông tin một cách kịp thời, chính xác, đầy đủ về tình hình kinh doanh của công ty. Việc ghi chép dựa vào Chế độ kế toán và tình hình thực tế tại công ty.

3.1.2. Những tồn tại trong công tác kế toán tại công ty TNHH Hằng Giang

Ngoài những ưu điểm kể trên, công tác kế toán bán hàng tại công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế.

Thứ nhất, về việc ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán: Hiện nay, việc ghi chép kế toán ở Công ty còn thủ công nên vẫn tồn tại những hạn chế nhất định như mất thời gian, dễ gây nhầm lẫn, sai sót, không hiệu quả...chính vì thế mà Báo cáo tài chính của công ty đôi khi chậm trễ về thời gian, khi có sai sót thì khó phát hiện ra.

Thứ hai, về hệ thống sổ sách hạch toán doanh thu bán hàng và giá vốn hàng bán: Hiện tại, về việc hạch toán doanh thu bán hàng và giá vốn hàng bán, kế toán chỉ sử dụng 2 sổ cái TK511 và sổ cái TK632 mà không sử dụng các sổ chi tiết phục vụ cho các tài khoản này.

Do đó việc hạch toán doanh thu chưa thật chi tiết và chưa phản ánh được doanh thu chủ yếu của Công ty là đóng mới tàu hay do sửa chữa tàu...Điều này sẽ làm cho Ban quản lý dễ bị nhầm lẫn, từ đó Ban giám đốc sẽ không đưa ra được nhiều định hướng và các biện pháp kinh tế đúng đắn nhằm cân đối giữa các mặt hàng do Công ty cung cấp, nhằm tối đa hóa lợi nhuận..

Thứ ba, về việc chưa áp dụng chính sách marketing: Công ty chưa thực hiện hoạt động nghiên cứu và xây dựng chiến lược marketing hợp lý, do đó một số chính sách của công ty thường bị động, mang tính đối phó với sự thay đổi của thị trường. Từ đó dẫn đến việc lập chiến lược kinh doanh chưa hợp lý.

Thứ tư, về việc chưa đa dạng hóa phương thức bán hàng: Hiện nay, công ty TNHH Hằng Giang mới chỉ áp dụng phương thức bán hàng trực tiếp khiến cho việc tiêu thụ hàng hóa không đạt được hiệu quả cao nhất.

3.2. Nguyên tắc của việc hoàn thiện:

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

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, chế độ tài chính và các chuẩn mực kế toán của nhà nước nhưng không cứng nhắc mà linh

hoạt. Nhà nước xây dựng và ban hành hệ thống kế toán, chế độ kế toán áp dụng cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế nên việc hoàn thiện phải xem xét sao cho việc hoàn thiện không vi phạm chế độ.

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

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

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

3.3. Một số giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả chính xác kết quả từng hoạt động tại công ty TNHH Hằng Giang.

3.3.1. Giải pháp 1: Tiến hành mở thêm sổ chi tiết về doanh thu bán hàng và giá vốn hàng bán.

Hiện tại, công ty đang hoạt động trong hai lĩnh vực là đóng mới tàu và sửa chữa tàu theo yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên hoạt động đóng mới trong vài năm có tần suất ít hơn hoạt động sửa chữa. Vì vậy, công ty cũng nên mở sổ chi tiết doanh thu bán hàng và sổ chi tiết hàng bán theo từng lĩnh vực. Trong hoạt động sửa chữa, cần phân chia sổ chi tiết sửa chữa cho các loại tàu như tàu dầu, tàu chở hàng, tàu biển...

Dưới đây là hai mẫu sổ chi tiết gồm Sổ chi tiết doanh thu và Sổ chi tiết GVHB dùng cho hoạt động là sửa chữa và tên sản phẩm là tàu chở hàng.

CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Loại hoạt động: Sửa chữa

Tên sản phẩm (hàng hóa dịch vụ): Tàu chở hàng

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Doanh thu bán hàng			Ghi chú
	SH	NT		SL	Đơn giá	Thành tiền	
19/07	HĐ 0000394	19/07	Công ty Hoàng Tuấn thanh quyết toán tiền sửa chữa tàu	1	300.000.000	300.000.000	
			
			Tổng cộng			3.047.504.800	

Ngày 31 tháng 07 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)Phụ trách kế toán
(Ký, họ tên)Giám đốc
(Ký, họ tên)**CÔNG TY TNHH HẰNG GIANG**

Hợp Thành - Thủy Nguyên - HP

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN

Loại hoạt động: Sửa chữa

Tên sản phẩm (hàng hóa dịch vụ): Tàu chở hàng

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Doanh thu bán hàng			Ghi chú
	SH	NT		SL	Đơn giá	Thành tiền	
17/07	Bảng tính Z	17/07	Giá vốn sửa chữa tàu Hoàng Tuấn 25	1	241.591.472	241.591.472	
			
			Tổng cộng			1.920.803.961	

Ngày 31 tháng 07 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)Phụ trách kế toán
(Ký, họ tên)Giám đốc
(Ký, họ tên)

Tác dụng của việc mở các sổ chi tiết cho các tài khoản 511 và 632:

+ Giúp phân biệt được từng loại doanh thu, điều này giúp các nhà quản lý đánh giá được hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ nào có hiệu quả, từ đó có các chính sách, biện pháp nên tăng doanh thu của hàng hoá, dịch vụ nào và nên giảm doanh thu của hàng hoá, dịch vụ nào. Từ đó các nhà lãnh đạo sẽ mở rộng đầu tư máy móc thiết bị phục vụ cho quá trình cung cấp hàng hoá, dịch vụ nhằm thu được hiệu quả kinh tế cao nhất.

+ Giúp cho nhà quản lý xây dựng kế hoạch doanh thu cho từng loại.

3.3.2. Giải pháp 2: Tiến hành việc áp dụng chính sách marketing trong công tác bán hàng.

Để đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả bán hàng, việc tăng cường các hoạt động marketing là rất cần thiết.

Một số hoạt động nhằm nâng cao vị thế cũng như đưa tên tuổi công ty đến gần với các khách hàng hơn bao gồm như: quảng cáo trên tivi, trên báo, tạp chí, lập website riêng, thành lập các đội khảo sát thị trường đến các địa điểm được khảo sát trước nhằm quảng bá hình ảnh của công ty....

Tuy nhiên, công ty cần cân nhắc các hoạt động này có ảnh hưởng đến lợi nhuận cũng như các chiến lược kinh doanh của công ty hay không? Việc quảng cáo trên các thông tin đại chúng có thể tiêu tốn của công ty từ vài triệu đến vài chục triệu tùy vào các hoạt động khác nhau. Việc này làm tăng các chi phí và giảm lợi nhuận cho công ty. Tuy nhiên, việc sử dụng các hoạt động quảng cáo này sẽ đưa tên tuổi cũng như thương hiệu đến gần với khách hàng hơn. Từ đó thu hút được nhiều khách hàng đến với công ty hơn.

KẾT LUẬN

Đề tài đã hệ thống hóa được lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Đề tài đã mô tả và phân tích thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Hằng Giang theo chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ tài chính. Qua quá trình thực tập được tiếp cận thực tế tại công ty, em nhận thấy công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty còn tồn tại những nhược điểm chính sau:

- Kế toán chưa hạch toán rõ chi tiết các khoản doanh thu và giá vốn khiến ban lãnh đạo của công ty khó hoạch định chiến lược.

- Công ty chưa chú trọng vào việc xây dựng chiến lược marketing cũng như quảng cáo hình ảnh của công ty.

- Chưa đa dạng hóa các phương thức hạch toán bán hàng.

Từ thực trạng nêu trên, đề tài đã đưa ra được một số kiến nghị hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại Công ty TNHH Hằng Giang, cụ thể:

- Kiến nghị công ty áp dụng phần mềm kế toán để hiện đại hóa công tác kế toán, nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng công tác kế toán, phục vụ công tác mở, ghi, khóa sổ kế toán và lập báo cáo tài chính nhanh chóng, chính xác, kịp thời.

- Kiến nghị công ty nên tính toán rõ chi tiết các khoản doanh thu bán hàng và giá vốn hàng bán để làm hệ thống sổ sách khoa học hơn, chi tiết hơn.

- Kiến nghị công ty nên chú trọng vào việc xây dựng chiến lược marketing cũng như quảng cáo hình ảnh của công ty.

- Kiến nghị công ty nên đa dạng hóa các phương thức hạch toán bán hàng mà vẫn đảm bảo được việc hạch toán bán hàng của công ty.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1 Bộ tài chính (2009), *Chế độ kế toán doanh nghiệp quyển 1 Hệ thống tài khoản kế toán*, Nhà xuất bản Tài chính.
- 2 Bộ tài chính (2009), *Chế độ kế toán doanh nghiệp quyển 2 Báo cáo tài chính, chứng từ, sổ sách kế toán và sơ đồ kế toán*, Nhà xuất bản Tài chính.
- 3 Công ty TNHH Hằng Giang (2013), *Sổ sách kế toán Công ty*.
- 4 Nguyễn Đức Kiên (2012), *Bài giảng Kế toán tài chính 2*.
- 5 Vũ Thị Thùy Linh (2007), *Giáo trình kế toán thương mại dịch vụ*, Nhà xuất bản ĐH công nghiệp TP HCM.
- 6 Vũ Thị Vân Anh (2012), lớp QT1201K, *KLTN “Hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần thương mại Hòa Dung”*.