

**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 TỪNG MẶT HÀNG TẠI CÔNG TY
TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT**

Chủ nhiệm đề tài : Mai Thị Thúy Hằng - Lớp QTL601K

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 TỪNG MẶT HÀNG TẠI CÔNG TY
TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT**

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Chủ nhiệm đề tài : Mai Thị Thúy Hằng

HẢI PHÒNG - 2014

LỜI CAM ĐOAN

Tên em là: Mai Thị Thúy Hằng

Sinh viên lớp: QTL601K

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 25 tháng 07 năm 2014

Người cam đoan

Mai Thị Thúy Hằng

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành đề tài nghiên cứu này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến: Các thầy giáo, cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tận tình truyền đạt những kiến thức nền tảng cơ sở, kiến thức chuyên sâu về Kế toán - Kiểm toán và cả những kinh nghiệm thực tiễn quý báu thực sự hữu ích cho em trong quá trình thực tập và sau này.

Cô giáo, Th.s Lê Thị Nam Phương đã hết lòng hỗ trợ em từ khâu chọn đề tài, cách thức tiếp cận thực tiễn tại đơn vị thực tập cho đến khi hoàn thành đề tài.

Các cô, chú, anh, chị cán bộ làm việc tại Công ty TNHH Xây dựng và thương mại An Phát đã tạo điều kiện cho em được thực tập tại Phòng Kế toán Công ty.

Mặc dù đã cố gắng nghiên cứu lý luận, tìm hiểu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Xây dựng và thương mại An Phát nhằm đưa ra biện pháp hữu ích, có khả năng áp dụng với điều kiện hoạt động của Công ty. Song do thời gian và trình độ còn hạn chế nên trong quá trình hoàn thành đề tài không thể tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu và chỉ bảo của thầy cô và các bạn để bài viết được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn cô giáo, Th.s Lê Thị Nam Phương và các cô, chú, anh, chị cán bộ Phòng Kế toán Công ty TNHH Xây dựng và thương mại An Phát đã nhiệt tình hướng dẫn, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh và Nhà trường đã tạo điều kiện giúp em hoàn thành đề tài nghiên cứu này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải phòng, ngày 25 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

Mai Thị Thúy Hằng

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: MỘT SỐ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÁC DOANH NGHIỆP	4
1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP	4
1.1.1. Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp	4
1.1.2. Các khái niệm cơ bản	7
1.1.2.1. Doanh thu	7
1.1.2.2. Chi phí	9
1.1.2.3. Xác định kết quả kinh doanh	10
1.2. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp	10
1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu nội bộ	10
1.2.1.1. Chứng từ sử dụng	10
1.2.1.2. Tài khoản sử dụng	10
1.2.1.3. Phương pháp hạch toán	12
1.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán	12
1.2.2.1. Các phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho	12
1.2.2.2. Chứng từ sử dụng	13
1.2.2.3. Tài khoản sử dụng	13
1.2.2.4. Phương pháp hạch toán	14
1.2.3. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	16
1.2.3.1. Chứng từ sử dụng	16
1.2.3.2. Tài khoản sử dụng	16
1.2.3.3. Phương pháp hạch toán	18
1.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh	19
1.2.4.1. Chứng từ sử dụng	19
1.2.4.2. Tài khoản sử dụng	19

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT	20
2.1.KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT	20
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty	20
2.1.2.Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp	21
2.1.3.Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp.....	21
2.1.4.Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty	22
2.1.5.Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán.....	25
2.1.5.1.Mô hình tổ chức bộ máy kế toán.....	25
2.1.5.2.Thực hiện chế độ kế toán áp dụng tại Công ty.....	26
2.2. : THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT	29
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát	29
2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát..	36
2.2.3 Kế toán chi phí hàng bán tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát....	41
2.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh	47
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TỪNG MẶT HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT.....	52
3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.	52
3.1.1 Ưu điểm.....	52
3.1.2 Hạn chế	53
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.....	54

3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng.....	54
3.2.2. Một số nguyên tắc cơ bản để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng.....	55
3.2.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả từng mặt hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.....	55
KẾT LUẬN	63
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	65

LỜI MỞ ĐẦU

Tính cấp thiết của đề tài

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

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

Xuất phát từ thực tế đó, em đã chọn đề tài: " Tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát." làm đề tài Nghiên cứu khoa học. Thông qua kết quả nghiên cứu này, em hy vọng sẽ góp phần giúp công ty có thể hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh

doanh. Đồng thời sẽ rút ra những tồn tại vướng mắc những hạn chế mà công ty còn gặp phải, từ đó nêu nên cách giải quyết.

Mục đích nghiên cứu của đề tài

Hệ thống hóa lý luận tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả từng mặt hàng trong doanh nghiệp từ đó vận dụng vào thực tiễn tại đơn vị từ đó phân tích, đánh giá thực trạng tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định chính xác kết quả kinh doanh của từng mặt hàng tại đơn vị.

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng: Tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng tại công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

- Không gian: Tại công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

- Thời gian: Bắt đầu từ ngày 21/4/2014, Dự kiến kết thúc: 31/7/2014

- Về dữ liệu nghiên cứu: được thu thập vào tháng 12 năm 2013 từ phòng kế toán của công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.

Phương pháp nghiên cứu

- Các phương pháp kế toán, phương pháp tổng hợp cân đối....

- Phương pháp hỏi ý kiến chuyên gia

Kết quả nghiên cứu

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

Những đóng góp liên quan đến doanh nghiệp: Những giải pháp đưa ra trong công trình nghiên cứu sẽ góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát ngoài ra còn là tài liệu tham khảo giúp cho các doanh nghiệp khác trên cơ sở đó vận dụng vào tổ chức công

tác kế toán tại đơn vị mình.

Kết cấu của đề tài

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

Chương I: Một số vấn đề lý luận về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại các doanh nghiệp.

Chương II: Thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.

Chương III: Một số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.

CHƯƠNG I

MỘT SỐ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÁC DOANH NGHIỆP.

1.1 NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.1.1 Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp

❖ **Bán hàng:** Theo thảo luận VAS 14 bán hàng là bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán hàng hóa mua vào. [4]

Bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại. Đây là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa người mua và doanh nghiệp thu tiền về hoặc được quyền thu tiền

Xét về góc độ kinh tế: Bán hàng là quá trình hàng hóa của doanh nghiệp được chuyển từ hình thái vật chất (hàng) sang hình thái tiền tệ (tiền). Quá trình bán hàng ở các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thương mại nói chung có những đặc điểm chính sau đây:

- Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người mua và người bán, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua, họ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

- Có sự thay đổi quyền sở hữu về hàng hóa: người bán mất quyền sở hữu, người mua có quyền sở hữu về hàng hóa đã mua bán. Trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, các doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng một khối lượng hàng hóa và nhận lại của khách hàng một khoản gọi là doanh thu bán hàng. Số doanh thu này là cơ sở để doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh của mình.

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.

❖ **Bản chất của quá trình bán hàng:**

Quá trình bán hàng là quá trình hoạt động kinh tế bao gồm hai mặt: Doanh nghiệp đem bán hàng hóa đồng thời đã thu được tiền hoặc có quyền thu tiền người mua. Hàng hóa cung cấp nhằm để thỏa mãn nhu cầu người tiêu dùng và sản xuất của xã hội gọi là bán ra ngoài. Trường hợp, hàng hóa cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một công ty, tổng công ty, được gọi là bán hàng trong nội bộ.

❖ **Ý nghĩa công tác bán hàng**

Công tác bán hàng có ý nghĩa hết sức to lớn. Nó là công đoạn cuối cùng của giai đoạn tái sản xuất. Doanh nghiệp khi thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo ra điều kiện thu hồi vốn, bù đắp chi phí, thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân sách Nhà nước thông qua việc nộp thuế, đầu tư phát triển tiếp, nâng cao đời sống người lao động trong doanh nghiệp.

❖ **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.

❖ **Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

Bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Đối với bản thân doanh nghiệp có bán được hàng thì mới có thu nhập để bù đắp những chi phí bỏ ra, có điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao đời sống của người lao động, tạo nguồn tích lũy cho nền kinh tế quốc dân. Việc xác định chính xác kết quả bán hàng là cơ sở xác định chính xác hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp đối với nhà nước thông qua việc nộp thuế, phí, lệ phí vào ngân sách nhà nước, xác định cơ cấu chi phí hợp lý và sử dụng có hiệu quả cao số lợi nhuận thu được giải quyết hài hoà giữa các lợi ích kinh tế: Nhà nước, tập thể và các cá nhân người lao động

❖ **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 mất 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.

❖ **Các phương thức bán hàng**

✓ Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp. Bán hàng trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua, trực tiếp tại kho (hoặc trực tiếp tại phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp khi giao hàng hoặc cung cấp dịch vụ cho người mua, doanh nghiệp đã nhận được tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua, giá trị của hàng hoá đã hoàn thành và doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ đã được ghi nhận.

✓ Kế toán bán hàng theo phương thức gửi hàng đi cho khách chờ chấp nhận

Theo phương thức này, bên bán gửi hàng đi cho khách hàng theo các điều kiện của hợp đồng kinh tế đã ký kết. Số hàng gửi đi vẫn thuộc quyền kiểm soát của bên bán, khi khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì lợi ích và rủi ro được chuyển giao toàn bộ cho người mua, giá trị hàng hoá đã được thực hiện và là thời điểm bên bán được ghi nhận doanh thu bán hàng.

✓ Kế toán bán hàng theo phương thức đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng.

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

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

- ✓ Kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm,trả góp.

Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần,người mua thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Xét về bản chất, hàng bán trả chậm trả góp vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, nhưng quyền kiểm soát tài sản và lợi ích thu được từ tài sản được chuyển giao cho người mua. Vì vậy doanh nghiệp, ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận doanh thu hoạt động tài chính phần lãi trả chậm tính trên khoản trả chậm.

- ✓ Kế toán bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng.

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

❖ **Các phương thức thanh toán**

Phương thức thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt

Phương thức thanh toán qua ngân hàng

- Thanh toán bằng séc
- Thanh toán bằng ủy nhiệm chi
- Thanh toán bằng ủy nhiệm thu
- Thanh toán bằng thư tín dụng(L\C)
- Thanh toán bằng thẻ thanh toán
- Phương thức thanh toán bù trừ.

1.1.2. Các khái niệm cơ bản

1.1.2.1.Doanh thu

Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ 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.

Các loại doanh thu:

❖ **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được liên quan đến việc bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp các lao vụ, dịch vụ.[3]

Theo chuẩn mực kế toán số 14, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá.
- 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.
- Doanh nghiệp xác định được các CP liên quan đến giao dịch bán hàng.
- ✓ Thời điểm ghi nhận Doanh thu bán hàng theo các phương thức bán hàng:
 - Tiêu thụ theo phương thức trực tiếp: Theo tiêu thức này, người bán giao hàng cho người mua tại kho, tại quầy hay tại phân xưởng sản xuất. Khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hóa đơn thì hàng chính thức được coi là tiêu thụ, người bán có quyền ghi nhận doanh thu.
 - Tiêu thụ theo phương thức ký gửi đại lý: Thời điểm ghi nhận doanh thu là khi nhận báo cáo bán hàng do đại lý ký gửi.
 - Tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng: Thời điểm ghi nhận doanh thu là khi bên bán đã chuyển hàng đến địa điểm của bên mua và bên bán đã thu được tiền hàng hoặc đã thu được bên mua nhận nợ.
 - Tiêu thụ theo phương thức trả chậm, trả góp: Theo tiêu thức này, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá trả một lần ngay từ đầu không bao gồm tiền lãi về trả chậm, trả góp.
- ✓ 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.

❖ **Doanh thu bán hàng nội bộ**

Doanh thu bán hàng nội bộ là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng một công ty, Tổng công ty tính theo giá bán nội bộ.

❖ **Các khoản giảm trừ doanh thu**

- Chiết khấu thương mại (CKTM): là số tiền người mua được hưởng do mua hàng với số lượng lớn theo thỏa thuận (đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua, bán hàng).

- Giảm giá hàng bán (GGHB): là số tiền người bán giảm trừ cho người mua trong trường hợp đặc biệt vì lý do hàng kém phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách, kích cỡ.

- Hàng bán bị trả lại (HBBTL): là giá trị của số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do người bán vi phạm các điều khoản trong hợp đồng.

❖ **Doanh thu thuần**

Doanh thu thuần là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu nội bộ trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu.

1.1.2.2. Chi phí

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 là giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

Các loại chi phí:

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

❖ **Chi phí bán hàng:** là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ, gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển,...

❖ **Chi phí quản lý doanh nghiệp:** là các khoản chi phí phục vụ cho quản lý chung của doanh nghiệp, gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp, các khoản trích theo lương, chi phí vật liệu văn phòng, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, dịch vụ mua ngoài,...

1.1.2.3. Xác định kết quả kinh doanh [2]

Kết quả kinh doanh là số tiền lãi hay lỗ từ các hoạt động của doanh nghiệp trong một kỳ nhất định. Đây là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp

Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh: Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí QLDN.

$$\text{Lợi nhuận thuần từ HĐ SXKD} = \text{DT BH và CCDV} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu} - \text{GVHB} - \text{CPBH, QLDN}$$

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

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu nội bộ

1.2.1.1. Chứng từ sử dụng

- Thẻ quầy hàng, Báo cáo bán hàng.
- Hóa đơn GTGT (được lập làm 3 liên).
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, Giấy báo có.
- Các chứng từ khác có liên quan.

1.2.1.2. Tài khoản sử dụng

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

- ✓ Các tài khoản cấp 2:
 - TK5111: Doanh thu bán hàng hóa
 - TK5112: Doanh thu bán các thành phẩm
 - TK5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
 - TK5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá
 - TK5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
 - TK5118: Doanh thu khác

✓ Kết cấu:

Bên Nợ:

- Doanh thu bán hàng bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán, khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;
- Kết chuyển doanh thu thuần và TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

❖ Tài khoản 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ.

✓ Các tài khoản cấp 2:

- TK5121: Doanh thu bán hàng hóa.
- TK5122: Doanh thu bán các thành phẩm.
- TK5123: Doanh thu cung cấp dịch vụ.

✓ Kết cấu:

Bên Nợ:

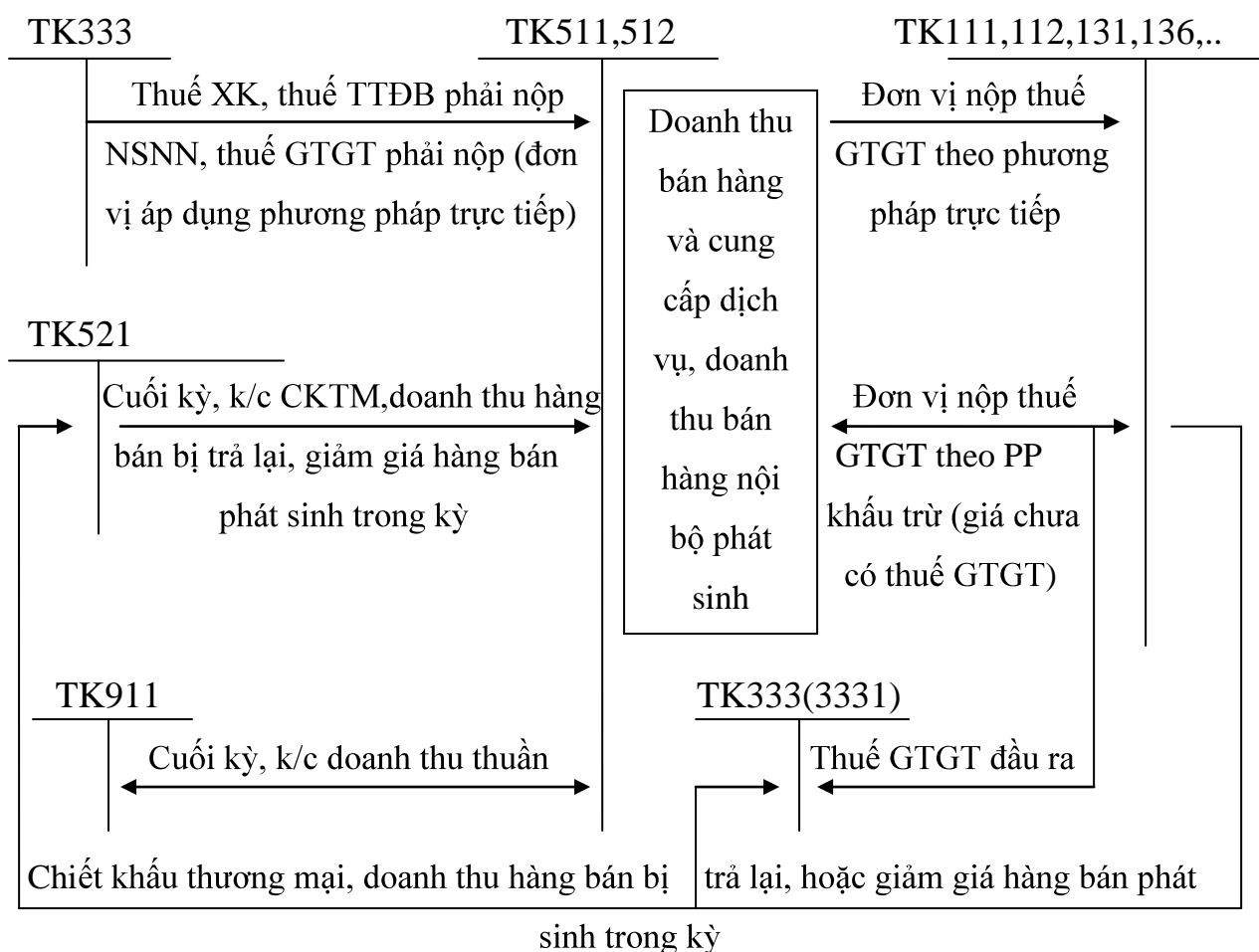
- Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán nội bộ kết chuyển cuối kỳ kế toán;
- Kết chuyển doanh thu bán hàng nội bộ thuần vào TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có:

Tổng số doanh thu bán hàng nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ.

1.2.1.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.1. Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu nội bộ và các khoản giảm trừ doanh thu [1]

1.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.1.1. Các phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho

Căn cứ vào chuẩn mực kế toán số 02 – “Hàng tồn kho”, có 4 phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho là:

✓ Phương pháp bình quân gia quyền: giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho tương từ đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.

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

✓ Phương pháp nhập sau, xuất trước (LIFO): áp dụng dựa trên giả định là hàng tồn kho được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trước đó. Theo phương pháp này thì giá trị của hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau hoặc gần sau cùng, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ còn tồn kho.

✓ Phương pháp tính theo giá đích danh: được áp dụng đối với doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc mặt hàng ổn định và nhận diện được.

1.2.1.2. Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho.
- Thẻ quầy hàng, Báo cáo bán hàng.
- Các chứng từ khác có liên quan

1.2.1.3. Tài khoản sử dụng

- ✓ Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán.
- ✓ Kết cấu:

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

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ;
- Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công, chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường, chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ;
- Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm gây ra;
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho;
- Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo BĐSĐT đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá BĐSĐT; Số khấu hao BĐSĐT trích trong kỳ;

- Chi phí phát sinh từ nghiệp vụ cho thuê hoạt động, bán, thanh lý BĐSĐT trong kỳ; Giá trị còn lại của BĐSĐT bán, thanh lý trong kỳ.

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”;

- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐSĐT phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh;

- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính;

- Trị giá bán bị trả lại nhập kho.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

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

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ;

- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho;

- Trị giá vốn của hàng hoá đã xuất bán trong kỳ;

- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho, dịch vụ đã hoàn thành.

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ;

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính

- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã xuất bán vào bên Nợ Tài khoản 911

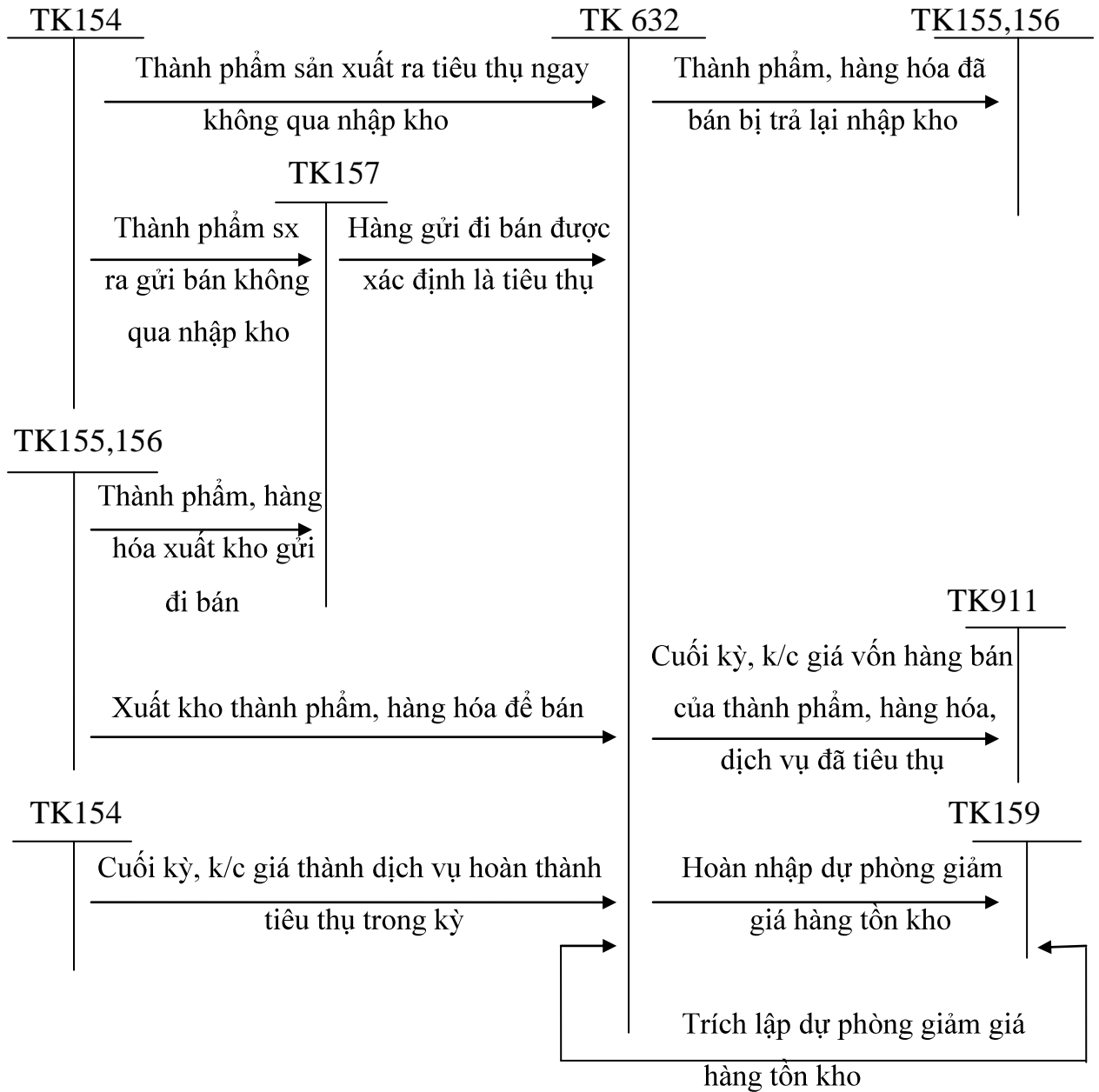
- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ;

- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã xuất bán, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

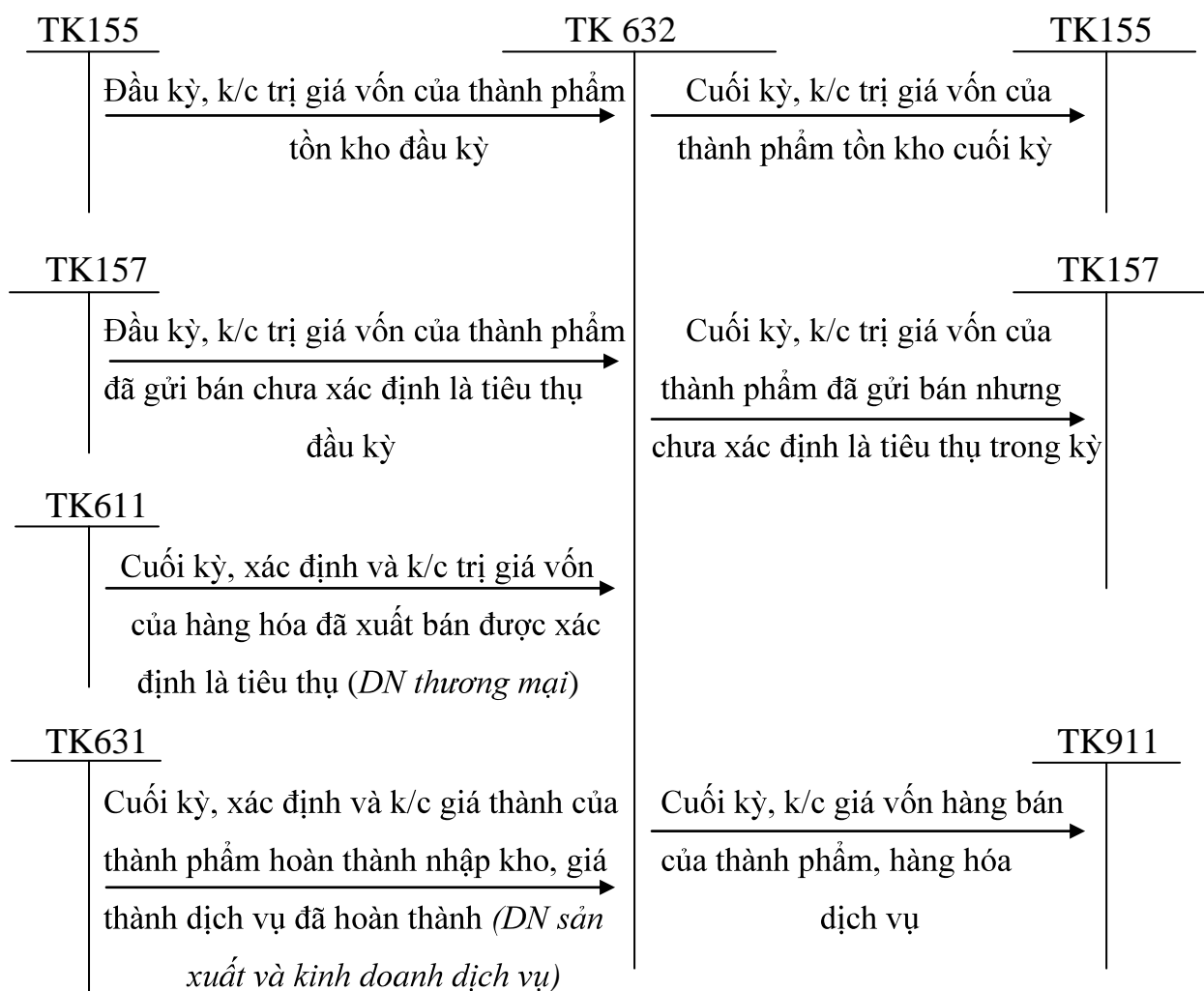
Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

1.2.1.4. Phương pháp hạch toán

Phương pháp hạch toán giá vốn hàng bán theo 2 phương pháp kê khai thường xuyên và kiểm kê định kỳ được khái quát qua 2 sơ đồ 1.2 và 1.3.



Sơ đồ 1.2. Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên



Sơ đồ 1.3. Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ

1.2.3. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

1.2.3.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT, phiếu chi, giấy báo Nợ.
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội
- Các chứng từ khác có liên quan.

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng

- ❖ Tài khoản 642 – Chi phí quản lý kinh doanh
- ✓ Các tài khoản cấp 2:
 - TK6421: Chi phí bán hàng
 - TK6412: Chi phí quản lý doanh nghiệp

✓ Kết cấu:

Bên Nợ:

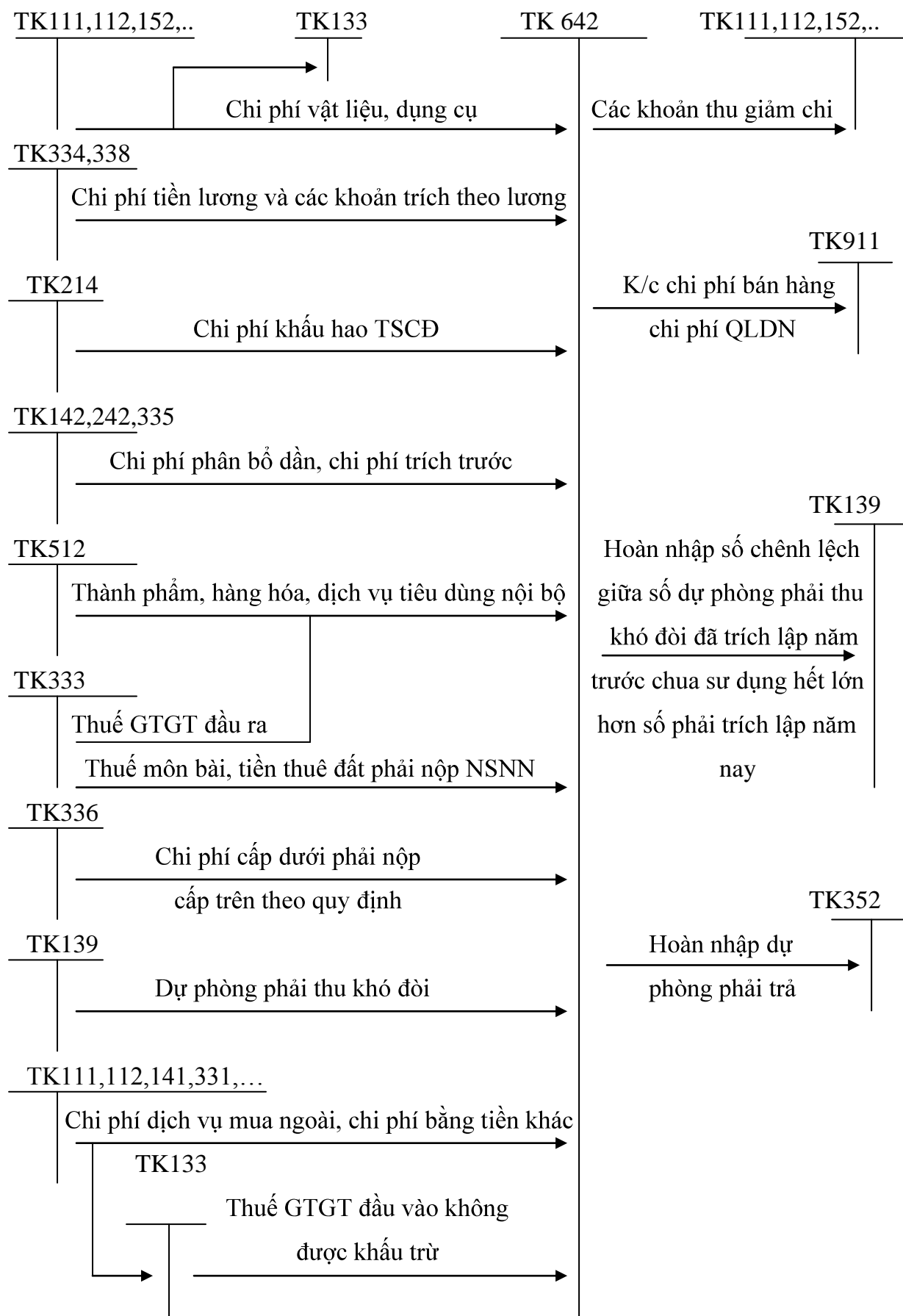
- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ.
- Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ;
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm.

Bên Có:

- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển chi phí quản kinh doanh vào Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ.

1.2.3.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.4. Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý kinh doanh

1.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.2.4.1 Chứng từ sử dụng

- Phiếu kế toán.
- Quyết định xử lý lỗ các năm trước.
- Quyết định trích lập các quỹ trong doanh nghiệp.
- Các biên bản, hợp đồng về việc chia lợi nhuận,...
- Các chứng từ khác có liên quan.

1.2.4.2. Tài khoản sử dụng

❖ Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

- Kết cấu:

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán;
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp;
- Kết chuyển lãi.

Bên Có:

- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ;
- Kết chuyển lỗ.

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

Ngày 17 tháng 01 năm 2005 Hội đồng thành viên đã sáng lập Công ty TNHH XD & TM An Phát tại Hải Phòng, và hoạt động theo Giấy phép kinh doanh số 0202002406 của Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hải Phòng.

Công ty TNHH XD & TM An Phát với tên gọi đầy đủ như sau:

+ Tên giao dịch: Công ty TNHH xây dựng và thương mại An Phát.

+ Tên viết tắt: An Phat Co., Ltd

+ Trụ sở chính: Số 107 Ngô Gia Tự, P.Đằng Lâm, Q.Hải An, TP Hải Phòng.

+ Số tài khoản: 0097 0406 000 3559 – Ngân hàng Quốc tế VIB Chi nhánh Hải Phòng.

+ Mã số thuế: 0200609430

+ Công ty có vốn điều lệ là: 1.500.000.000 đồng.

Ngành nghề sản xuất kinh doanh chính là vật liệu xây dựng, đóng mới và sửa chữa tàu thủy, vận tải vật liệu.

Phạm vi hoạt động: Thành phố cảng Hải Phòng và các tỉnh lân cận (Hải Dương, Quảng Ninh, Thái Bình,...).

Ngay từ khi mới thành lập, Công ty TNHH XD & TM An Phát đã tập trung đầu tư tài sản phương tiện ô tô, máy xúc, máy cẩu nhằm phục vụ tốt nhất cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Các mốc quan trọng trong quá trình phát triển của Công ty:

+ Giấy chứng nhận Đại lý cấp I do Tổng Công ty Viglacera Hạ Long I cấp.

+ Bằng chứng nhận “Hướng dẫn thi công sơn tự cân bằng” do Công ty sơn Romex – sơn công nghiệp cấp cho đội ngũ kỹ thuật Công ty TNHH XD & TM An Phát.

+ Năm 2009-2010 tổ chức hội nghị khách hàng dành cho những khách hàng có uy tín và hợp đồng trên 100 triệu đồng.

- + Đến tháng 3/2009 Công ty TNHH XD & TM An Phát đã đăng ký thay đổi Giấy phép đăng ký kinh doanh lần thứ hai vào ngày 02 tháng 03 năm 2009.
- + Năm 2010 lên báo Hải Phòng là doanh nghiệp điển hình về cung cấp vật liệu xây dựng.
- + Năm 2011 xây dựng catalogue về các sản phẩm của công ty.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

❖ Chức năng của Công ty:

- + Tổ chức sản xuất và kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký với các cơ quan chức năng của Nhà nước.
- + Thực hiện theo đúng quy định của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội về việc ký kết các hợp đồng lao động, đồng thời ưu tiên sử dụng lao động của địa phương.
- + Tìm kiếm, ký kết và thực hiện các hợp đồng kinh tế với các đối tác
- + Thực hiện các chế độ báo cáo thống kê định kỳ theo quy định của Nhà nước.

❖ Nhiệm vụ của Công ty:

- + Không ngừng cải thiện nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- + Xây dựng và thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh của Công ty với phương châm năm sau cao hơn năm trước. Làm tốt nghĩa vụ với Nhà nước về việc nộp đầy đủ các khoản tiền cho ngân sách Nhà nước dưới hình thức thuế thu nhập doanh nghiệp.
- + Thực hiện tốt chính sách cán bộ, tiền lương, làm tốt công tác quản lý lao động, đảm bảo công bằng trong thu nhập, bồi dưỡng để không ngừng nâng cao trình độ cho cán bộ công nhân viên của Công ty.
- + Thực hiện tốt những cam kết trong hợp đồng kinh tế với các đơn vị nhằm đảm bảo đúng tiến độ sản xuất. Quan hệ tốt với khách hàng, tạo uy tín với khách hàng.
- + Làm tốt công tác bảo vệ an toàn lao động, trật tự xã hội, bảo vệ môi trường

2.1.3. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

❖ Thuận lợi

Thành phố cảng đang phát triển mạnh xây dựng cơ sở hạ tầng đây là cơ hội tốt nhất cho công ty tăng cường mở rộng phạm vi hoạt động.

Đội ngũ nhân viên nhiệt huyết, năng động nắm bắt kịp thời những chuyển biến của nền kinh tế, phân tích được nhân tố ảnh hưởng và các nguồn tiềm năng

có thể khai thác để từ đó có những biện pháp nhằm không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

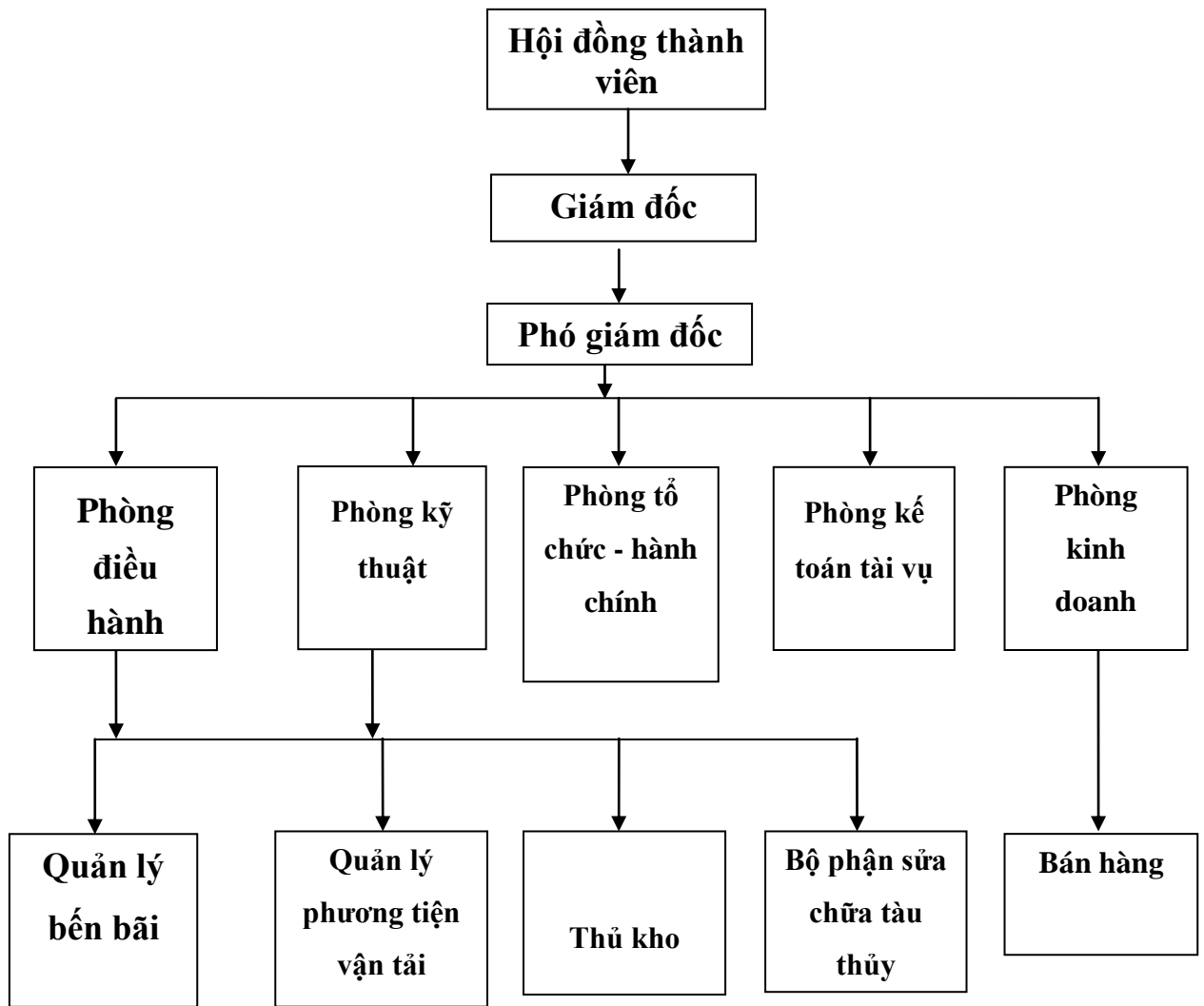
❖ **Khó khăn**

Công ty TNHH XD & TM An Phát đang tập trung mở rộng sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, theo đánh giá chung thì kết quả kinh doanh của Công ty còn gặp nhiều bất cập, nguyên nhân chủ yếu là:

- + Chi phí cho hoạt động kinh doanh như xăng dầu, chi phí vận chuyển...đều tăng trong mấy năm gần đây trong khi tình hình tiêu thụ lại gặp khó khăn.
- + Sức mua vật liệu xây dựng giảm
- + Quy chế quản lý, tổ chức hành chính còn chưa hợp lý, chưa gắn chặt quyền hạn với trách nhiệm, quyền lợi với nghĩa vụ của người lao động. Vì vậy chưa phát huy được tính chủ động và trách nhiệm trong sản xuất kinh doanh.
- + Cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho hoạt động sản xuất của Công ty chưa đồng bộ, còn nghèo nàn, lạc hậu...

2.1.4.Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy của Công ty [5]

Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban của Công ty:

- *Ban Giám đốc*: Giám đốc công ty do hội đồng thành viên bổ nhiệm, một mặt là người quản lý điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đồng thời là đại diện pháp nhân của Công ty trong mọi hoạt động giao dịch. Chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và thực hiện nghĩa vụ với nhà nước theo quy định. Là người đại diện cho Công ty ký kết các văn bản, hợp đồng kinh tế với các đối tác bên ngoài như khách hàng, nhà cung cấp...

- *Phòng kỹ thuật*: Phó giám đốc kỹ thuật có nhiệm vụ tham mưu giúp đỡ cho giám đốc về việc xây dựng các kế hoạch khoa học, kỹ thuật và môi trường, xây dựng và quản lý định mức vật tư, quản lý tốt phương tiện sản xuất và công tác quản lý thiết bị. Đề xuất với giám đốc về việc triển khai các kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản nhằm không ngừng nâng cao năng lực, cải thiện môi trường làm việc.

- Phòng kinh doanh:

+ Là người tham mưu giúp việc cho giám đốc về việc xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, tổ chức kinh doanh, khai thác và mở rộng thị trường hoạt động kinh doanh của Công ty, nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh của Công ty. Đặc biệt quan tâm tới công tác chăm sóc khách hàng để tạo mối quan hệ và tìm kiếm nhiều khách hàng lớn cho Công ty.

+ Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh cho toàn Công ty trên cơ sở đó có kế hoạch nhập vật tư, nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất và kinh doanh.

+ Tổ chức hoạt động Marketing để duy trì và mở rộng thị trường, đa dạng hoá hình thức dịch vụ, tăng hiệu quả kinh doanh.

- Phòng hành chính :

+ Tham mưu, giúp việc cho giám đốc về công tác quy hoạch cán bộ, sắp xếp bố trí cán bộ công nhân viên đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh đề ra.

+ Xây dựng cơ chế hợp lý cho cán bộ công nhân viên với mục đích khuyến khích người lao động và kiểm tra xử lý những trường hợp bất hợp lý, có kế hoạch đào tạo nâng cao chất lượng đội ngũ lao động, chăm sóc sức khoẻ an toàn lao động.

+ Tổ chức tuyển dụng nhân sự, tổ chức tốt công tác quản lý hồ sơ và lưu trữ văn bản.

+ Tổ chức thực hiện nhiệm vụ phòng cháy chữa cháy, an toàn lao động và an ninh trật tự trong Công ty.

- Phòng kế toán tài vụ:

+ Nhiệm vụ chính là hạch toán, thống kê các hoạt động sản xuất kinh doanh theo quy định của nhà nước.

+ Tham mưu giúp việc cho giám đốc thực hiện nghiêm túc các quy định về kế toán - tài chính hiện hành. Phân tích các hoạt động sản xuất kinh doanh. Xuyên Thường cung cấp cho giám đốc về tình hình tài chính, nguồn vốn, hiệu quả sử dụng vốn. Lập kế hoạch về vốn và đào tạo cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Chịu trách nhiệm trước Công ty về việc tuân thủ đúng và áp dụng nghiêm túc các chế độ Kế toán – Tài chính hiện hành.

+ Lập và nộp báo tài chính theo quy định.

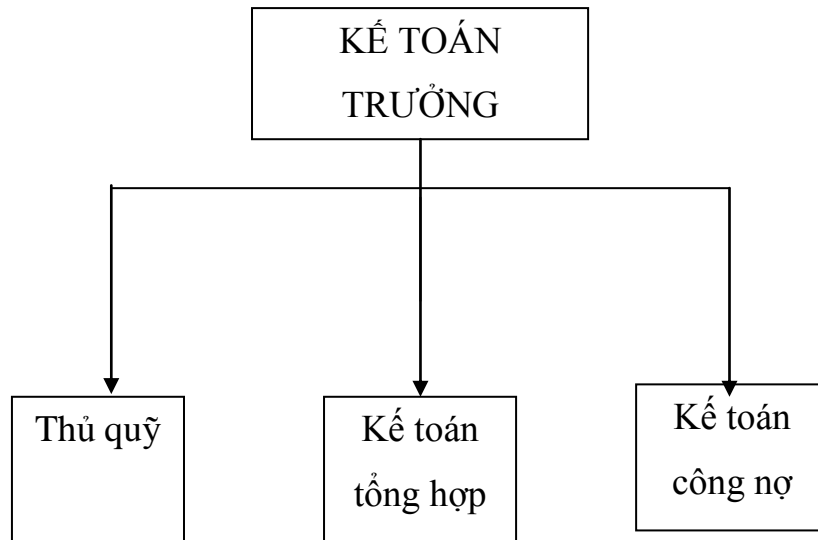
- Phòng điều hành:

- + Chịu trách nhiệm quản lý và điều hành các bộ phận chính là: Quản lý bến bãi và các phương tiện vận tải của Công ty, quản lý tổ sửa chữa tàu thủy của Công ty.
- + Tổ chức bán hàng theo kế hoạch đề ra, tổ chức bán buôn, bán lẻ các ặt hàng nguyên vật liệu.

2.1.5.Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán.

2.1.5.1.Mô hình tổ chức bộ máy kế toán

Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty



Kế toán trưởng

Là người tham mưu và giúp việc trực tiếp cho Giám đốc trong việc sử dụng và quản lý tài chính có hiệu quả trong quá trình sản xuất kinh doanh. Là người điều hành mọi công việc của Phòng Kế toán. Phổ biến các chủ trương đồng thời phải chịu trách nhiệm trước lãnh đạo về việc chấp hành đúng chính sách và các quy định tài chính hiện hành. Trực tiếp kiểm tra các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng, ký duyệt các loại chứng từ kế toán trước khi trình giám đốc duyệt chi, đồng thời xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và lập báo cáo quyết toán theo dung chế độ quy định.

Kế toán tổng hợp

Là giúp việc trực tiếp cho kế toán trưởng và có trách nhiệm tổng hợp các số liệu từ kế toán chi tiết vào sổ và lập báo cáo tổng hợp. Ngoài ra kế toán tổng hợp của Công ty còn có trách nhiệm quản lý và hạch toán tài sản cố định.

Kế toán công nợ

Theo dõi chi tiết kinh phí vận tải, doanh thu, công nợ thông qua sổ chi tiết. Ngoài ra còn lập báo cáo thuế hàng tháng, quyết toán thuế năm và theo dõi

các khoản thuế phải nộp cho nhà nước. Bên cạnh đó còn có nhiệm vụ theo dõi tiền lương, đồng thời theo dõi các khoản vay, trả nợ và các khoản giao dịch với ngân hàng, quản lý hóa đơn: mua, cấp, phát.

Có trách nhiệm hạch toán quá trình nhập xuất vật tư thông qua theo dõi thẻ kho bảng kê nhập, bảng phân bổ... Theo dõi việc cung cấp hàng hóa của khách hàng. Theo dõi chi tiết tài khoản 331 đối với từng khách hàng, đồng thời còn phản ánh các số liệu phát sinh vào các sổ chi tiết để tính giá thành thực tế cho vật tư xuất kho. Ngoài ra còn làm các công việc khác do kế toán trưởng giao.

Thủ quỹ

Có nhiệm vụ thu chi tiền mặt theo quyết định của người có thẩm quyền của công ty. Ngoài ra thủ quỹ còn có nhiệm vụ tính toán lương và các khoản trích theo lương của cán bộ công nhân viên trong Công ty. Quản lý tiền mặt và bảo quản tiền mặt tại quỹ của Công ty.

2.1.5.2. Thực hiện chế độ kế toán áp dụng tại Công ty.

❖ Chứng từ kế toán

Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh theo đúng quy định kế toán hiện hành và tất cả các chứng từ, sổ sách kế toán đều tuân theo mẫu quy định của Bộ tài chính.

1/ Chứng từ thanh toán tiền mặt gồm:

- Phiếu thu, phiếu chi, giấy đề nghị tạm ứng
- Bảng kiểm kê quỹ, bảng kê chi tiền

2/ Chứng từ hàng tồn kho gồm:

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Biên bản kiểm kê vật tư, công cụ, hàng hóa, thành phẩm
- Bảng phân bổ nguyên liệu, vật liệu, dụng cụ

3/ Chứng từ TSCĐ gồm:

- Biên bản giao nhận TSCĐ, biên bản thanh lý TSCĐ
- Biên bản đánh giá lại TSCĐ, biên bản kiểm kê TSCĐ
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ

4/ Chứng từ lao động tiền lương gồm:

- Bảng chấm công
- Bảng thanh toán tiền lương, bảng phân bổ tiền lương

Bảng thanh toán làm thêm giờ, giấy đi đường

5/ Chứng từ bán hàng gồm:

Hóa đơn GTGT

Phiếu XK

Ngoài ra, Công ty còn sử dụng các loại chứng từ ban hành theo các văn bản pháp luật khác: giấy chứng nhận nghỉ ốm hưởng bảo hiểm xã hội, hóa đơn dịch vụ...

❖ **Hệ thống tài khoản kế toán**

Tài khoản kế toán được Công ty mở và đánh số theo đúng quy định của hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp và được mở chi tiết cho từng điều khoản.

Công ty sử dụng tài khoản (TK) loại 1, 2 - phản ánh tài sản, TK loại 3, 4 - phản ánh nguồn vốn, TK loại 6, 8 - phản ánh chi phí, TK loại 5, 7 - phản ánh doanh thu, thu nhập, TK loại 9 - xác định kết quả kinh doanh, loại 10 - TK ngoài bảng.

❖ **Hệ thống sổ sách kế toán**

Công ty sử dụng hệ thống sổ sách kế toán gồm: Nhật ký chung, sổ cái, sổ, thẻ chi tiết, bảng tổng hợp các tài khoản... để ghi chép và tổng hợp số liệu, chứng từ theo một trình tự, phương pháp ghi chép thích hợp. Niên độ kế toán được bắt đầu từ 1/1 và kết thúc vào 31/12, Công ty sử dụng đơn vị Đồng Việt Nam để ghi sổ kế toán, nếu trường hợp nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ, khi hạch toán sẽ được quy đổi theo tỷ giá bình quân liên ngân hàng do ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm hạch toán.

❖ **Hình thức tổ chức sổ kế toán.**

Để phục vụ công tác kế toán phản ánh được các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại Công ty, Công ty đã sử dụng hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định số **48/2006/QĐ-BTC** ngày 14/09/2006.

- Niên độ kế toán: Từ ngày 01 tháng 01 đến ngày 31 tháng 12 năm N

- Phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho: bình quân gia quyền

- Phương pháp tính giá : bình quân gia quyền

- Phương pháp khấu hao tài sản cố định: theo phương pháp khấu hao theo đường thẳng.

- Phương pháp tính thuế GTGT: áp dụng theo phương pháp khấu trừ

Số thuế phải nộp = Số thuế GTGT đầu ra - Số thuế GTGT đầu vào

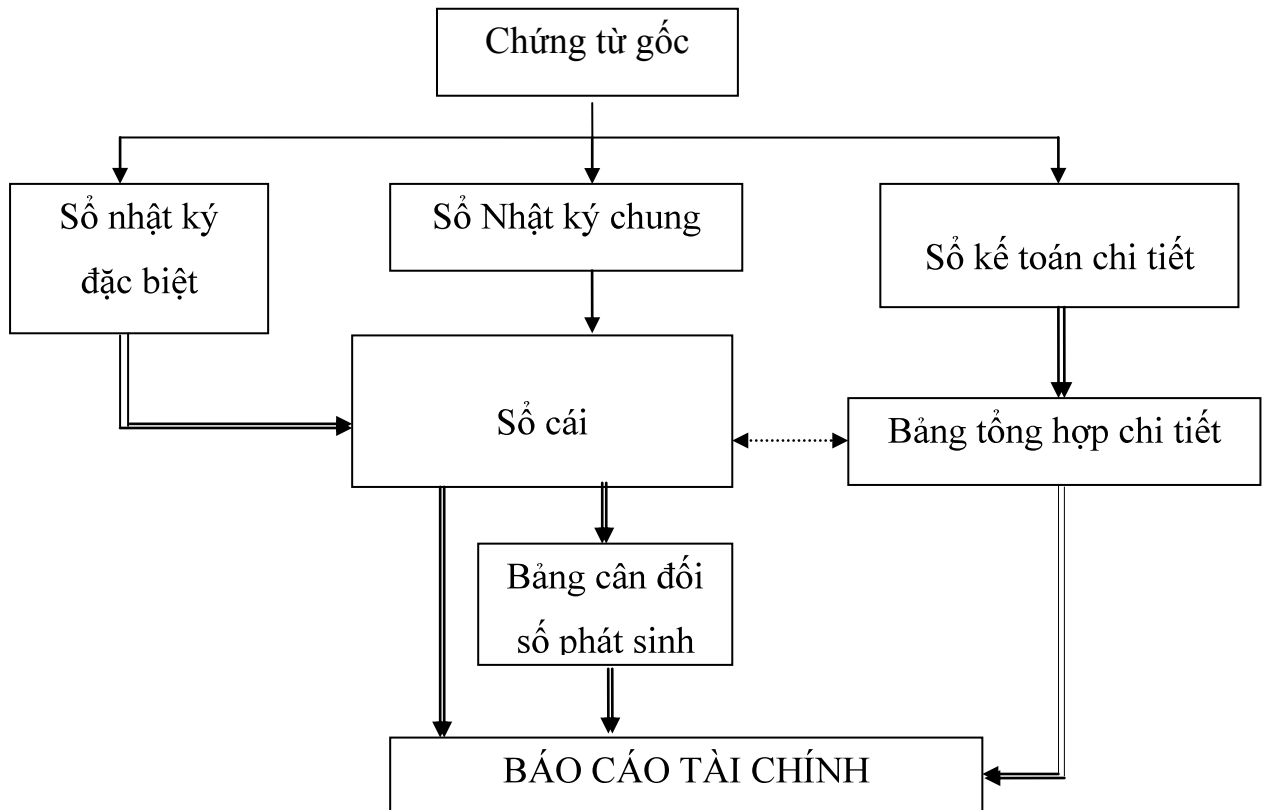
Trong đó:

Thuế GTGT đầu ra = Giá tính thuế của hàng hoá dịch vụ x thuế suất

Thuế GTGT đầu vào = Tổng số thuế GTGT được thanh toán ghi trên hóa đơn GTGT của hàng hoá dịch vụ mua vào.

❖ **Trình tự ghi sổ**

Quy trình luân chuyển chứng từ được thể hiện qua sơ đồ sau đây:



Sơ đồ 2.3: Hình thức ghi sổ kế toán tại công ty

- Ghi chú:*
- Ghi hàng ngày →
 - Ghi vào cuối tháng →
 - Đối chiếu, kiểm tra ↔

❖ **Đặc điểm về báo cáo kế toán.**

- Niên độ kế toán: Cũng như phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, niên độ kế toán tại công ty là một năm bắt đầu từ ngày 1/1 đến ngày 31/12 hàng năm thì kết thúc. Kỳ kế toán là 3 tháng, cuối mỗi quý, kế toán công ty sẽ tiến hành khóa sổ một lần.

- Đơn vị tiền tệ: Công ty sử dụng đồng tiền Việt Nam là đơn vị tiền tệ để hạch toán kế toán, ghi sổ và lập Báo cáo tài chính.

- Báo cáo Tài chính của Công ty được lập theo bốn mẫu sau:
 - + Bảng cân đối kế toán: Mẫu số B01 – DNN
 - + Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: Mẫu số B02 – DNN
 - + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Mẫu số B03 – DNN
 - + Thuyết minh báo cáo tài chính: Mẫu số B09 – DNN

2.2. : THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT

2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

❖ Nội dung của doanh thu tiêu thụ tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

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

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

Hiện nay, Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp. Theo phương thức này công ty có thể bán buôn với số lượng lớn hoặc bán lẻ cho khách hàng chủ yếu là những cá nhân, tổ chức có nhu cầu mua hàng nhằm đáp ứng yêu cầu trực tiếp của họ.

Phương thức thanh toán tiền hàng được thỏa thuận thống nhất giữa hai bên. Tại công ty áp dụng phương thức thanh toán trực tiếp (thanh toán bằng tiền mặt và chuyển khoản)

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ **Tài khoản sử dụng.**

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

❖ **Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát**

Khi nghiệp vụ bán hàng phát sinh, kế toán viết hóa đơn GTGT thành 3 liên:

- Liên 1 (màu tím) : liên gốc lưu tại quyển hóa đơn.

- Liên 2 (màu đỏ) : giao cho khách hàng để lưu chuyển hàng hóa và ghi sổ kế toán tại đơn vị khách hàng.

- Liên 3 (màu xanh) : lưu chuyển nội bộ và ghi sổ kế toán.

Trên Hoá đơn phải ghi đầy đủ các thông tin sau:

- Ngày, tháng, năm phát sinh nghiệp vụ, số Hoá đơn.

- Tên đơn vị bán hàng (cung cấp dịch vụ), địa chỉ, số tài khoản, mã số thuế, hình thức thanh toán.

- Tên hàng hoá (dịch vụ cung cấp), số lượng, đơn giá, thành tiền, chiết khấu (nếu có), lệ phí đầu (đối với Hoá đơn bán đầu), thuế GTGT, tổng tiền thanh toán.

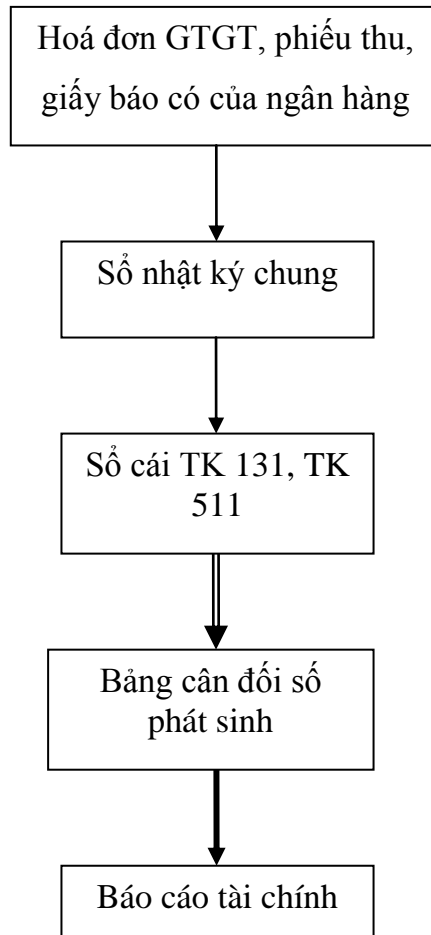
Kế toán căn cứ vào Hoá đơn GTGT, Phiếu xuất để viết phiếu thu và phản ánh vào sổ kế toán.

Kế toán sẽ định khoản như sau:

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

Có TK 511 : Doanh thu bán hàng

Có TK 3331 : Thuế GTGT đầu ra



Sơ đồ 2.4: Hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Ghi chú: →
 Ghi hàng ngày ==→
 Ghi cuối tháng ==→
 Ghi cuối năm

❖ Ví dụ minh họa

Ngày 31/12/2013 công ty xuất bán xi măng, cát bê tông, đá 1x2+2x4, thép cuộn D6 cho công ty TNHH một thành viên thoát nước Hải Phòng theo HĐ GTGT số 0000279 với số tiền là 6.903.000(chưa VAT 10%), khách hàng chưa thanh toán.

Căn cứ vào Hoá Đơn GTGT000279 (Biểu 2.1) ngày 31/12/2013 và các chứng từ khác liên quan, kế toán định khoản:

Nợ TK 1111 : 7.593.300
 Có TK 511 : 6.903.000
 Có TK 3331 : 690.300

Từ nghiệp vụ trên, kế toán tiến hành vào Sổ nhật ký chung (Biểu 2.2) sau đó từ Nhật ký chung vào Sổ cái TK 511(Biểu 2.3), Sổ cái TK 131(Biểu 2.4)

Biểu 2.1: Hoá đơn GTGT số 0000279

HOÁ ĐƠN		Mẫu số:01 GTKT -3LL																	
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		NG/2008B																	
Liên 3: Nội bộ		0000279																	
Ngày 31 tháng 12 năm 2013																			
Đơn vị bán hàng: Cty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.....																			
Địa chỉ: Số 107Ngô Gia Tự - Đằng Lâm - Hải An - Hải Phòng.....																			
Số tài khoản:0097 0406 000 3559.....																			
Điện thoại:MS:		<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">6</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">9</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">4</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">3</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> </table>		0	2	0	0	6	0	9	4	3	0				
0	2	0	0	6	0	9	4	3	0										
Họ tên người mua hàng:																			
Tên đơn vị: Cty TNHH Một thành viên thoát nước Hải Phòng.....																			
Địa chỉ: Số 01 – Lý Tự Trọng - Hồng Bàng – Hải Phòng.....																			
Số tài khoản:.....																			
Hình thức thanh toán: TMMS:		<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> </table>															
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị Tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền														
A	B	C	1	2	3=1x2														
1	Xi măng	Kg	2.200	1.290	2.838.000														
2	Cát bê tông	M3	3,5	220.000	770.000														
3	Đá 1x2+2x4	M3	5	230.000	1.150.000														
4	Thép cuộn D6	kg	130	16.500	2.145.000														
Cộng tiền hàng:					6.903.000														
Thuế GTGT: 10 % Tiền thuế GTGT:					690.300														
Tổng cộng tiền thanh toán					7.593.300														
Số tiền viết bằng chữ: <i>Bảy triệu năm trăm chín mươi ba nghìn ba trăm đồng.</i>																			
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị															
<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		<i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>															
<i>(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao và nhận hóa đơn)</i>																			

Biểu 2.2: Trích sổ Nhật ký chung của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát

Mẫu số: S03A – DN

Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày

14/09/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số thứ tự tờ	Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
			Tháng 12/2013					
02/12	PN 045	02/12	Nhập HH theo HĐ 000448			156	337.850.000	
						133	33.785.000	
						331		371.635.000
05/12	HĐ 0000273	05/12	Bán hàng theo HĐ 0000273			131	257.730.000	
						511		234.300.000
						3331		23.430.000
06/12	HĐ 0000274	06/12	Bán hàng theo HĐ 0000274			1111	2.915.000	
						511		2.650.000
						3331		265.000
							
31/12	HĐ 0000279	31/12	Bán hàng theo HĐ 0000279			131	7.593.300	
						511		6.903.000
						3331		690.300
							
			Cộng số phát sinh				2.764.337.944	2.764.337.944

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)Ngày 31 tháng 12 năm 2013
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.3: Trích Sổ cái TK 511 của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S03B – DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

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

Số tài khoản: 511

Thán 12 năm 2013

Đơn vị: VNĐ

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT		TS	STT đồng		Nợ	Có	
A	B	C	D	1	2	3	4	5	E
			Số dư đầu kỳ						
			Số phát sinh trong kỳ						
05/12	HĐ 00273	05/12	Bán hàng theo HĐ số 000273			131		234.300.000	
06/12	HĐ 00274	06/12	Bán hàng theo HĐ số 000274			111		2.650.000	
09/12	HĐ 00275	09/12	Bán hàng theo HĐ số 000275			131		6.586.000	
			
31/12	HĐ 00279	31/12	Bán hàng theo HĐ số 000279			131		6.903.000	
31/12	PKT105	31/12	Kết chuyển doanh thu			911	269.359.000		
			Cộng phát sinh trong kỳ				269.359.000	269.359.000	
			Số dư cuối kỳ						

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

Biểu 2.4: Trích Sổ cái TK 131 của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S03B – DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: Phải thu của khách hàng

Số tài khoản: 131

Thán 12 năm 2013

Đơn vị: VNĐ

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT		TS	STT dòng		Nợ	Có	
A	B	C	D	1	2	3	4	5	E
			Số dư đầu kỳ					1.196.678.58	
			Số phát sinh trong kỳ						
05/12	HĐ 00273	05/12	Bán hàng theo HĐ số 000273			511	234.300.000		
						3331	23.430.000		
09/12	HĐ 00275	09/12	Bán hàng theo HĐ số 000275			511	6.586.000		
						3331	658.600		
								
13/12	BC 067	13/12	Công ty cổ phần quản lý dự án và xây dựng Licogi thanh toán			112		100.760.000	
								
31/12	HĐ 00279	31/12	Bán hàng theo HĐ số 000279			511	6.903.000		
						3331	690.300		
			Cộng phát sinh trong kỳ				292.169.900	429.074.250	
			Số dư cuối kỳ					1.333.582.934	

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

❖ Nội dung kế toán giá vốn tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

Công ty xác định đối tượng tính giá vốn là từng loại mặt hàng, mỗi mặt hàng được xác định giá vốn riêng biệt, phương pháp tính giá vốn của công ty là bình quân gia quyền .

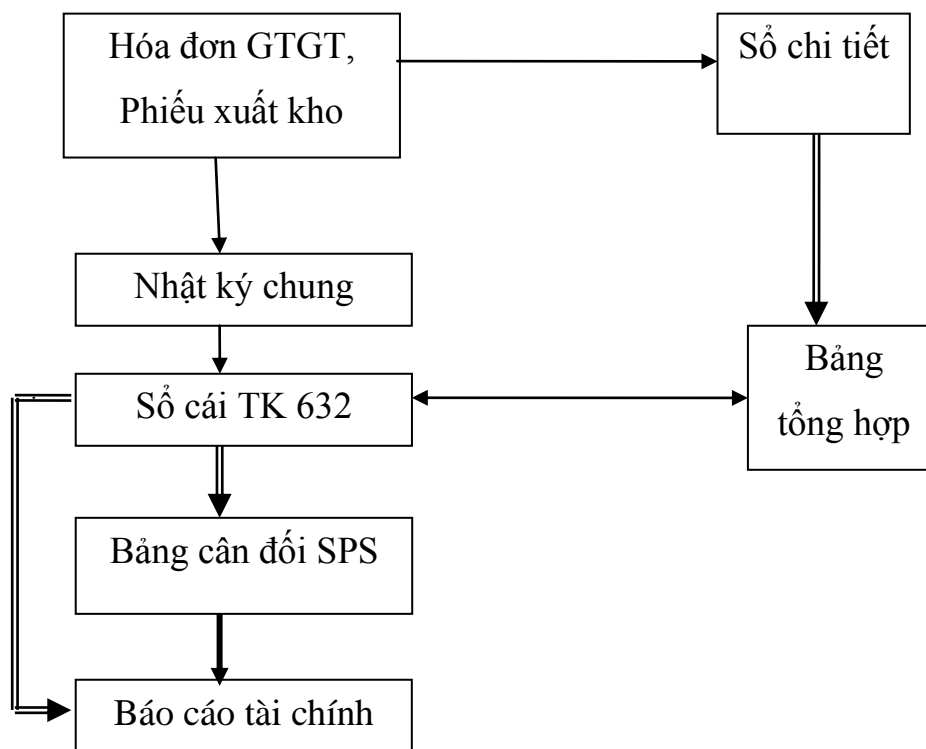
❖ Tài khoản sử dụng:

- TK 632: Giá vốn hàng bán
- TK 154: Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

❖ Chứng từ, sổ sách sử dụng:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu chi
- Các chứng từ khác có liên quan
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái TK632, TK154

❖ Quy trình hạch toán



Sơ đồ 2.5: Hạch toán giá vốn

Ghi chú:

- ====> Ghi cuối kỳ
- ====> Ghi hàng ngày

❖ Ví dụ minh họa

Tính giá vốn của lô hàng bán ngày 31/12/2013 công ty xuất bán xi măng, cát bê tông, đá 1x2+2x4, thép cuộn D6 cho công ty TNHH một thành viên thoát nước Hải Phòng theo phiếu nhập số 071 với số tiền là 5.783.376 đồng (chưa VAT 10%), khách hàng chưa thanh toán.

Kế toán định khoản:

+ Nợ TK632: 5.783.376

Có TK155: 5.783.376

Căn cứ vào Phiếu xuất kho (*Biểu 2.5*), kế toán vào Sổ nhật ký chung (*Biểu 2.6*), từ sổ Nhật ký chung vào Sổ cái TK632(*Biểu 2.7*), TK 155. Kế toán hàng tồn kho căn cứ vào PX kho vào sổ chi tiết TK 155.

Biểu 2.5: Phiếu xuất kho của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: 02 – VT
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 070

Nợ TK 632: 5.785.325

Có TK156: 5.785.325

Công ty mua hàng: Công ty TNHH MTV thoát nước Hải Phòng

Địa chỉ: Số 01 – Lý Tự Trọng - Hồng Bàng – Hải Phòng

Lý do xuất kho: Bán hàng theo hđ số 0000279

Xuất tại kho: Hàng hóa

ST T	Tên nhãn hiệu quy cách phẩm chất	Ký hiệu hàng hóa	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	Xi măng	HH01	Kg		2200		
2	Cát bê tông	HH02	M3		3.5		
3	Đá 1x2+2x4	HH03	M3		5		
4	Thép cuộn D6	HH22	Kg		130		
Cộng tiền hàng							

Tổng số tiền(bằng chữ): *Năm triệu bảy trăm tám mươi ba nghìn ba trăm bảy mươi sáu đồng.*

Chứng từ gốc kèm theo: 1 HĐ GTGT số 0000279

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người lập biểu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc
(Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

Biểu 2.6: Trích sổ Nhật ký chung của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát

Mẫu số: S03A – DN

Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số thứ tự dòng	Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
			Tháng 12/2013					
							
31/12	PX 065	05/12	Bán hàng theo HĐ 0000273			632	217.600.000	
						156		217.600.000
31/12	PX 066	06/12	Bán hàng theo HĐ 0000274			632	869.470	
						156		869.470
10/12	BC 065	10/12	Công ty TNHH Một thành viên thoát nước Hải Phòng thanh toán			112	36.960.000	
						131		36.960.000
11/12	PT 049	11/12	Rút TGNH về quỹ TM			1111	49.950.000	
						1121		49.950.000
							
31/12	PX 070	31/12	Bán hàng theo HĐ 0000279			632	5.783.376	
						156		5.783.376
							
			Cộng số phát sinh				2.764.337.944	2.764.337.944

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)Ngày 31 tháng 12 năm 2013
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.7: Trích Sổ cái của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S03B – DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: Giá vốn hàng bán
Số tài khoản: 632
Tháng 12 năm 2013

Đơn vị: VNĐ

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT		TS	STT dòng		Nợ	Có	
A	B	C	D	1	2	3	4	5	E
			Số dư đầu kỳ						
			Số phát sinh trong kỳ						
31/12	PX 065	05/12	Bán hàng theo HĐ số 000273			156	217.600.000		
31/12	PX066	06/12	Bán hàng theo HĐ số 000274			156	869.470		
31/12	PX 067	09/12	Bán hàng theo HĐ số 000275			156	1.444.696		
				
31/12	PX 070	31/12	Bán hàng theo HĐ số 000279			156	5.783.376		
31/12	PKT 105	31/12	Kết chuyển doanh thu			911		259.490.236	
			Cộng phát sinh trong kỳ				259.490.236	259.490.236	
			Số dư cuối kỳ						

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu)

2.2.3 Kế toán chi phí hàng bán tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

Chi phí bán hàng là khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ trong kỳ như: Chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dụng cụ bán hàng, chi phí quảng cáo,... Kế toán chi phí bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát tiến hành như sau:

- Tính ra tiền lương và phụ cấp phải trả nhân viên bán hàng, đóng gói, vận chuyển, bảo quản, bốc dỡ sản phẩm tiêu thụ.
- Trích khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bán hàng.

Các chi phí khác bằng tiền phát sinh trong kỳ.

Việc hạch toán chi phí bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát được hạch toán trên tài khoản 641 và được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí. Cuối kỳ, kế toán kết chuyển chi phí bán hàng vào bên nợ tài khoản 911- Xác định kết quả kinh doanh.

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Tài khoản sử dụng

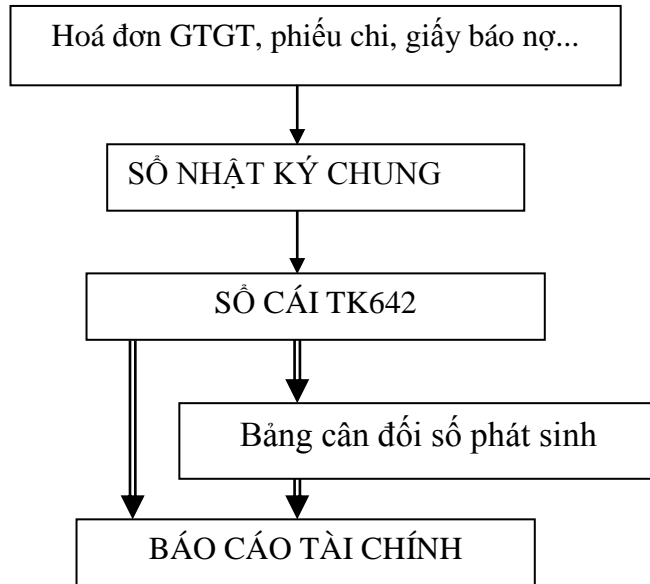
Tài khoản 642 - Chi phí quản lý kinh doanh

Tài khoản này có 2 tài khoản cấp 2:

Tài khoản 6421 – Chi phí bán hàng.

Tài khoản 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.

❖ **Quy trình hạch toán chi phí bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát**



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

Ghi chú:

- ====> Ghi cuối kỳ
——> Ghi hàng ngày

❖ **Ví dụ minh họa**

Ngày 5/12 công ty chi tiền mặt thanh toán tiền cước điện thoại theo hóa đơn số 2584533 với số tiền 916.301 đồng.

Biểu 2.8: Hóa đơn dịch vụ viễn thông

HOÁ ĐƠN DỊCH VỤ
VIỄN THÔNG(GTGT)
 TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE(VAT)
 Liên 2: Giao khách hàng(Customer)

Mẫu số: 01GTKT2/001
 Ký hiệu(Serial No):AD/13T
 Số(No): **0117934**

Mã số thuế: 0200287977

Viễn thông (Telecommunication): Hải Phòng- TT Dịch vụ khách hàng.

Địa chỉ: Số 5-Nguyễn Chi Phương-Minh Khai-Hồng

Bàng-Hải Phòng

Tên khách hàng (Customer ,s name): **Công ty CP XD&TM An Phát**

Địa chỉ (Address): **107-Ngô Gia Tự-Dằng Lâm-Hải An-Hải Phòng**

Số ĐT:0313.728.560..... **Mã số** (Code): HPG-04-230905(T45DDG)

Hình thức thanh toán (Kind of Payment): TM/CK **MST:**

STT	Dịch vụ sử dụng	ĐVT	Số Lượng	Đơn giá	Thành tiền
	Kỳ cước tháng 12				
	a.Cước dịch vụ viễn thông				833.001
	b.Cước dịch vụ viễn thông không thuế				0
	c.Chiết khấu				0
	d.Khuyến mãi				0
	e.Trừ đặt cọc + trích thưởng + nợ cũ				0
(a+b+c+d) Cộng tiền dịch vụ (Total) (1):					833.001
Thuế suất GTGT(VAT rate): 10% x (1)= Tiền thuế GTGT (VAT amount) (2):					83.300
(1+2)e) Tổng cộng tiền thanh toán(Grand total) (1+2):					916.301

Số tiền viết bằng chữ: Chín trăm mười sáu nghìn ba trăm linh một đồng.

Ngày 05 tháng 12 năm 2013

Người nộp tiền ký

Nhân viên giao dịch k

Biểu 2.9: Phiếu chi

Công ty TNHH XD&TM An Phát

Mẫu số: 02-TT

Số 107 Ngô Gia Tự-Hải An-HP

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Liên: 2

ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 05 tháng 12 năm 2013

Số 142

Nợ TK 642: 833.001

Nợ 133: 83.300

Có TK 111:916.301

Họ tên người nhận tiền: Công ty thông tin di động

Địa chỉ: Số 8 lô 28A-Lê Hồng Phong-Ngô Quyền_Hải Phòng

Lý do chi: Thanh toán tiền cước điện thoại tháng 12

Số tiền: 916.301 đồng

Bằng chữ: Chín trăm mười sáu nghìn ba trăm linh một đồng.

Kèm theo: 1 Chứng từ gốc. HĐ 2584533

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người lập phiếu	Người nhận tiền	Thủ quỹ	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, đóng dấu)

Biểu 2.10: Trích Sổ Nhật ký chung của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát

Mẫu số: S03A – DN

Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

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

14/09/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số thứ tự dòng	Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
			Tháng 12/2013					
							
05/12	HD 2584533	05/12	Thanh toán cước điện thoại theo hđ 2584533			642 133	833.001 83.300	
						111		916.301
							
14/12	PT 050	14/12	Rút TGNH về quỹ TM			1111 1121	102.000.000	102.000.000
13/12	HD 0500071	13/12	Thanh toán tiền cước điện thoại theo HD 0500071			642 133	691.506 69.151	
						111		760.657
31/12	PKT	31/12	Tính lương phải trả CNV			642 334	38.000.000	38.000.000
							
			Cộng số phát sinh				2.764.337.944	2.764.337.944

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)Ngày 31 tháng 12 năm 2013
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.11: Trích Sổ cái TK 642 của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S03B – DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh

Số tài khoản: 642

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị: VNĐ

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT		TS	STT dòng		Nợ	Có	
A	B	C	D	1	2	3	4	5	E
			Số dư đầu kỳ						
			Số phát sinh trong kỳ						
05/12	HĐ 2584533	05/12	Thanh toán tiền cước điện thoại theo hđ 2584533			111	833.001		
16/12	HĐ 0500071	16/12	Thanh toán tiền cước điện thoại theo HĐ 0500071			111	691.506		
								
31/12	PKT 106	31/12	Kết chuyển chi phí kinh doanh			911		44.789.768	
			Cộng phát sinh trong kỳ				44.789.768	44.789.768	
			Số dư cuối kỳ						

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu)

2.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

❖ Đặc điểm:

Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty bao gồm:

* *Kết quả sản xuất kinh doanh:*

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả sản} & & \text{Doanh thu} & & \text{Giá vốn} & & \text{Chi phí} \\ \text{xuất kinh doanh} & = & \text{thuần} & - & \text{hàng bán} & - & \text{QLDN} \end{array}$$

❖ Nguyên tắc hạch toán:

* Kế toán sử dụng **TK 911** để xác định kết quả kinh doanh, phương pháp hạch toán như sau:

- Căn cứ để xác định kết quả kinh doanh là các số dư cuối quý, cuối năm của các TK 511, TK 632, TK 642,. Số dư cuối quý, cuối năm của các TK 511, được kết chuyển vào bên có TK 911. Số dư cuối quý, cuối năm của các TK còn lại được kết chuyển vào bên nợ TK 911.

- Sau khi bù trừ hai bên Nợ - Có trên TK 911, kế toán xác định kết quả kinh doanh như sau:

+ Nếu số tiền dư bên Nợ TK 911, tức là trong quý, năm kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty là lỗ và số tiền này được kết chuyển sang Nợ TK 421 – “Lợi nhuận chưa phân phối”.

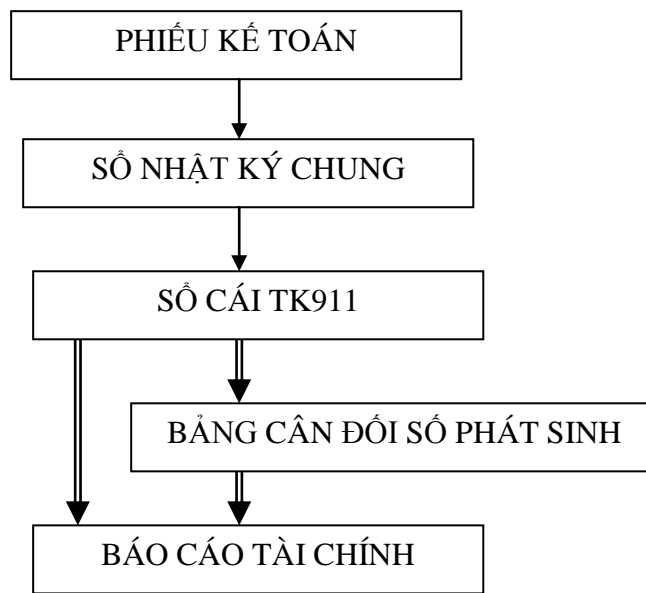
+ Nếu số tiền dư bên Có TK 911, tức là trong quý, năm kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty là lãi, số tiền này được kết chuyển sang bên Có TK 421

❖ Tài khoản sử dụng:

+ Tài khoản 911 – xác định kết quả kinh doanh

Và các tài khoản liên quan.

❖ Quy trình hạch toán hạch toán



Sơ đồ 2.7: Sơ đồ hạch toán xác định kết quả kinh doanh

Ghi chú:

- ====> Ghi cuối kỳ
- ====> Ghi hàng ngày

Cuối kỳ, kế toán lập các Phiếu kế toán kết chuyển doanh thu, chi phí sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Căn cứ vào các Phiếu kế toán, các nghiệp vụ được ghi chép vào Sổ nhật ký chung. Từ Sổ nhật ký chung, kế toán ghi vào Sổ cái các tài khoản có liên quan. Số liệu trên Sổ cái được phản ánh vào Bảng cân đối số phát sinh. Từ Bảng cân đối số phát sinh, kế toán tiến hành lập Báo cáo tài chính.

Biểu 2.23:Phiếu kế toán

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 105

Đơn vị: VNĐ

STT	Diễn giải	Tài khoản ghi nợ	Tài khoản ghi có	Số tiền
	Kết chuyển doanh thu	511	911	269.359.000
	Cộng			269.359.000

Số này có... trang, đánh số từ 01 đến trang...

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

Biểu 2.24:Phiếu kế toán

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 106

Đơn vị: VNĐ

STT	Diễn giải	Tài khoản ghi nợ	Tài khoản ghi có	Số tiền
1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	259.490.236
2	Kết chuyển chi phí QLKD	911	642	44.789.768
	Cộng			304.280.004

Số này có... trang, đánh số từ 01 đến trang...

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

Biểu 2.25: Trích Sổ Nhật ký chung của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S03A – DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày
14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số thứ tự dòng	Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
			Tháng 12/2013					
							
31/12	PKT 105	31/12	Kết chuyển doanh thu			511	269.359.000	
						911		269.359.000
31/12	PKT106	31/12	Kết chuyển giá vốn			911	259.490.236	
						632		259.490.236
31/12	PKT106	31/12	Kết chuyển CP QLDN			911	44.789.768	
						642		44.789.768
							
			Cộng số phát sinh				2.764.337.944	2.764.337.944

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2013
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.26: Trích Sổ cái của công ty TNHH XD và TM An Phát

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S03B – DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số tài khoản: 911

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị: VNĐ

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT		TS	STT dòng		Nợ	Có	
A	B	C	D	1	2	3	4	5	E
			Số dư đầu kỳ						
			Số phát sinh trong kỳ						
31/12	PKT 105	31/12	Kết chuyển doanh thu			511		269.359.000	
31/12	PKT 106	31/12	Kết chuyển giá vốn			632	259.490.236		
31/12	PKT 106	31/12	Kết chuyển CP QLDN			642	44.789.768		
								
			Cộng phát sinh trong kỳ				375.766.685	375.766.685	
			Số dư cuối kỳ						

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

CHƯƠNG III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TỪNG MẶT HÀNG

TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI AN PHÁT

3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại An Phát, em nhận thấy tổ chức công tác kế toán tại công ty đã đạt được những kết quả như sau:

3.1.1 Ưu điểm

- ❖ **Về cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh:** Công ty đã tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ, hợp lý, phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình. Các phòng ban hoạt động thực sự hiệu quả, cung cấp thông tin kịp thời, nhanh chóng.
- ❖ **Về tổ chức bộ máy kế toán của công ty:** Cơ cấu của phòng tài chính kế toán gọn nhẹ. Các cán bộ kế toán có tính độc lập, nhiệt tình và có lòng yêu nghề, chưa để xảy ra sai phạm đáng kể trong kinh tế tài chính, hạch toán thống kê. Giám sát và quản lý các chi phí phát sinh theo đúng pháp luật và quy định của công ty.
- ❖ **Về hạch toán kế toán nói chung:** Nhìn chung công ty thực hiện đầy đủ và chính xác chế độ kế toán cũng như chuẩn mực ban hành cụ thể.

Về chứng từ kế toán: kế toán sử dụng hệ thống chứng từ kế toán 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 phát sinh tạo ra điều kiện cho tìm kiếm, kiểm tra, đối chiếu khi cần thiết. Trình tự luân chuyển chứng từ đảm bảo cho chứng từ lập ra có cơ sở thực tế, cơ sở pháp lý.

Về sổ sách kế toán: các sổ sách kế toán được thực hiện rõ ràng, sạch sẽ và được lưu trữ theo các chuẩn mực và quy định chung của Nhà nước. Công ty áp dụng hình thức ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung, hình thức này có ưu điểm cơ bản là ghi chép đơn giản, kết cấu sổ dễ ghi, số liệu kế toán dễ đối chiếu, dễ kiểm tra.

Về hệ thống tài khoản sử dụng: công ty áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất theo chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính và các chuẩn mực kế toán Việt

Nam do Bộ tài chính ban hành và các thông tư hướng dẫn sửa đổi, bổ sung.

❖ **Về hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty:**

Công ty đã nắm bắt nhanh chóng những thông tin kinh tế của những thay đổi về chế độ kế toán đã áp dụng cho đơn vị mình một cách phù hợp, đặc biệt là vấn đề hạch toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại đơn vị.

Về tổ chức kế toán bán hàng: Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng và cung cấp dịch vụ đều được kế toán ghi nhận doanh thu một cách kịp thời, chính xác, đảm bảo nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận giữa doanh thu và chi phí phát sinh. Việc theo dõi hạch toán doanh thu như hiện nay là cơ sở quan trọng để từng bước xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh để từ đó có kế hoạch đúng đắn trong hoạt động kinh doanh của công ty. Chi phí là một vấn đề mà nhà quản lý luôn phải quan tâm, cân nhắc và luôn muốn tìm mọi cách để quản lý chặt chẽ chi phí nhằm tránh lãng phí, làm giảm lợi nhuận. Bởi vậy, công tác hạch toán chi phí tại công ty bước đầu được đảm bảo được chính xác, đầy đủ và kịp thời phát sinh.

Về kế toán xác định kết quả kinh doanh: Công tác này tại công ty đã phần nào đáp ứng được yêu cầu của Ban giám đốc công ty trong việc cung cấp thông tin về tình hình kinh doanh của công ty một cách kịp thời và chính xác. Việc ghi chép dựa trên căn cứ khoa học của chế độ kế toán hiện hành và tình hình thực tế của công ty.

3.1.2 Hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm trên, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty vẫn còn một số hạn chế cần hoàn thiện sau:

Về việc ứng dụng phần mềm kế toán vào công tác kế toán

Hạch toán ở công ty chủ yếu được ghi chép bằng tay. Hệ thống máy tính ở phòng kế toán chưa thực sự được sử dụng một cách hiệu quả để phục vụ cho công tác kế toán mà chủ yếu phục vụ cho các công việc văn phòng thông thường. Công ty chưa sử dụng phần mềm kế toán trong việc hạch toán kế toán.

Về việc vận dụng hệ thống tài khoản kế toán.

Hiện nay công ty đã mở tài khoản chi tiết đến cấp 2 để theo dõi doanh thu bán hàng cũng như giá vốn của hàng hóa dịch vụ thương mại. Với đặc thù là một doanh nghiệp vừa hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ bao gồm nhiều mặt hàng, nhưng công ty chỉ sử dụng TK đến cấp 2 mà không mở rộng chi

tiết đến các TK cấp 3 hay 4 làm cho việc theo dõi xuất nhập cũng như hạch toán doanh thu, giá vốn chi tiết cho từng loại mặt hàng gặp nhiều khó khăn.

Công ty Cổ phần xây dựng và thương mại An Phát sử dụng tài khoản 642 để hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp theo như quy định kế toán hiện hành. Tuy nhiên công ty chưa tiến hành khai báo chi tiết theo đối tượng chi phí như: chi phí tiền lương nhân viên quản lý, chi phí khấu hao TSCĐ phục vụ công tác quản lý, thuế, phí, lệ phí và các chi phí bằng tiền khác v.v... ảnh hưởng đến việc theo dõi hạch toán chi tiết kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng chưa rõ ràng, cũng chưa tiết kiệm được chi phí hiệu quả.

Về việc theo dõi kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng: Công ty chưa thực hiện việc theo dõi kết quả kinh doanh cho từng mặt

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng.

Khi Việt Nam chuyển sang nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải quan tâm nhiều hơn về sản phẩm và hoạt động sản xuất kinh doanh của họ. Do vậy, các doanh nghiệp rất cần các thông tin chính xác, đầy đủ, kịp thời về tình hình tiêu thụ lãi lỗ thực tế của doanh nghiệp. Từ đó, doanh nghiệp sẽ đưa ra các biện pháp để giải quyết, khắc phục các vấn đề nảy sinh trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Những thông tin này có thể lấy từ nhiều nguồn khác nhau nên phải có sự thu thập và chọn lọc thông tin. Thu thập thông tin từ phòng kế toán là việc mà doanh nghiệp vẫn luôn được thực hiện do vậy kế toán là một công cụ quản lý rất quan trọng không thể bỏ qua. Tuy nhiên, những tồn tại hạn chế là yếu tố tất yếu trong bất kỳ bộ phận nào, kể cả bộ máy kế toán. Do vậy yêu cầu hoàn thiện luôn đặt ra.

Bộ phận kế toán là bộ phận quan trọng không thể thiếu trong tất cả các doanh nghiệp. Bộ phận này có nhiệm vụ thu thập, tổng hợp, xử lý và cung cấp thông tin hữu ích cho toàn doanh nghiệp. Do đó nó càng phải được hoàn thiện để đáp ứng tốt với sự thay đổi của doanh nghiệp, hỗ trợ đắc lực cho lãnh đạo công ty và các cơ quan quản lý của Nhà nước.

Đối với doanh nghiệp thương mại bán hàng là khâu quan trọng nhất. Vì vậy, yêu cầu hạch toán đúng, đầy đủ theo chế độ kế toán hiện hành là rất cần thiết nó ảnh

hưởng đến kết quả chung của toàn bộ doanh nghiệp. Hạch toán đúng phần này không những xác định đúng kết quả cho doanh nghiệp đã đạt được trong kỳ, mà còn có tác dụng nâng cao hiệu quả lao động của các bộ phận trong công ty, bởi thông tin kế toán là những thông tin tổng hợp tác động đến tất cả các hoạt động của công ty.

3.2.2. Một số nguyên tắc cơ bản để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng

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

- Hoàn thiện trên cơ sở tôn trọng cơ chế quản lý tài chính, chế độ kế toán Việt Nam hiện hành, phù hợp với thông tư, nghị định của Nhà nước.

- Hoàn thiện phù hợp với yêu cầu quản lý và đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hoàn thiện công tác kế toán chính vì mục tiêu cuối cùng là nhằm giảm bớt sự phức tạp, giảm bớt khối lượng công việc kế toán nhưng phải đảm bảo phù hợp với chế độ. Hoàn thiện phải phù hợp với đặc trưng của doanh nghiệp đặc biệt là phù hợp với trình độ và năng lực của đội ngũ các bộ nhân viên phòng kế toán.

- Hoàn thiện phải đảm bảo đáp ứng thông tin một cách kịp thời, chính xác, góp phần làm tăng tính hiệu quả cho công tác quản lý doanh nghiệp. Thông tin kế toán có được sau khi đã hoàn thiện phải tốt hơn, chuẩn hơn, đầy đủ hơn so với trước.

- Hoàn thiện phải đảm bảo tính khả thi dựa trên nguyên tắc tiết kiệm mà hiệu quả. Tiết kiệm là làm sao để chi phí bỏ ra là thấp mà hiệu quả thu được là cao thì khi đó việc hoàn thiện mới thực sự có kết quả tốt.

3.2.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả từng mặt hàng tại Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại An Phát

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

Kiến nghị 1: Về việc vận dụng hệ thống tài khoản kế toán và hệ thống sổ sách - lập sổ chi tiết bán hàng

Hệ thống sổ sách – lập sổ chi tiết bán hàng

Hệ thống sổ kế toán tại mỗi công ty đều có vai trò rất quan trọng. Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty chỉ thực sự có hiệu quả khi có một hệ thống sổ kế toán phù hợp với quy mô và quy trình kinh doanh tại công ty. Một hệ thống sổ kế toán hoàn thiện phải bao gồm hệ thống sổ tổng hợp và sổ chi tiết. Tuy nhiên, khi hạch toán kế toán, công ty chỉ mới ghi Sổ cái. Để hoàn thiện hơn hệ thống sổ kế toán tại Công ty TNHH Xây dựng và thương mại An Phát, em nhận thấy công ty nên lập các Sổ chi tiết để tiện theo dõi cho các khoản chi phí, doanh thu, đồng thời cũng góp phần nắm được tình hình tiêu thụ của từng loại hàng hoá. Từ đó giúp cho ban lãnh đạo công ty có những giải pháp quản lý một cách chính xác hơn.

Đối với kế toán doanh thu, công ty nên lập các “Sổ chi tiết bán hàng” chi tiết theo từng loại hàng hoá. Việc theo dõi từng sản phẩm là việc rất cần thiết, giúp cho ban lãnh đạo công ty nắm bắt doanh thu của từng sản phẩm, từ đó phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng sản phẩm. Bên cạnh việc lập Sổ chi tiết bán hàng, công ty cũng cần lập Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng. Cuối tháng, kế toán sẽ tiến hành tổng hợp số liệu từ các Sổ chi tiết bán hàng lập Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu bán hàng. Sau đó, kế toán sẽ đối chiếu số liệu trên Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng với Sổ cái TK511 xem số liệu có chính xác không. Việc lập các sổ này giúp cho công tác kế toán doanh thu được cụ thể, chi tiết theo từng loại mặt hàng và chặt chẽ hơn.

Đối với kế toán chi phí, công ty nên mở “Sổ chi phí sản xuất kinh doanh” chi tiết theo từng khoản chi phí. Hiện tại, công ty chỉ lập Sổ cái cho các tài khoản 632, 642... Như vậy thì không theo dõi được chi tiết từng khoản chi, gây khó khăn cho việc quản lý.

Hệ thống tài khoản kế toán

Để tiện cho việc theo dõi, kế toán có thể phân loại hàng hóa thành một số nhóm hàng nhất định với từng đặc tính cụ thể như: đá, xi măng, sắt, thép, ... Khi đó kế toán nên mở sổ chi tiết TK 511, TK 632 theo từng hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ. Như vậy, số lượng sổ kế toán chi tiết sẽ không quá lớn, mà việc theo dõi hàng hóa mua bán, dịch vụ cung cấp cũng sẽ thuận tiện hơn, thỏa mãn

tốt yêu cầu của công tác quản lý. Đảm bảo công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng tiện lợi và chính xác hơn.

Công ty có thể mở các tài khoản chi tiết như sau:

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

TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa

+ TK 51111: Doanh thu xuất bán thép

+ TK 51112: Doanh thu bán cát

+ TK 51113: Doanh thu bán đá

.....

TK 632: Giá vốn hàng bán

+ TK 6321: Giá vốn hàng bán thép

+ TK 6322: Giá vốn hàng bán cát

+ TK 6323: Giá vốn hàng bán đá

.....

TK 642: Chi phí quản lý kinh doanh

+TK 64221 - *Chi phí nhân viên quản lý*: Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý doanh nghiệp như: tiền lương, ...

+TK 64222 - *Chi phí vật liệu quản lý*: Phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý như văn phòng phẩm, công cụ dụng cụ...

+TK 64224 - *Chi phí khấu hao TSCĐ*: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp

+TK 64225 - *Thuế, phí và lệ phí*: Phản ánh các khoản chi phí thuế, phí, lệ phí như phí dịch vụ, phí chuyển tiền, phí tàu xe...

+TK 64228 - *Chi phí bằng tiền khác*: Phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của doanh nghiệp,

Ví dụ minh họa

Ngày 31/12/2013 công ty xuất bán xi măng, cát bê tông, đá 1x2+2x4, thép cuộn D6 cho công ty TNHH một thành viên thoát nước Hải Phòng theo HĐ GTGT số 0000279 với số tiền là 6.903.000 (chưa VAT 10%), giá vốn là 5.783.376, khách hàng chưa thanh toán.

Biểu 3.1: Sổ chi tiết bán hàng

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S17 – DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 12 năm 2013

Tên sản phẩm , hàng hóa: Cát bê tông

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn giá	Doanh thu		Các khoản tính trừ	
SH	NT				SL	TT	Thuế	Khác (521...)
		SĐĐK						
HĐ 000278	30/12	Bán hàng theo HĐ 000278	131	220.000	13	2.860.000		
HĐ 000279	31/12	Bán hàng theo HĐ 00279	131	220.000	3,5	770.000		
		Cộng SPS			16,5	3.630.000		
		SDCK						

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu)

Biểu 3.2: Sổ chi tiết tài khoản.

Công ty TNHH XD & TM An Phát
Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

Mẫu số: S20 – DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 12 năm 2013

Tên tài khoản: Giá vốn bán cát bê tông

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn giá	Giá vốn	
SH	NT				SL	TT
		SDDK				
PX 069	30/12	Bán hàng theo HĐ 000278	156		13	2.458.209
PX 070	31/12	Bán hàng theo HĐ 00279	156		3,5	661.826
		Cộng SPS			16,5	3.120.035
		SDCK				

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

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

Biểu 3.3: Chi phí sản xuất kinh doanh

Công ty TNHH XD & TM An Phát

Mẫu số: S18 – DNN

Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tháng 12 năm 2013

Tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Tổng tiền	Chia ra				
					SH	NT	64221	...	64224
		SDĐK							
PC 140	05/12	Thanh toán tiền cước điện thoại theo HD 25845333	111	833.001					833.001
PC 141	16/12	Thanh toán tiền cước điện thoại theo HD 0500071	111	691.506					691.506
BN 075	31/12	Thu phí dịch vụ NH	112	50.000					50.000
BN 076	31/12	Thu phí quản lý tài khoản	112	22.000					22.000
PKT	31/12	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	5.193.261			5.193.261		
PKT	31/12	Hạch toán lương CNV	334	38.000.000	38.000.000				
		Cộng SPS		44.789.768	38.000.000		5.193.261		1.596.507
		SDCK							

Số này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang...

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, đóng dấu)

Kiến nghị 2: Về việc theo dõi kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng.

Công ty Cổ phần xây dựng và thương mại An Phát nên mở sổ chi tiết theo dõi cho từng đối tượng doanh thu, để có thể đối chiếu kiểm tra một cách chính xác doanh thu tiêu thụ từng mặt hàng, từ đó có phương hướng kinh doanh cho phù hợp với nhu cầu và sự phát triển của thị trường. Dựa vào sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết giá vốn hàng bán và sổ chi phí sản xuất kinh doanh kế toán có thể xác định chính xác kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng. Riêng đối với các chi phí liên quan đến việc xác định kết quả kinh doanh của từng hoạt động kinh doanh được phân bổ theo tiêu thức doanh thu tiêu thụ của từng mặt hàng như sau:

$$\frac{\text{Chi phí kinh doanh cho từng hoạt động}}{\text{Doanh thu tiêu thụ của từng hoạt động}} = \frac{\text{Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Ví dụ: Phân bổ chi phí quản lý kinh doanh tháng 12 /2013 cho mặt hàng công bê tông theo doanh thu tiêu thụ như sau:

- Doanh thu tiêu thụ mặt hàng công bê tông: 104.400.000
- Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là: 269.359.000
- Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp là: 44.789.768

$$\begin{array}{l} \text{CP QLDN} \\ \text{cần phân bổ} \\ \text{cho mặt hàng} \\ \text{công bê tông} \end{array} = \frac{104.400.000}{269.359.000} \times 44.789.768 = 17.359.924$$

Biểu 3.4: Sổ theo dõi kết quả kinh doanh

Công ty TNHH XD & TM An Phát

Số 107 Ngô Gia Tự - Hải An - Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP CHI PHÍ QUẢN LÝ KINH DOANH

Tháng 12 năm 2013

Chỉ tiêu	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Giá vốn hàng bán	Chi phí quản lý doanh nghiệp	Lợi nhuận thuần từ HĐKD
	(1)	(2)	(3)	(4=1-2-3)
DT bán thépD6	2.145.000	2.015.000	356.677	(356.547)
DT bán cát bê tông	3.630.000	3.120.035	603.607	(93.642)
....				
DT bán công bê tông	104.400.000	102.400.000	17.359.924	(15.359.924)
.....				
Tổng cộng	269.359.000	259.490.236	44.789.768	

Số này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang...

Ngày mở sổ 01/01/2013

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu)

KẾT LUẬN

Đề tài đã mô tả và phân tích thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả từng mặt hàng năm 2013 tại công ty TNHH Xây dựng và thương mại An Phát theo chế độ kế toán ban hành theo Quyết định 48/2006QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ tài chính và các văn bản sửa đổi, bổ sung từ đó thấy được một số ưu điểm trong công tác kế toán tại đơn vị như sau:

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

- Về kế toán xác định kết quả từng mặt hàng: Cuối niên độ kế toán, kế toán tiến hành tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả các mặt hàng, vì thế hoạt động kinh doanh luôn được cung cấp một cách chính xác, kịp thời.

Tuy nhiên nhìn chung công ty vẫn còn một số hạn chế như sau:

- Công ty chưa mở sổ chi tiết để theo dõi từng mặt hàng
- Công tác kế toán bán hàng chưa theo dõi sát sao đến từng mặt hàng làm cho công tác xác định chính xác kết quả kinh doanh gặp nhiều khó khăn, từ đó nhà quản trị chưa thể đưa ra được những quyết định đúng đắn về tình hình phát triển của công ty.

Đề tài đã đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả từng mặt hàng góp phần xác định chính xác kết quả kinh doanh cho từng hoạt động tại công ty TNHH Xây dựng và thương mại An Phát.

Kiến nghị về vận dụng tài khoản kế toán: Hiện tại công tác kế toán công ty TNHH Xây dựng và thương mại An Phát chưa mở sổ chi tiết theo dõi cho từng đối tượng hàng hóa và chi phí gây khó khăn trong việc xác định chính xác kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng, do vậy công ty nên mở thêm các sổ chi tiết cho TK 511, TK 632, TK 642 đảm bảo cho công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng tiện lợi và chính xác.

Kiến nghị về việc theo dõi kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng: Việc mở

sổ theo dõi chi tiết cho từng mặt hàng, kế toán có thể xác định chính xác kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng như mở sổ theo dõi kết quả kinh doanh

Hải Phòng, ngày 25 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

Mai Thị Thúy Hằng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính, *333 sơ đồ kế toán doanh nghiệp*, Nhà xuất bản tài chính, năm 2012.
2. Bộ tài chính, *Hướng dẫn hạch toán kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ*, Nhà xuất bản tài chính, năm 2013.
3. TS. Nguyễn Phú Giang, *Lý thuyết và thực hành toán tài chính*, Nhà xuất bản tài chính, năm 2009.
4. Trần Xuân Nam, *Kế toán tài chính*, Nhà xuất bản thống kê
5. Sổ sách và các tài liệu của công ty