

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1

Chương I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP 3

1.1. Một số vấn đề lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

trong doanh nghiệp. 3

1.1.1. Bán hàng. 3

1.1.1.1. Khái niệm 3

1.1.1.2. Vai trò ý nghĩa của công tác bán hàng. 3

1.1.1.3. Các ph-ong thức bán hàng. 5

1.1.1.4. Các ph-ong thức thanh toán. 6

1.1.2. Kết quả bán hàng. 7

1.1.2.1. Khái niệm: 7

1.1.2.2. Công thức xác định : 7

1.2. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. 7

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng. 7

1.2.1.1. Chứng từ kế toán. 7

1.2.1.2. Tài khoản kế toán sử dụng. 8

1.2.1.3. Nguyên tắc kế toán. 9

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu 18

1.2.4.2. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí QLDN 19

1.2.4.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng. 21

1.3. Tổ chức hệ thống sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. 22

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ – XÂY LẮP – HOÁ CHẤT 24

2.1. Đặc điểm chung của công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất 24

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty. 24

2.1.2. Chức năng, ngành nghề kinh doanh. 24

2.1.3. Đặc điểm tổ chức sản xuất của công ty CP Cơ khí XLHC 25

2.1.3.1 Đặc điểm cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh của công ty 25

2.1.3.2. Đặc điểm quy trình sản xuất

2.1.3.3. Đặc điểm về quy mô: 26

2.1.4. Đặc điểm về tổ chức bộ máy quản lý của công ty 27

2.1.4. đặc điểm tổ chức kế toán ở công ty cp. Cơ khí – xây lắp – hoá chất 27

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của công ty 30

2.1.4.2. Đặc điểm vận dụng chế độ kế toán ở công ty CP Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất 31

2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty cổ Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất 33

2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng: 36

2.2.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất. 36

2.2.1.2. Các khoản giảm trừ doanh thu (Giảm giá công trình, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán.). 44

2.2.2.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp. 44

2.2.3. Tổ chức kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần xây dựng và phát triển đầu tư Hải Phòng. 53

CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIÊN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ – XÂY LẮP – HOÁ CHẤT. 57

<u>3.1. Những nhận xét chung về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất.</u>	57
<u>3.1.1. Ưu điểm:</u>	57
<u>3.1.2. Hạn chế:</u>	60
<u>3.2. Những đề xuất và biện pháp nhằm hoàn thiện công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất.</u>	60
<u>3.2.1. Yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng</u>	60
<u>3.2.2. Nguyên tắc của việc hoàn thiện:</u>	61
<u>3.3. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất.</u>	62
<u>KẾT LUẬN</u>	69

LỜI MỞ ĐẦU

Việt Nam là một quốc gia đang phát triển, nền kinh tế có sự chuyển đổi từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN có sự quản lý của Nhà nước đã mở ra nhiều cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp trong nước. Để phù hợp với sự phát triển đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải tự nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, vươn lên tự khẳng định mình.

Trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung Nhà nước bao tiêu toàn bộ sản phẩm, do đó hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bị giới hạn. Đặc biệt là công tác bán hàng chưa được coi trọng trong mỗi doanh nghiệp, tất cả đều thực hiện theo kế hoạch mang tính pháp lệnh. Vì vậy quan hệ giữa doanh nghiệp với kết quả chỉ mang tính hình thức. Cơ chế này làm mất đi tính chủ động sáng tạo của Doanh nghiệp về mặt tổ chức sản xuất kinh doanh, nắm bắt kỹ thuật công nghệ mới.

Chuyển sang nền kinh tế thị trường, các Doanh nghiệp là các đơn vị kinh tế độc lập, tự chủ về tài chính và hạch toán, tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của mình.

Lợi nhuận phản ánh kết quả và trình độ kinh doanh của doanh nghiệp, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, phản ánh trình độ quản lý, xử lý thông tin kinh tế của doanh nghiệp và những người làm công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng.

Hoạt động bán hàng trong nền kinh tế là tấm gương phản ánh tình hình kinh doanh lỗ hay lãi, hiệu quả sản xuất, đặc biệt là thước đo phản ánh sự cố gắng nỗ lực của cơ quan quản lý doanh nghiệp.

Hạch toán, kế toán là một bộ phận cấu thành quan trọng của hệ thống công cụ quản lý kinh tế tài chính, việc tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng là một trong những yêu cầu cần thiết và được các doanh nghiệp quan tâm.

Nhận thức được ý nghĩa và tầm quan trọng của vấn đề trên, qua nghiên cứu lý luận và tìm hiểu thực tế tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất tôi đã chọn đề tài: "Một số biện pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác bán hàng và xác

định kết quả bán hàng” tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất làm đề tài khoá luận tốt nghiệp.

Ngoài lời mở đầu và kết luận, khoá luận bao gồm 3 phần:

Ch- ơng I: Lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Ch- ơng II: Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất.

Ch- ơng III: Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất.

Mặc dù đ- ợc sự h- ớng dẫn, giúp đỡ tận tình của cô giáo Nguyễn Thị Thuý Hồng cùng các thầy, cô và anh chị trong phòng ban kế toán nh- ng do trình độ còn hạn chế lên bài viết của em vẫn còn nhiều thiếu sót. Em kính mong các thầy cô tạo điều kiện để em hoàn thành tốt bài khoá luận của em.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Nguyễn Thị Thuý Hồng cùng các thầy, cô và các anh chị trong phòng kế toán của đơn vị đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành tốt đề tài này.

Hải Phòng, ngày tháng năm 2009

Sinh viên thực hiện:

Bùi Anh Dũng

Chương I
NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN
BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG
TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

1.1. Một số vấn đề lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.

1.1.1. Bán hàng.

1.1.1.1. Khái niệm

- Bán hàng là quá trình chuyển quyền sở hữu hàng hoá gắn với việc chuyển giao phần lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng ,đồng thời đ- ợc khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán . Quá trình bán hàng là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh , nó có ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp bởi vì quá trình này chuyển hoá vốn của doanh nghiệp từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị (tiền tệ) ,giúp cho các doanh nghiệp thu hồi vốn để tiếp tục quá trình sản xuất kinh doanh tiếp theo.

-Doanh thu là tổng các lợi ích kinh tế DN thu đ- ợc trong kỳ hạch toán, phát sinh từ hoạt động SXKD thông th- ờng của DN góp phần làm tăng vốn CSH.

Doanh thu đ- ợc xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu đ- ợc sau khi đã trừ đi các khoản CKTM, giảm giá hàng bán và trị giá hàng bán bị trả lại.

- Chi phí bán hàng là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

- Chi phí quản lý DN là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn bộ DN.

1.1.1.2. Vai trò ý nghĩa của công tác bán hàng.

***) Vai trò:**

Đối với tất cả các doanh nghiệp, bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình kinh doanh và quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp, nên kế toán bán hàng có vai trò quan trọng trong quản lý kinh doanh.

Kế toán bán hàng và thanh toán cho người mua sẽ cung cấp cho nhà quản lý:

- Tình hình thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch: tiêu thụ, mức bán ra, doanh thu, doanh thu thuần để xác định kết quả kinh doanh. để từ đó đơn đốc, kiểm tra kịp thời tiền hàng để tránh bị chiếm dụng vốn.

- Phản ánh đầy đủ chi tiết hàng hoá bán ra đối với các phương thức bán hàng: Bán trực tiếp, gửi bán, trả góp,...

- Kiểm tra chặt chẽ các chứng từ khi bán hàng nhằm xác định đúng đắn thời điểm được coi là bán hàng để lập báo cáo bán hàng, thanh toán chi tiết theo từng loại hàng, từng hợp đồng kinh tế.

- Tổ chức hệ thống chứng từ ban đầu và quá trình luân chuyển chứng từ hợp lý để tránh tình trạng trùng lặp, bỏ sót, phức tạp và vẫn đảm bảo được yêu cầu quản lý, nâng cao hiệu quả công tác kế toán.

*) Ý nghĩa:

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra các loại sản phẩm và cung cấp dịch vụ nhằm thoả mãn nhu cầu của thị trường thông qua quá trình bán hàng với mục tiêu lợi nhuận. Do đó bán hàng không những có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp mà còn cả với nền kinh tế quốc dân.

- *Đối với doanh nghiệp:*

Bán hàng hoá giúp cho doanh nghiệp tạo ra doanh thu và lợi nhuận. Là động lực để doanh nghiệp phát triển cạnh tranh và đứng vững trên thị trường.

Khi doanh nghiệp đã có doanh thu, có lợi nhuận. Xác định chính xác doanh thu và lợi nhuận là cơ sở để xác định các chỉ tiêu tài chính, đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh, là cơ sở để doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước.

- *Đối với nền kinh tế quốc dân:*

Bán hàng hoá, sản phẩm là tiền đề giữa cân bằng sản xuất và tiêu dùng. Hoạt động bán hàng còn góp phần khuyến khích tiêu dùng, hướng dẫn sản xuất phát triển để đạt được sự thích ứng tối ưu giữa cung và cầu thị trường, giữa hàng hoá và tiền tệ trong lưu thông, giữa nhu cầu và khả năng thanh toán, cũng như sự phát triển cân đối các ngành nghề, các khu vực của nền kinh tế.

1.1.1.3. Các ph- ơng thức bán hàng.

Trong nền kinh tế thị tr- ờng hiện nay, giữa các doanh nghiệp luôn tồn tại sự cạnh tranh khốc liệt. Để tạo ra doanh thu và có lợi nhuận thì đòi hỏi doanh nghiệp phải bán đ- ợc nhiều hàng hoá, cung cấp đ- ợc nhiều dịch vụ.

Muốn nh- vậy thì ngoài các vấn đề về chất l- ượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ thì một chính sách về bán hàng phù hợp đóng một vai trò quan trọng. Vì vậy việc lựa chọn và áp dụng một cách linh hoạt ph- ơng thức bán hàng và thanh toán góp phần không nhỏ vào việc thực hiện kế hoạch của doanh nghiệp.

*) D- ối đây là một số ph- ơng thức bán hàng chủ yếu:

- *Bán hàng theo ph- ơng thức trực tiếp*

Là ph- ơng thức giao hàng cho ng- ời mua trực tiếp tại kho(hoặc không qua kho) của doanh nghiệp. Sản phẩm khi giao cho khách hàng đ- ợc khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì chính thức coi là tiêu thụ và ng- ời bán mất quyền sở hữu về số hàng này.

- *Bán hàng theo ph- ơng thức chuyển hàng chờ chấp nhận*

Theo ph- ơng thức này bên bán có trách nhiệm chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm đã đ- ợc thoả thuận trong hợp đồng. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì mới coi là đ- ợc bán và ng- ời bán mất quyền sở hữu về số hàng hoá này.

- *Bán theo ph- ơng thức đại lý ký gửi*

Theo ph- ơng thức này doanh nghiệp đem giao hàng cho cơ sở đại lý, bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán hàng và đ- ợc hoa hồng mà doanh nghiệp sẽ trả. Số hàng giao đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi chính thức tiêu thụ.

- *Bán hàng theo ph- ơng thức trả góp:*

Bán hàng trả góp là bán hàng thu tiền nhiều lần, sau khi giao hàng cho ng- ời mua thì l- ượng hàng đ- ợc coi là tiêu thụ. Ng- ời mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua, số tiền còn lại sẽ trả dần vào các kỳ tiếp theo và phải chịu một lãi suất nhất định. Tiền thu bán hàng nh- vậy là chia làm hai phần: doanh thu bán hàng xác định nh- bán hàng thu tiền một lần và phần lãi trả góp tính vào thu nhập tài chính.

- *Bán hàng theo ph-ong thức đổi hàng:*

Tr- ờng hợp này khác với các ph-ong thức bán hàng trên là ng- ời mua không trả bằng tiền mà trả bằng vật t- , hàng hoá. Việc trao đổi hàng hoá th- ờng có lợi cho cả hai bên vì tránh thanh toán bằng tiền, tiết kiệm vốn l- u động, đồng thời lại bán đ- ợc hàng. Theo ph-ong thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế mà doanh nghiệp đã ký kết với nhau, hai bên tiến hành trao đổi hàng hoá cho nhau trên cơ sở ngang giá, hàng gửi đi coi nh- bán, hàng nhận về coi nh- mua.

- *Các tr- ờng hợp đ- ợc coi nh- bán hàng khác*

Ngoài các ph-ong thức bán hàng chủ yếu trên đây các doanh nghiệp còn sử dụng vật t- hàng hoá để thanh toán tiền l- ơng, th- ưởng, cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp, để biếu tặng, quảng cáo, chào hàng.... các tr- ờng hợp này cũng đ- ợc tính là tiêu thụ.

Mỗi ph-ong thức bán hàng đều có - u điểm và nhược điểm riêng do đó mỗi doanh nghiệp cần lựa chọn ph-ong thức bán hàng cho phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp.

1.1.1.4. Các ph-ong thức thanh toán.

Thanh toán là khâu cuối cùng của quá trình bán hàng. D- ối đây là một số ph-ong thức thanh toán chủ yếu:

- *Thanh toán bằng tiền mặt:* Là ph-ong thức thanh toán trực tiếp ng- ời mua trả tiền cho ng- ời bán khi đã nhận đ- ợc sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã hoàn thành.

- *Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi:* Bên mua chủ tài khoản tại ngân hàng phục vụ mình sẽ thực hiện viết uỷ nhiệm chi nhờ ngân hàng chuyển một số tiền nhất định cho ng- ời cung cấp hàng hoá, dịch vụ.

- *Thanh toán bằng séc:* Séc là chứng chỉ thanh toán do chủ tài khoản lập trên mẫu in sẵn, yêu cầu ngân hàng trích tiền gửi trong tài khoản của mình trả tiền cho ng- ời có tên trong tờ séc.

- *Thanh toán bằng hàng, vật t- :* Dựa trên nguyên tắc ngang giá, bên mua sẽ trả cho bên bán bằng một khối l- ợng hàng hoá t- ơng đ- ợng với số tiền phải trả cho bên bán.

Mỗi doanh nghiệp có thể lựa chọn các phương thức thanh toán khác nhau để tạo thuận lợi nhất cho doanh nghiệp. Nhưng trong thời kỳ hiện nay với công nghệ hiện đại đa số các doanh nghiệp lựa chọn phương thức thanh toán thông qua chuyển khoản qua ngân hàng. Đó là phương thức thanh toán tối ưu vừa nhanh gọn vừa đảm bảo.

1.1.2. Kết quả bán hàng.

1.1.2.1. Khái niệm: Kết quả hoạt động bán hàng là kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng hóa, sản phẩm của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lỗ hay lãi.

1.1.2.2. Công thức xác định :

$$\begin{array}{r} \text{Kết quả} \\ \text{bán} \\ \text{hàng} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Doanh thu} \\ \text{thuần về} \\ \text{bán hàng} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Giá vốn} \\ \text{hàng bán} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi phí} \\ \text{bán hàng} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi phí} \\ \text{quản lý DN} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{Doanh thu} \\ \text{thuần về} \\ \text{bán hàng} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Doanh} \\ \text{thu trên} \\ \text{hoá đơn} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chiết khấu thương} \\ \text{mại, giảm giá hàng} \\ \text{bán, hàng bị trả lại} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Thuế XK, thuế} \\ \text{TTĐB, thuế GTGT} \\ \text{theo PP trực tiếp} \end{array}$$

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

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.

1.2.1.1. Chứng từ kế toán.

- Hóa đơn GTGT (mẫu 01 - GTKT - 3LL).
- Hóa đơn bán hàng thông thường (mẫu 02 - GTTT - 3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lí, ký gửi (mẫu 01 – BH).
- Thẻ quầy hàng (mẫu 02 – BH).
- Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có ngân hàng, bảng sao kê ngân hàng...)
- Chứng từ kế toán liên quan khác như phiếu nhập kho hàng trả lại.

1.2.1.2. Tài khoản kế toán sử dụng.

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

TK 512: Doanh thu nội bộ.

TK 3331: Thuế GTGT phải nộp.

TK 3387: Doanh thu chưa thực hiện.

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

- *Nội dung*: Tài khoản này phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong 1 kỳ hạch toán của hoạt động sản xuất kinh doanh từ các giao dịch và nghiệp vụ sau:

+ Bán hàng: Bán các sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán những hàng hóa mua vào.

+ Cung cấp dịch vụ: Thực hiện các công việc đã thỏa thuận trong 1 hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê tài sản theo phương thức hoạt động, doanh thu bất động sản đầu tư.

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

TK 511 có 5 TK cấp 2:

TK 5111 – Doanh thu bán hàng hóa.

TK 5112 – Doanh thu bán thành phẩm.

TK 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ.

TK 5114 – Doanh thu trợ cấp trợ giá.

TK 5117 – Doanh thu bất động sản đầu tư.

*** TK 512 – Doanh thu nội bộ:**

- *Nội dung*: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ tiêu thu trong nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc cùng một công ty, tổng công ty, tổng công ty hạch toán ngành.

TK 512 có 3 TK cấp 2:

TK 5121 – Doanh thu bán hàng hóa.

TK5122 – Doanh thu bán thành phẩm.

TK5123 – Doanh thu cung cấp dịch vụ.

*** TK 3331- Thuế GTGT phải nộp.**

- *Nội dung:* TK này áp dụng chung cho đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế và đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

*** TK 3387 – Doanh thu chưa thực hiện:**

- *Nội dung:* Doanh thu chưa thực hiện bao gồm:

+ Số tiền nhận trước nhiều năm về cho thuê tài sản cho thuê hoạt động), cho thuê BĐSĐT.

+ Phần chênh lệch giữa giá bán trả chậm, trả góp theo cam kết với giá bán trả ngay.

+ Khoản lãi nhận trước khi cho vay vốn hoặc mua các công cụ nợ (trái phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu).

+ Chênh lệch giá bán lớn hơn giá trị còn lại của TSCĐ bán rồi thuê lại theo phương thức thuê tài chính.

+ Chênh lệch giá bán lớn hơn giá trị hợp lý của TSCĐ bán rồi thuê lại theo phương thức thuê hoạt động.

+ Phần thu nhập khác hoãn lại khi góp vốn liên doanh thành lập cơ sở đồng kiểm soát có giá trị vốn góp được đánh giá lớn hơn giá trị thực tế vật tư, sản phẩm hàng hóa hoặc giá trị còn lại của tài sản vốn góp.

1.2.1.3. Nguyên tắc kế toán.

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

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

- Doanh thu bán hàng (kể cả doanh thu bán hàng nội bộ) phải được theo dõi chi tiết cho từng loại hình kinh doanh. Trong từng loại doanh thu lại được chi tiết theo từng loại sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ.

- Trường hợp bán hàng thông thường thì mức giá để ghi doanh thu là giá bán ghi trên hóa đơn:

+ Đối với doanh nghiệp chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì mức giá để ghi nhận doanh thu là giá bán chưa thuế.

+ Đối với doanh nghiệp không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì mức giá ghi nhận doanh thu là tổng giá thanh toán.

+ Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất nhập khẩu).

- Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị hàng hóa, vật tư nhận gia công.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì mức giá để ghi nhận doanh thu là giá bán thu tiền một lần. Phần chênh lệch giữa tổng số tiền thu được và giá bán thu tiền một lần được tính vào thu nhập tài chính (phần này không phải chịu thuế GTGT).

- Trường hợp doanh nghiệp bán hàng qua các đại lý theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì doanh thu tính theo giá bán mà doanh nghiệp quy định cho các đại lý (không được trừ vào tiền hoa hồng).

- Đối với các cơ sở đại lý nhận bán hộ và bán theo giá quy định thì doanh thu được tính bằng tiền hoa hồng được hưởng (không phải chịu thuế GTGT).

- Đối với trường hợp hàng đổi hàng thì mức giá để ghi nhận doanh thu được tính theo giá thông thường của sản phẩm xuất đổi.

- Những sản phẩm hàng hóa được xác định là tiêu thụ, nhưng vì lí do về chất lượng, quy cách kỹ thuật... người mua từ chối thanh toán gửi trả lại cho người

bán hoặc yêu cầu giảm giá và được doanh nghiệp chấp thuận; hoặc người mua hàng với khối lượng lớn được chiết khấu thương mại thì các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng được theo dõi riêng biệt trên các TK 531 “Hàng bán bị trả lại” hoặc 532 “Giảm giá hàng bán”, TK 521 “Chiết khấu thương mại”.

- Đối với trường hợp cho thuê tài sản có nhận trước tiền cho thuê của nhiều năm thì doanh thu cung cấp dịch vụ của năm tài chính là số tiền cho thuê được xác định trên cơ sở lấy tổng số tiền thu được chia cho số năm cho thuê.

- *Không hạch toán vào tài khoản 511 “doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” này các trường hợp sau:*

+ Trị giá hàng hóa, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến.

+ Trị giá thành phẩm, bán thành phẩm, dịch vụ cung cấp giữa các đơn vị thành viên một công ty, tổng công ty hạch toán toàn ngành (sản phẩm, bán thành phẩm dịch vụ tiêu thụ nội bộ).

+ Số tiền thu được về nhượng bán, thanh lý TSCĐ.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hóa đang gửi bán; dịch vụ hoàn thành và cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được người mua chấp nhận thanh toán.

+ Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lí, ký gửi (chưa được xác định là tiêu thụ).

+ Các khoản thu nhập khác không được coi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

- *Khi hạch toán vào TK 3387 “doanh thu chưa thực hiện” cần tôn trọng một số quy định sau đây:*

+ Khi bán hàng và cung cấp dịch vụ theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh thu được ghi nhận theo giá bán trả ngay tại thời điểm ghi nhận .

+ Giá bán trả ngay được ghi nhận bằng việc quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành. Phần lãi bán hàng trả chậm, trả góp là chênh lệch giữa giá bán trả chậm trả góp và giá bán trả ngay được ghi nhận vào tài khoản

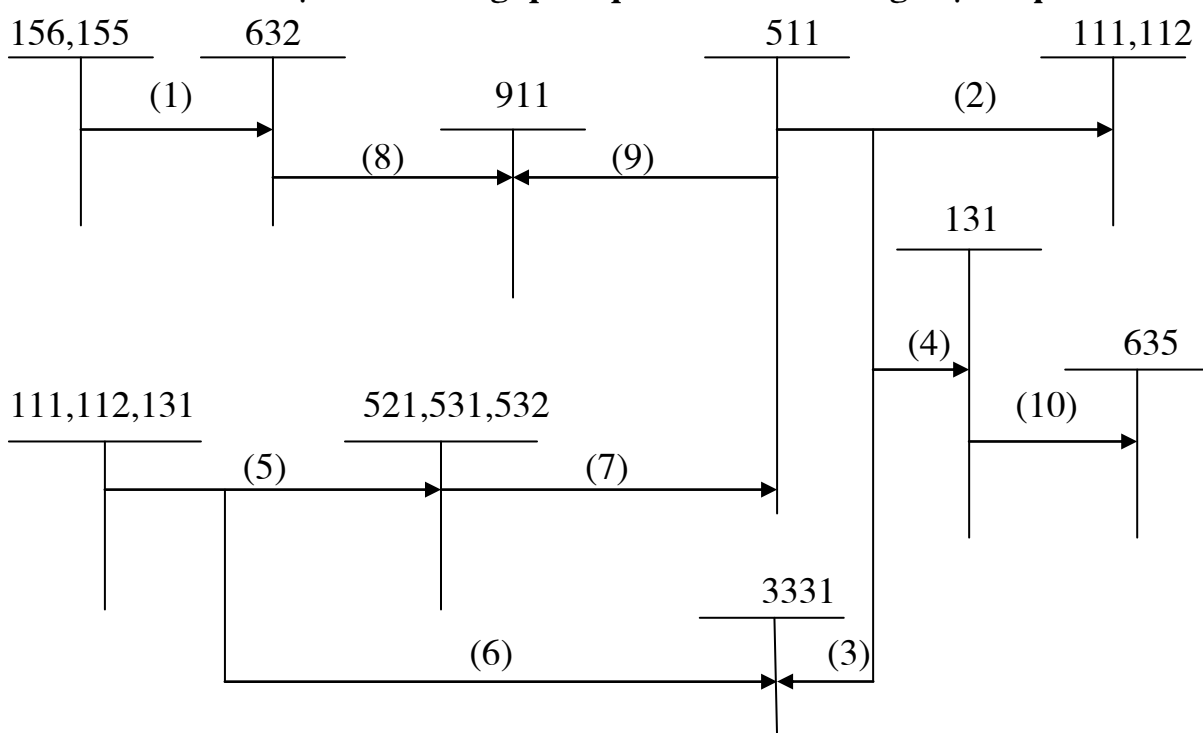
“doanh thu chưa thực hiện”.

+ Khi nhận trước tiền cho thuê tài sản của nhiều năm, thì số tiền nhận trước được ghi nhận là doanh thu chưa thực hiện. Trong các năm tài chính tiếp sau sẽ ghi nhận doanh thu phù hợp với doanh thu của từng năm.

*) Một số nghiệp vụ chủ yếu.

- . Hạch toán theo ph- ơng thức tiêu thụ trực tiếp

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ hạch toán tổng quát quá trình bán hàng trực tiếp

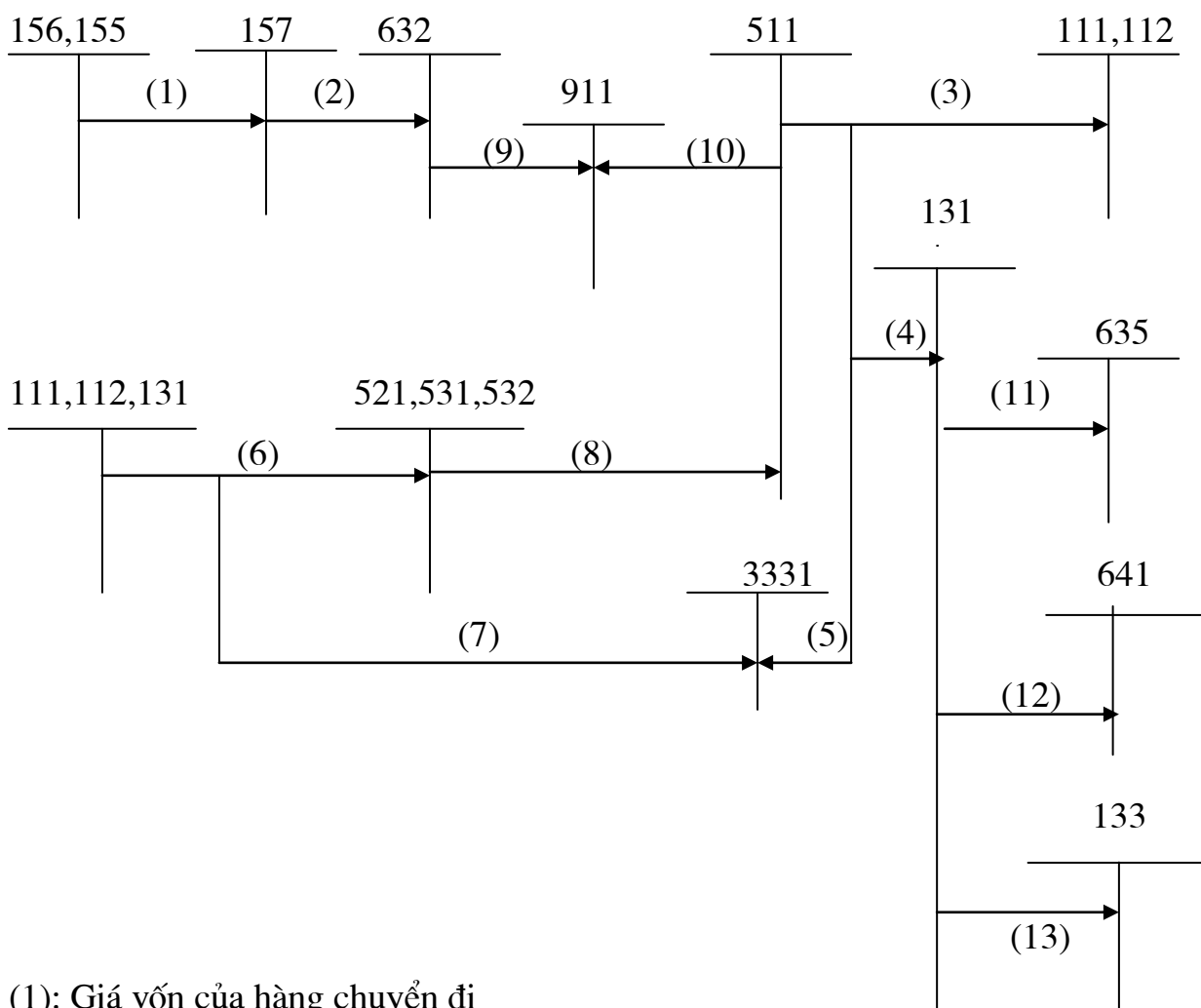


- (1): Trị giá vốn hàng xuất bán
- (2); Doanh thu bán hàng thu tiền
- (3): Thuế GTGT đầu ra
- (4): Doanh thu bán hàng phải thu của ng- ời mua
- (5): Các khoản giảm trừ doanh thu
- (6): Thuế GTGT giảm trừ
- (7): Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu
- (8): Kết chuyển giá vốn hàng bán
- (9): Kết chuyển doanh thu
- (10): Chiết khấu thanh toán

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

Kế toán doanh thu trong trường hợp này phản ánh tình trạng tiêu thụ trực tiếp chỉ khác ở các bút toán phản ánh giá vốn của sản phẩm xuất bán khi được xác định là tiêu thụ

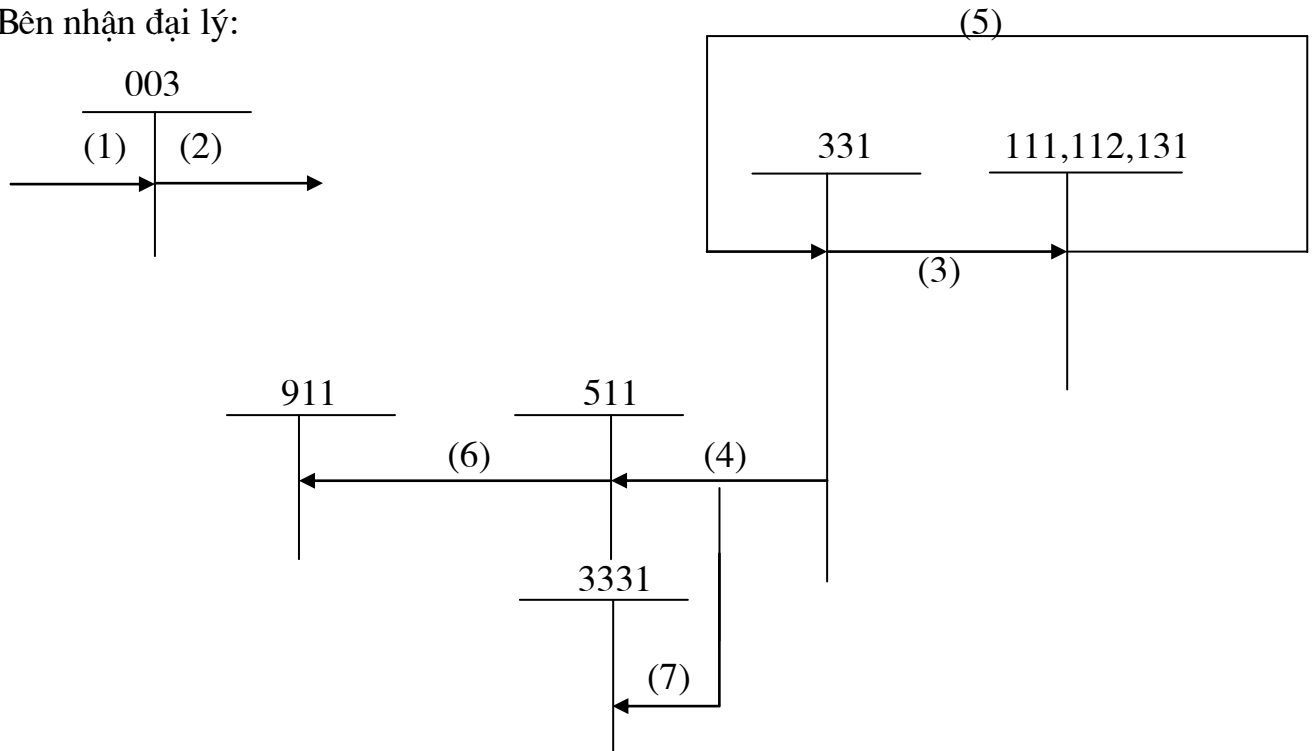
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ hạch toán tổng quát quá trình bán hàng chuyển hàng chờ chấp nhận và đại lý ký gửi.



- (1): Giá vốn của hàng chuyển đi
- (2): Giá vốn của hàng đã xác định là tiêu thụ
- (3): Doanh thu bán hàng thu tiền
- (4): Doanh thu bán hàng phải thu của người mua
- (5): Thuế GTGT
- (6): Các khoản giảm trừ doanh thu
- (7): Thuế GTGT được giảm trừ
- (8): Kết chuyển các khoản giảm trừ

- (9): Kết chuyển giá vốn hàng bán
- (10): Kết chuyển doanh thu
- (11): Chiết khấu thanh toán.
- (12): Hoa hồng đại lý.
- (13): Thuế GTGT

Bên nhận đại lý:



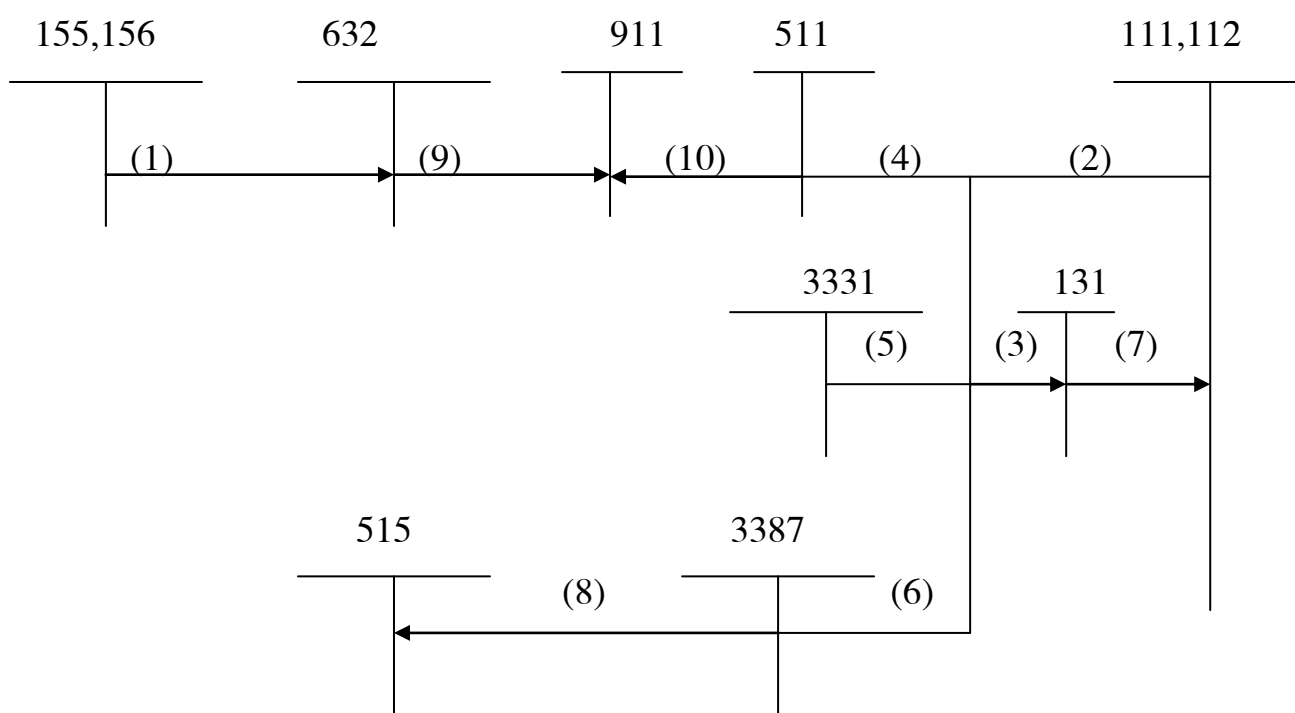
- (1): Đại lý nhận hàng ký gửi
- (2): Khi bán hàng hoặc trả lại
- (3): Số tiền thu đ-ợc khi bán hàng
- (4): Hoa hồng đ-ợc h-ởng
- (5): Số tiền trả cho chủ sau khi trừ hoa hồng đại lý
- (6): Kết chuyển doanh thu thuần.
- (7): Thuế GTGT của hoa hồng đại lý.

- Hạch toán tiêu thụ theo ph-ong thức trả góp

Khoản lãi trả góp không tính vào Tk 511 mà đ-ợc phản ánh vào khoản thu nhập hoạt động tài chính TK515.

Theo ph-ong thức tiêu thụ này việc phản ánh giá vốn tiêu thụ giống nh- tr-ờng hợp tiêu thụ trực tiếp, còn doanh thu tiêu thụ đ-ợc phản ánh qua sơ đồ sau:

Sơ đồ1.3: Sơ đồ hạch toán tổng hợp quá trình bán hàng trả góp



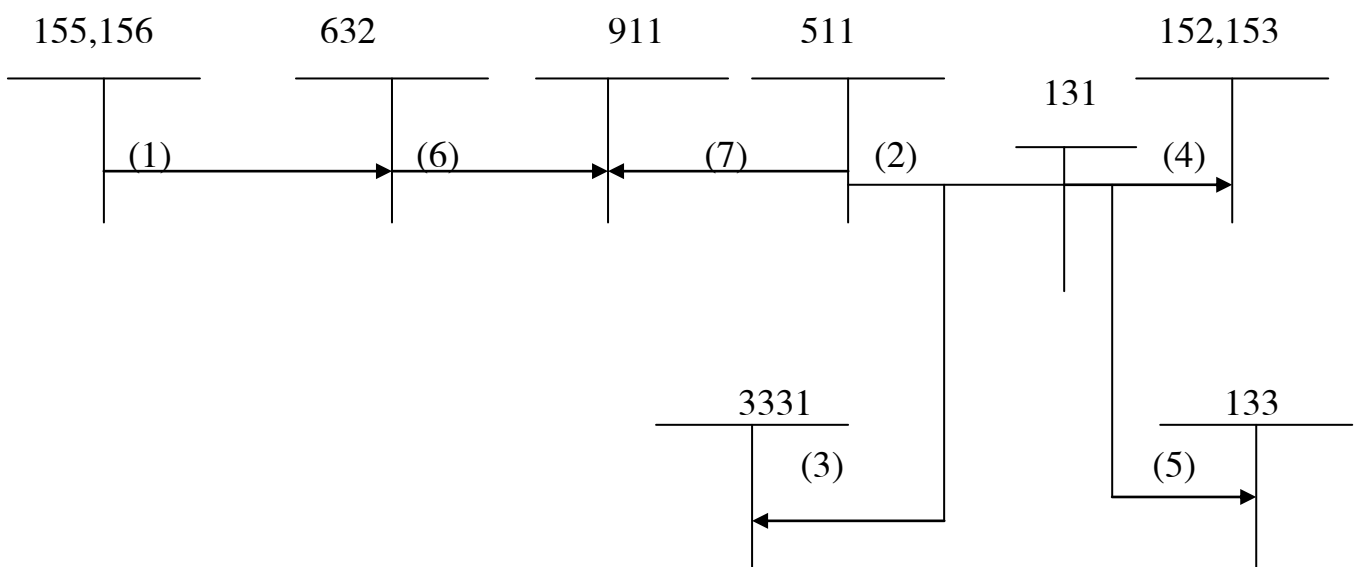
- (1): Giá vốn hàng bán trả góp
- (2): Số tiền nhận năm đầu
- (3): Số tiền trả chậm , trả góp
- (4): Doanh thu theo giá bán trả ngay một lần
- (5): Thuế GTGT đầu ra
- (6): Tổng số lợi tức bán trả góp
- (7): Định kỳ thu tiền
- (8): Định kỳ phân bổ lãi trả chậm
- (9): Kết chuyển giá vốn hàng bán
- (10): Kết chuyển doanh thu thuần

- Hạch toán tiêu thụ theo phương thức hàng đổi hàng

Khi xuất sản phẩm đem đi trao đổi với khách hàng kế toán phải phản ánh các bút toán

- + Phản ánh trị giá vốn hàng đem đi bán, trao đổi tương ứng hợp bán trực tiếp.
- + Phản ánh giá trao đổi (giá bán tương đương) của hàng đem đi đổi
- + Phản ánh giá trị vật tư hàng hoá nhận về (Hàng nhận về coi như mua)

Sơ đồ 1.4: Sơ đồ hạch toán tổng quát quá trình bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng

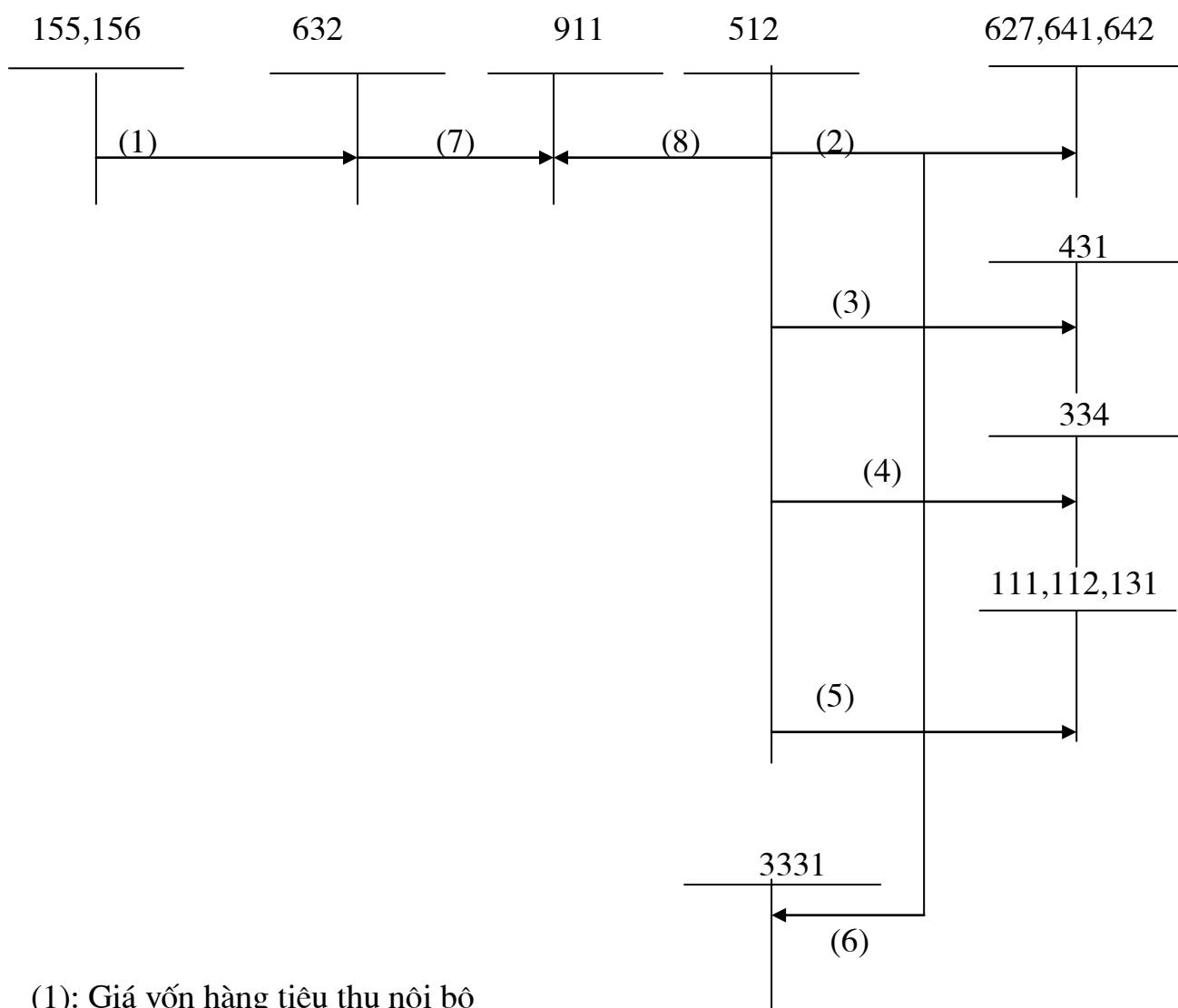


- (1): Giá vốn hàng đem đổi
- (2): Doanh thu hàng đem đổi
- (3): Thuế GTGT đầu ra
- (4): Giá trị hàng nhập kho
- (5): Thuế GTGT của hàng nhập kho
- (6): Kết chuyển trị giá vốn hàng đem đổi
- (7): Kết chuyển doanh thu hàng đem đổi

- Hạch toán tiêu thụ nội bộ

Tr- ờng hợp này việc hạch toán t- ờng tự nh- tr- ờng hợp tiêu thụ bên ngoài, nh- ng doanh thu tiêu thụ đ- ợc phản ánh trên tài khoản 512.

Sơ đồ 1.5: Sơ đồ phản ánh doanh thu tiêu thụ nội bộ



- (1): Giá vốn hàng tiêu thụ nội bộ
- (2): Doanh thu hàng dùng cho sản xuất kinh doanh
- (3): Doanh thu hàng dùng để biếu tặng khen th- ởng
- (4): Doanh thu hàng dùng để trả cho công nhân viên
- (5): Doanh thu hàng bán cho các đơn vị nội bộ
- (6): Thuế GTGT hàng tiêu thụ nội bộ
- (7): Kết chuyển giá vốn hàng bán nội bộ
- (8): kết chuyển doanh thu nội bộ

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Thông thường trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tiêu thụ thành phẩm nhanh chóng là mục tiêu hàng đầu để doanh nghiệp sớm thu hồi vốn, tiếp tục quy trình sản xuất kinh doanh. Muốn thành phẩm tiêu thụ nhanh thì bên cạnh việc đảm bảo chất lượng sản phẩm doanh nghiệp cần chú ý đến các hình thức khuyến khích để khách hàng mua với số lượng lớn, thanh toán nhanh đặc biệt là tạo mối quan hệ uy tín về sản phẩm của doanh nghiệp cho khách hàng.

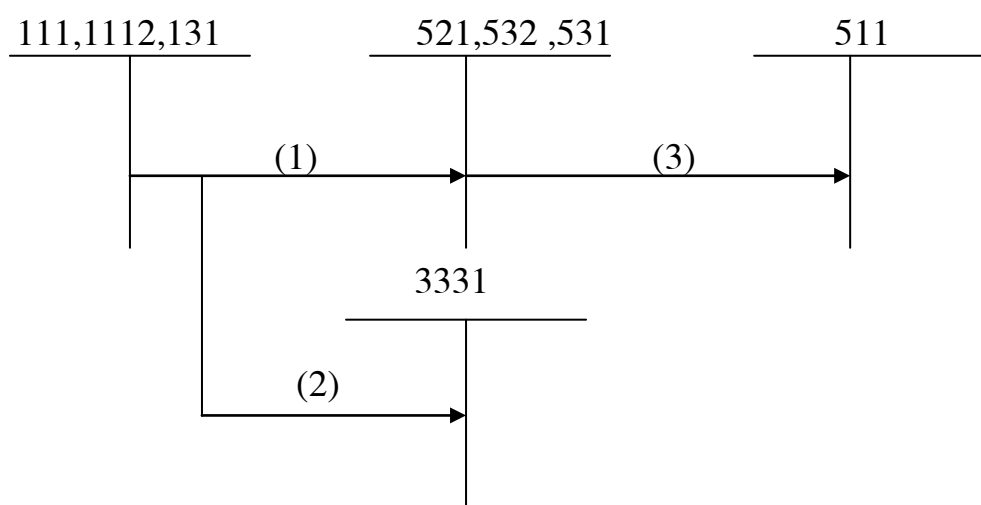
*) Tài khoản sử dụng

Tk152: Chiết khấu thương mại

Tk 531: Hàng bán bị trả lại

Tk 532: giảm giá hàng bán

Sơ đồ 1.6: Sơ đồ hạch toán chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

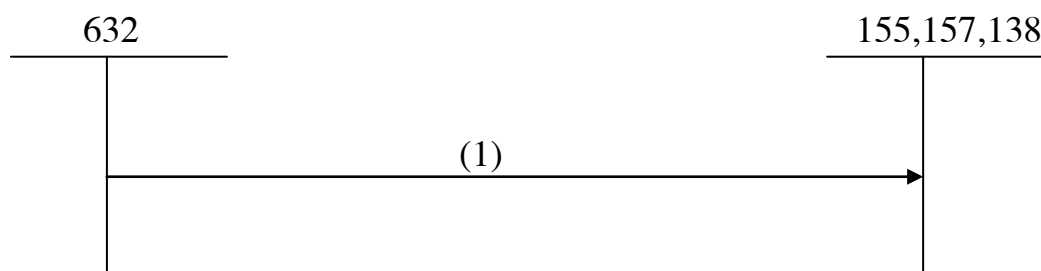


(1): Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

(2): Thuế GTGT trả lại cho khách tương ứng với số chiết khấu thương mại, và số giảm giá, hàng bán hàng bán bị trả lại.

(3): Kết chuyển các khoản giảm giá, chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại.

Chú ý: Tr- ờng hợp hạch toán hàng bán bị trả lại đ- ợc phản ánh vào sơ đồ sau



(1): Giá vốn hàng bán bị trả lại (Nhập kho hoặc gửi bán)

1.2.4.2. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí QLDN

- *Nội dung*: Chi phí bán hàng là toàn bộ chi phí liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

- *Tài khoản kế toán sử dụng*: TK 641 – Chi phí bán hàng.

TK 641 được mở chi tiết 7 TK cấp 2:

TK 6411 – Chi phí nhân viên.

TK 6412 – Chi phí vật liệu.

TK 6413 – Chi phí dụng cụ, đồ dùng.

TK 6414 – Chi phí khấu hao TSCĐ.

TK 6415 – Chi phí bảo hành.

TK 6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài.

TK 6418 – Chi phí bằng tiền khác.

- *Nội dung*: Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh, quản lý hành chính và một số khoản khác có tính chất chung toàn doanh nghiệp.

- *Tài khoản kế toán sử dụng*: TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.

TK 642 được mở chi tiết 7 TK cấp 2:

TK 6421 – Chi phí nhân viên quản lý.

TK 6422 – Chi phí vật liệu quản lý.

TK 6423 – Chi phí đồ dùng văn phòng.

TK 6424 – Chi phí khấu hao TSCĐ.

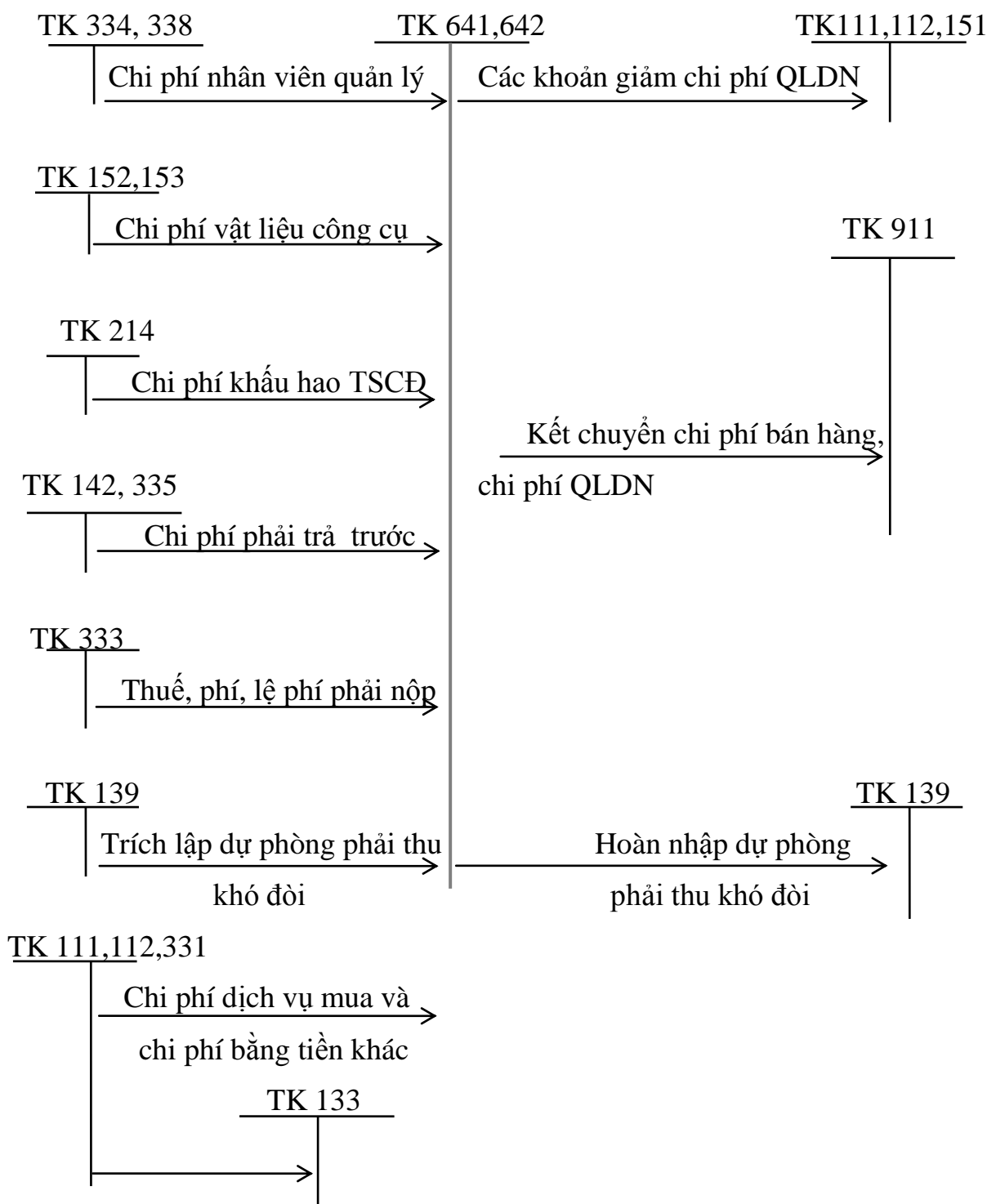
TK 6425 – Thuế, phí, lệ phí.

TK 6426 – Chi phí dự phòng.

TK 6427 – Chi phí dịch vụ mua ngoài.

TK 6428 – Chi phí bằng tiền khác.

Sơ đồ 1.7: Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí QLDN, chi phí bán hàng.



1.2.4.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng.

* *Nội dung*: Kết quả hoạt động bán hàng là kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng hóa, sản phẩm của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lỗ hay lãi.

* *Công thức xác định* :

$$\begin{array}{r} \text{Kết quả} \\ \text{bán hàng} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Doanh} \\ \text{thu thuần} \\ \text{về bán} \\ \text{hàng} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Giá} \\ \text{vốn} \\ \text{hàng} \\ \text{bán} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi} \\ \text{phí} \\ \text{bán} \\ \text{hàng} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi phí} \\ \text{quản lý} \\ \text{DN} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi} \\ \text{phí} \\ \text{thuế} \\ \text{TNDN} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{Doanh} \\ \text{thu thuần} \\ \text{về bán} \\ \text{hàng} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Doanh} \\ \text{thu trên} \\ \text{hoá đơn} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chiết khấu thương} \\ \text{mại, giảm giá hàng} \\ \text{bán, hàng bị trả lại} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Thuế XK, thuế} \\ \text{TTĐB, thuế GTGT} \\ \text{theo PP trực tiếp} \end{array}$$

* *Tài khoản kế toán sử dụng*:

- TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”: Phản ánh, xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong kỳ hạch toán. Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

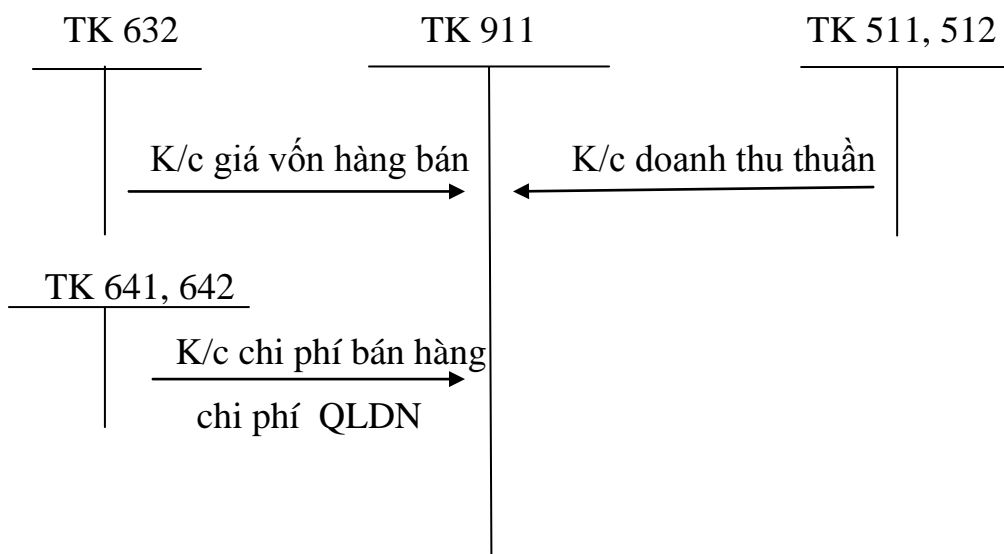
- TK 421 “Lợi nhuận chưa phân phối”: Phản ánh kết quả kinh doanh lãi lỗ và tình hình phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

TK 421 có 2 tài khoản cấp 2:

TK 4211 “Lợi nhuận chưa phân phối năm trước”.

TK 4212 “Lợi nhuận chưa phân phối năm nay”.

*** Sơ đồ 1.8: Sơ đồ kế toán kết chuyển, xác định kết quả bán hàng.**



1.3. Tổ chức hệ thống sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

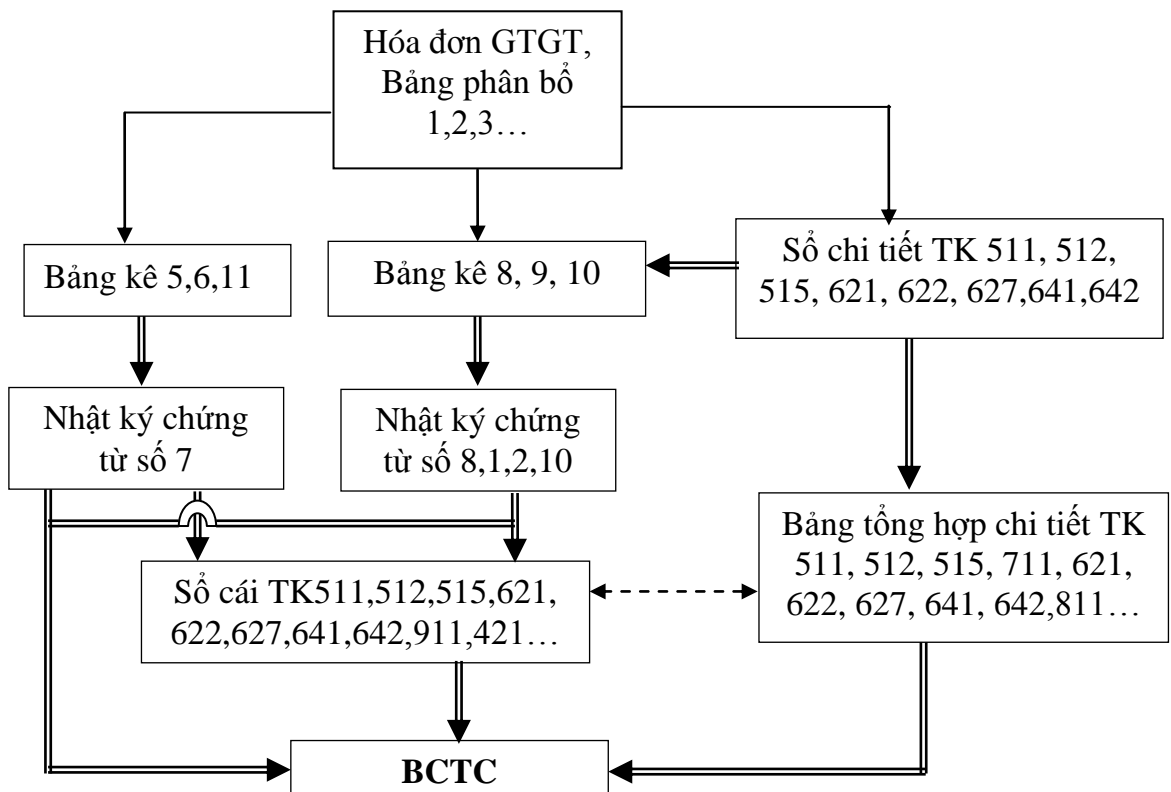
Tuỳ theo từng doanh nghiệp có thể lựa chọn một trong năm hình thức ghi sổ kế toán là Nhật ký chung, Chứng từ - ghi sổ, Nhật ký chứng từ, Nhật ký - sổ cái và hình thức kế toán trên máy vi tính để hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Để thuận tiện cho việc đối chiếu, kiểm tra số liệu lý luận và thực tế em xin trình bày quy trình hạch toán theo hình thức nhật ký chứng từ. Đây là hình thức kế toán áp dụng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất

Ghi chú:

- Ghi hàng ngày.
- ⇒ Ghi cuối kỳ.
- ↔ Quan hệ đối chiếu.

Sơ đồ 1.9: Hình thức Nhật ký chứng từ



CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ – XÂY LẮP – HOÁ CHẤT

2.1. Sơ đồ tổ chức chung của công ty cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất

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

Tên doanh nghiệp	: Công ty CP Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất
- Tên giao dịch tiếng anh	: Chemical construction & installation mechanical joint stock company
- Tên viết tắt	: CCIM
- Trụ sở chính	: Km 5 khu Lôm Sô-n - Ph-êng Sê Đ-ô - Qu-ên H-àng B-ụng - TP H-à-i Ph-ông
- Số điện thoại	: 84-313-850432/527395
- Fax	: 84-313-527561
- Email	: ccim - hp@vnn.vn .
- Số tài khoản	: 321.10.00.000062.9 tài khoản chung - Phát triển TP Hà Nội

Lịch sử hình thành và phát triển của công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất được thực hiện theo Quyết định số 239/2003/QĐ-BCN ngày 29 tháng 12 năm 2003 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ kinh doanh.

- Chức năng chính là lắp đặt, thi công các thiết bị, kết cấu thép, khung thép, lắp đặt các dây chuyền thi công các công nghệ hiện đại, lắp đặt các dây chuyền sản xuất công nghiệp, dây chuyền chế biến và các công nghệ khác.
- Xây lắp các công trình công nghiệp, dân dụng, xây dựng các công trình và các công trình khác.
- Thi công các công trình xây dựng.
- *) Nhiệm vụ chính của công ty là:

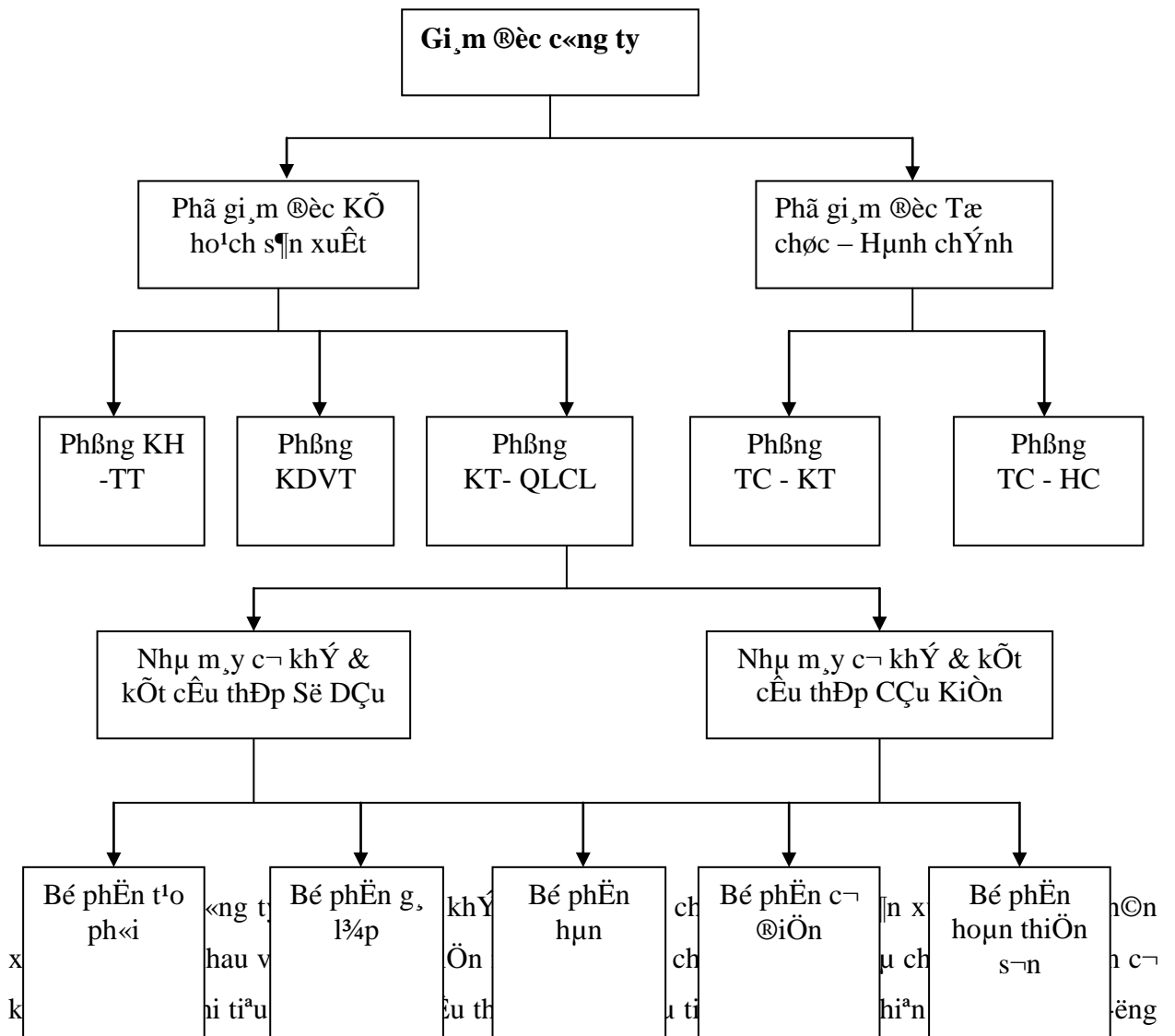
- Ví dụ: Công ty sản xuất phụ kiện lắp ráp ô tô có hệ thống quản lý chất lượng được chứng nhận theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000 năm 2002, sản phẩm của công ty ngày càng được khách hàng yêu thích và uy tín của công ty ngày càng được khẳng định.

- Ví dụ: Các kỹ sư giải quyết các vấn đề kỹ thuật tay nghề cao, như: xăng dầu tiết kiệm nhiên liệu, các loại máy móc (hơn 30% so với năm trước).

2.1.3. Sơ đồ tổ chức sản xuất của công ty CP Cơ khí XLHC

2.1.3.1 Sơ đồ tổ chức cấu trúc sản xuất kinh doanh của công ty

Sơ đồ 2.1: Cấu trúc sản xuất kinh doanh của công ty CP Cơ khí XLHC

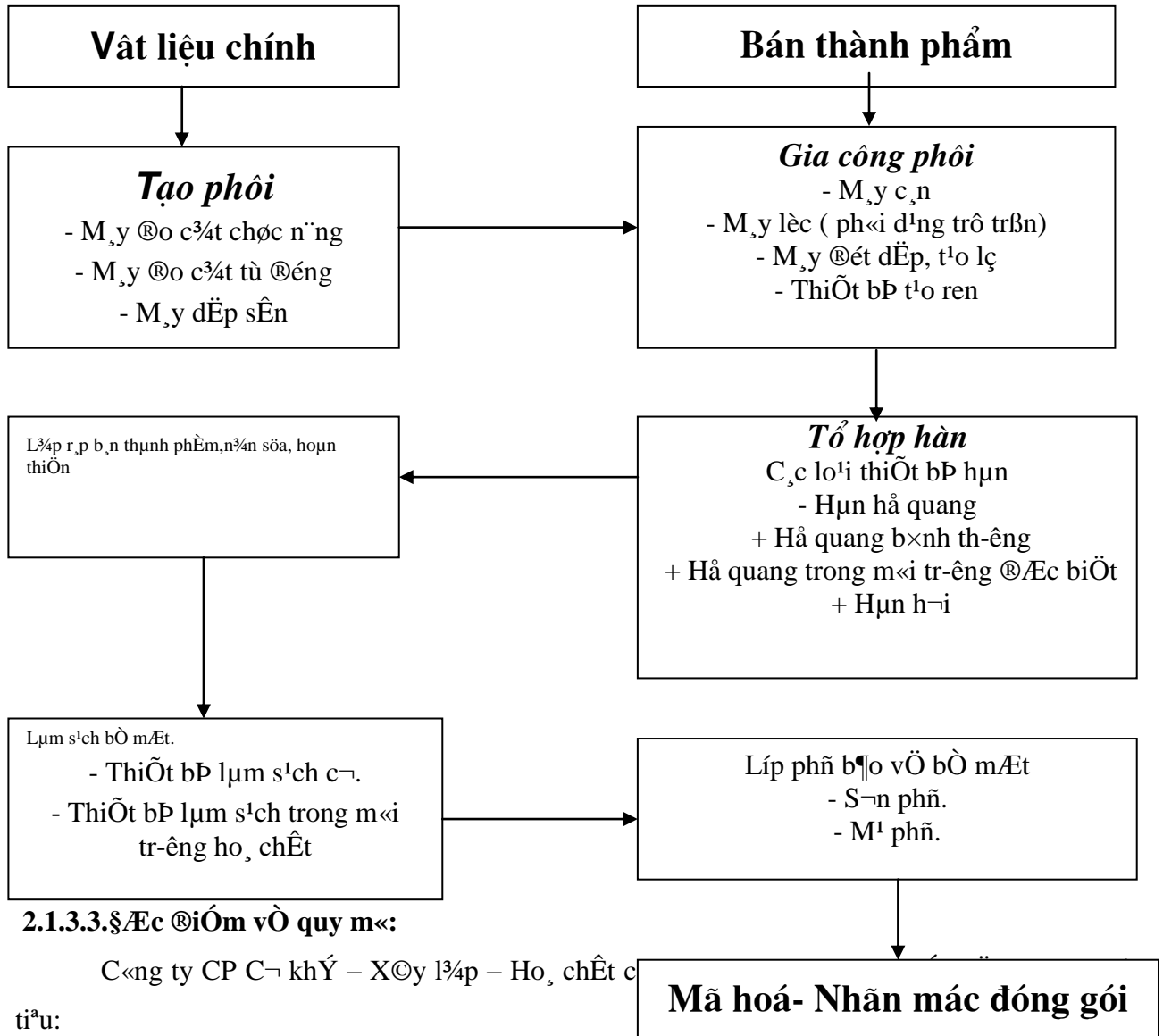


cả về mặt tài chính và nhân lực, các phòng ban sản xuất, kho bãi sản phẩm cần phải có phương pháp quản lý và kiểm soát để công việc của tổng thể được thực hiện đúng.

2.1.3.2. Sơ đồ quy trình sản xuất

Nguyên vật liệu → Thành phẩm → Giá công phí → Dùng hình, g, lập → Hợp tác hiệp, lập r, p →
Hợp thi, l, m s'ch b, m Æt → Thành lập ph, b, o v, Õ → Bao gói, s, n ph, m xu, Êt x-êng.

Sơ đồ 2.2: Quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm của nhà máy



2.1.3.3. Các chi tiết về quy mô:

Công ty CP Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất có
tư:

- Doanh thu của doanh nghiệp theo năm với số liệu như sau:
 - + Năm 2006: 37.949.621.000@.
 - + Năm 2007: 51.508.341.539@
 - + Năm 2008: 66.797.306.424@
- Tăng vốn doanh nghiệp quản lý: 24.700.000.000@
 - + Vốn c, ð ðnh: 3.500.000.000@
 - + Vốn l- u @éng: 21.200.000.000@.
- Năng lực v, ð lao @éng: Tăng số lao @éng l, m 266 ng-êi, với:
 - + C, n bé tr, x, nh @é @, i h, c v, m trung h, c chuy, n nghi, Õp: 42 ng-êi

+ Công nhân kỹ thuật công nghệ: 224 người.

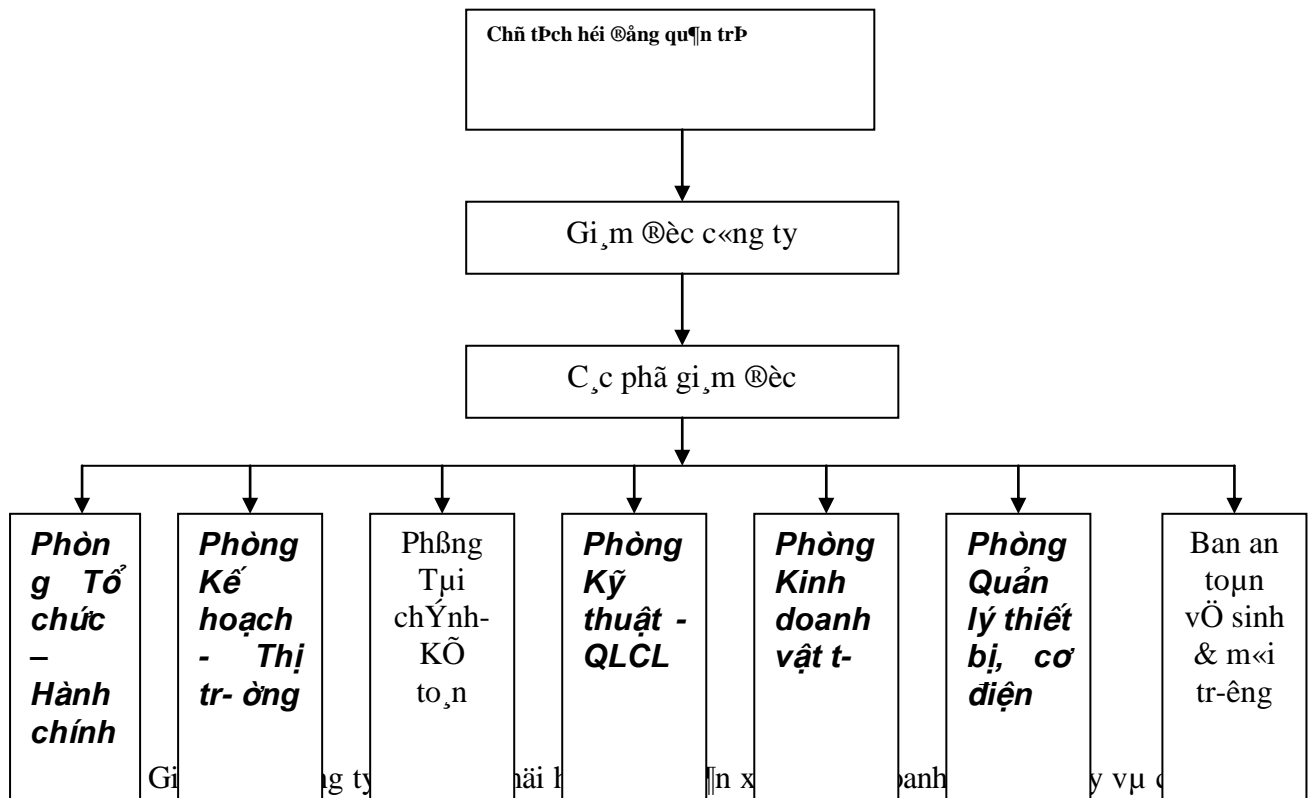
- Tăng chi phí mua sắm tài sản cố định: 9.309.364.205 đồng với việc mua sắm tài sản cố định chuyên dùng như: máy biến áp, máy phát điện thủy lực, máy phát điện liên hợp 60 tấn, máy hút bụi công nghiệp, máy hút bụi công nghiệp, máy cắt cỏ, máy khoan công nghiệp, máy khoan trục, máy khoan dây, máy phun sơn, máy mài 2 trục, máy tiện vịn ngang, xe goòng tay 3 tấn, máy nâng dầm, máy xúc lật thủy lực, máy xúc tời, thiết bị vận chuyển (máy tời, máy Fotocopy, máy in ...)

- Sản phẩm công ty tính toán năm 2006: 5.500 tấn/năm.

2.1.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty

Là một doanh nghiệp Nhỏ lẻ, thực hiện hạch toán theo chế độ kế toán, trực thuộc Công ty xây dựng công nghiệp Việt Nam, công cụ sản xuất kinh doanh của công ty CP Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất theo kiểu trực tuyến: giám đốc trực tiếp chỉ đạo mọi hoạt động của công ty thông qua các phòng ban 7 phòng ban chức năng. Công cụ sản xuất kinh doanh của công ty thực hiện qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.3: Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của công ty



nhiệm vụ của Hội đồng quản trị và hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

Cả 2 phòng ban:

- Phòng Kế hoạch - Thị trường: Chịu trách nhiệm quản lý và điều hành các hoạt động kinh doanh của công ty. Thay mặt giám đốc điều hành các hoạt động kinh doanh, quản lý và điều hành các hoạt động kinh doanh của công ty. Thay mặt giám đốc điều hành các hoạt động kinh doanh, quản lý và điều hành các hoạt động kinh doanh của công ty.

- Phòng Kế toán - Tài chính: Chịu trách nhiệm quản lý và điều hành các hoạt động tài chính và kế toán của công ty. Thay mặt giám đốc điều hành các hoạt động tài chính và kế toán của công ty.

Các phòng ban trong công ty cần có sự phối hợp chặt chẽ, nhiệm vụ của các phòng ban khác nhau cần phải liên hệ hỗ trợ lẫn nhau để công việc được thực hiện một cách hiệu quả. Song song với các phòng ban quản lý và điều hành công ty, cần có các phòng ban chuyên môn để hỗ trợ công việc của công ty. Các phòng ban chuyên môn cần phải có sự phối hợp chặt chẽ với các phòng ban quản lý và điều hành công ty.

Công ty cần các phòng ban sau:

- Phòng Kế toán - Tài chính: Cần có các phòng ban chuyên môn để hỗ trợ công việc của công ty. Cần có các phòng ban chuyên môn để hỗ trợ công việc của công ty.

+ Công ty cần có các phòng ban chuyên môn để hỗ trợ công việc của công ty. Cần có các phòng ban chuyên môn để hỗ trợ công việc của công ty. Cần có các phòng ban chuyên môn để hỗ trợ công việc của công ty.

+ Công tác hạch toán chi phí: quản lý và thực hiện toàn bộ công tác hạch toán chi phí trong công ty; thực hiện công tác kê khai, kê khai, giao dịch hàng nhập; thực hiện các chi phí sản xuất, quy định của cơ quan chi phí quy định pháp luật; các chi phí quản lý lúc lập báo cáo, các công tác liên quan đến an ninh quốc phòng...

- Phân bổ chi phí - Thủ tục: các chi phí hàng nhập, phân bổ hàng nhập và lập kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty; tổ chức mối quan hệ đối duy trì và phát triển thị trường; nghiên cứu phát triển ngành nghề kinh doanh và sản phẩm mới; đầu tư, tham gia các dự án mới trong hiệp đồng kinh tế và các việc khác thực hiện hiệp đồng.

- Phân bổ Thuế - Kế toán: các chi phí hàng nhập và các chi phí thực hiện kế hoạch thuế chi phí theo tháng, quý, năm; cung cấp các chứng từ kinh tế thuế chi phí cần thiết cho giám đốc công ty, thực hiện hạch toán theo quy định của Nhà nước và điều lệ của công ty; lập các báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của công ty theo tháng, quý, năm.

- Phân bổ Thuế - QLCL: các nhiệm vụ thuế kế toán sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng; lập biên bản và hàng đến kế toán sản phẩm; kiểm tra giám sát chi phí, chỉ tiêu công tác nghiên cứu thuế kế toán chi phí lập; quản lý tiến độ và tổ chức giám sát phát triển nghiên cứu và tiến độ, quản lý hàng tồn kho

- Phân bổ kinh doanh và thuế: các nhiệm vụ thuế thu mua và chuyển và thuế, quản lý và báo cáo quản lý, cấp phát và thuế theo hàng mục, kiểm kê và thuế theo bảng kê...

- Phân bổ quản lý thuế và thuế: các chi phí quản lý toàn bộ thuế và thuế hàng hóa thuế của thuế, lập pháp luật và thuế sửa chữa thuế và thuế.

- Ban an toàn và sinh và môi trường: kiểm tra giám sát công tác phân bổ hàng hóa, và sinh môi trường của toàn bộ công ty, các biện pháp và môi trường và sinh trong sản xuất và an toàn cho người lao động.

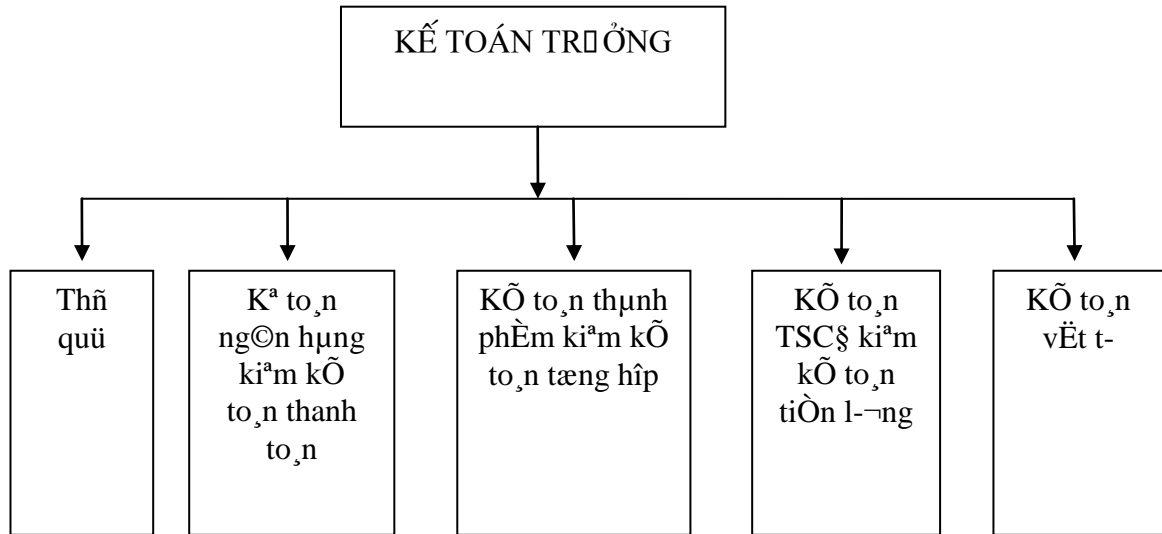
2.1.4. Các chi phí thuế kế toán và công ty CP Chi phí - hàng nhập - hàng xuất

2.1.4.1. Các chi phí thuế kế toán của công ty

Để các chi phí kế toán hàng nhập, gần nhất, các chi phí quản lý, môi trường và cung cấp thông tin kịp thời, chi phí và công ty và lựa chọn hàng hóa các chi phí kế toán **tiếp trung** để phí hàng và các chi phí và quy mô sản xuất kinh doanh của công ty. Hàng hóa các chi phí và tổ chức điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra, các việc nghiên cứu và môi trường và tiến độ tiếp trung thành nhất của kế toán và cung cấp và các việc và hàng hóa của công ty và với hàng hóa để sản xuất kinh doanh này chung và công tác kế toán này riêng. Các biện pháp và hàng hóa và cho pháp luật và các pháp luật tiến bộ xã hội và thông tin và tiến bộ, hiện tại, hàng hóa và giúp cho việc phân bổ công tác chuyển và công tác kế toán và các việc.

Sơ đồ 2.4: Môi trường các chi phí kế toán của công ty CP Chi phí -

Xây Lắp – Hoá chất



Theo mô hình tổ chức nghiệp vụ, nhiệm vụ của từng ngành như sau:

- Kế toán tổng hợp: Chịu trách nhiệm, tác nghiệp các phần nghiệp vụ kế toán. Kiểm tra giám sát các bộ phận kế toán để kinh doanh tại chính của công ty, tham gia cho giám sát các bộ phận ra các quyết định hợp lý.

- Nhiệm vụ kế toán ngân hàng, thanh toán: cả nhiệm vụ nghiệp vụ lập nhu cầu tiền, giao dịch vay tiền với ngân hàng, mở sổ sách theo dõi tiền vay, tiền gửi ngân hàng, lập báo cáo; kiểm tra chứng từ thu vào, thanh toán với ngân hàng, ngân hàng tương ứng

- Nhiệm vụ kế toán TSC§, tiền l-
ng: cả nhiệm vụ tính toán và phân bổ chi phí hao, mở sổ theo dõi tính, giám sát; tính toán l-
ng, kiểm tra việc l-
ng cho các bộ phận kế toán viên, lập báo cáo

- Nhiệm vụ kế toán vết t-: cả nhiệm vụ theo dõi nhập xuất tồn kho nguyên liệu, nhiên liệu, công cụ dụng cụ, hoá chất, vết liêu, phân tích nghiệp vụ chi tiêu với kho và nhập xuất tồn các loại vết t-; lập báo cáo và chi phí sơ bộ vết t-, nguyên vết liêu, nhiên liệu... so với mức chi tiêu hao

- Nhiệm vụ thủ quỹ: cả nhiệm vụ nhập và xuất tiền phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh

- Nhiệm vụ kế toán thụnh phần, kế toán tăng giảm: chịu trách nhiệm kế toán tăng giảm chi phí và tính giá, thụnh

2.1.4.2. § Các nội dung công việc của kế toán ở công ty Cổ phần Cơ khí - Xây Lắp – Hoá chất

***) Hồ sơ chứng từ và tài khoản kế toán**

V× bé m,y kÕ to,n ẽ c«ng ty CP C¬ khÝ – X©y l¸p – Ho, chÊt ®-íc tæ chøc theo h×nh thøc kÕ to,n tËp trung n¸n m¸i nghiÖp vø kinh tÕ ph,t sinh ®Òu ®-íc gøi vÒ phßng Tµi chÝnh – KÕ to,n ®Ó kiÓm tra, xø lý vµ ghi s¸c kÕ to,n

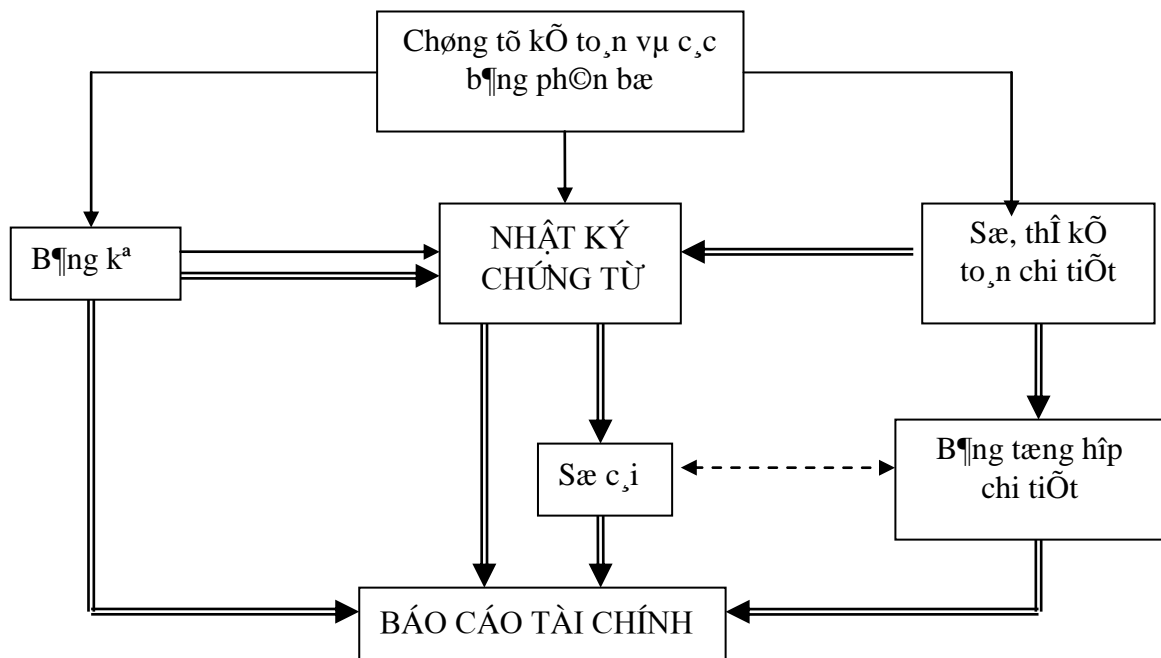
C«ng ty CP C¬ khÝ – X©y l¸p – Ho, chÊt s¶n xuÊt s¶n phÈm thuéc ®eì t-ìng chÐu thuõ GTGT theo ph-ìng ph,p khÊu trõ, h¹ch to,n húng t¸n kho theo ph-ìng ph,p kª khai th-êng xuy¸n. HÖ th-êng chøng tõ vµ tµi kho¶n kÕ to,n cña c«ng ty ®-íc sù d-ong theo c,c chuÈn mùc mii ban hµnh theo quyÕt Ðnh sè 15/2006/Q§ - BTC nguy 20/03/2006.

***) §Æc ®iÓm tæ chøc s¸c kÕ to,n**

§Ó phñ hìp vói ®Æc ®iÓm, quy m« s¶n xuÊt kinh doanh vµ ®iÒu kiÖn sù d-ong m,y tÝnh cña m×nh, hiÖn nay c«ng ty ®ang ,p d-ong h×nh thøc s¸c kÕ to,n NhËt ký – Chøng tõ.

Theo h×nh thøc tr¸n m¸i nghiÖp vø kinh tÕ ph,t sinh c¬n cø vµo c,c chøng tõ kÕ to,n sã ®-íc l¸n s¸c NhËt ký chøng tõ, B¶ng kª, c,c s¸c chi tiÕt c¸ li¸n quan. Cu-ì th,ng s-è liÖu t¸ng hìp ẽ s¸c chi tiÕt sã ®-íc ghi vµo B¶ng t¸ng hìp chi tiÕt vµ s-è liÖu t¸ng hìp céng ẽ c,c NhËt ký chøng tõ sã ®-íc ghi vµo S¸c c,i. Sau ®¸, s-è liÖu ẽ B¶ng t¸ng hìp chi tiÕt sã ®-íc so s,nh, ®eì chiÖu, kiÓm tra vói S¸c c,i. Cu-ì cïng, c¬n cø vµo s-è liÖu t¸ng céng ẽ S¸c c,i vµ mét s-è chØ ti¸u chi tiÕt trong NhËt ký chøng tõ, B¶ng kª vµ B¶ng t¸ng hìp chi tiÕt ®Ó lËp c,c b,o c,o tµi chÝnh.

S¬ ®¸ 2.5: Tr×nh tù ghi s¸c kÕ to,n theo h×nh thøc NhËt ký – Chøng tõ



Ghi ch¸c:
 Ghi húng nguy: —————→
 Ghi cu-ì th,ng: = = = = = →
 §eì chiÖu, kiÓm tra: < - - - - - >

Hàng ngày, khi phát sinh một số nghiệp vụ kinh tế, kế toán cần mở chứng từ ghi sổ để
mở sổ nhật ký chứng từ. Tại công ty cơ khí - Xây lắp - Hoá chất, chứng từ ghi sổ
để tập hợp thành tổng số là:

- Thu tiền mặt
- Chi tiền mặt
- Công nợ phải thu
- Công nợ phải trả
- Giá vốn hàng bán

.....

2.2. Thúc đẩy công tác kế toán hàng hóa và quản lý hàng hóa của công ty cơ khí - Xây lắp - Hoá chất

*) Một số tài khoản cần mở để thúc đẩy công tác kế toán hàng hóa và quản lý hàng
hóa của công ty cơ khí - Xây lắp - Hoá chất

+) Tài khoản hàng hóa, tài khoản công ty cơ khí - Xây lắp - Hoá chất

Hiện nay công ty cơ khí - Xây lắp - Hoá chất đang kinh doanh các mặt hàng sản
phẩm công nghiệp, thiết bị phi tiêu chuẩn, một số thiết bị đặc biệt, máy dùng các công
nghiệp dân dụng ... số lượng hàng hóa bán ra nhiều, việc quản lý hàng hóa cần
từng bước của nền kinh tế quốc dân như cần máy dùng ngày một tăng, chính vì vậy các
việc liên quan đến quản lý hàng hóa cần chú ý. Năm bắt đầu năm, công ty
khảo sát nhu cầu cho thiết bị trong năm hàng năm sản phẩm công nghiệp, một số
chất liệu cần quản lý hàng hóa.

Trong quá trình quản lý hàng hóa, công ty cần chú ý hàng hóa, theo dõi, thiết bị
hàng hóa nhập khẩu, nhu cầu hàng hóa, vận chuyển hàng hóa, một số thiết bị
nhập khẩu trong thời gian gần đây, một số thiết bị nhập khẩu. Một số thiết bị
trên các máy móc cũng tăng cũng với thời gian, bán các thiết bị cũ để mua mới
cho các máy móc cũng tăng. Chính vì vậy, trong quá trình kinh doanh công ty cần
chú ý chi tiêu hàng hóa tăng của giá các thiết bị trên nên cần chú ý hàng
hóa tài sản cố định, tài sản.

Kinh doanh hàng hóa, nhập khẩu hàng hóa và liên quan đến vận chuyển hàng
hóa, mua hàng, bán ra hàng hóa để kinh doanh thiết bị trong quá trình kinh doanh của công ty.
Việc phân bổ chi phí vận chuyển sao cho hợp lý trong quá trình bán hàng cũng như
vận chuyển các thiết bị của doanh nghiệp.

+) Phân bổ chi phí hàng hóa

Trong hoạt động tiêu thụ hàng hoá, để công ty tham gia ngoại vi các khoản chi phí hàng bán phải chịu được những khoản chi phí lý công ty các khoản chi phí - Xổy lập - Hoá chất để chi trả hai khoản chi phí hàng bán chi phí lưu: B, n mua và bán lãi.

- B, n mua: Lưu hành được chi phí của công ty, nhà chi tiêu từ ngân hàng trong khi lập hàng hoá, tiêu thụ. Các chi phí tăng bán mua hàng thanh toán các công trình xây dựng, ngân hàng, các công trình thuốc nhuộm bán cho chính vì thế hàng...

- B, n lãi: Lưu hành được giúp doanh nghiệp tiêu thụ hàng nhanh hơn. Khoản chi phí chi tiêu từ ngân hàng trong khi lập hàng hoá, bán ra. Khoản chi phí lưu của công ty của hàng nhà và các công trình xây dựng và quy mô nhà... nhằm đáp ứng nhu cầu trực tiếp của hàng. B, n lãi thanh toán sẽ lập ngân hàng mua phải thanh toán ngay toán bé gì, trả hàng đã mua.

+) Khoản chi phí thanh toán:

Vào khoản thanh toán tiền hàng để ghi ra trong sổ kế toán kinh doanh để ghi để thu được giá trị hai bán vào mua hàng hoá. Công ty thanh toán, đồng hai khoản chi phí thanh toán chi phí lưu:

- Khoản chi phí thanh toán trực tiếp: trả cho các ngân hàng, uỷ nhiệm chi, séc, chuyển khoản...

- Khoản chi phí thanh toán trả chậm (mua chịu).

+) Khoản chi phí trả giá, hàng xuất kho:

Do nghiệp vụ để chi tiêu hàng hoá, kinh doanh của công ty các khoản chi phí - Xổy lập - Hoá chất để thanh toán về bán, công ty đồng hai khoản chi phí bán hàng quĩ gia quỹ công quỹ dù trả để trả giá, thanh toán hàng xuất kho. Công do công ty bán hàng theo giá, trả trả hàng mua giá, trả trả hàng lưu cả xu hướng tăng, bán trong khi xuất kho để toán chi theo dõi sổ để để lập hàng hoá. Cuối tháng để toán sẽ lập sổ hàng hoá, nhập xuất; giá, trả hàng nhập kho trong tháng để trả giá, hàng xuất bán.

Trả giá, hàng xuất kho để trả giá như sau:

Trả giá, mua của hàng = Số lập hàng x Giá, mua để
 hàng, xuất kho hàng, xuất kho bán hàng quĩ

Trong đó: Giá, bán hàng nhập kho hàng nhập hàng trong tháng lưu:

$$\begin{aligned}
 \text{Giá, để trả hàng bán} & \quad \text{hàng, bán hàng để mua} & \quad + & \quad \text{hàng, nhập trong} \\
 \text{quĩ gia quỹ công} & & & & \text{kú} \\
 \text{kú dù trả} & = & \frac{\text{Trả giá, hàng của hàng} & \quad \text{Trả giá, hàng của}}{\text{Số lập hàng,} & \quad \text{Số lập hàng,}} \\
 & & \text{tân để} & \quad + & \text{nhập trong} \\
 & & & & \text{kú}
 \end{aligned}$$

*) Khoản chi phí trả giá trong các khoản để toán bán hàng và các khoản để toán bán hàng của công ty các khoản chi phí - Xổy lập - Hoá chất.

+) Chøng tũ kũ to,n sũ dũng:

C,c chøng tũ kũ to,n th-êng sũ dũng lụ hậ ẩng kinh tũ, Ho, ẩ-n gi, trĐ gia t'ng, Phiũu thu, Lũnh chuyũn cũ, c,c Phiũu kũ to,n...

Ho, ẩ-n gi, trĐ gia t'ng lụ lo'i chøng tũ phũn ,nh hụng ho, b,n ra cho khach hụng b'ũn ngoũi, lụ cũn cũ ẩũ ẩ-n vĐ h'ch to,n doanh thu, ng-êi mua hụng sĩ lụm chøng tũ ẩi ẩ-êng vụ ghi sũ kũ to,n.

Ho, ẩ-n gi, trĐ gia t'ng gũm 3 li'ũn:

- Li'ũn 1: L-u t'i phũng kũ to,n.
- Li'ũn 2: Giao cho kh, ch hụng lụm chøng tũ ẩi ẩ-êng vụ ghi sũ kũ to,n.
- Li'ũn 3: Kũ to,n ghi sũ vụ lụm thũ tũ thanh to,n (nũu ch-a trũ tiũn).

Bũ phũn b,n hụng viũt ho, ẩ-n b,n hụng sau ẩũ chuyũn cho kũ to,n tr-êng(hoÆc thũ tr-êng) ký duyũt. Nhũn vi'ũn b,n hụng nhũn ho, ẩ-n b,n hụng ẩũ ký duyũt ẩ-a ng-êi mua ký vụ giao cho ng-êi mua li'ũn 2. Cũi nguy nhũn vi'ũn b,n hụng chuyũn ho, ẩ-n b,n hụng cho kũ to,n tũng hậ. Kũ to,n ghi sũ chi tiũt b,n cũ cũ tũi khoũn li'ũn quũ chuyũn ho, ẩ-n ẩũ cũ cũ kũ to,n cũ li'ũn quũ, ghi sũ kũ to,n li'ũn quũ.

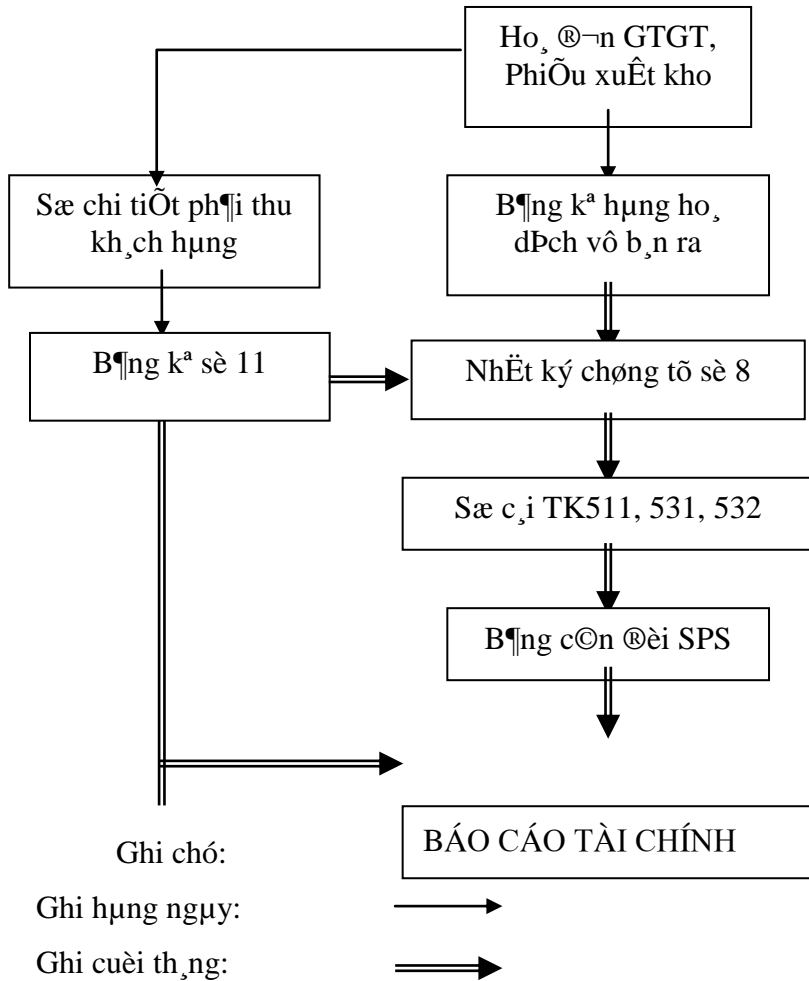
+) Tũi khoũn kũ to,n sũ dũng:

- Tũi khoũn 511: Doanh thu b,n hụng vụ cung cũp đũch vũ.
- Tũi khoũn 632: Gi, vèn hụng b,n.
- Tũi khoũn 641: Chi phÝ b,n hụng.
- Tũi khoũn 642: Chi phÝ quũn lý doanh nghiũp.
- Tũi khoũn 911: X,c ẩũnh kũt quũ kinh doanh.
- Tũi khoũn 421: Lũi nhuũn ch-a phũn phũi.

2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng:

2.2.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất.

Sơ đồ 14: Trình tự hạch toán doanh thu bán hàng hoá, dịch vụ



VD: Ngày 25/12 Công ty CP Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất viết hoá đơn GTGT (hoá đơn bán hàng) gửi Công ty TB Hàng Sừng về việc công ty nhận thanh toán khi lắp xong công trình: công ty TB Hàng Sừng, doanh thu chưa thuế là **257.142.857**, thuế GTGT (5%) là **12.857.143** tăng tiền thanh toán là **270.000.000** kế toán tiến hành phân kho quỹ và ghi vào sổ kế toán cả liên quan

→ Kế toán tiến hành ghi hóa đơn giá trị gia tăng 0036145 và giao liên 2 này cho khách hàng.

HOÁ ĐƠN

Mẫu số :01 GTKT-3LL

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

NB/2008B

Liên 2 : giao khách hàng

0036145

Ngày 31 tháng 12 năm 2008

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Đơn vị bán hàng: Cty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất.

Địa chỉ: Km 5 khu Công Viên - Phường Sùng - Quận Hàng Bông - TP Hà Nội.

Số tài khoản:

Điện thoại: 84-313-850432/527395

MST: 0200153328

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Công ty TNHH Hàng Sơn

Địa chỉ: Số 21 - Phố Lương - Hà Nội

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán:

MS:

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	1x2
1	Thanh toán khi l-êng xOy l³4p c«ng tr×nh: c«ng ty TB Hàng §'ng				257.142.857
Cộng tiền hàng:					257.142.857
Thuế suất GTGT: 5%			Tiền thuế GTGT:		12.857.143
Tổng cộng tiền thanh toán					270.000.000

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn sè liÖu: Phßng kÕ to, n th, ng 12 n' m 2008)

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

GIÁ THÀNH, DOANH THU CT, HẠNG MỤC CT XÂY LẮP

Tổ chức 10 @ Ôn tập 12 năm 2008

STT	Tên công trình	Nhận công	Tặng chi phí	Dễ dàng @Cu kú	Dễ dàng cuối kú	Giá, vốn hàng b, n	chi phí quản lý	Giá, thành toán bế s, n ph, m x, y l, 3/4 p	doanh thu thu, n	L-i(l, c)
1	TCty XDCN Việt nam: CT kiểm Thi, i Nguyễn	105.600.000		231.963.636	3.056.098		235.019.734	15.262.935	250.282.669	305.685.167	55.402.498
2	Công ty CP SX & KD Kim khí (CT th, p s, nh V, o	20.127.620		121.234.778	19.563.610	140.798.388					
3	TCty XDCN Việt nam: CT thuê @i, Ôn Qu, ng Tr, p	889.800.000		890.886.000	124.448.359			-36	-36	-725	-689
4	Cty S, ng s, m JURONG: G/c k, t c, u XM H, i Long	312.000.000		639.025.486	98.653.694		737.679.180	115.320.765	852.999.945	1.167.164.438	314.164.493
....										
18	Cty TB Hàng s, ng	6.687.100		9.294.910	77.644.590	306.939.500	196.545.688	12.839.206	209.384.894	257.142.857	47.757.963
19	NM D, u thực v, t C, i L, n	263.500.000		813.828.457	119.391.009	213.219.466	720.000.000	31.441.822	751.441.822	629.714.944	-121.726.878
20	Cty c, e ph, n LILAMA 3	3.500.000		32.786.707	16.381.000		49.167.707	2.631.188	51.798.895	52.697.273	898.378
Tặng công		4.920.809.214		14.453.973.201	12.277.564.196	15.094.166.148	15.651.242.073	706.230.079	16.357.472.152	18.753.800.017	2.396.327.865

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Phếng kỐ to,n th,ng 12 n`m 2008)

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tủi kho¶n: 131

§èi t-ìng: C«ng ty TB Hảng §`ng

Lo`i tiÒn: VN§

Ngày th,ng ghi sã	Chợng tỐ		DiÒn gi¶i	TK @èi ợng	Thêi h`n @- íc chiỐt khÊu	Sè ph, t sinh		Sè d-	
	Sè hiỒu	Ngày th,ng				Nĩ	Cã	Nĩ	Cã
			Sè d- @Çu kú					1.180.000.000	
			Sè ph, t sinh trong kú						
31/12/2008	1346	31/12/2008	Thanh to,n khêi lĩng x©y l¼p c«ng tr×nh: C«ng ty TB Hảng §`ng	5111		257.142.857			
31/12/2008	1346	31/12/2008	ThuỒ GTGT	33311		12.857.143			
31/12/2008	1347	31/12/2008	NhỄn tiÒn ợng tríc cũa c«ng ty TB Hảng §`ng	1111			185.000.000		
			Céng sè ph, t sinh			270.000.000	185.000.000		
			Sè d- cuèi kú					1.265.000.000	

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Phếng kỐ to,n th,ng 12 n`m 2008)

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

BẢNG KÊ SỐ 11

Tài khoản: 131 Phải thu của khách hàng

Tháng 12 năm 2008

STT	Tên khách	D- nợ @Cu kú	D- cũ @Cu kú	C5111	C5112	...	Céng nê	Céng cũ	D- nợ cuối kú	D- cũ cuối kú
1	Cty TB Hằng S`ng	1.180.000.000		257.142.857			270.000.000		185.000.000	1.265.000.000	
2	Cty cã phÇn LILAMA 3		55.332.137	52.697.273			55.322.137				
3	NM CÇu KiÒn				16.190.476		17.000.000				17.000.000
4	Cty C,m Vung			1.561.769.222			1.717.946.144		1.502.446.144	215.500.000	
5	Cty x©y dùng d©n dông			34.344.743			36.061.980		36.061.980		
6	Cty TNHH Høun KiÕm			20.500.000			21.525.000		21.525.000		
....
Céng		39.024.941.067	574.873.501	11.695.992.558	16.190.476		19.873.420.133		13.980.676.874	44.538.945.989	196.135.164

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

(Nguồn số liệu: Phòng kế toán tháng 12 năm 2008)

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 8

Tháng 12 năm 2008

STT	TK nđ	Tên TK nđ	C511	C632	C642	C811	C821	C911	Tặng cặng
1	111	Tiền mặt	638.924.487						638.924.487
2	112	Tiền gửi ngân hàng	6.412.685.745						6.412.685.745
3	131	Phải thu khách hàng	11.695.992.558						11.695.992.558
4	154	Chi phí SXKD dễ dàng							
5	331	Phải trả cho người bán							
6	511	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ						18.747.602.792	18.747.602.792
7	632	Giá vốn hàng bán							
8	911	Xác định kết quả kinh doanh		15.651.242.073	706.230.079	6.707.600	180.248.373		16.544.428.125
Cặng			18.747.602.792	15.651.242.073	706.230.079	6.707.600	180.248.373	18.747.602.792	54.039.633.709

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

(Nguồn số liệu: Phế ngữ kế toán tháng 12 năm 2008)

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

Số d- @Çu năm	
Ni	Cã

Sã c, i tui kho¶n 511

TK @èi øng	Th,ng 01	Th,ng 02	Th,ng 03	...	Th,ng 11	Th,ng 12	Tæng cèng
911			15.405.939.544			22.746.882.213	66.797.306.424
Cèng PS ni			15.405.939.544			22.746.882.213	66.797.306.424
C«ng PS cã	1.818.622.932	1.138.317.978	12.448.998.634		2.983.029.121	18.747.602.792	66.797.306.424
D ni cuèi							
D cã cuèi	1.818.622.932	2.956.940.910			3.999.279.421		

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Phế ngữ kế toán tháng 12 năm 2008)

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

Sổ d- @Cu n̄m	
N̄i	C̄ã

S̄a c̄i t̄u i khōn 632

TK @̄i øng	Th,ng 01	Th,ng 02	Th,ng 03	Th,ng 04	Th,ng 11	Th,ng 12	T̄a ng c̄ng
154			13.613.390.080				11.671.391.595	51.793.368.023
33111		367.322.781					3.979.850.478	7.038.859.289
C̄ng PS n̄i		367.322.781	13.613.390.080				15.651.242.073	58.832.263.312
C̄ng PS c̄ã			13.980.722.861				16.083.358.828	58.832.263.312
D n̄i cūi		367.322.781				432.116.755		
D c̄ã cūi								

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Ph̄ng k̄ tōn th,ng 12 n̄m 2008)

2.2.1.2. Các khoản giảm trừ doanh thu (Giảm giá công trình, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán.).

TK sử dụng: TK 532, TK 521, TK 531

Sổ sách sử dụng: Sổ cái, nhật ký chứng từ

Khi các công trình mà công ty đã nhận thi công không được hoàn thành và bàn giao đúng thời hạn, chất lượng và kỹ thuật đã được quy định trong hợp đồng xây dựng cho bên chủ đầu tư thì bên chủ đầu tư có quyền yêu cầu công ty giảm giá công trình xây lắp đó, nếu công ty thấy hợp lý sẽ tiến hành giảm giá công trình theo yêu cầu của chủ đầu tư.

Trong năm 2008, tất cả các công trình do công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất thi công đều được hoàn thành bàn giao đúng thời hạn, chất lượng và kỹ thuật đã được quy định trong hợp đồng nên không phát sinh các nghiệp vụ giảm giá công trình xây lắp.

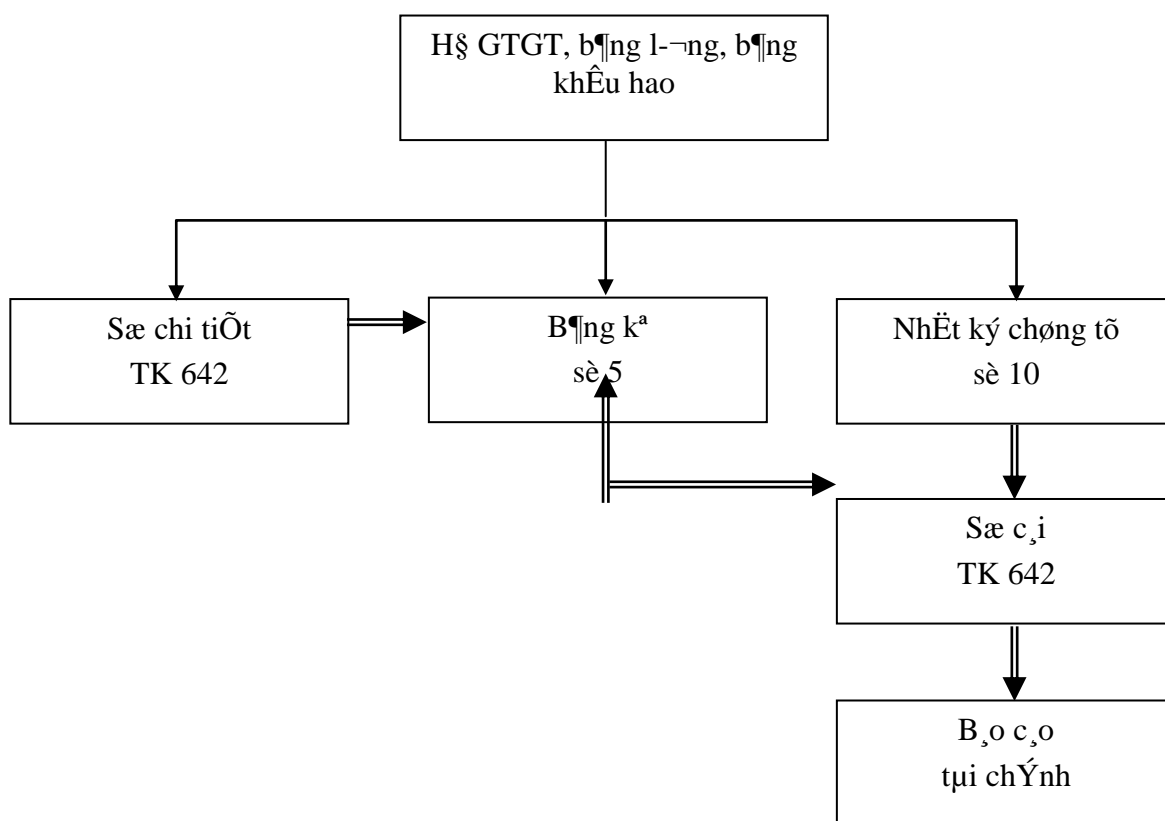
2.2.2.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí phản ánh tổng chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ của công ty như chi phí tiền lương của cán bộ công nhân viên quản lý, chi phí thiết bị văn phòng, chi phí khấu hao phục vụ quản lý, chi phí dịch vụ mua ngoài bằng tiền khác...

TK sử dụng : TK 642

Chứng từ sử dụng: Hoá đơn GTGT, bảng thanh toán lương, bảng trích khấu hao TSCĐ...

Quy trình hạch toán:



*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

MÉu sè : 01- TT

Ban hính theo quyỐt Ồnh sè 15/2006/ QĐ-

BTC ngày 20/03/2006 của Bế tr-ềng BTC

QuyỐn: 02

Sè:132

PHIẾU CHI

Ngày: 09/12/2008

N 642	694.214
N 133	69.421
C 111	763.635

Ng-êi nhỄn tiỒn: NguyỒn Minh Tó

Đa chØ: PhĐng TC – KT

VỒ khoỐn: Chi phÝ Ồả dĐng v`n phĐng

Sè tiỒn: 763.635

B»ng ch÷: BỐly tr`m s,u m--iba ngh×n s,u tr`m ba m--i n`m ngh×n Ồảng ch½n

KÌm theo: 0 chøng tồ gèc

Thũ tr-ềng Ồ-n vĐ

KỒ to,n tr-ềng

KỒ to,n thanh to,n

Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

BẢNG PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tổ ngày: 01/10/2008 @ Õn ngày: 31/12/2008

STT	Tk ghi nê	Tk ghi cũ		Tạng cãng
		C2141	C241	
1	136 Ph¶i thu néi bé	100.000.000		100.000.000
2	211 T¶i s¶n cê @Đnh h÷u h×nh		269.071.425	269.071.425
3	242 Chi ph¶ Ý tr¶i tríc d¶i h¶n		6.837.811	6.837.811
4	338 Ph¶i tr¶ ph¶i, nép kh,c	4.464.000		4.464.000
5	623 Chi ph¶ Ý sô dông m,y	191.813.952		191.813.952
6	642 Chi ph¶ Ý qu¶n lý doanh nghiÖp	9.072.762		9.072.762
Cãng		305.350.714	275.909.236	581.259.950

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kê toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn sê liÖu: Ph¶ng kÖ to, n th, ng 12 n`m 2008)

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Tổ ngày 01/10/2008 @ Òn ngày: 31/12/2008

STT	Điễn gi¶i	L-õng chÝnh	L-õng phõ	Céng l-õng	TK 3382	TK 3383	TK 3384	Tæng céng
	Tủi kho¶n: 622	2.236.886.338	2.683.922.876	4.920.809.214				4.920.809.214
1	TCty XDCN ViÕt nam: CT kÝm Th, i Nguyªn		105.600.000	105.600.000				105.600.000
2	C«ng ty CP SX & KD Kim khÝ(CT thĐp §×nh Vò	20.127.620		20.127.620				20.127.620
3	TCty XDCN ViÕt nam: CT thuû @iÕn Qu¶ng TrĐ		889.800.000	889.800.000				889.800.000
4	Cty S«ng §µ JURONG: G/c kÕt cÊu XM H¹ Long		312.000.000	312.000.000				312.000.000
....
17	C«ng ty TÊn Ph, t - DÇm cÇu ch¹y	15.684.344		15.684.344				15.684.344
18	Cty TB Hång §¶ng	6.687.100		6.687.100				6.687.100
19	NM DÇu thùc vÊt C, i L©n	200.000.000	63.500.000	263.500.000				263.500.000
20	Cty cæ phÇn LILAMA 3	3.500.000		3.500.000				3.500.000
	Tủi kho¶n: 627	518.100	94.300.000	94.818.100	68.988.966	89.706.690	11.960.892	265.474.648
	Tủi kho¶n: 642	277.591.834	138.818.978	416.410.812				416.410.812
	Tæng céng	2.514.996.272	2.917.041.854	5.432.038.126	68.988.966	89.706.690	11.960.892	5.602.694.674

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Phòng kế toán tháng 12 năm 2008)

Tổng công ty XDCN Việt Nam
Công ty Cổ phần Cơ khí XLC

Chi tiết tài khoản

Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tháng 12 năm 2008

STT	Nội dung	C1111	...	C141	C21412	C21418	C3341	C3342	Cộng nợ	N911	Cộng có
1	Chi phí nhân viên quản lý						277.591.834	138.818.978	435.280.140	435.280.140	435.280.140
2	Chi phí quỹ: Đồ dùng văn phòng								46.872.576	46.872.576	46.872.576
3	Chi phí đồ dùng văn phòng								44.366.126		
4	Chi phí quỹ: Khấu hao TSCĐ				2.522.852	2.013.529			4.536.381	4.536.381	4.536.381
5	Chi phí quỹ: Dịch vụ mua ngoài	55.253.865		146.876.821					219.540.982	219.540.982	219.540.982
6	Chi phí điện, điện thoại, nước	18.088.300							21.828.166		
7	Chi phí tiếp khách	5.449.000		2.587.000					8.036.000		
8	Chi phí công tác phí	700.000		62.383.000					65.336.182		
9	Chi phí đồ dùng văn phòng	763.635							763.635		
10	Chi phí hành chính phí, VPP	6.353.180		9.629.000					16.950.246		
11	Chi phí thuế khác	2.995.750							4.555.750		
12	Chi phí giao dịch ngân hàng								7.523.582		
13	Chi phí xăng dầu xe con + vé			65.497.821					66.841.421		
14	Chi phí sửa chữa văn phòng	3.348.000							3.348.000		
15	Chi phí quảng cáo			5.979.100					5.979.100		
16	Chi phí dầu xe cầu + vé	3.056.000							3.056.000		
17	Chi phí hội nghị	14.500.000							14.500.000		
18	Chi phí khác			750.000					750.000		
	Tổng cộng	55.253.865		146.876.821	2.522.852	2.013.529	277.591.834	138.818.978	706.230.079	706.230.079	706.230.079

Hải Phụng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

(Nguồn số liệu: Phòng kế toán tháng 12 năm 2008)

Bảng kê số 5

Tháng 12 năm 2008

STT	Tk ghi nợ	TK ghi có	C1111	...	C141	C21412	C21418	C3341	C3342	Tổng cộng
1	642 Chi phí quản lý doanh nghiệp		55.253.865		146.876.821	2.522.852	2.013.529	277.591.834	138.818.978	706.230.079
2	6421 Chi phí nhân viên quản lý							277.591.834	138.818.978	435.280.140
3	6423 Chi phí qly: Đồ dùng văn phòng									46.872.576
4	6424 Chi phí qly: Khấu hao TSCĐ					2.522.852	2.013.529			4.536.381
5	6427 Chi phí qly: Dịch vụ mua ngoài		55.253.865		146.876.821					219.540.982
6	Tổng cộng		55.253.865		146.876.821	2.522.852	2.013.529	277.591.834	138.818.978	706.230.079

Hải Phụng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Phòng kế toán tháng 12 năm 2008)

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 10

Tài khoản: 141 Tài khoản

Từ ngày 01/10/2008 đến ngày 31/12/2008

STT	Tên tài khoản	D- mở đầu	D- cũ	C1111	C11212	Cổng mở	N1111	...	N6427	Cổng cũ	D- mở cuối	D- cũ cuối
1	Bùi Công Tố	1.000.000									1.000.000	
2	L ^a Trung Hiếu	1.000.000					1.000.000			1.000.000		
3	Nguyễn Hữu Liêm	5.000.000									5.000.000	
4	Nguyễn Minh Tố	2.236.500		95.533.000	37.993.000	133.526.000			72.697.100	86.367.710	49.394.790	
...											
17	Phạm Huy Hiếp	3.000.000					3.000.000					
18	Nguyễn Xuân Long		1.853.291	37.364.100		37.364.100			21.335.111	30.586.500	4.924.309	
19	Trần Kim Ngạc	1.000.000									1.000.000	
20	Trần Sĩ Quý	500.000								500.000		
Cổng		129.675.082	5.822.291	151.917.100	46.937.000	198.854.100	19.042.496		146.876.821	193.280.856	162.215.185	32.789.150

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Phòng kế toán tháng 12 năm 2008)

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Số d- @Cụ n`m	
Nĩ	Cã

Sã c_i tui kho`n 642

TK @èi ợng	Th,ng 01	Th,ng 02	Th,ng 03	Th,ng 04	Th,ng 11	Th,ng 12	Tãng cęng
1111	4.376.950	14.418.403	31.762.046	10.603.292		15.688.953	55.253.865	212.969.535
11212	2.999.531	1.002.686	435.715	9.438.442		1.135.210	8.352.953	115.875.431
141	3.036.455	14.487.543	15.536.364			59.861.507	146.876.821	204.868.755
21412			1.677.971				2.522.852	7.556.765
21414			8.775.150				12.550.300	35.100.600
21415			2.886.702				2.886.702	11.546.808
242							48.216.176	75.216.176
33111			46.881.983			25.882.468	6.961.114	150.633.096
33371							10.843.000	10.843.000
33372							35.000.000	78.039.680
3338							11.855.484	11.855.484
3341			358.233.974				277.591.834	1.003.327.506
3342			94.513.474				138.818.978	331.740.049
Cęng PS nĩ	10.412.936	29.908.632	560.702.379	20.041.734		102.568.138	706.230.079	2.249.572.885
Cęng PS cũ			601.023.947				836.854.782	2.249.572.885
D nĩ cuèi	10.412.936	40.321.568		20.041.734		130.624.703		
D cũ cuèi								

Hài Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng
(*Nguyên sè li`u: Ph`ng k`õ to, n th,ng 12 n`m 2008*)

Người lập biểu

2.2.3. Tổ chức kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần xây dựng và phát triển đầu tư Hải Phòng.

Kết quả kinh doanh là chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như những doanh nghiệp sản xuất, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp xây lắp cũng phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động khác kết quả kinh doanh được xác định là chênh lệch giữa doanh thu, thu nhập để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Xác định kết quả kinh doanh là xác định số tiền lãi hay lỗ từ các hoạt động của một doanh nghiệp trong một thời kỳ. Đây là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp. Cuối quý kế toán phải làm thao tác cuối cùng là kết chuyển chi phí và các khoản doanh thu.

$$KQKD = (DTT - GVHB) + DTTC - CPTC - CP QLDN$$

TK sử dụng; TK 911.

Sổ sách sử dụng: Nhật ký chứng từ, sổ cái TK 911

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

Sê d- @Çu n`m	
Nĩ	Cã

Sæ c i tui kho¶n 911

TK @èi øng	Th,ng 01	Th,ng 02	Th,ng 03	Th,ng 06	Th,ng 07	Th,ng 12	Tæng céng
632			13.980.722.861		11.509.864.517			15.651.242.073	63.376.463.435
6352			695.935.397		1.363.341.646			1.419.798.137	4.780.011.934
6421			452.818.948		457.038.763			435.280.140	1.773.719.471
6423								46.872.576	27.000.000
6424			13.339.823		13.339.823			4.536.381	51.681.321
6425									37.343.000
6427			130.265.176		228.355.226			219.540.982	794.535.792
6428			4.600.000						4.600.000
8211								330.788.228	330.788.228
4212			136.169.715		84.753.787			1.477.797.545	1.607.730.181
Céng PS nĩ			15.413.551.920		13.656.693.762			19.685.855..062	72.783.873.362
Céng PS cã			15.413.551.920		13.656.693.762			19.685.855..062	72.783.873.362
D nĩ cuèi									
D cã cuèi									

Tổng giám đốc

Kê toán trưởng

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008
Người lập biểu

(Nguồn sê liÖu: Phßng kÖ to, n th,ng 12 n`m 2008)

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Số d- @Cu n`m	
Nĩ	Cã
	1.584.543.093

Sã c_i tui kho`n 421

TK @`i øng	Th,ng 01	...	Th,ng 06	Th,ng 07	Th,ng 12	Tãng c`ng
3388			484.522.616				484.522.616
414			404.578.255				404.578.255
415			100.087.103				100.087.103
4311			85.565.327				85.565.327
4312			85.565.327				85.565.327
C`ng PS nĩ			1.584.543.093				1.584.543.093
C`ng PS cã			84.753.787			1.477.797.545	1.607.730.181
D nĩ cu`i							
D cã cu`i	1.584.543.093		220.923.502	220.923.502		1.6073730.181	

Hã Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn số liệu: Ph`ng k` to, n th,ng 12 n`m 2008)

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tổ ngày: 01/01/2008 @ Õn ngày: 31/12/2008

ChØ tíªu	M. sè	ThuyÕt minh	Kú ngy	Kú tríc
1. Doanh thu b,n hng vµ cung cÊp dPch vð	01	VI.25	66.797.306.424	
2. C, c kho¶n gi¶m trð	02			
3. Doanh thu thuÇn vð b,n hng vµ cung cÊp dPch vð(10=01-03)	10		66.797.306.424	
4. Gi, vèn hng b,n	11	VI.27	58.832.263.312	
5. Lãi nhuËn gáp vð b,n hng vµ cung cÊp dPch vð(20=10-11)	20		7.965.043.112	
6. Doanh thu ho't @éng tui chÝnh	21	VI.26	26.109.647	
7. Chi phÝ tui chÝnh	22	VI.28	4.054.997.820	
Trong @ã: Chi phÝ l-I vay	23		4.054.997.820	
8. Chi phÝ b,n hng	24			
9. Chi phÝ qu¶n lý doanh nghiÖp	25		2.249.572.885	
10. Lãi nhuËn thuÇn tõ ho't @éng kinh doanh	30		1.686.582.054	
11. Thu nhËp kh,c	31		122.204.762	
12. Chi phÝ kh,c	32		6.707.600	
13. Lãi nhuËn kh,c(40=31-32)	40		115.497.162	
14. Tæng lãi nhuËn kÕ to,n tríc thuÕ(50=30+40)	50		1.802.079.216	
15. Chi phÝ thuÕ TNDN hiÕn hng	51	VI.30	194.349.035	
16. Chi phÝ thuÕ TNDN ho-n l-i	52	VI.30		
17. Lãi nhuËn sau thuÕ TNDN(60=50-51-52)	60		1.607.730.181	
18. L-i c- b¶n trªn cæ phiÕu	70			

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Hàì Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008
Người lập biểu

(Nguồn sè liÖu: Phýng kÕ to,n th,ng 12 n`m 2008)

CHƯƠNG III

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ – XÂY LẮP – HOÁ CHẤT.

3.1. Nh÷ng nhĩn xĐt chung vÒ tæ chøc c«ng t,c kÕ to,n b,n hụng vµ x,c ®Pnh kÕt qu¶ b,n hụng t'i c«ng ty cæ phÇn C¬ khÝ – X©y l¾p – Ho, chÊt.

Nhìn chung, công ty cæ phÇn C¬ khÝ – X©y l¾p – Hãa chÊt có bộ máy quản lý đơn giản, các bộ phận được phân công nhiệm vụ một cách rõ ràng, cụ thể. Là một doanh nghiệp trẻ, gặp không ít khó khăn trong quá trình hoạt động song công ty luôn phấn đấu vươn lên, đảm bảo công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên, dần xây dựng giá trị doanh nghiệp từng bước vững chắc. Trong năm nh÷ng qua, công ty đã thực hiện khá tốt những chế độ kế toán và nguyên tắc hạch toán kế toán, đặc biệt là trong công tác hạch toán b,n hụng vµ x,c ®Pnh kÕt qu¶ b,n hụng. Trong quá trình hạch toán công ty không áp dụng các nguyên tắc một cách cứng nhắc, đập khuôn mà luôn đi sâu, tìm hiểu để áp dụng sao cho phù hợp với điều kiện và đặc điểm kinh doanh của công ty dựa trên cơ sở, chế độ kế toán. Công tác kế toán b,n hụng vµ x,c ®Pnh kÕt qu¶ b,n hụng tại công ty có nhiều ưu điểm, song cũng có những hạn chế nhất định.

3.1.1. ìu ®iÓm:

Cùng với sự phát triển của đất nước trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu giữ vững thị trường và tăng trưởng nhanh là trách nhiệm và mong muốn của toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty. Với một lịch sử lâu đời hơn nhiều năm trưởng thành và phát triển Công ty ngày nay đã trở thành một trong những doanh nghiệp lớn với trang thiết bị hiện đại, trình độ kỹ thuật cao và đội ngũ cán bộ lãnh nghề có trình độ chuyên môn vững vàng, có kinh nghiệm quản lý.

Hệ thống quản lý nói chung và bộ phận kế toán nói riêng của công ty cæ phÇn C¬ khÝ – X©y l¾p – Hãa chÊt đã không ngừng tìm tòi, hoàn thiện và nâng cao để đáp ứng nhu cầu kinh doanh ngày một đa dạng của công ty. Ngày nay, hệ thống kế toán của công ty được tổ chức tương đối hoàn chỉnh, gọn nhẹ, nắm chắc chức năng của từng bộ phận mình quản lý.

Công tác kế toán ở công ty đã dựa trên căn cứ khoa học, đặc điểm tình hình thực tế của công ty và làm kế toán Excell trên máy vi tính, tránh ghi chép thủ công mất nhiều thời gian, chi phí tốn

kém; hơn nữa lại đáp ứng được việc tìm kiếm thông tin nhanh chóng, kịp thời, đảm bảo được tính thống nhất về mặt phạm vi, phương pháp kế toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán và các bộ phận liên quan khác.

Qua thực tế cho thấy, công tác kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ nói riêng ở công ty đã đảm bảo được đúng yêu cầu thống nhất phạm vi tính toán chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán và các bộ phận có liên quan cũng như nội dung của công tác kế toán, đồng thời đảm bảo cho số liệu kế toán phản ánh một cách chính xác, trung thực, hợp lý, rõ ràng, dễ hiểu tạo điều kiện thuận lợi cho công tác quản lý kinh doanh ở công ty. Trong quá trình hạch toán đã hạn chế ghi trùng lặp nhưng đảm bảo tính thống nhất các nguồn số liệu ban đầu. Do đó, việc tổ chức công tác kế toán tại Công ty là phù hợp với điều kiện thực tế tại công ty.

- Hình thức kế toán Nhật ký chong tơ mà công ty đang áp dụng phù hợp với điều kiện và tình hình thực tế ở công ty.

Hình thức kế toán Nhật ký chong tơ phù hợp với những doanh nghiệp có quy mô vừa, thực hiện kế toán Excell trên máy vi tính như công ty cơ khí - Xây lắp - Hoá chất
- Về tác dụng của kế toán

Các chứng từ kế toán sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với nội dung kinh tế phát sinh. Hầu hết các chứng từ sử dụng đúng mẫu của Bộ tài chính mới ban hành kèm theo QĐ số 15/2006/QĐ- BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính. Chứng từ được phân loại theo hệ thống rõ ràng. Việc luân chuyển chứng từ được thực hiện tương đối nhanh chóng, kịp thời.

Việc tổ chức công tác kế toán phù hợp với đặc điểm tình hình của công ty. Công ty luôn chấp hành một cách đầy đủ chính sách, chế độ kế toán, tài chính Nhà nước, các chính sách về giá, thuế. Tổ chức mở sổ đầy đủ, phù hợp để phản ánh tình hình biến động của thị trường kinh doanh thương mại, đồng thời ghi chép đầy đủ các nghiệp vụ phát sinh, nhờ đó góp phần bảo vệ tài sản của công ty.

Việc tổ chức bộ máy kế toán như hiện nay là hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của công việc và trình độ chuyên môn của từng người. Với bố trí nhân sự theo hình thức tập trung, chuyên viên kế toán luôn đảm bảo việc kiểm tra đối chiếu số liệu giữa các phần hành, đồng thời nâng cao trình độ chuyên môn của các nhân viên kế toán. Kế toán tổng hợp đã kịp thời theo dõi chính xác tình hình biến động của hành hoá, của giá cả hàng hoá và xu hướng hàng hoá trên thị trường, tính toán chính xác thu nhập và chi phí phát sinh của các hoạt động bán hàng cũng như hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Thực hiện nghiêm túc các chính sách Nhà nước về các khoản nộp. Tiến hành quản lý hạch toán với từng khách hàng, xác định được kết quả kinh doanh ở nhiều thời điểm trong năm tài chính.

- Về công dụng của kế toán bán hàng, nghiệp vụ kế toán và nghiệp vụ công ty:

Tiêu thụ hàng hóa là khâu quan trọng trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty; nó liên quan đến việc xác định lợi nhuận và thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân sách nhà nước, phản ánh sự vận động tiền hàng trong lưu thông. Với chủng loại hàng hóa nhiều, đa dạng và phong phú công ty đã tổ chức công tác tiêu thụ một cách khoa học, rất nhạy bén, linh hoạt đáp ứng được yêu cầu quản lý kinh doanh của công ty. Theo đó công tác kế toán tiêu thụ cũng rất linh hoạt trong việc vận dụng sổ sách kế toán thể hiện ở việc mở các bảng kê tổng hợp và chi tiết để theo dõi tình hình tiêu thụ. Trên mỗi bảng kê đã phản ánh được mỗi nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa phát sinh cả về giá vốn lẫn giá bán. Việc ghi chép sổ sách thuận lợi cho việc đối chiếu, kiểm tra các hệ thống sổ với bảng kê.

Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm nêu trên, công tác kế toán tiêu thụ hàng hóa ở công ty còn một số hạn chế vẫn tồn tại.

3.1.2. Hạn chế:

Bên cạnh những ưu điểm, kế toán công ty vẫn tồn tại những mặt hạn chế chưa phù hợp với chế độ chung, chưa thực sự khoa học, cần thiết phải phân tích, làm sáng tỏ, từ đó có những biện pháp thiết thực nhằm cung cấp đầy đủ và chính xác hơn nữa những thông tin tài chính, kế toán của công ty cho hoạt động quản lý, hoạt động tiêu thụ hàng hoá... Cụ thể là:

+ Công ty chưa áp dụng chi tiết khoản thanh toán để thu hồi công nợ

+ Kế toán làm trên máy dùng bảng tính Excell tuy có tiết kiệm thời gian song đôi khi vẫn có sự nhầm lẫn về số liệu.

+ Khi trích các khoản BHXH, KPCĐ, BHYT công ty không hạch toán vào tài khoản 642 mục hạch toán nội bộ vào tài khoản 627 để trích số lượng chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty ghi đến khoản lãi nhuận của công ty tính lãi.

+ Việc kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của chứng từ là điều kiện không thể thiếu được mang tính pháp lý. Tại Công ty việc này được thực hiện thường xuyên hàng ngày nhưng vẫn có trường hợp hoá đơn luân chuyển đến khâu cuối cùng còn bị thiếu chữ ký của người nhận hàng hoặc chữ ký của thủ trưởng đơn vị

3.2. Những đề xuất và biện pháp nhằm hoàn thiện công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cơ khí - Xây lắp - Hoá chất.

3.2.1. Yêu cầu của việc hoàn thiện công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cần thiết phải được hoàn thiện hơn trong cơ chế quản lý kinh tế mới để đáp ứng yêu cầu quản lý trong điều kiện hiện nay giữa sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp ngày càng trở lên gay gắt. Vì vậy mỗi doanh nghiệp phải tìm cho mình một hướng đi đúng, tự hoàn thiện mình để đứng vững trên thị trường.

Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải đảm bảo được các yêu cầu sau:

- Cung cấp số liệu, thông tin về doanh thu bán hàng một cách trung thực, khách quan và dễ hiểu, tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi cũng như công tác kiểm tra.

- Số liệu kế toán phải phản ánh một cách kịp thời, chính xác. Việc phản ánh số liệu một cách chính xác, kịp thời là điều hết sức cần thiết và quan trọng đối với các cơ quan chức năng: đối với cơ quan thuế - giúp cho việc tính toán thuế và các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước; đối với ngân hàng - giúp cho việc tính lãi tiền vay, tiền gửi và việc thu hồi vốn và lãi; quan trọng là đối với ban lãnh đạo của doanh nghiệp trong việc đưa ra phương hướng và kế hoạch cụ thể cho kỳ kinh doanh tiếp theo.

- Số liệu phải đảm bảo rõ ràng, minh bạch và công khai, đây là điều đặc biệt quan tâm của cả doanh nghiệp và các đối tác tham gia góp vốn liên doanh, liên kết.

- Đảm bảo tiết kiệm và có hiệu quả thiết thực, khả thi. Bất kỳ một doanh nghiệp nào dù là tư nhân hay Nhà nước đều có chung mong muốn là tiết kiệm được chi phí, thu lợi nhuận cao, phát triển công ty ngày càng lớn mạnh.

3.2.2. Nguyên tắc của việc hoàn thiện:

Với yêu cầu quản lý về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng cao thì việc hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất dựa trên những nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải tuân thủ hệ thống kế toán, chế độ kế toán do Nhà nước ban hành nhưng không cứng nhắc mà linh hoạt: để đáp ứng nhu cầu về quản lý đồng bộ hoạt động kinh tế tài chính của doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong nước, Nhà nước ta đã xây dựng và ban hành hệ thống kế toán và chế độ kế toán. Đây là những văn bản pháp quy có tính bắt buộc. Bởi vậy, khi hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, thu nhập và xác định kết quả kinh doanh đòi hỏi người quản lý phải xem xét chúng sao cho việc hoàn thiện không vi phạm chế độ kế toán. Mặc dù vậy, doanh nghiệp cũng cần có sự linh hoạt trong việc vận dụng chế độ kế toán phù hợp với đặc điểm tình hình kinh doanh của công ty.

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty: mỗi công ty có những đặc điểm khác nhau về tổ chức sản xuất kinh doanh, loại hình kinh doanh, trình độ và yêu cầu quản lý. Do vậy, việc vận dụng hệ thống chế độ, thể lệ tài chính kế toán trong doanh nghiệp phải hợp lý, sáng tạo, phù hợp với đặc điểm riêng của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện trên cơ sở đáp ứng yêu cầu về thông tin phải nhanh chóng, kịp thời, chính xác và phù hợp với yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, giúp cho người quản lý nắm bắt được tình

hình sản xuất kinh doanh, từ đó quyết định dừng hẳn nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh toàn doanh nghiệp.

- Hoàn thiện song phải trên cơ sở là tiết kiệm và hiệu quả.

3.3. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất.

Ý kiến 1: Hoàn thiện hệ thống quản lý trên máy bằng phần mềm kế toán

Kế toán làm trên máy bằng phần mềm Excel tuy có tiết kiệm thời gian song đôi khi vẫn có sự nhầm lẫn về số liệu, gây ra nhiều sai sót khụng đáng kể. Là một doanh nghiệp lớn công ty nên áp dụng phần mềm kế toán máy, phần mềm kế toán sẽ giúp kế toán hạch toán được chính xác, ngoài ra phần mềm tự động tính toán và thực hiện bút toán kết chuyển vừa đảm bảo tính chính xác và kịp thời.

Ý kiến 2: Bổ sung các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ.

Nh- đã nêu ở phần hạn chế do công ty chỉ trích các khoản BHXH, BHYT, KPCĐ dùng cho chi phí sản xuất chung mà không trích cho chi phí quản lý doanh nghiệp sẽ làm giảm chi phí quản lý doanh nghiệp. Điều đó sẽ dẫn tới việc giảm chi phí tăng lợi nhuận của công ty. Để phù hợp với nguyên tắc và chế độ kế toán thì việc bổ sung các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ là hết sức cần thiết.

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Tổng công ty XDCN Việt Nam
Công ty Cổ phần Cơ khí xlhc

Bảng phân bổ tiền l-ong và bảo hiểm xã hội

Từ ngày 01/10/2008 đến ngày: 31/12/2008

STT	Diễn giải	L-ong chính	L-ong phụ	Cộng l-ong	TK 3382	TK 3383	TK 3384	Tổng cộng
	Tài khoản: 622	2.236.886.338	2.683.922.876	4.920.809.214	35.887.237	37.568.158	5.634.391	4.999.899.000
1	T Cty XDCN Việt Nam: CT kềm Thái Nguyên		105.600.000	105.600.000				105.600.000
2	Công ty CP SX & KD Kim khí(CT thép Đình Vũ	20.127.620		20.127.620				20.127.620
3	T Cty XDCN Việt Nam: CT thủy điện Quảng Trị		889.800.000	889.800.000				889.800.000
4	Cty Sông Đà JURONG: G/c kết cấu XM Hạ Long		312.000.000	312.000.000				312.000.000
....
17	Công ty Tấn Phát - Dầm cầu chạy	15.684.344		15.684.344				15.684.344
18	Cty TB Hồng Đăng	6.687.100		6.687.100				6.687.100
19	NM Dầu thực vật Cái Lân	200.000.000	63.500.000	263.500.000				263.500.000
20	Cty cổ phần LILAMA 3	3.500.000		3.500.000				3.500.000
	Tài khoản: 627	518.100	94.300.000	94.818.100	24.159.385	36.453.845	3.845.113	159.276.443
	Tài khoản: 642	277.591.834	138.818.978	416.410.812	8.942.344	15.684.687	2.481.388	443.519.231
	Tổng cộng	2.514.996.272	2.917.041.854	5.432.038.126	68.988.966	89.706.690	11.960.892	5.602.694.674

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Bảng kê số 5

Tháng 12 năm 2008

STT	TK ghi nợ / TK ghi có	C1111	...	C141	C21412	C21418	C3341	C3342	C338	Tổng cộng
1	642 Chi phí quản lý doanh nghiệp	55.253.865		146.876.821	2.522.852	2.013.529	277.591.834	138.818.978	27.108.419	733.338.498
2	6421 Chi phí nhân viên quản lý						277.591.834	138.818.978	27.108.419	435.280.140
3	6423 Chi phí qly: Đồ dùng văn phòng									46.872.576
4	6424 Chi phí qly: Khấu hao TSCĐ				2.522.852	2.013.529				4.536.381
5	6427 Chi phí qly: Dịch vụ mua ngoài	55.253.865		146.876.821						219.540.982
6	Tổng cộng	55.253.865		146.876.821	2.522.852	2.013.529	277.591.834	138.818.978	27.108.419	733.338.498

Hải Phụng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Công ty cổ phần cơ khí xlhc

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

Số d- đầu năm	
Nợ	Có

Sổ cái tài khoản 642

TK đối ứng	Tháng 01	Tháng 02	Tháng 03	Tháng 04	Tháng 11	Tháng 12	Tổng cộng
1111	4.376.950	14.418.403	31.762.046	10.603.292		15.688.953	55.253.865	212.969.535
11212	2.999.531	1.002.686	435.715	9.438.442		1.135.210	8.352.953	115.875.431
141	3.036.455	14.487.543	15.536.364			59.861.507	146.876.821	204.868.755
21412			1.677.971				2.522.852	7.556.765
21414			8.775.150				12.550.300	35.100.600
21415			2.886.702				2.886.702	11.546.808
242							48.216.176	75.216.176
33111			46.881.983			25.882.468	6.961.114	150.633.096
33371							10.843.000	10.843.000
33372							35.000.000	78.039.680
3338							11.855.484	11.855.484
3341			358.233.974				277.591.834	1.003.327.506
3342			94.513.474				138.818.978	331.740.049
338							27.108.419	27.108.419
Cộng PS nợ	10.412.936	29.908.632	560.702.379	20.041.734		102.568.138	733.338.498	2.276.681.304
Cộng PS có			601.023.947				863.963.201	2.276.681.304
D nợ cuối	10.412.936	40.321.568		20.041.734		130.624.703		
D có cuối								

Hải Phụng, ngày 31 tháng 12 năm 2008
Người lập biểu

Tổng giám đốc

Kế toán trưởng

Ý kiến 3: Bổ sung các khoản chiết khấu thanh toán cho người mua.

Thông thường sau khi kết thúc một công trình xây lắp thì công ty sẽ phải thu một khoản tiền rất lớn từ khách hàng. Nhưng với số lượng tiền lớn như vậy khách hàng thường thanh toán trong một thời gian dài và chia thành nhiều đợt. Để khuyến khích khách hàng thanh toán tiền công trình một cách nhanh chóng, công ty nên cho khách hàng hưởng chiết khấu khi họ thanh toán nhanh. Điều này vừa mang lại lợi ích cho khách hàng vừa mang lại lợi ích cho công ty. Khách hàng sẽ được hưởng một khoản tiền chiết khấu còn công ty sẽ thu được tiền nhanh hơn và sẽ có thêm vốn để đầu tư vào các công trình khác.

Phương pháp xác định mức chiết khấu thanh toán khách hàng được hưởng:

Thời hạn hưởng chiết khấu(t)	Mức chiết khấu
t = 1 ngày	0.05%
t = 1 tháng	1.6%
t = 1 năm	19,5%

Sẽ tiền @-ic h-ëng = sẽ nì ph¶i thu * thời gian TT tr-íc h¹n * tû lÖ chiÕt khÊu

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng
tại Công ty Cổ phần Cơ khí - Xây lắp - Hoá chất*

TỔNG CÔNG TY XDCN VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ XLHC

**Bảng tính chiết khấu
năm 2008**

STT	Mã KH	Tên khách hàng	Số nợ phải thu	Thời gian TT tr-ớc hạn(ngày)	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Số tiền được h- ớng
1		Cty TB Hồng Đăng	1.265.000.000	5	0.05%	3.162.500
2		Cty Cám Vàng	215.500.000	10	0.05%	1.077.500
		Tổng	1.480.500.000			3.392.000

Hải phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2008

Người lập
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

ý kiến 4: Công tác quản lý nhân sự.

Để có thể tồn tại đ-ợc tr-ớc điều kiện cạnh tranh gay gắt trên thị tr-ờng, Công ty th-ờng xuyên trau dồi, bổ sung cho cán bộ nghiệp vụ, kiến thức chuyên môn, kiến toàn bộ máy quản lý điều hành từng b-ớc. Điều này sẽ nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, đồng thời giảm bớt những cá nhân làm việc kém hiệu quả, hình thành đội ngũ cán bộ có trách nhiệm, năng động, sáng tạo, có trình độ phù hợp với công việc và với cơ chế mới. Xây dựng quy chế phù hợp trong kinh doanh là làm sao gắn trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền hạn, lợi ích của cán bộ kinh doanh.

ý kiến 5: Công tác quản lý và huy động vốn

Vốn là yếu tố rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Muốn quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh đ-ợc tiến hành thuận lợi thì doanh nghiệp phải huy động vốn th-ờng xuyên. Vì vậy Công ty cần phải có biện pháp quản lý vốn và huy động vốn kịp thời.

KẾT LUẬN

Với một thị trường khó tính và nhiều sự cạnh tranh hiện nay doanh nghiệp muốn đứng vững trên thị trường trước hết phải thực hiện tốt khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá. Do đó vai trò kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là rất quan trọng.

Mặc dù ở một thị trường có nhiều cạnh tranh nhưng công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất vẫn đứng vững trong nhiều năm. Có được điều đó là bởi công ty có một bộ máy quản lý cũng như bộ máy kế toán luôn đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của công tác quản lý, phát huy triệt để vai trò của kế toán, phát hiện mọi khả năng của doanh nghiệp.

Với đội ngũ làm công tác kế toán có năng lực trình độ sáng tạo và có tinh thần trách nhiệm cùng với sự không ngừng học hỏi của đội ngũ kế toán trong công ty sẽ là nhân tố thúc đẩy sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng đi lên.

Trong thời gian thực tập vừa qua tại công ty cổ phần Cơ khí – Xây lắp – Hoá chất em đã cố gắng đi sâu tìm hiểu hoạt động kinh doanh và công tác kế toán của công ty. Kết hợp giữa tình hình thực tế và kiến thức tích lũy được trong quá trình học tập, tôi đã mạnh dạn đưa ra một số đề xuất góp phần nâng cao hiệu quả của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty. Những ý kiến trên đưa ra chỉ là những suy nghĩ ban đầu trong quá trình thực tập nhằm góp một phần nhỏ vào quá trình hoàn thiện công tác kế toán của công ty.

Do kinh nghiệm và thời gian còn hạn chế, những vấn đề trình bày trong luận văn này không tránh khỏi những thiếu sót. Tôi mong được sự chỉ dẫn thêm của các thầy cô giáo trong khoa và các cán bộ tài chính trong công ty để luận văn tốt nghiệp này được hoàn chỉnh hơn.

Em xin chân thành cảm ơn thầy cô giáo và các cô chú, anh, chị trong phòng kế toán đã giúp đỡ em trong suốt quá trình vừa qua.

Sinh viên :

Bùi Anh Dũng