

**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 HOẠT ĐỘNG TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI**

Chủ nhiệm đề tài: Lê Hoàng Hải Ninh

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 HOẠT ĐỘNG TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI**

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

**Chủ nhiệm đề tài: Lê Hoàng Hải Ninh – Lớp QT1403K
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Phạm Văn Tường**

HẢI PHÒNG, 2014

LỜI CAM ĐOAN

Tên em là: Lê Hoàng Hải Ninh

Sinh viên lớp: QT1403K

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

Ngành: Kế toán – Kiểm toán.

Em xin cam đoan như sau :

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

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

Hải Phòng, ngày 25 tháng 7 năm 2014

Người cam đoan

Lê Hoàng Hải Ninh

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành đề tài nghiên cứu này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến:

Các thầy, cô giáo trường Đại học Dân lập Hải Phòng – những người đã cho em nền tảng kiến thức, tận tình chỉ bảo những kinh nghiệm thực tế để em hoàn thành thật tốt đề tài nghiên cứu khoa học và tự tin bước vào nghề.

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

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Lê Hoàng Hải Ninh

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

LỜI CẢM ƠN

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ 4

1.1. Những vấn đề chung về tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ..... 4

1.1.1. Các khái niệm cơ bản liên quan đến bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ 4

1.1.1.1. Bán hàng và các phương thức bán hàng..... 4

1.1.1.2. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ..... 5

1.1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu..... 6

1.1.1.4. Chi phí giá vốn hàng bán 6

1.1.2. Ý nghĩa của việc hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của từng hoạt động trong doanh nghiệp..... 7

1.2. Nội dung công tác tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của từng hoạt động trong doanh nghiệp vừa và nhỏ 7

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

1.2.1.1. Các nghiệp vụ phát sinh 7

1.2.1.2. Quy trình hạch toán..... 10

*1.2.2. Hạch toán bán hàng theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận*11

1.2.2.1. Các nghiệp vụ phát sinh 11

1.2.2.2. Quy trình hạch toán..... 12

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

1.2.3.1. Các nghiệp vụ phát sinh 13

1.2.3.2. Quy trình hạch toán..... 13

1.2.4. Hạch toán bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp..... 14

1.2.4.1. Các nghiệp vụ phát sinh 15

1.2.4.2. Quy trình hạch toán.....	16
1.2.5. Hạch toán bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự	17
1.2.5.1. Các nghiệp vụ phát sinh	17
1.2.5.2. Quy trình hạch toán.....	18
1.2.6. Hạch toán bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ	19
1.2.6.1. Các nghiệp vụ phát sinh	19
1.2.6.2. Quy trình hạch toán.....	21
1.3. Tổ chức vận dụng sổ sách trong tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	22
CHƯƠNG 2. MÔ TẢ VÀ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI	
2.1. Khái quát chung về công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải	24
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển	24
2.1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	24
2.1.1.2. Tình hình tài chính của công ty.....	25
2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty	26
2.1.3. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán	27
2.1.4. Tổ chức công tác kế toán	27
2.2. Thực trạng tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.....	28
2.2.1 Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp	28
2.2.1.1 Chứng từ sử dụng	28
2.2.1.2 Ví dụ minh họa.....	28
2.2.2. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý	34
2.2.2.1. Chứng từ sử dụng	34
2.2.2.2. Ví dụ minh họa	34
2.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	39

<i>2.2.4. Kế toán tổng hợp và xác định kết quả bán hàng</i>	39
CHƯƠNG 3. CÁC GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI	49
3.1. Đánh giá chung về phương pháp kê toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty	50
<i>3.1.1. Ưu điểm</i>	51
<i>3.1.2. Hạn chế</i>	54
3.2. Một số kiến nghị nhằm tăng hiệu quả bán hàng và hạch toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải	55
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	63

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức trực tiếp	10
Sơ đồ 1.2 - Kế toán giá vốn hàng bán (Bán hàng theo phương thức trực tiếp) ..	10
Sơ đồ 1.3 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức chuyên hàng chờ chấp nhận	11
Sơ đồ 1.4 – Kế toán giá vốn hàng bán (Bán hàng theo phương thức chuyên hàng chờ chấp nhận)	12
Sơ đồ 1.5 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Tại đơn vị chủ hàng).....	14
Sơ đồ 1.6 – Kế toán giá vốn hàng bán (Bán hàng theo phương thức gửi đại lý)	14
Sơ đồ 1.7 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp...	16
Sơ đồ 1.8 – Kế toán giá vốn hàng bán (Bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp)	16
Sơ đồ 1.9 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng	18
Sơ đồ 1.10 – Kế toán giá vốn hàng bán (Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự)	18
Sơ đồ 1.11 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ (Tại đơn vị cấp trên).....	21
Sơ đồ 1.12 – Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức tiêu thụ nội bộ (Tại đơn vị cấp trên).....	21
Sơ đồ 1.13 - Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ	23
Sơ đồ 2.1 - Cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty	26
Sơ đồ 2.2 - Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của công ty	27

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1 : Một số chỉ tiêu kinh doanh	25
Biểu 2.1. Hóa đơn giá trị gia tăng số 0001281.....	30
Biểu 2.2. Bảng kê bán hàng hóa, dịch vụ.....	31
Biểu 2.3. Phiếu xuất kho	32
Biểu 2.4. Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa)	33
Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng số 0007251.....	36
Biểu 2.6. Bảng kê bán hàng của Trung tâm Máy Chai	37
Biểu 2.7. Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa)	37
Biểu 2.8. Bảng tổng hợp doanh thu.....	41
Biểu 2.9. Bảng tổng hợp giá vốn.....	41
Biểu 2.10. Chứng từ ghi sổ số 46/04.....	44
Biểu 2.11. Chứng từ ghi sổ số 49/04.....	44
Biểu 2.12. Chứng từ ghi sổ số 51/04.....	45
Biểu 2.13. Chứng từ ghi sổ số 52/04.....	45
Biểu 2.14. Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ	46
Biểu 2.15. Sổ cái TK 511	47
Biểu 2.16. Sổ cái TK 632	48
Biểu 2.17. Sổ cái TK 911	48
Biểu 2.18. Sổ cái TK 821	Error! Bookmark not defined.
Biểu 2.19. Sổ cái TK 421	Error! Bookmark not defined.
Biểu 2.20. Sổ cái TK 333	Error! Bookmark not defined.
Biểu 3.1. Sổ chi tiết bán hàng	57
Biểu 3.1. Sổ giao nhận chứng từ	61

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

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

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

Qua thời gian thực tập tại công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải, kết hợp với những kiến thức có được trên giảng đường, những hiểu biết về các nghiệp vụ kinh tế cùng với việc đi sâu nghiên cứu trong quá trình thực tập 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 hoạt động tại công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải”***.

Thông qua kết quả nghiên cứu này, em hi vọng sẽ góp phần giúp công ty hoàn thiện hơn trong việc tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng hoạt động tại công ty.

2. Mục đích nghiên cứu

- Về mặt lý luận: Hệ thống hóa cơ sở lý luận về tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Về mặt thực tiễn: Mô tả thực trạng công tác tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.
- Đề xuất một số giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả từng hoạt động tại công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Đối tượng nghiên cứu: công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải .

- Phạm vi nghiên cứu:

- Về không gian: tại Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.
- Về thời gian: từ ngày 21/04/2014 đến ngày 30/07/2014.
- Về dữ liệu nghiên cứu: được thu thập vào năm 2013 từ phòng kế toán của Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.

4. Câu hỏi nghiên cứu

1. Kết quả của từng hoạt động bán hàng trong DN được xác định như thế nào?
2. Tại công ty Cổ phần Chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải đã xác định kết quả bán hàng cho từng hoạt động chưa và biện pháp nào để xác định chính xác kết quả bán hàng?

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp trực quan
- Phương pháp nghiên cứu tài liệu kế thừa thành tựu
- Phương pháp phân tích, tổng hợp
- Các PP kế toán

6. Dự kiến kết quả nghiên cứu của đề tài

- 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 công tác kế toán nói chung và công tác kế toán nguyên vật liệu nói riêng trong doanh nghiệp.

7. Nội dung, kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung chính của đề tài gồm 3 chương:

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

Chương 2: Mô tả và phân tích thực trạng tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.

Chương 3: Các giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả từng hoạt động tại công ty Cổ phần Chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.

Mặc dù được sự hướng dẫn tận tình của Th.S Phạm Văn Tường và các anh chị trong phòng kế toán tại Công ty đã giúp em hoàn thành đề tài nghiên cứu của mình, song do khả năng còn hạn chế và kinh nghiệm thực tế còn ít ỏi, đề tài của em chắc chắn không tránh khỏi sai sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các thầy, cô để đề tài nghiên cứu của em được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG 1.

LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

1.1. Những vấn đề chung về tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ.

1.1.1. Các khái niệm cơ bản liên quan đến bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ.

1.1.1.1. Bán hàng và các phương thức bán hàng

➤ *Bán hàng*: Là quá trình người bán chuyển giao quyền sở hữu về số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho người mua. Đồng thời người bán có quyền thu tiền về số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã chuyển giao cho người mua.

(Bài giảng Kế toán tài chính 2) [4]

➤ *Các phương thức bán hàng*:

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

- *Bán hàng theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận*: Căn cứ vào hợp đồng đã ký, đến ngày giao hàng, doanh nghiệp sẽ xuất kho để chuyển hàng cho bên mua bằng phương tiện của mình hoặc đi thuê ngoài đến địa điểm đã ghi trong hợp đồng, chi phí vận chuyển này do bên nào chịu tùy thuộc vào sự thoả thuận của hai bên và được ghi trong hợp đồng kinh tế. Hàng gửi đi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, khi người mua thông báo đã được nhận hàng và chấp nhận thanh toán thì số hàng đó được coi là tiêu thụ, doanh nghiệp hạch toán và doanh thu.

- *Bán hàng qua các đại lý (ký gửi)*: Là phương thức mà bên chủ hàng (gọi là bên giao đại lý) xuất hàng cho bên nhận đại lý (bên đại lý) để bán. Hàng

hoá gửi đại lý bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa được coi là tiêu thụ. Doanh nghiệp chỉ được hạch toán vào doanh thu khi bên nhận đại lý thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

- *Bán hàng trả góp, trả chậm*: Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Số tiền trả chậm phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Theo phương thức này, khi giao hàng cho người mua thì lýoàng hàng chuyển giao đợc coi là tiêu thụ và doanh nghiệp mất quyền sở hữu lýoàng hàng đó.

- *Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng*: Là phương thức bán hàng mà người bán đem sản phẩm, hàng hóa của mình đi đổi lấy vật tư, hàng hóa của người khác.

- *Bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ*: Là việc mua bán sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ giữa các đơn vị chính với các đơn vị trực thuộc hay giữa các đơn vị trực thuộc với nhau trong cùng một công ty, tập đoàn, liên hiệp các xí nghiệp... Ngoài ra, coi là tiêu thụ nội bộ còn bao gồm các khoản sản phẩm, hàng hoá dịch vụ xuất biểu, tặng, xuất trả lương, thưởng, xuất dùng cho hoạt động sản xuất kết quả tiêu thụ hàng hoá.

1.1.1.2. *Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

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

(Bộ tài chính 2009) [1]

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

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

1.1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu

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

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

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

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

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

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

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

1.1.1.4. Chi phí giá vốn hàng bán

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

(Bộ tài chính 2009) [1]

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

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

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

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

1.1.2. Ý nghĩa của việc hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của từng hoạt động trong doanh nghiệp.

- Nhằm và đánh giá được hiệu quả sản xuất của từng hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp.

- Đưa ra được những giải pháp sản xuất, kinh doanh hợp lý dựa trên các thông tin thu thập được.

- Đưa ra những phương thức bán hàng mới hoặc những sáng kiến làm tăng hiệu quả kinh doanh từ các phương thức cũ.

1.2. Nội dung công tác tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của từng hoạt động trong doanh nghiệp vừa và nhỏ.

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

1.2.1.1. Các nghiệp vụ phát sinh

• **Nghiệp vụ 1:** Khi xuất thành phẩm hay thực hiện lao vụ, dịch vụ cho khách hàng, kế toán ghi:

- **Bút toán 1** : Phản ánh giá vốn hàng bán

Nợ TK 632 : Giá vốn hàng bán

Có TK 155 : Xuất tại kho

Có TK 154 : Xuất tại phân xưởng sản xuất

- **Bút toán 2** : Phản ánh doanh thu bán hàng

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

Nợ TK 131 : Tổng giá thanh toán bán chịu

Có TK 511 : Tổng giá bán chưa có VAT đầu ra

Có TK 3331 : VAT đầu ra

- **Bút toán 3** : Khi khách hàng thanh toán tiền hàng (trong trường hợp bán chịu)

Nếu thu bằng tiền:

Nợ TK 111, 112

Có TK 131

Nếu thu bằng vật tư, hàng hóa:

Nợ TK 621, 627, 642 : Hàng nhận về xuất thẳng

Nợ TK 152, 153, 156 : Hàng nhận về nhập kho

Nợ TK 133 : VAT đầu vào của số hàng nhận về

Có TK 131 : Số nợ đã thu được

• **Nghiệp vụ 2** : Trường hợp phát sinh Chiết khấu thanh toán cho người mua:

Nợ TK 635 : Tổng số chiết khấu thanh toán dành cho người mua

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

Có TK 131 : Trừ vào nợ phải thu

Có Tk 338 : Chưa trả cho người mua

• **Nghiệp vụ 3** : Trường hợp phát sinh Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán cho người mua:

Nợ TK 5211, 5213 : Số giảm giá chưa có VAT

Nợ TK 3331 : VAT giảm tương ứng

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

Có TK 131 : Trừ vào nợ phải thu

Có TK 3388 : Chưa trả cho người mua

• **Nghiệp vụ 4** : Trường hợp phát sinh hàng bán bị trả lại

- **Bút toán 1** : Phản ánh giá vốn hàng bán bị trả lại

Nợ TK 155, 157 : Nếu nhập kho thành phẩm hoặc gửi tại kho người mua

Có TK 632 : Giá vốn hàng bán bị trả lại ngay trong kỳ hạch toán

Có TK 711 : Giá vốn hàng bán bị trả lại ở kỳ sau, DN đã kết chuyển giá vốn hàng bán để xác định kết quả kinh doanh

- **Bút toán 2** : Phản ánh doanh thu hàng bán bị trả lại

Nợ TK 5212 : Doanh thu của hàng bị trả lại

Nợ TK 3331 : VAT tương ứng

Có TK 111, 131 : Giá thanh toán của hàng bị trả lại

- **Nghiệp vụ 5** : Cuối kỳ

- Kết chuyển các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại sang TK 511

Nợ TK 511

Có TK 5211, 5212, 5213

- Kết chuyển giá vốn hàng bán sang TK 911

Nợ TK 911

Có TK 632

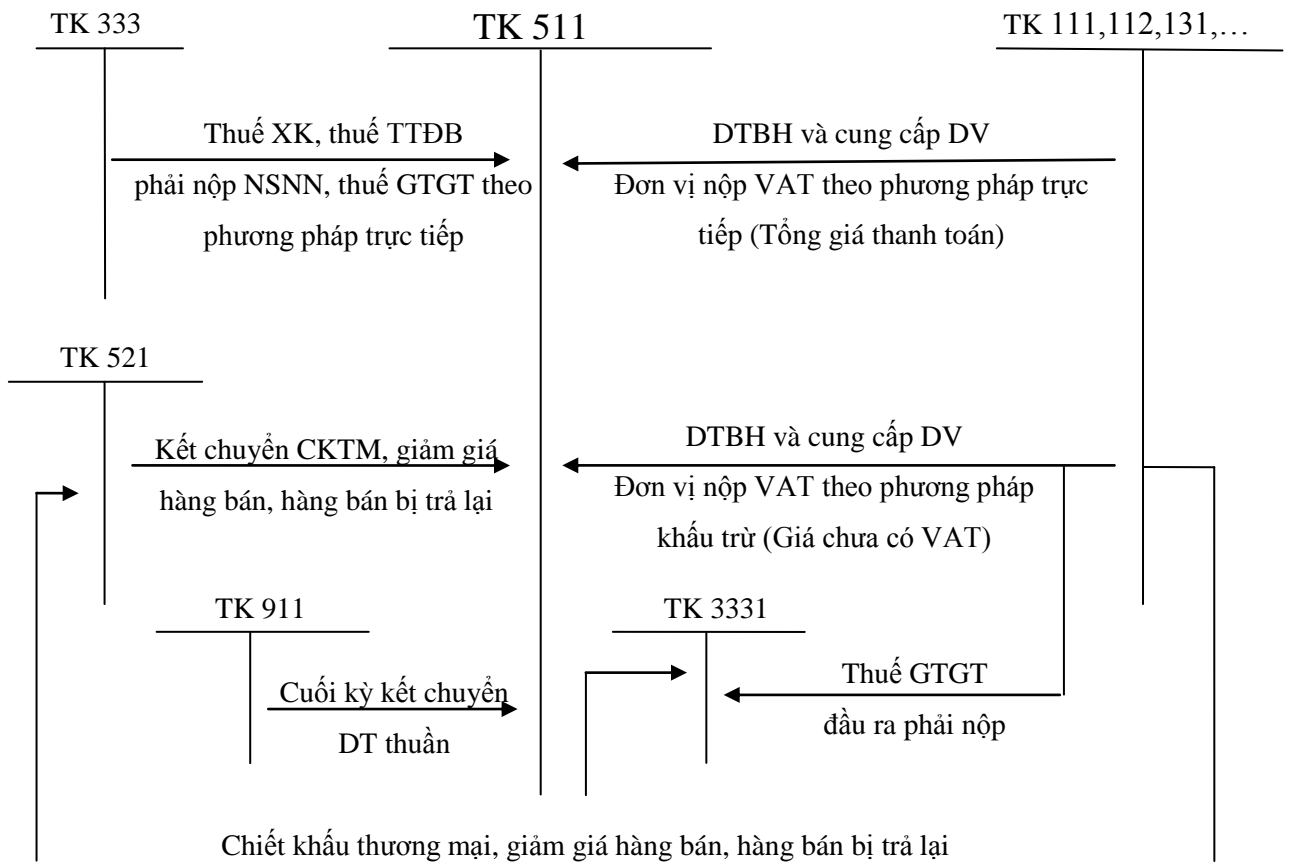
- Kết chuyển doanh thu thuần về tiêu thụ sang TK 911

Nợ TK 511

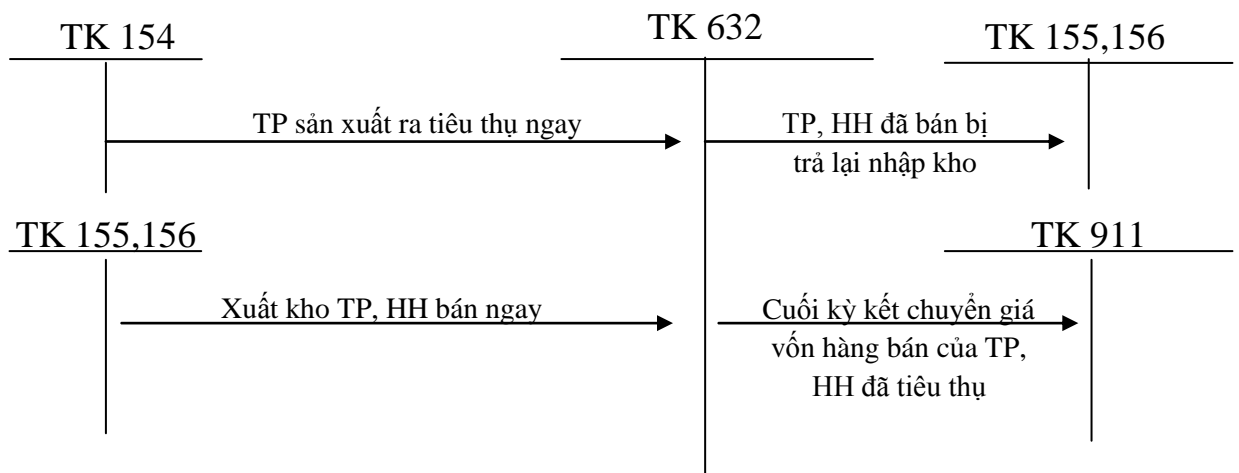
Có TK 911

(Bài giảng Kế toán tài chính 2) [4]

1.2.1.2. Quy trình hạch toán



Sơ đồ 1.1 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức trực tiếp



Sơ đồ 1.2 - Kế toán giá vốn hàng bán
(Bán hàng theo phương thức trực tiếp)

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

1.2.2.1. Các nghiệp vụ phát sinh

- **Nghiệp vụ 1** : Khi xuất hàng chuyển đến cho người mua , kế toán ghi theo giá vốn của hàng xuất:

Nợ TK 157 : Giá vốn hàng gửi bán

Có TK 155 : Xuất từ kho

Có TK 154 : Xuất từ phân xưởng sản xuất

- **Nghiệp vụ 2** : Khi khách hàng chấp nhận thanh toán

- **Bút toán 1** : Phản ánh giá vốn của số hàng được chấp nhận:

Nợ TK 632

Có TK 157

- **Bút toán 2** : Phản ánh doanh thu của số hàng được chấp nhận:

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

Có TK 511 : Doanh thu bán hàng chưa có VAT

Có TK 3331 : VAT đầu ra

- **Nghiệp vụ 3** : Số hàng gửi không bán được đã thu hồi lại:

Nợ TK 152, 155 : Nhập kho phế liệu hay thành phẩm

Nợ TK 1388, 334 : Giá trị hư hỏng cá nhân phải bồi thường

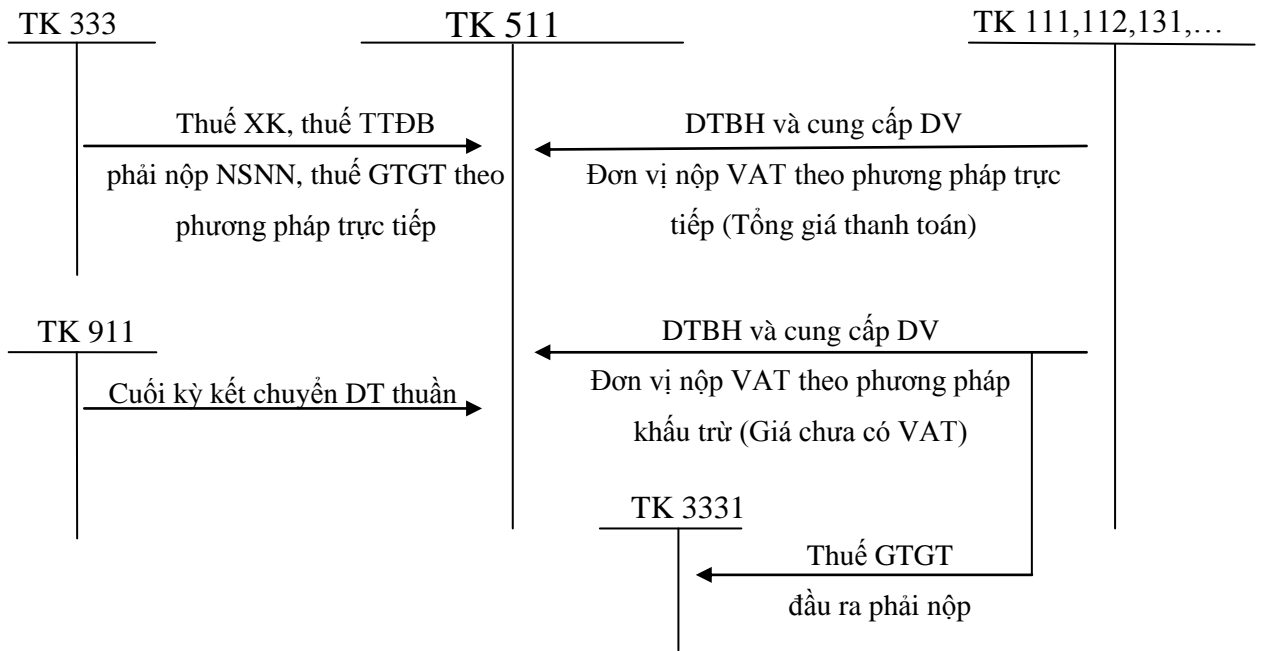
Nợ TK 1381 : Giá trị sản phẩm hỏng chờ xử lý

Nợ Tk 632 : Số hàng thu hồi về bị hư hỏng không thể bán hay sửa chữa được

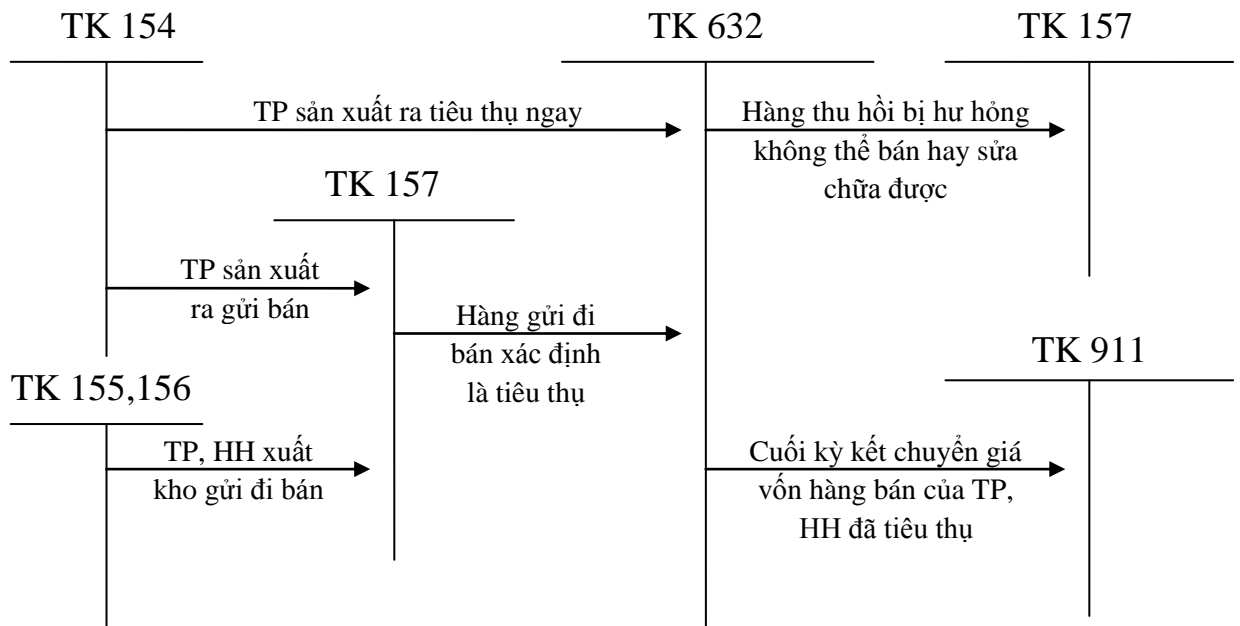
Có TK 157 : Giá vốn hàng gửi bán đã thu hồi về

(Bài giảng Kế toán tài chính 2) [4]

1.2.2.2. Quy trình hạch toán



Sơ đồ 1.3 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận



Sơ đồ 1.4 – Kế toán giá vốn hàng bán (Bán hàng theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận)

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

1.2.3.1. Các nghiệp vụ phát sinh

❖ Tại đơn vị chủ hàng

• **Nghiệp vụ 1** : Khi xuất hàng giao cho bên đại lý, kế toán phản ánh giá vốn của hàng chuyển giao:

Nợ Tk 157 : Giá vốn xuất đi gửi

Có TK 155 : Xuất thành phẩm từ kho

Có TK 154 : Xuất từ phân xưởng sản xuất

• **Nghiệp vụ 2** : Khi nhận được bảng kê hóa đơn bán ra do các cơ sở đại lý gửi về của số hàng đã bán được:

- **Bút toán 1** : Phản ánh giá vốn của số hàng do bên đại lý bán được

Nợ Tk 632

Có TK 157

- **Bút toán 2** : Phản ánh doanh thu của số hàng do bên đại lý bán được

Nợ TK 131 : Nếu đại lý chưa trả tiền

Nợ TK 111, 112 : Nếu đại lý trả tiền ngay

Có TK 511 : Doanh thu chưa có VAT đầu ra

Có TK 3331 : VAT đầu ra

• **Nghiệp vụ 3** : Căn cứ hợp đồng đã ký kết và hóa đơn về số tiền hoa hồng đại lý (do bên đại lý viết và gửi cho DN), kế toán phản ánh tiền hoa hồng trả cho bên đại lý:

Nợ TK 6421 : Tiền hoa hồng chưa có VAT

Nợ TK 133 : VAT đầu vào

Có TK 131 : Trừ vào nợ phải thu

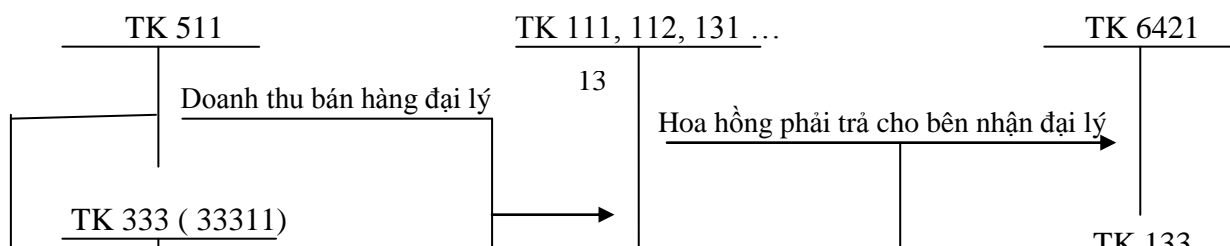
Có TK 111, 112 : Trả bằng tiền

• **Nghiệp vụ 4** : Khi nhận tiền do bên đại lý, ký gửi thanh toán

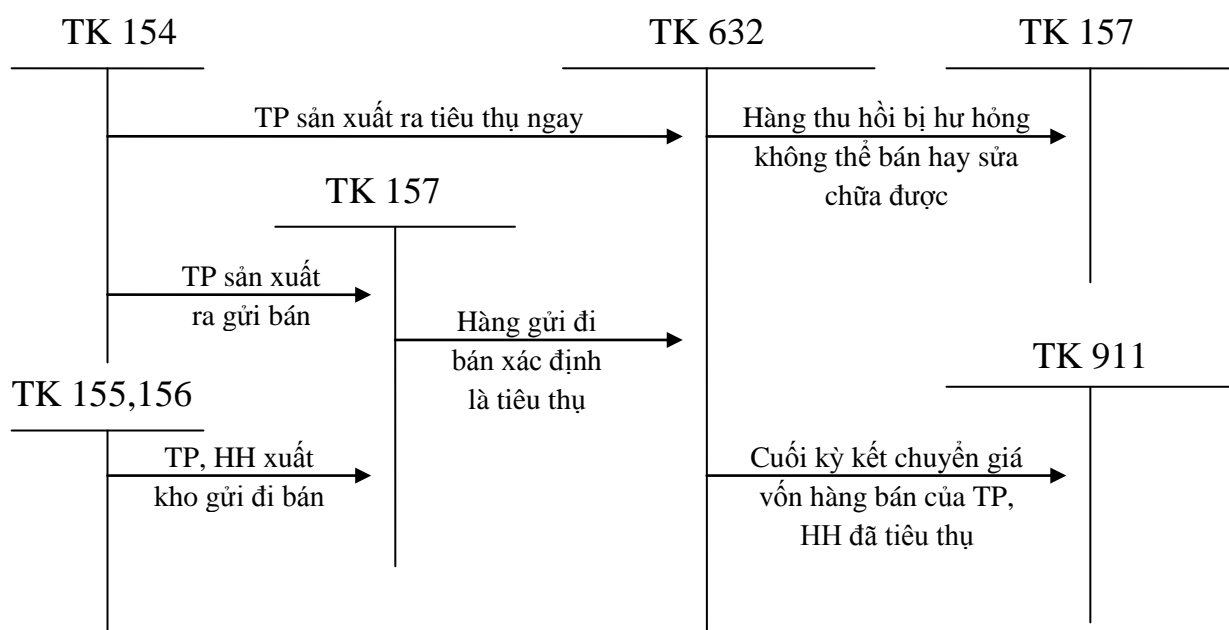
Nợ TK 111, 112

Có TK 131

1.2.3.2. Quy trình hạch toán



**Sơ đồ 1.5 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức gửi đại lý
(Tại đơn vị chủ hàng)**



**Sơ đồ 1.6 – Kế toán giá vốn hàng bán
(Bán hàng theo phương thức gửi đại lý)**

1.2.4. Hạch toán bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp

1.2.4.1. Các nghiệp vụ phát sinh

- **Nghiệp vụ 1** : Khi giao hàng cho người mua, kế toán ghi:

- **Bút toán 1** : Phản ánh giá vốn của hàng tiêu thụ:

Nợ TK 632

Có TK 155, 154

- **Bút toán 2** : Phản ánh tổng số tiền của hàng bán trả góp, trả chậm:

Nợ TK 111, 112 : Số tiền thanh toán lần đầu tại thời điểm mua

Nợ TK 131 : Số tiền mua trả chậm

Có TK 511 : Doanh thu theo giá bán trả hết 1 lần chưa có VAT

Có TK 3331 : VAT đầu ra theo giá bán trả hết 1 lần

Có TK 3387 : Tổng tiền lãi bán hàng trả chậm

- **Nghiệp vụ 2** : Ở mỗi kỳ sau

- **Bút toán 1**: Phản ánh số tiền (cả gốc + lãi trả chậm) do người mua thanh toán

Nợ TK 111, 112

Có TK 131

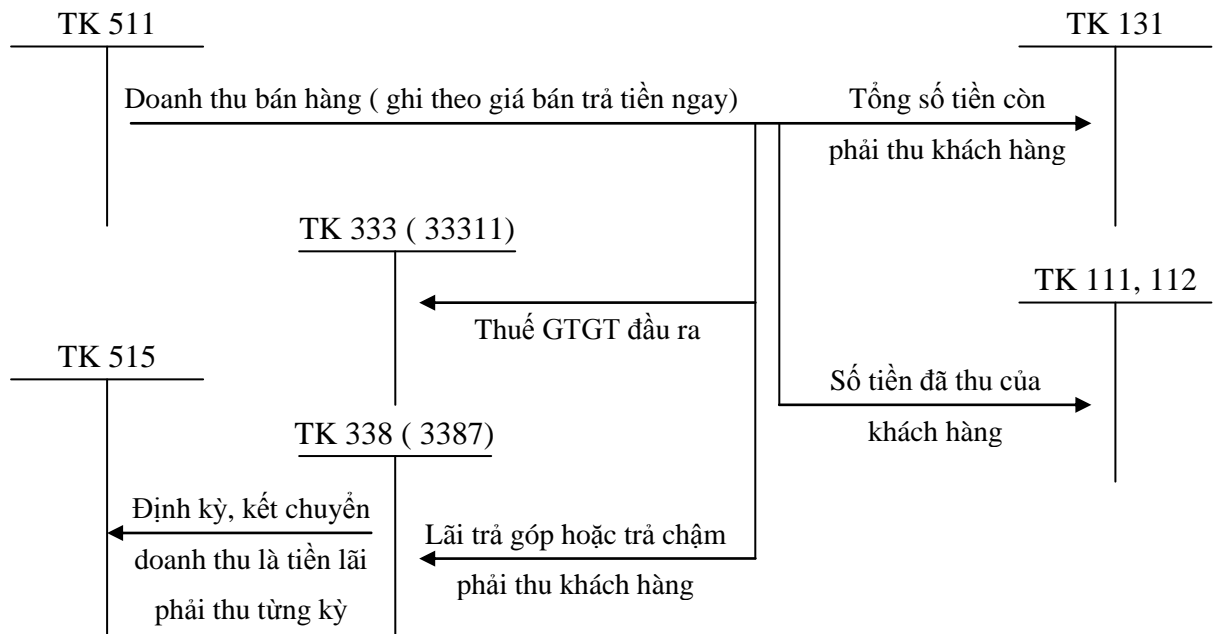
- **Bút toán 2** : Xác định và K/c doanh thu tiền lãi bán hàng trả góp, trả chậm

Nợ TK 3387

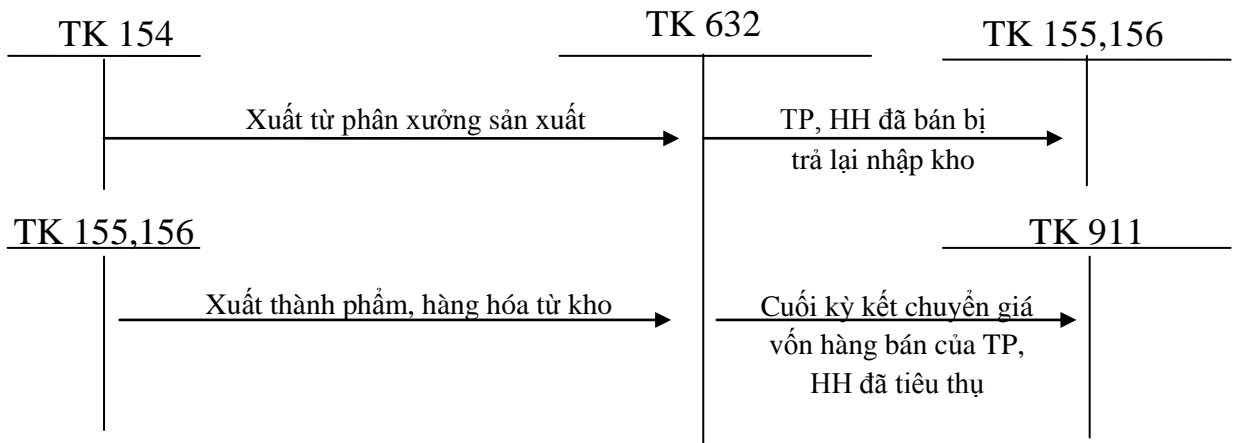
Có TK 515

(Bài giảng Kế toán tài chính 2) [4]

1.2.4.2. Quy trình hạch toán



Sơ đồ 1.7 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp



Sơ đồ 1.8 – Kế toán giá vốn hàng bán (Bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp)

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

1.2.5.1. Các nghiệp vụ phát sinh

- **Nghiệp vụ 1** : Khi xuất sản phẩm, hàng hóa đem đi trao đổi, kế toán ghi:

- **Bút toán 1** : Phản ánh giá vốn của hàng đem đi trao đổi

Nợ TK 632

Có TK 154, 155, 156

- **Bút toán 2** : Căn cứ vào hóa đơn phản ánh giá của hàng đem đi trao đổi

Nợ TK 131 : Tổng giá thanh toán của hàng đem đi

Có TK 511 : Doanh thu của hàng đem đi chưa có VAT

Có TK 3331 : VAT đầu ra

- **Nghiệp vụ 2** : Phản ánh giá trị vật tư, hàng hóa nhận về

- Trường hợp hàng nhận về dùng để sản xuất kinh doanh mặt hàng chịu

VAT theo phương pháp khấu trừ:

Nợ TK 152, 153, 156 : Trị giá hàng nhận về chưa có VAT

Nợ TK 133 : VAT đầu vào

Có TK 131 : Tổng giá thanh toán bù trừ ngay

Hoặc Có TK 331 : Tổng giá thanh toán phải trả

- Trường hợp hàng nhận về dùng để sản xuất kinh doanh mặt hàng chịu

VAT theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu VAT:

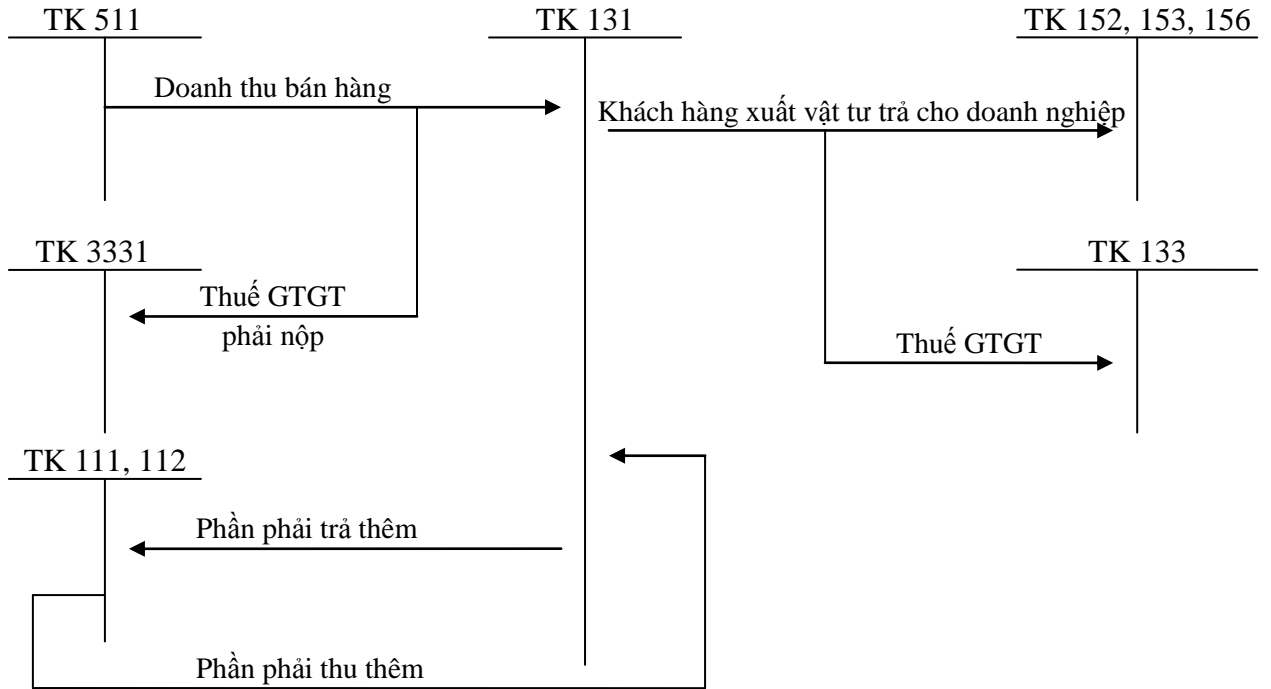
Nợ TK 152, 153, 156

Có TK 131

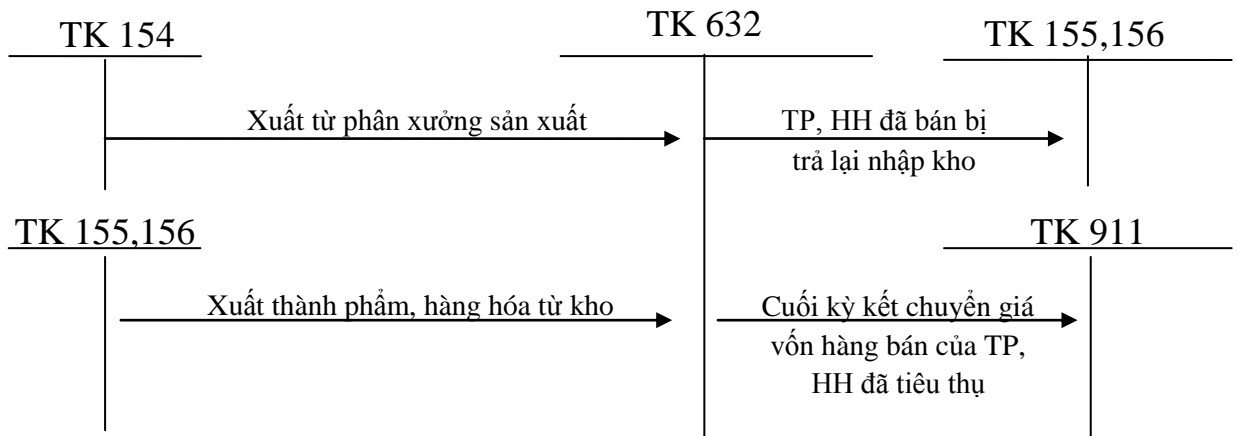
Hoặc Có TK 331

(Bài giảng Kế toán tài chính 2) [4]

1.2.5.2. Quy trình hạch toán



Sơ đồ 1.9 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng



Sơ đồ 1.10 – Kế toán giá vốn hàng bán

(Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng không tương tự)

1.2.6. Hạch toán bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ

1.2.6.1. Các nghiệp vụ phát sinh

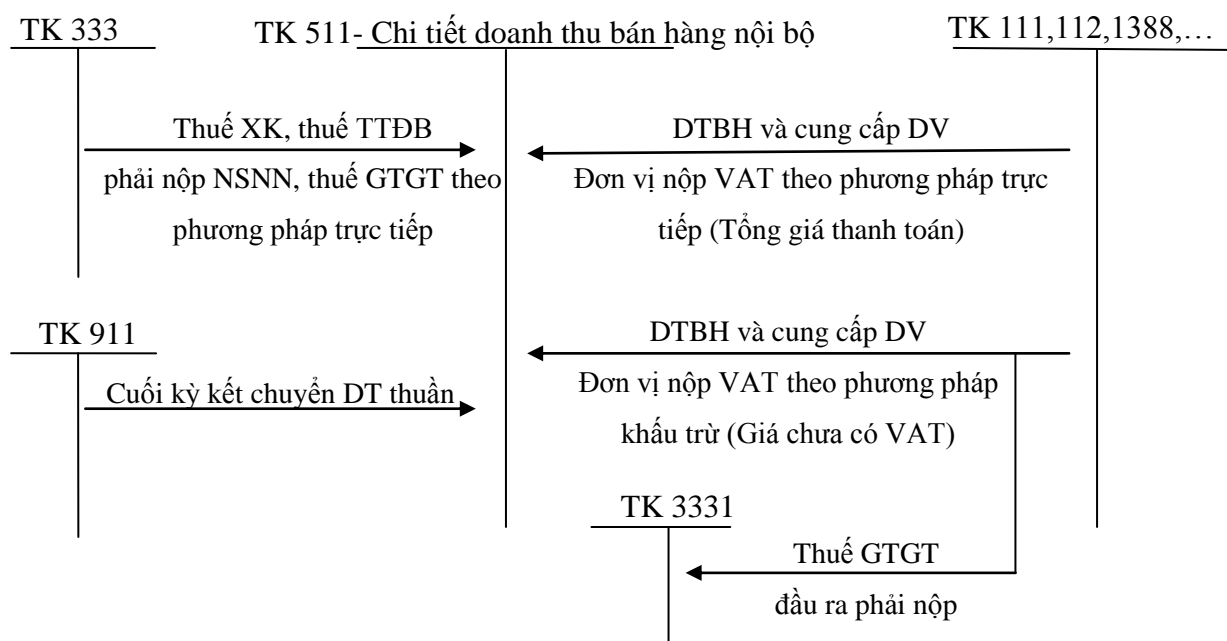
Tại đơn vị cấp trên	Tại đơn vị cấp dưới
Trường hợp giữa các đơn vị hạch toán độc lập với nhau	
<p>- <u>Bút toán 1</u> : Phản ánh giá vốn hàng xuất bán: Nợ TK 632 Có TK 154, 155, 156</p> <p>- <u>Bút toán 2</u> : Phản ánh doanh thu tiêu thụ nội bộ: Nợ TK 111, 112, 1388 Có TK 5118 Có TK 3331</p>	<p>- <u>Bút toán 1</u>: Phản ánh số hàng nhận được: Nợ TK 156 Nợ TK 133 Có TK 111, 112, 338</p>

Tại đơn vị cấp trên	Tại đơn vị cấp dưới
Trường hợp đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc đơn vị cấp trên	
<p>• Nghiệp vụ 1 : Khi xuất hàng chuyển cho các đơn vị cấp dưới, kế toán phản ánh giá vốn hàng chuyển giao: Nợ TK 157 Có TK 154, 155, 156</p>	<p>• Nghiệp vụ 1 : Khi nhận hàng do cấp trên chuyển đến, kế toán ghi nhận số hàng theo giá bán nội bộ: Nợ TK 156 Có TK 3388</p>

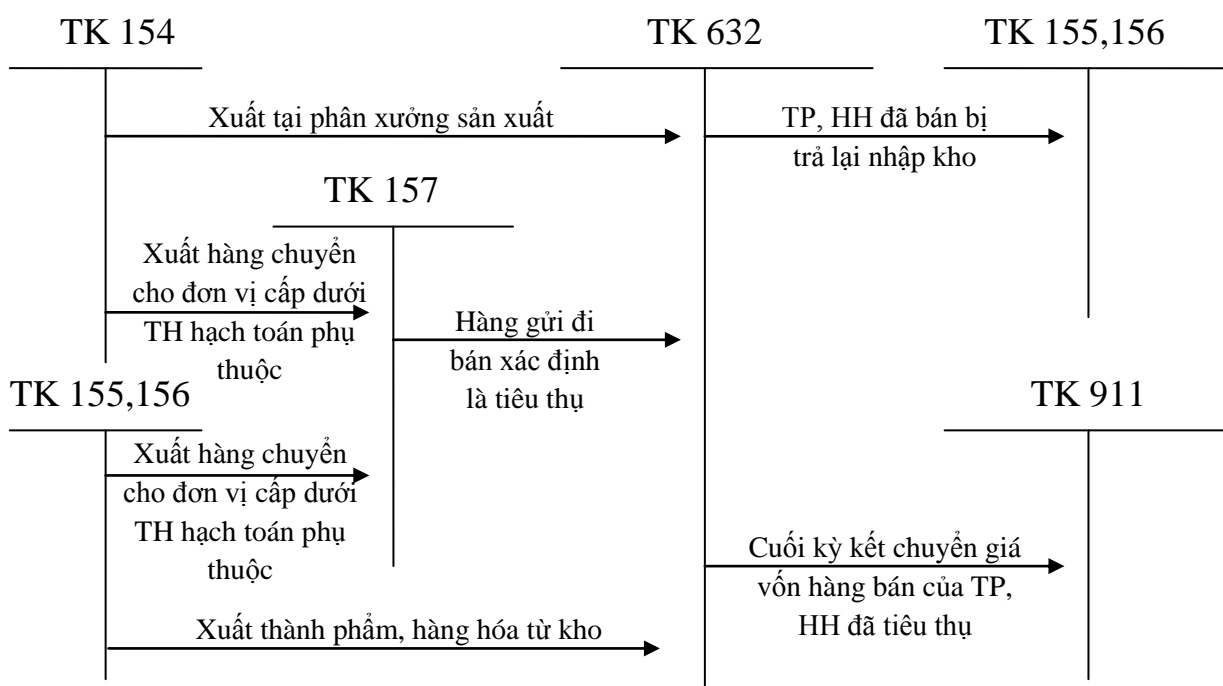
<ul style="list-style-type: none"> • Nghiệp vụ 2 : Khi nhận được bảng kê hóa đơn hàng bán ra do đơn vị cấp dưới chuyển đến - <u>Bút toán 1</u> : Phản ánh giá vốn của hàng đã tiêu thụ được: Nợ TK 632 Có TK 157 - <u>Bút toán 2</u> : Phản ánh doanh thu của số hàng đã tiêu thụ được: Nợ TK 111, 112 Nợ TK 1388 Có TK 5118 Có TK 3331 	<ul style="list-style-type: none"> • Nghiệp vụ 2 : Khi bán hàng, kế toán đơn vị cấp dưới lập hóa đơn cho hàng bán ra bên ngoài và phản ánh doanh thu: Nợ TK 111, 112, 131 Có TK 511 Có TK 3331 - Định kỳ, kế toán đơn vị cấp dưới lập bảng kê hóa đơn hàng bán ra và chuyển cho cấp trên. Kế toán đơn vị cấp trên dựa vào bảng kê này để lập hóa đơn theo giá bán nội bộ và chuyển cho cấp dưới. Khi nhận được hóa đơn, kế toán đơn vị cấp dưới phản ánh giá vốn: Nợ TK 632 Nợ TK 133 Có TK 156 Lưu ý: - Nếu lúc bán, kế toán cấp dưới đã phản ánh giá vốn (giá có thuế): Nợ TK 632 Có TK 156 ➔Thì khi nhận được hóa đơn GTGT của cấp trên, kế toán cấp dưới chỉ cần phản ánh VAT đầu vào: Nợ TK 133 Có TK 632
---	---

(Bài giảng Kế toán tài chính 2) [4]

1.2.6.2. Quy trình hạch toán



Sơ đồ 1.11 – Kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ (Tại đơn vị cấp trên)



Sơ đồ 1.12 – Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức tiêu thụ nội bộ (Tại đơn vị cấp trên)

1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Kết quả hoạt động bán hàng là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

$$\text{Kết quả hoạt động bán hàng} = \text{Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng}$$

Kết quả hoạt động bán hàng của doanh nghiệp là chỉ tiêu quan trọng, thông qua chỉ tiêu này sẽ biết được trong kỳ sản xuất kinh doanh đã qua doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hay chưa hiệu quả. Điều này giúp nhà quản lý đưa ra những chính sách phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3. Tổ chức vận dụng sổ sách trong tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ.

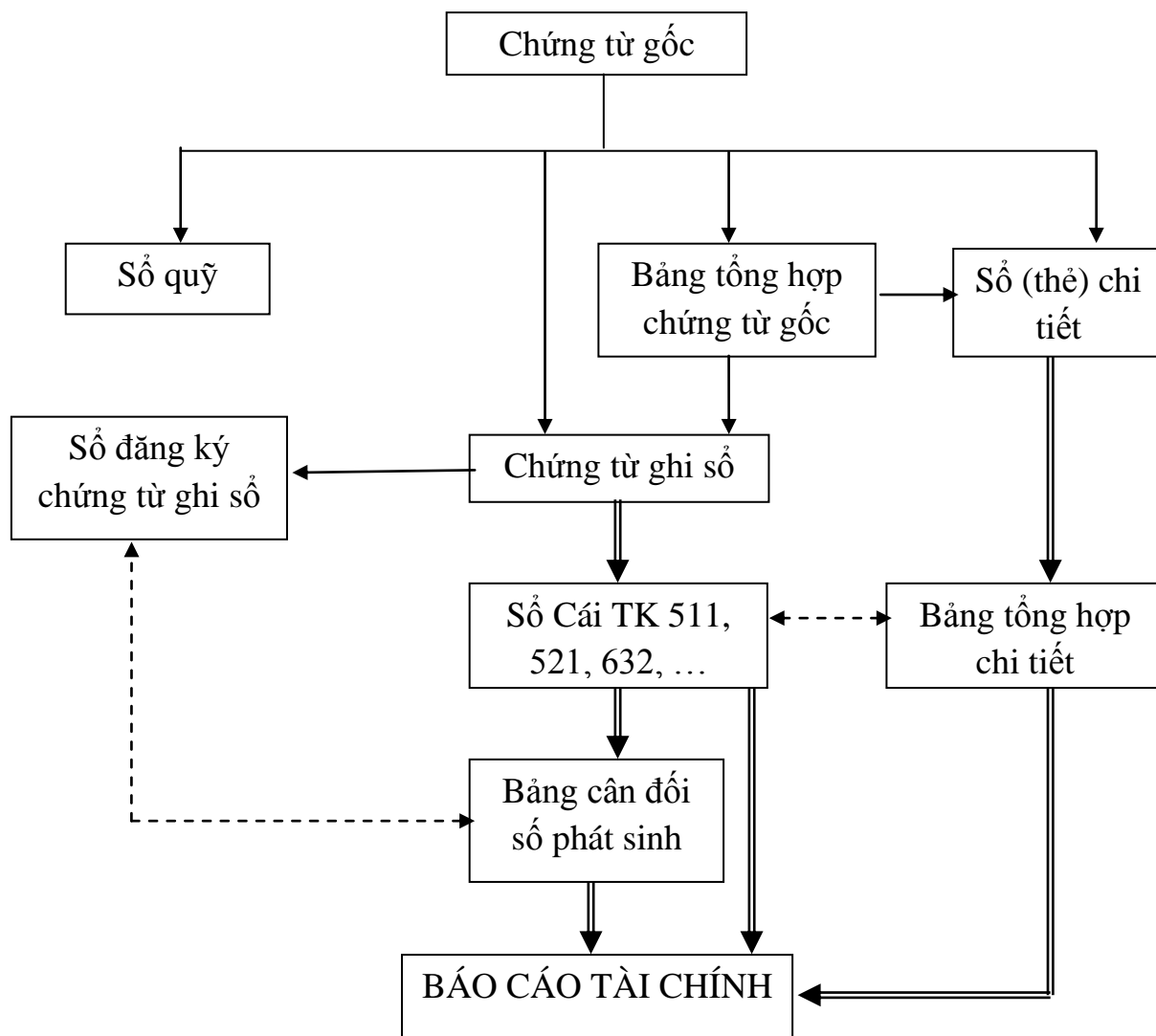
Doanh nghiệp được áp dụng một trong năm hình thức sau:

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

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

Doanh nghiệp phải căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ của cán bộ kế toán, điều kiện trang bị kỹ thuật tính toán chọn một hình thức kế toán phù hợp và phải tuân thủ đúng quy định của hình thức kế toán đó, gồm: Các loại sổ và kết cấu các loại sổ, quan hệ đối chiếu kiểm tra, trình tự, phương pháp ghi chép các loại sổ kế toán.

Để dễ dàng cho việc nghiên cứu, em xin được đi sâu vào hình thức kế toán mà công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản đang áp dụng, cụ thể là công ty áp dụng hình thức kế toán “ Chứng từ ghi sổ”.



Ghi chú:
 Ghi hàng ngày →
 Ghi định kỳ hoặc cuối tháng ==>
 Đối chiếu, kiểm tra <- - - ->

Sơ đồ 1.13 - Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ

CHƯƠNG 2.

MÔ TẢ VÀ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TỔ CHỨC HẠCH TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI

2.1. Khái quát chung về công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải

Tên công ty: Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải

Tên giao dịch quốc tế: Cat Hai Joint – Stock Aquatic Processing And Services
Company

Tên viết tắt: Cat Hai JSC

Địa chỉ: Thị trấn Cát Hải – huyện Cát Hải – thành phố Hải Phòng

Mã số thuế: 0200432014

Hình thức sở hữu vốn: Cổ phần

Vốn điều lệ: 5.300.000.000VNĐ

Điện thoại: 031.388.6258

Fax: 031.388.6621

Email: cathai-jsc@vnn.vn / thuysancathai@thuysancathai.com.vn

Website: www.thuysancathai.com.vn

Giấy CNĐKKD số: 0203000088 cấp ngày 24/7/2001

Lĩnh vực kinh doanh: Gia vị - Chế Biến và Kinh Doanh

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

2.1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Xí nghiệp nước mắm Cát Hải nay là Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải được thành lập ngày 23/10/1959.

Từ giữa năm 1959 tới hết năm 1960 công cuộc cải tạo công thương nghiệp tư bản doanh diễn ra rất sôi nổi, Huyện ủy, Ủy ban hành chính huyện Cát Hải tổ chức học tập, giáo dục chính trị và đường lối cải tạo XHCN của Đảng đối

với các nhà tư bản, tiểu chủ sản xuất nước mắm, vận động họ góp vốn, công sức vào sản xuất tập thể. Xí nghiệp công ty hợp danh nước mắm Cát Hải ra đời từ đó. Ngày 23/10/1959 Ủy ban hành chính thành phố Hải Phòng ra quyết định số 357/QĐ-UB thành lập xí nghiệp công ty hợp danh nước mắm Cát Hải.

Cuối năm 1995, UBND thành phố đã chấp nhận đề nghị của Ban chỉ đạo đổi mới doanh nghiệp thành phố, Giám đốc sở thủy sản Hải Phòng ra quyết định số 1835/QĐ – Đổi mới doanh nghiệp ngày 7/11/1995 đổi tên xí nghiệp thành Công ty chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.

Ngày 11/7/2001 UBND thành phố Hải Phòng ra quyết định số 1477/QĐ-UB thành lập Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.

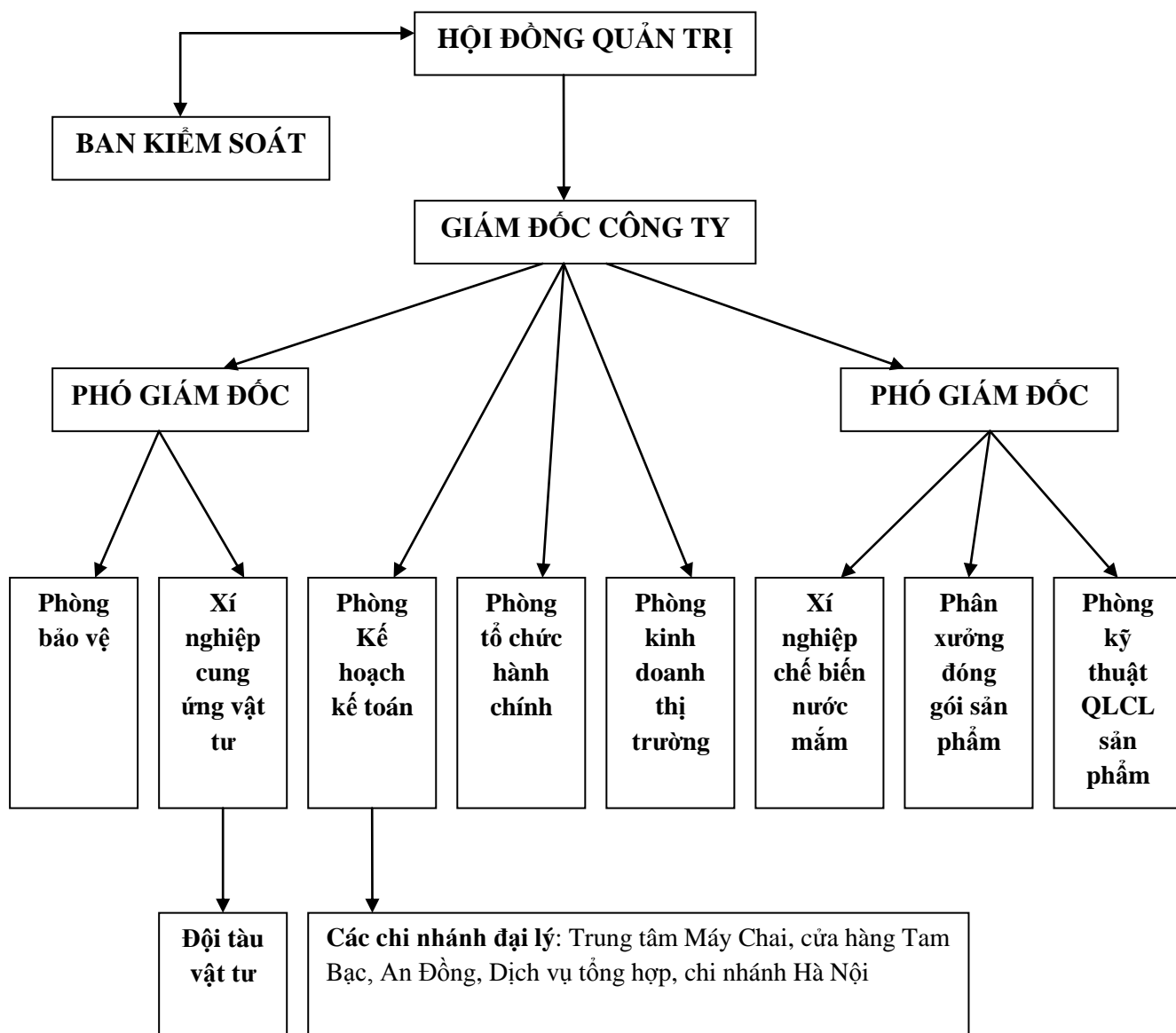
2.1.1.2. Tình hình tài chính của công ty

Bảng 1.1 : Một số chỉ tiêu kinh doanh

Đơn vị tính : VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1	Tổng tài sản	70.774.355.726	73.971.190.037	3.196.834.311	4,52%
2	Tài sản ngắn hạn	65.370.043.473	68.735.072.667	3.365.029.194	5,15%
3	Tài sản dài hạn	5.404.312.253	5.236.117.370	- 168.194.883	- 3,11%
5	Tổng doanh thu	95.366.926.582	119.464.696.952	24.097.770.370	25,27%
6	Lợi nhuận trước thuế	12.529.565.366	11.358.735.043	- 1.170.830.323	- 9,34%
7	Lợi nhuận sau thuế	12.091.030.578	10.790.798.291	-1.300.232.287	-10,75%

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty



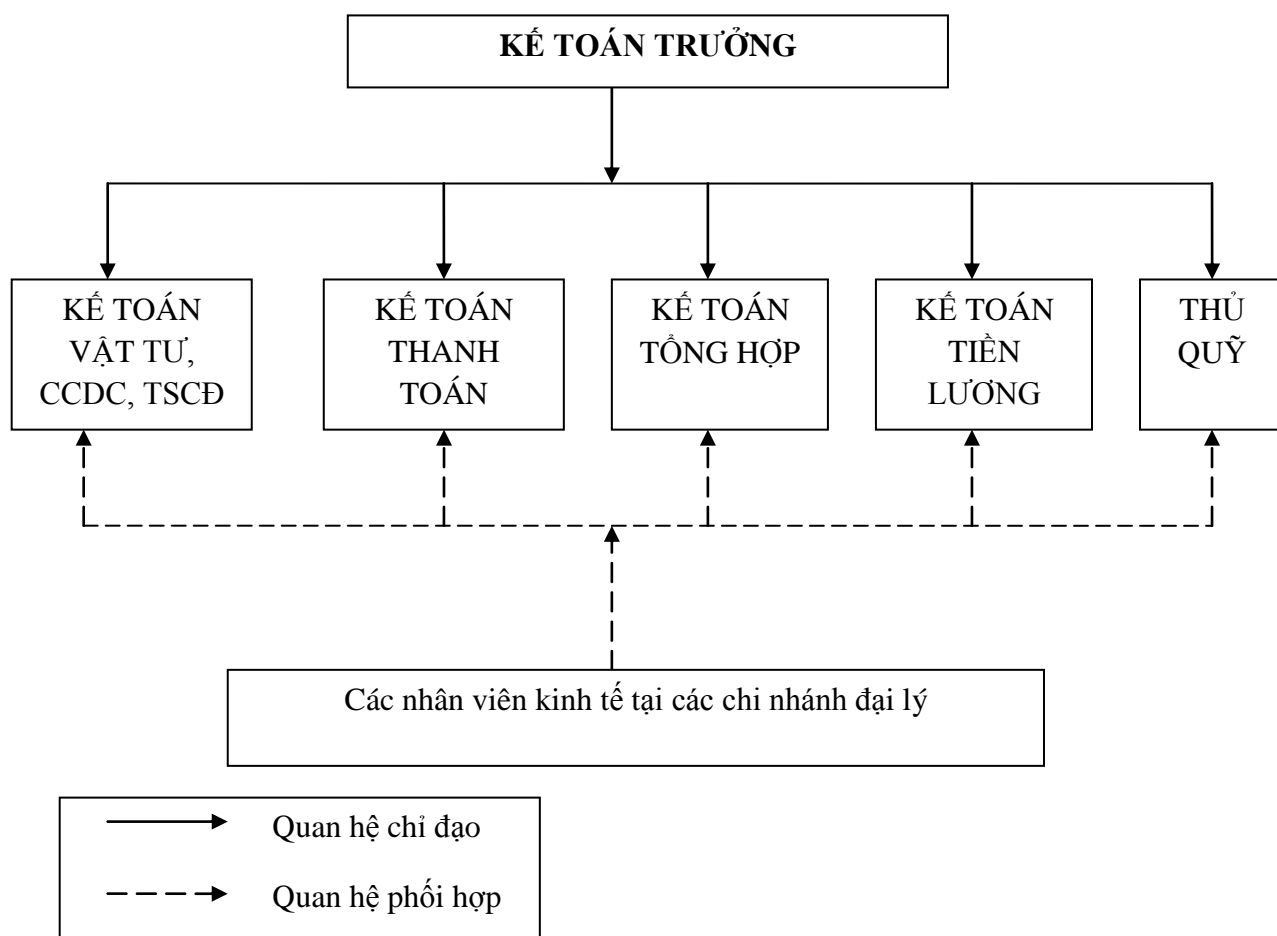
Chỉ dẫn: \longrightarrow Chỉ huy tuyến trong SXKD
 \longleftrightarrow Mọi quan hệ lãnh đạo và quản lý

- Hội đồng quản trị hoạt động theo luật DN và điều lệ công ty
- Ban giám đốc hoạt động điều hành theo nghị quyết Đại hội cổ đông

Sơ đồ 2.1 - Cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty

2.1.3. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán

Với chức năng đảm nhận việc lập kế hoạch và hạch toán kế toán, Phòng Kế Hoạch – Kế Toán được tổ chức theo mô hình tập trung. Kế toán trưởng quản lý và điều hành trực tiếp các kế toán viên, các nhân viên có trách nhiệm hạch toán chi tiết và báo cáo cho trưởng phòng.



Sơ đồ 2.2 - Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của công ty

2.1.4. Tổ chức công tác kế toán

- Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 48/2006/QĐ – BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC
- Hình thức ghi sổ: Chứng từ ghi sổ
- Niên độ kế toán: Từ ngày 1/1 đến 31/12 năm N

- Đơn vị tiền tệ sử dụng: Đồng Việt Nam (VND)
- Phương pháp tính thuế GTGT: áp dụng theo phương pháp khấu trừ
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Khấu hao theo đường thẳng.
- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Giá hàng xuất kho được tính theo phương pháp Bình quân gia quyền cả kỳ
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

2.2. Thực trạng tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải

Bán hàng là khâu cuối cùng trong khâu sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu cũng như lợi nhuận của công ty, quyết định sự thành bại của doanh nghiệp.

Các phương thức bán hàng mà công ty đang áp dụng:

- Phương thức bán hàng trực tiếp: Khách hàng có thể đến công ty mua hàng và thanh toán trực tiếp tại quầy bán hàng của công ty.
- Phương thức gửi đại lý: Công ty xuất hàng chuyển cho các chi nhánh đại lý của công ty, cuối tháng tập hợp doanh thu của các chi nhánh để tính doanh thu tổng hợp của công ty.

2.2.1 Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp

2.2.1.1 Chứng từ sử dụng

- Hợp đồng mua bán hàng hoá
- Hoá đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu, giấy báo có, ...
- Các chứng từ khác liên quan

2.2.1.2 Ví dụ minh họa

Ví dụ 1: (Bán hàng tại công ty)

Ngày 22 tháng 4 xuất bán 250 chai mắt Cốt Quần 0.30 bán cho Bà Viết (Cát Bà), đơn giá 28.000đ/ chai (chưa có VAT 10%), thu bằng tiền mặt.

❖ Nhân viên bán hàng lập hóa đơn GTGT số 0001281(Biểu 2.1). Căn cứ vào hóa đơn và các chứng từ khác có liên quan, kế toán vào Bảng kê bán hàng hóa, dịch vụ tại công ty (Biểu 2.2). Cuối tháng, vào Bảng tổng hợp doanh thu tháng 4 (Biểu 2.8).

Từ Bảng kê bán hàng hóa, dịch vụ tại công ty (Biểu 2.2), kế toán vào Chứng từ ghi sổ (Biểu 2.10). Từ Chứng từ ghi sổ vào Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ (Biểu 2.14) và Sổ cái tài khoản 511 (Biểu 2.15).

❖ Khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng, nhân viên bán hàng lập Phiếu xuất kho (Biểu 2.3) chuyển cho Thủ kho làm căn cứ xuất hàng giao cho khách. Căn cứ vào Phiếu xuất kho, kế toán vào Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa) (Biểu 2.4). Cuối tháng, kế toán vào Bảng tổng hợp giá vốn (Biểu 2.9)

Căn cứ vào Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa), kế toán vào Chứng từ ghi sổ (Biểu 2.11). Từ Chứng từ ghi sổ vào Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ (Biểu 2.14) và Sổ cái tài khoản 632 (Biểu 2.16).


➤ Mắt Cốt Quần 0.30 tồn đầu kỳ: số lượng 12.276 chai – trị giá 270.072.000đ

➤ Sản xuất trong kỳ: số lượng 23.502 chai – trị giá 481.266.000đ

Áp dụng phương pháp Bình quân gia quyền cả kỳ, kế toán tính đơn giá hàng xuất kho của mắt Cốt Quần 0.30:

$$\begin{aligned} \text{Đơn giá bình quân} \\ \text{của hàng hóa xuất} \\ \text{kho trong kỳ} \end{aligned} = \frac{270.072.000 + 481.266.000}{12.276 + 23.502} = 21.000\text{đ/ chai}$$

Biểu 2.1. Hóa đơn giá trị gia tăng số 0001281

 <p>CÁT HẢI CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI</p>	<p>HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG</p> <p>Liên 3: Nội bộ</p> <p>Ngày 22 tháng 04 năm 2013</p>	<p>Mẫu số: 01GTKT3/001</p> <p>Ký hiệu: AA/13P</p> <p>Số: 0001281</p>			
<p>Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI</p> <p>Mã số thuế: 0200432014</p> <p>Địa chỉ: Thị trấn Cát Hải, huyện Cát Hải, thành phố Hải Phòng</p> <p>Điện thoại: 031.3687458</p> <p>Tài khoản: 2103211000002 tại Ngân hàng NN & PTNT Cát Hải</p>					
<p>Họ tên người mua hàng: Bà Viêt</p> <p>Tên đơn vị:</p> <p>Mã số thuế:</p> <p>Địa chỉ: <i>Cát Bà</i></p> <p>Hình thức thanh toán: <i>TM</i> Số tài khoản:.....</p>					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
	Mắm Cốt Quắn 0.30	Chai	250	28.000	7.000.000
Cộng tiền hàng:					7.000.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		700.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					7.700.000
Số tiền viết bằng chữ: Bảy triệu bảy trăm nghìn đồng chẵn					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hoá đơn)					

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.2. Bảng kê bán hàng hóa, dịch vụ

CÔNG TY CP CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI

Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

BẢNG KÊ BÁN HÀNG HÓA, DỊCH VỤ

(Bán trực tiếp tại công ty)

Ngày 30 tháng 4 năm 2013

STT	Chứng từ			Tên người mua	Mã số thuế người mua	Thuế suất	Mặt hàng	Doanh số bán chưa có thuế	Thuế GTGT
	Ký hiệu hoá đơn	Số hoá đơn	Ngày, tháng						
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]
...
322	AA/13P	1280	22/4/13	Nguyễn Công Mai		10%	Mắm chai	5.403.100	540.310
323	AA/13P	1281	22/4/13	Bà Viêt – Cát Bà		10%	Mắm chai	7.000.000	700.000
324	AA/13P	1282	22/4/13	Bà Triều – Cát Bà		10%	Mắm chai	2.700.000	270.000
...
				TỔNG CỘNG				<u>818.589.888</u>	<u>81.858.989</u>

Ngày 30 tháng 4 năm 2013

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.3. Phiếu xuất kho

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ				Mẫu số: 02 – VT			
THỦY SẢN CÁT HẢI				(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ- BTC)			
<i>Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng</i>				Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU XUẤT KHO							
Ngày 22 tháng 04 năm 2013						Nợ: TK632	
Số: 323/04						Có: TK 155	
Họ và tên người nhận hàng: Bà Việt							
Địa chỉ (bộ phận): <i>Cát Bà</i>							
Lý do xuất kho: <i>Xuất kho theo hóa đơn GTGT số 001281</i>							
Xuất tại kho (ngăn lô): <i>Thành phẩm</i>				Địa điểm:.....			
STT	Tên, nhãn hiệu quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Mắm Cốt Quắn 0.30		Chai	250	250		
	Cộng			250	250		
- Tổng số tiền (viết bằng chữ): - Số chứng từ gốc kèm theo: <i>01 hóa đơn GTGT</i> <div style="text-align: right; margin-top: 20px;"><i>Ngày 22 tháng 04 năm 2013</i></div>							
Người lập phiếu	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc			
<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>			

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.4. Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa)

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI

Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

BẢNG KÊ XUẤT KHO BÁN THÀNH PHẨM (HÀNG HÓA)

Tháng 4 năm 2013

Địa điểm: *Kho công ty*

Chứng từ		Mắm cốt quần 0.30	Mắm vị huong 0.25	Cao đạm 0.65	...	Mắm mực 0.30	Mắm đặc biệt loại 0.30	...	Tổng xuất
Số	Ngày tháng								
PXK 01/04	1/4					60	15		75
...
PXK 323/04	22/4	250							250
PXK 324/04	22/4	20				70			90
...
Tổng xuất		<i>6.090</i>	-	<i>10.620</i>	...	<i>3.840</i>	<i>2.280</i>	...	<u>36.291</u>
Đơn giá		<i>21.000</i>	<i>11.000</i>	<i>18.500</i>	...	<i>21.000</i>	<i>18.000</i>	...	
Thành tiền		<i>127.890.000</i>	-	<i>196.470.000</i>	...	<i>80.640.000</i>	<i>41.040.000</i>	...	<u>647.961.000</u>

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

2.2.2. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý

2.2.2.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu, giấy báo có, ...
- Các chứng từ khác có liên quan

2.2.2.2. Ví dụ minh họa

Ví dụ 2: (Bán hàng tại các cửa hàng):

Ngày 22 tháng 4 năm 2013, Trung tâm Máy Chai bán mặ́m cho công ty TNHH MTV dịch vụ và du lịch biển đảo Hải Thành với trị giá 3.640.000đ (chưa có VAT 10%), thu bằng tiền mặt.

❖ Nhân viên bán hàng tại trung tâm lập hóa đơn GTGT số 0007251 (Biểu 2.5). Căn cứ vào hóa đơn, kế toán vào Bảng kê bán hàng tháng 4 tại trung tâm (Biểu 2.6).

Cuối tháng, Trung tâm Máy Chai chuyển Bảng kê bán hàng tháng 4 về công ty, kế toán tại công ty căn cứ vào Bảng kê bán hàng tháng 4 sẽ tổng hợp vào Bảng tổng hợp doanh thu tháng 4 (Biểu 2.8).

Từ các Bảng kê bán hàng của các chi nhánh đại lý gửi về, kế toán vào Chứng từ ghi sổ (Biểu 2.10). Từ Chứng từ ghi sổ vào Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ (Biểu 2.14) và Sổ cái tài khoản 511 (Biểu 2.15).

❖ Khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng, nhân viên bán hàng lập hóa đơn GTGT. Căn cứ vào hóa đơn GTGT, nhân viên kinh tế tại trung tâm tổng hợp vào Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa) (Biểu 2.7) cuối tháng gửi về công ty.

Kế toán công ty căn cứ vào Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa) của các đơn vị gửi về lập Bảng tổng hợp giá vốn (Biểu 2.9).

Từ các Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa), kế toán vào Chứng từ ghi sổ (Biểu 2.11). Từ Chứng từ ghi sổ vào Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ (Biểu 2.14) và Sổ cái tài khoản 632 (Biểu 2.16).


Đơn giá xuất kho Mắm mục 0.30 tháng 4 được tính như sau:

- Mắm mục 0.30 tồn đầu kỳ: số lượng 6.156 chai – trị giá 135.432.000đ
- Sản xuất trong kỳ: số lượng 17.368 chai – trị giá 358.572.000

Áp dụng phương pháp Bình quân gia quyền cả kỳ, kế toán tính đơn giá hàng xuất kho của mắm Mục 0.30:

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân} \\ \text{của hàng hóa xuất} \\ \text{kho trong kỳ} \end{array} = \frac{135.432.000 + 358.572.000}{6.156 + 17.368} = 21.000\text{đ/ chai}$$

Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng số 0007251

 <p>CÁT HẢI CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI</p>	<p>HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG</p> <p>Liên 3: Nội bộ</p> <p>Ngày 22 tháng 04 năm 2013</p>		<p>Mẫu số: 01GTKT3/001</p> <p>Ký hiệu: AA/13P</p> <p>Số: 0007251</p>		
	<p>Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI</p> <p>Mã số thuế: 0200432014</p> <p>Địa chỉ: Thị trấn Cát Hải, huyện Cát Hải, thành phố Hải Phòng</p> <p>Điện thoại: 031.3687458</p> <p>Tài khoản: 2103211000002 tại Ngân hàng NN & PTNT Cát Hải</p>				
<p>Họ tên người mua hàng: <i>Phạm Văn Thành</i></p> <p>Tên đơn vị: Công ty TNHH MTV dịch vụ và du lịch biển đảo Hải Thành</p> <p>Mã số thuế:</p> <p>Địa chỉ: <i>27c Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP</i></p> <p>Hình thức thanh toán: <i>TM Số tài khoản:.....</i></p>					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
	Mắm mực 0.30	Chai	130	28.000	3.640.000
Cộng tiền hàng:					3.640.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		364.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					4.004.000
Số tiền viết bằng chữ: Bốn triệu không trăm lẻ bốn nghìn đồng chẵn					
Người mua hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Người bán hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>	
<i>(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hoá đơn)</i>					

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.6. Bảng kê bán hàng của Trung tâm Máy Chai

TRUNG TÂM TIÊU THỤ MÁY CHAI

Số 7 – Đường Ngô Quyền – Hải Phòng

BẢNG KÊ BÁN HÀNG CỦA TRUNG TÂM MÁY CHAI

Tháng 4 năm 2013

Ngày	Số hóa đơn	Tên và địa chỉ khách hàng	MẮM CHAI							Tiền mặt	Chuyển khoản	Tổng cộng
			Ông sao 0,75l	Ông sao 0,38l	Cao đạ 0,50	Cao đạ 0,65	Đặ biệt 0,30	Mắ mục 0,30	...			
...
22	7251	Cty TNHH MTV DV & du lịch biển đảo Hải Thành							130	4.004.000		4.004.000
22	7252	Bà Tuyết Lan – Đông Sơn - TN			90					2.475.000		2.475.000
...
29	7284	Ông Đức Bình – TB						15		330.000		330.000
29	7285	Bà Dung – An Dương				30			30	1.650.000		1.650.000
...
<u>Tổng cộng</u>			52	-	2.243	94.975	236	4.320	...			<u>3.953.545.350</u>
...

Người lập
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.7. Bảng kê xuất kho bán thành phẩm (hàng hóa)

TRUNG TÂM TIÊU THỤ MÁY CHAI

Số 7 – Đường Ngô Quyền – Hải Phòng

BẢNG KÊ XUẤT KHO BÁN THÀNH PHẨM (HÀNG HÓA)

Tháng 4 năm 2013

Địa điểm: *Trung tâm tiêu thụ Máy Chai*

Chứng từ		Mắm cốt quần 0.30	Mắm vị hương 0.25	Cao đạm 0.65	...	Mắm mực 0.30	Mắm đặc biệt loại 0.30	...	Tổng xuất
Số	Ngày tháng								
HĐ GTGT 6543	1/4			120			30		150
...
HĐ GTGT 7251	22/4					130			130
HĐ GTGT 7252	22/4	30		60					90
...
Tổng xuất		5.230	-	94.975	...	4.320	236	...	<u>148.230</u>
Đơn giá		21.000	11.000	18.500	...	21.000	18.000	...	
Thành tiền		109.830.000	-	1.757.037.500	...	90.720.000	4.248.000	...	<u>2.856.143.200</u>

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

2.2.3. *Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu*

Trong tháng 4/ 2013 công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải không có các khoản giảm trừ doanh thu do:

- Công ty không phát sinh khoản chiết khấu thương mại ngoài hóa đơn.
- Sản phẩm của công ty không thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.
- Sản phẩm của công ty chỉ tiêu thụ trong nước nên không chịu thuế xuất khẩu.
- Công ty không phát sinh các nghiệp vụ liên quan đến giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

2.2.4. *Kế toán tổng hợp và xác định kết quả bán hàng*

- ❖ Từ các chứng từ và Bảng tổng hợp chứng từ gốc, cuối tháng :
 - Kế toán tập hợp Doanh thu bán hàng qua Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng
 - Kế toán tập hợp Giá vốn hàng bán qua Bảng tổng hợp giá vốn
- ❖ Cũng từ các chứng từ và Bảng tổng hợp chứng từ gốc, kế toán vào Chứng từ ghi sổ. Từ Chứng từ ghi sổ vào Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và Sổ cái tài khoản 511 và Sổ cái tài khoản 632

Thông qua số liệu tập hợp được ta có kết quả bán hàng trong tháng 4/2013 như sau:

- ❖ Bán hàng theo phương thức trực tiếp:

Doanh thu thuần	=	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	-	Các khoản giảm trừ doanh thu
	=	818.589.888	-	0
	=	818.589.888		
Lợi nhuận gộp	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn hàng bán
	=	818.589.888	-	647.961.000
	=	170.628.888		

❖ Bán hàng theo phương thức gửi đại lý:

Doanh thu thuần	=	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	-	Các khoản giảm trừ doanh thu
	=	7.680.118.241	-	0
	=	7.680.118.241		

Lợi nhuận gộp	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn hàng bán
	=	7.680.118.241	-	5.853.805.500
	=	1.826.312.741		

❖ Xác định kết quả hoạt động bán hàng tháng 4/2013:

Lợi nhuận gộp	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn hàng bán
	=	8.498.708.129	-	6.501.766.500
	=	1.996.941.629		

Kết quả hoạt động bán hàng	=	Lợi nhuận gộp	-	Chi phí bán hàng
	=	1.996.941.629	-	582.817.523
	=	1.414.124.106		

Biểu 2.8. Bảng tổng hợp doanh thu

Đơn vị: Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải

Địa chỉ: Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 4 năm 2013

TT	TÊN KH	DOANH THU			TK 111, 112			TK 131		
		CHƯA THUẾ	THUẾ	CÓ THUẾ	CHƯA THUẾ	THUẾ	CÓ THUẾ	CHƯA THUẾ	THUẾ	CÓ THUẾ
MẮM CHAI										
1	Bán tại công ty	794.791.650	79.479.165	874.270.815	794.791.650	79.479.165	874.270.815			
...
4	TT Máy Chai	3.594.132.136	359.413.214	3.953.545.350				3.594.132.136	359.413.214	3.953.545.350
...
7	CH An Đồng	481.673.571	48.167.357	529.840.928				481.673.571	48.167.357	529.840.928
CỘNG		7.594.919.772	759.491.977	8.354.411.749	794.791.650	79.479.165	874.270.815	6.800.128.122	680.012.812	7.480.140.934
...	
TỔNG CỘNG		<u>8.498.708.129</u>	<u>849.870.813</u>	<u>9.348.578.942</u>	<u>818.589.888</u>	<u>81.858.989</u>	<u>900.448.877</u>	<u>7.680.118.241</u>	<u>768.011.824</u>	<u>8.448.130.065</u>

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.9. Bảng tổng hợp giá vốn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI

Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN

Tháng 4 năm 2013

TÊN SẢN PHẨM	ĐƠN GIÁ	632 - 155		632 - 157		TIÊU THỤ TRONG KỲ	
		Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền
I. Mắm chai các loại		32.625	624.273.000	303.875	5.606.974.000	336.500	6.231.247.000
Mắm cốt quẩn 0.30	21.000	6.090	127.890.000	16.063	337.323.000	22.153	465.213.000
Mắm vị hương 0.25	11.000	-	-	40	440.000	40	440.000
Cao đạm 0.65	18.500	10.620	196.470.000	194.115	3.591.127.500	204.735	3.787.597.500
Cao đạm 0.50	16.500	4.740	78.210.000	10.119	166.963.500	14.859	245.173.500
Mắm cốt nhâm 0.70	13.000	1.760	22.880.000	11.244	146.172.000	13.004	169.052.000
Cốt nhâm can 2 lít	24.000	672	16.128.000	9.679	232.296.000	10.351	248.424.000
Mắm A1 can 5 lít	95.000	231	21.945.000	1.363	129.485.000	1.594	151.430.000
Mắm A1 can 2 lít	40.000	252	10.080.000	1.630	65.200.000	1.882	75.280.000
Mắm hạng 1 A	8.000	180	1.440.000	7.389	59.112.000	7.569	60.552.000
Mắm hạng 1 B	2.800	-	-	-	-	-	-
Mắm mực 0.30	21.000	3.840	80.640.000	12.074	253.554.000	15.914	334.194.000

Mắm đặc biệt loại 0.30	18.000	2.280	41.040.000	753	13.554.000	3.033	54.594.000
Mắm hạng 1 B sắt	3.000	450	1.350.000	9.749	29.247.000	10.199	30.597.000
Mắm Thượng hạng sắt	10.000	400	4.000.000	1.936	19.360.000	2.336	23.360.000
Mắm lâu năm	15.000	-	-	-	-	-	-
Hạng 1 can 2 lít	20.000	1.110	22.200.000	27.503	550.060.000	28.613	572.260.000
Mắm Ông sao 75 (To)	60.000	-	-	218	13.080.000	218	13.080.000
Mắm Ông sao 38 (Bé)	25.000	-	-	-	-	-	-
II. Mắm nước các loại		360	3.420.000	26.860	213.432.500	27.220	216.852.500
Hạng 1	9.500	360	3.420.000	14.935	141.882.500	15.295	145.302.500
Hạng 2	6.000	-	-	11.925	71.550.000	11.925	71.550.000
Mắm chắt A 1	16.000	-	-	-	-	-	-
Mắm chắt A 2	11.000	-	-	-	-	-	-
III. Mắm tôm các loại		1.806	18.018.000	3.324	29.844.000	5.130	47.862.000
Mắm tôm lỏng 0.30	3.000	756	2.268.000	1.668	5.004.000	2.424	7.272.000
Mắm tôm đặc 0.40	15.000	1.050	15.750.000	1.656	24.840.000	2.706	40.590.000
IV. Bột canh các loại	1.500	1.500	2.250.000	2.370	3.555.000	3.870	5.805.000
Tổng cộng		<u>36.291</u>	<u>647.961.000</u>	<u>336.429</u>	<u>5.853.805.500</u>	<u>372.720</u>	<u>6.501.766.500</u>

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.10. Chứng từ ghi sổ số 46/04

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI

Mẫu số S02a – DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ**Số: 46/04**

Ngày 30 tháng 4 năm 2013

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Doanh thu bán hàng tại công ty	111	511	818.589.888	
Thuế GTGT đầu ra	111	3331	81.858.989	
Tiêu thụ sản phẩm qua công nợ	131	511	7.680.118.241	
Thuế GTGT đầu ra	131	3331	768.011.824	
Cộng			<u>9.348.578.942</u>	

Ngày 30 tháng 04 năm 2013

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI VÀO SỔ

NGƯỜI LẬP CHỨNG TỪ

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.11. Chứng từ ghi sổ số 49/04

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI

Mẫu số S02a – DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ**Số: 49/04**

Ngày 30 tháng 4 năm 2013

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Giá vốn hàng bán tại kho	632	155	647.961.000	
Giá vốn hàng gửi bán	632	157	5.853.805.500	
Cộng			<u>6.501.766.500</u>	

Ngày 30 tháng 04 năm 2013

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI VÀO SỔ

NGƯỜI LẬP CHỨNG TỪ

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.12. Chứng từ ghi sổ số 51/04

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI

Mẫu số S02a – DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 51/04

Ngày 30 tháng 4 năm 2013

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển doanh thu bán hàng	511	911	8.498.708.129	
Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính	515	911	4.610.544	
Kết chuyển thu nhập khác	711	911	1.131.050	
Cộng			<u>8.504.449.723</u>	

Ngày 30 tháng 04 năm 2013

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI VÀO SỔ

NGƯỜI LẬP CHỨNG TỪ

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.13. Chứng từ ghi sổ số 52/04

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI

Mẫu số S02a – DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 52/04

Ngày 30 tháng 4 năm 2013

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	6.501.766.500	
Kết chuyển chi phí tài chính	911	635	414.694.172	
Kết chuyển chi phí bán hàng	911	641	582.817.523	
Kết chuyển chi phí quản lý	911	642	504.230.250	
Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911	821	25.047.064	
Kết chuyển lợi nhuận chưa phân phối	911	421	475.894.214	
Cộng			<u>8.504.449.723</u>	

Ngày 30 tháng 04 năm 2013

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI VÀO SỔ

NGƯỜI LẬP CHỨNG TỪ

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.14. Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI

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

SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Tháng 4 năm 2013

Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng	
01/04	30/4	8.436.117.430
02/04	30/4	8.264.132.740
03/04	30/4	5.431.650.000
...
46/04	30/4	9.348.578.942
...
49/04	30/4	6.501.766.500
50/04	30/4	25.047.064
51/04	30/4	8.504.449.723
52/04	30/4	8.504.449.723
Cộng tháng		<u>69.732.998.708</u>

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.15. Sổ cái TK 511

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI**
Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

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

SỔ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ)

Tháng 4 năm 2013

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
Số hiệu TK: 511

Đơn vị tính: *đồng*

NT ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	
1	2	3	4	6	7	8	9
			<i>Số dư đầu tháng</i>				
			<i>Số phát sinh trong tháng</i>				
30/04	46/04	30/04	Doanh thu hàng bán tại công ty	111		818.589.888	
30/04	46/04	30/04	Tiêu thụ sản phẩm qua công nợ	131		7.680.118.241	
30/04	51/04	30/04	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	8.498.708.129		
			<i>Cộng số phát sinh trong tháng</i>		<u>8.498.708.129</u>	<u>8.498.708.129</u>	
			<i>Số dư cuối tháng</i>				

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

Ngày mở sổ: 01/04/2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 04 năm 2013.

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.16. Sổ cái TK 632

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI**
Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

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

SỔ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 4 năm 2013

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán
Số hiệu TK: 632

Đơn vị tính: *đồng*

NT ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày tháng			Nợ	Có	
1	2	3	4	6	7	8	9
			<i>Số dư đầu tháng</i>				
			<i>Số phát sinh trong tháng</i>				
30/4	49/04	30/4	Giá vốn hàng bán tại kho	155	647.961.000		
30/4	49/04	30/4	Giá vốn sản phẩm xác định tiêu thụ	157	5.853.805.500		
30/4	52/04	30/4	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		6.501.766.500	
			<i>Cộng số phát sinh trong tháng</i>		<u>6.501.766.500</u>	<u>6.501.766.500</u>	
			<i>Số dư cuối tháng</i>				

Sổ này có trang. đánh số từ trang số 01 đến trang
Ngày mở sổ: 01/04/2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 04 năm 2013.
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

Biểu 2.17. Sổ cái TK 6421

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ
THỦY SẢN CÁT HẢI**
Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

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

SỔ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)
Tháng 4 năm 2013
Tên tài khoản: Chi phí bán hàng
Số hiệu TK: 6421

Đơn vị tính: *đồng*

NT ghi số	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày tháng			Nợ	Có	
1	2	3	4	6	7	8	9
			<i>Số dư đầu tháng</i>				
			<i>Số phát sinh trong tháng</i>				
30/4	07/04	30/4	Khấu hao TSCĐ	214	21.000.000		
30/4	02/04	30/4	Chi phí bán hàng bằng tiền mặt	111	298.360.251		
...
30/4	52/04	30/4	Kết chuyển chi phí bán hàng	911		582.817.523	
			<i>Cộng số phát sinh trong tháng</i>		<u>582.817.523</u>	<u>582.817.523</u>	
			<i>Số dư cuối tháng</i>				

Ngày mở sổ: 01/04/2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 04 năm 2013.
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn trích : Phòng kế toán Công ty CP chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải) [3]

CHƯƠNG 3.

CÁC GIẢI PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN DỊCH VỤ THỦY SẢN CÁT HẢI

3.1. Đánh giá chung về phương pháp kê toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

Qua hơn 50 năm hình thành và phát triển, công ty cũng gặp rất nhiều khó khăn, song với chiến lược sản xuất kinh doanh nhạy bén và đúng đắn, sự nỗ lực của Ban lãnh đạo công ty cùng với cán bộ công nhân viên, công ty đã có tốc độ tăng trưởng nhanh chóng. Công ty từ khi chuyển sang công ty cổ phần đã gặp không ít khó khăn, nhiều lúc tưởng chừng như khó có thể vượt qua được nhưng với sự duy trì nhạy bén của bộ máy lãnh đạo cùng với sự đoàn kết nhất trí cao của cán bộ công nhân viên Công ty đã dần dần khẳng định được vị thế của mình trên thị trường. Sản phẩm nước mắm Cát Hải với hương vị riêng biệt đã ngày càng trở nên quen thuộc và được người tiêu dùng tin cậy, xứng đáng với danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao.

Công tác quản lý nói chung và công tác kế toán nói riêng đã và đang không ngừng được củng cố và hoàn thiện, thực sự trở thành công cụ đắc lực trong quản lý kinh tế và hạch toán kinh doanh của Công ty, góp phần không nhỏ vào việc khẳng định tên tuổi của Công ty trên thị trường.

Trong thời gian thực tập tại Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải, được sự giúp đỡ nhiệt tình của ban lãnh đạo và các phòng ban, đặc biệt là phòng kế hoạch – kế toán đã tạo điều kiện cho em từng bước tiếp cận với thực tế công tác kế toán tại doanh nghiệp. Với kiến thức được học trong nhà trường kết hợp với việc liên hệ và tìm hiểu thực tế công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng tại Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải có những ưu điểm và những hạn chế sau:

3.1.1. Ưu điểm

3.1.1.1. Về tổ chức bộ máy kế toán

Để phù hợp với đặc điểm tổ chức và quy mô sản xuất kinh doanh của Công ty, bộ máy kế toán được tổ chức theo mô hình tập trung, toàn bộ công việc kế toán được tập trung tại phòng Kế hoạch - kế toán. Việc vận dụng hình thức này có ưu điểm là đảm bảo sự lãnh đạo tập trung, đảm bảo chức năng cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức thống nhất từ kế toán trưởng xuống các nhân viên kế toán. Phòng kế toán có quy chế làm việc rõ ràng, mỗi kế toán viên đều có chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn riêng. Thêm vào đó đội ngũ nhân viên phòng kế toán là những người có năng lực, có chuyên môn nghiệp vụ, có kiến thức thực tế và tinh thần trách nhiệm cao. Mỗi kế toán viên phụ trách một số phần hành khác nhau nên tạo điều kiện đi sâu vào công việc được giao, có điều kiện phát huy hết khả năng. Cũng vì vậy mà yêu cầu các nhân viên kế toán phải có sự kết hợp chặt chẽ, nhuần nhuyễn, linh hoạt tạo một môi trường làm việc đoàn kết và hiệu quả. Do vậy phòng kế toán đã làm tốt những nhiệm vụ được giao và làm tham mưu đắc lực cho ban giám đốc về công tác điều hành quản lý.

Công ty chú trọng đến vấn đề nâng cao công tác kế toán, thường xuyên tạo điều kiện cử cán bộ đi học các lớp bồi dưỡng, nâng cao nghiệp vụ kế toán.

3.1.1.2. Về hình thức kế toán áp dụng.

Hệ thống chứng từ, tài khoản kế toán tại công ty đang áp dụng theo đúng chế độ kế toán hiện hành. Hệ thống chứng từ được lập, kiểm tra, luân chuyển phù hợp với các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Đồng thời phản ánh đầy đủ, kịp thời, chính xác, đảm bảo nhanh chóng phản ánh tình hình biến động của công ty. Hình thức kế toán công ty áp dụng là hình thức Chứng từ ghi sổ. Đây là hình thức đơn giản phù hợp với quy mô, đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý của

doanh nghiệp. Hệ thống sổ sách báo cáo của công ty cũng khá linh hoạt và đầy đủ phù hợp với chế độ quy định của nhà nước.

3.1.1.3. Về chứng từ, sổ sách kế toán sử dụng.

Hệ thống chứng từ kế toán sử dụng trong hạch toán phù hợp với yêu cầu kinh tế, pháp lý của nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Bên cạnh những mẫu sổ kế toán được quy định, kế toán còn sáng tạo, tìm tòi, lập ra những sổ kế toán mới phù hợp với đặc điểm kinh doanh, tình hình thực tế, yêu cầu quản lý của công ty nhưng vẫn tuân thủ theo đúng quy định, phản ánh đúng, chính xác, minh bạch nội dung nghiệp vụ kinh tế, tăng hiệu quả giám sát, quản lý, đối chiếu.

3.1.1.4. Về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Trong kỳ, khi phát sinh các nghiệp vụ bán hàng, ghi nhận doanh thu đều được kế toán phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời, đảm bảo nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận doanh thu, cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho ban quản lý công ty.

Công ty tiến hành tổng hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo từng tháng, điều này đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời về hiệu quả kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho việc ra quyết định về kinh doanh, xử lý các sự cố nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng lợi nhuận.

Hiện công ty áp dụng hai phương thức bán hàng là bán trực tiếp và gửi đại lý, phù hợp với quy mô của công ty. Ngoài ra, để đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ, khuyến khích tiêu thụ sản phẩm ở các đại lý, năm 2014 đã ra Quy chế thực hiện chiết khấu đối với khách hàng tiêu thụ sản phẩm.

QUY CHẾ THỰC HIỆN CHIẾT KHẤU ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG TIÊU THỤ SẢN PHẨM

“Nước mắm Cát Hải năm 2014”

Cát Hải, Ngày 31 tháng 03 năm 2014

- Thực hiện nghị quyết HĐQT công ty ngày 31 tháng 3 năm 2014 quy định về việc tăng cường các biện pháp quản lý trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đẩy mạnh công tác hoạt động tiêu thụ sản phẩm, phát triển thị trường – khuyến khích các đại lý bán sản phẩm “Nước mắm Cát Hải”
- Nay Hội đồng quản trị công ty xây dựng quy chế tiêu thụ sản phẩm năm 2014 với những nội dung sau :

NỘI DUNG CỦA QUY CHẾ

1. Mức doanh thu thực hiện chiết khấu :

STT	Mức doanh thu trước thuế	% chiết khấu
1	Từ 100 triệu đồng đến dưới 150 triệu đồng	1%
2	Từ 150 triệu đồng đến dưới 300 triệu đồng	1,5%
3	Từ 300 triệu đồng đến dưới 500 triệu đồng	2%
4	Từ 500 triệu đồng đến dưới 800 triệu đồng	2,5%
5	Từ 800 triệu đồng đến dưới 1 tỷ đồng	3%
6	Từ 1 tỷ đồng đến dưới 1,5 tỷ đồng	3,5%
7	Từ 1,5 tỷ đồng đến dưới 2 tỷ đồng	4%
8	Từ 2 tỷ đồng đến dưới 2,5 tỷ đồng	4,5%
9	Từ 2,5 tỷ đồng đến dưới 3 tỷ đồng	5%
10	Từ 3 tỷ đồng đến dưới 4 tỷ đồng	5,5%
11	Từ 4 tỷ đồng trở lên	6%

2. Điều kiện để ký hợp đồng với công ty

- Là các đại lý, cửa hàng đạt mức doanh thu năm 2013 từ 100 triệu trở lên
- Không vi phạm các điều khoản hợp đồng trong năm 2013

3. Điều kiện để hưởng chiết khấu

- Có hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với công ty
- Mức chiết khấu: dựa vào doanh thu trước thuế trước chiết khấu của năm 2013 để tính chiết khấu cho năm 2014
- Chiết khấu trực tiếp vào hóa đơn mua hàng năm 2014
- Đối với các siêu thị được áp dụng mức chiết khấu 5% trước thuế

4. Đối với các đại lý cửa hàng mới thực hiện ký hợp đồng trong năm 2014

- Được chiết khấu trực tiếp 1% vào hóa đơn mua hàng
- Được đầu tư biển quảng cáo của công ty không quá 1.000.000đ/ đại lý, cửa hàng (maket quảng cáo theo mẫu chuẩn của công ty)

*** Một số quy định chung**

1. Tất cả các đại lý, cửa hàng được thực hiện mức chiết khấu của công ty phải thực hiện giá bán sản phẩm theo giá thống nhất trên phạm vi toàn quốc với mức tăng của từng loại sản phẩm khoảng 5% (năm phần trăm) so với giá bán buôn của công ty
 2. Hết năm tổng hợp doanh thu thực hiện của khách hàng và căn cứ vào doanh số đó để áp dụng tỷ lệ % chiết khấu cho năm tiếp theo liền kề
 3. Công ty thông báo giá bán sản phẩm thống nhất của các đại lý qua mạng thông tin Internet, hoặc hệ thống truyền thông khác
 4. Công ty phát hành và cung cấp cho đại lý, cửa hàng bảng giá bán các sản phẩm theo quy định
- Quy chế tiêu thụ được thực hiện kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2014
 - Tất cả các quy chế trước đây trái với quy chế quy định này đều bị bãi bỏ

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

3.1.2. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, trong quá trình tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải còn tồn tại những hạn chế nhất định.

3.1.2.1. Về hệ thống sổ sách sử dụng

- Công ty kinh doanh nhiều mặt hàng đa dạng nhưng lại không mở sổ chi tiết bán hàng cho từng mặt hàng làm cho việc xác định lợi nhuận của từng mặt hàng rất khó khăn, ảnh hưởng đến việc ra quyết định quản trị của ban lãnh đạo.

- Hiện nay khoản chi phí bán hàng trong doanh nghiệp vẫn chỉ được phản ánh một cách tổng quát, chưa đi vào chi tiết, chưa phục vụ tốt cho công tác quản trị và ra quyết định trong công ty.

3.1.2.2. Về việc luân chuyển chứng từ

Việc luân chuyển chứng từ giữa phòng kinh doanh, phòng kế toán và thủ kho diễn ra thường xuyên, tuy nhiên, giữa các bộ phận, phòng ban này đều không có biên bản giao nhận, dễ xảy ra tình trạng mất mát chứng từ. Khi xảy ra mất mát chứng từ lại không biết quy trách nhiệm cho ai để xử lý, làm cho cán bộ công nhân viên thiếu trách nhiệm, buông lỏng việc quản lý chứng từ.

3.1.2.3. Về công tác kế toán quản trị

Hầu hết công tác kế toán tại công ty chỉ dừng lại ở góc độ kế toán tài chính mà chưa chú trọng đến công tác kế toán quản trị. Do đó, việc lập và phân tích các số liệu kế toán về doanh thu, chi phí,... chưa được quan tâm thực hiện. Điều này làm giảm chức năng tham mưu cho các nhà quản trị để có thể đưa ra được các quyết định đúng đắn, giúp doanh nghiệp tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

3.1.3. Về việc quảng bá sản phẩm

Hiện công ty mới chỉ phân phối sản phẩm đến một số tỉnh thành thuộc khu vực miền Bắc qua hệ thống các cửa hàng đại lý. Công ty chưa tận dụng các phương tiện thông tin đại chúng để đưa thông tin sản phẩm đến với người tiêu dùng. Công ty nên có các biện pháp thúc đẩy bán hàng, và mở rộng thị trường hơn nữa.

3.2. Một số kiến nghị nhằm tăng hiệu quả bán hàng và hạch toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải.

❖ Kiến nghị 1 : Về việc hoàn thiện hệ thống sổ sách

- Về việc mở sổ chi tiết bán hàng

Công ty nên mở “**Sổ chi tiết bán hàng**” mẫu số **S17 –DNN** theo QĐ 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính.

Công ty kinh doanh nhiều mặt hàng đa dạng, trong đó mỗi mặt hàng có mức chi phí sản xuất, doanh thu và sản lượng tiêu thụ khác nhau nhưng hiện tại công ty vẫn chưa theo dõi riêng việc sản xuất và tiêu thụ này cho từng sản phẩm, điều đó cũng gây khó khăn, ảnh hưởng đến quyết định quản trị của ban lãnh đạo công ty. Việc sử dụng “Sổ chi tiết bán hàng” giúp cho kế toán nắm được doanh thu tiêu thụ cũng như lợi nhuận gộp đối với từng mặt hàng. Từ đó các nhà quản trị có thể xác định việc sản xuất kinh doanh nên chú trọng vào mặt hàng nào hoặc đưa ra các biện pháp nhằm thúc đẩy tiêu thụ các mặt hàng tiềm năng, cho lợi nhuận cao.

Bên cạnh đó cũng nên lập “Bảng tổng hợp kết quả hoạt động kinh doanh” để tổng hợp, đưa ra cái nhìn tổng quan về hoạt động bán hàng của từng sản phẩm trong công ty.

Nên phân bổ chi phí bán hàng theo tỷ lệ lãi gộp để xác định chính xác kết quả hoạt động bán hàng mà sản phẩm đó mang lại.

Ví dụ minh họa:

Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 0001281, kế toán tiến hành vào Sổ chi tiết bán hàng cho mãm Cốt Quần 0.30.

Biểu 3.1. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải
Địa chỉ: Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

Mẫu số S17 – DNN
 (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
 ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư): **Mắm Cốt Quắn 0.30**
 Tháng 4 Năm 2013
 Quyền số:...

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (5211, 5212, 5213)
...
21/4	1275	21/4	Bán cho ông Phúc (CH)	111	30	28.000	840.000		
22/4	1281	22/4	Bà Việt – Cát Bà	111	250	28.000	7.000.000		
22/4	1282	23/4	Bán cho Bà Triều (CB)	111	20	28.000	560.000		
...
			Cộng phát sinh		22.153	28.000	620.284.000		
			- Doanh thu thuần				620.284.000		
			- Giá vốn hàng bán			21.000	465.213.000		
			- Lãi gộp				155.071.000		

- Sổ này có ... trang, đánh từ trang 01 đến trang ...
- Ngày mở sổ:...

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Biểu 3.2. Bảng tổng hợp kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị: Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải

Địa chỉ: Thị trấn Cát Hải – Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tháng 4 Năm 2013

Tên sản phẩm	Số lượng tiêu thụ	Doanh thu		Giá vốn		Lãi gộp	Tỷ lệ so với tổng lãi gộp	Phân bổ chi phí bán hàng	Kết quả bán hàng
		Đơn giá	Thành tiền	Đơn giá	Thành tiền				
Mắm Cốt quân 0.30	22.153	28.000	620.284.000	21.000	465.213.000	155.071.000	7,76%	45.226.640	109.844.360
Mắm vị hương 0.25	40	17.000	680.000	11.000	440.000	240.000	0,012%	69.938	170.062
Cao đạm 0.65	204.735	25.000	5.118.375.000	18.500	3.787.597.500	1.330.777.500	66,64%	388.389.597	942.387.903
...
Mắm mực 0.30	15.914	28.000	445.592.000	21.000	334.194.000	111.398.000	5,58%	32.521.218	78.876.782
...
Tổng cộng	372.720		8.498.708.129		6.501.766.500	1.996.941.629	100%	582.817.523	<u>1.414.124.106</u>

- Số này có ... trang, đánh từ trang 01 đến trang ...
- Ngày mở sổ:...

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

❖ **Kiến nghị 2** : Về việc luân chuyển chứng từ

Công ty nên lập sổ giao nhận chứng từ khi luân chuyển chứng từ giữa các phòng ban, bộ phận. Mỗi khi luân chuyển chứng từ thì các bên giao và nhận chứng từ đều phải ký vào sổ. Nếu xảy ra mất mát chứng từ cũng dễ quy trách nhiệm cho đúng người, đúng bộ phận để có biện pháp xử lý. Việc làm này giúp quản lý chặt chẽ các chứng từ của công ty, hơn nữa cũng nâng cao tinh thần trách nhiệm cho cán bộ công nhân viên đối với việc quản lý chứng từ nói riêng và công việc nói chung.

Biểu 3.2. Sổ giao nhận chứng từ

SỔ GIAO NHẬN CHỨNG TỪ

Năm.....

STT	Chứng từ		Nội dung trên chứng từ	Số tiền trên chứng từ	Ký tên	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Người giao	Người nhận

❖ **Kiến nghị 3** : Về công tác kế toán quản trị

Kế toán quản trị là việc thu thập, xử lý, phân tích và cung cấp thông tin kinh tế, tài chính theo yêu cầu quản trị và quyết định kinh tế, tài chính trong nội bộ đơn vị kế toán.

Công tác kế toán tài chính có nhiệm vụ chính là hạch toán, cung cấp thông tin có liên quan và đưa ra kết quả kinh doanh cuối cùng cho ban lãnh đạo và những đối tượng liên quan. Bên cạnh đó, kế toán quản trị có thể dự đoán trước được tình hình sản xuất dựa vào thông tin qua các năm trước, đựa ra

những ý kiến để góp phần nâng cao kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Kế toán quản trị trực tiếp cung cấp thông tin cho các nhà quản lý bên trong tổ chức kinh tế - người có trách nhiệm điều hành và kiểm soát mọi hoạt động của tổ chức đó, đồng thời việc đưa ra quyết định của họ tác động đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Như vậy, kế toán quản trị là một bộ phận đóng vai trò vô cùng quan trọng trong hệ thống kế toán.

Cả kế toán tài chính và kế toán quản trị đều giúp quản lý doanh nghiệp. Kế toán tài chính quản lý trên toàn công ty, kế toán quản trị quản lý trên từng bộ phận cho tới người cuối cùng có trách nhiệm với các chi phí. Như vậy, việc tổ chức kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị trong cùng một bộ máy kế toán doanh nghiệp sẽ mang tính khoa học, hợp lý và có tính thuyết phục cao.

Vì vậy, công ty nên xây dựng bộ máy kế toán quản trị trong phòng kế toán để đạt hiệu quả cao nhất trong quản lý kinh doanh.

❖ ***Kiến nghị 4*** : Về việc thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm

✚ ***Đẩy mạnh quảng cáo, giới thiệu sản phẩm***

Công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải là một trong số những công ty ít góp mặt trong việc quảng cáo trên các phương tiện truyền thông như Đài phát thanh, truyền hình,... Công ty chủ yếu chỉ dùng các pano, áp phích ở các địa điểm bán sản phẩm của công ty. Mặc dù chi phí cho hoạt động quảng cáo trên các Đài phát thanh, truyền hình là không nhỏ nhưng mang lại lợi ích lớn. Nhờ đó mà người tiêu dùng ở khắp nơi trên cả nước có thể biết đến sản phẩm và thương hiệu của công ty.

Tuy nhiên, công ty cần phải có những chiến lược hợp lý. Đối với các phương tiện quảng bá ít tốn kém như pano, áp phích công ty nên sử dụng thường xuyên. Đối với phương tiện quảng bá có chi phí lớn như Đài phát thanh, truyền hình,... công ty nên thực hiện theo từng đợt như: các dịp khuyến mại, giới thiệu sản phẩm mới, thay đổi mẫu mã sản phẩm, ...

✚ Áp dụng chính sách khen thưởng cho nhân viên bán hàng

Công ty nên áp dụng chính sách khen thưởng cho các nhân viên bán hàng của các đại lý. Nếu đại lý nào được xác nhận là đạt tiêu chuẩn mà công ty đưa ra về số lượng tiêu thụ và doanh thu bán hàng ở tháng nào thì công ty nên trích khoản tiền thưởng cho nhân viên đại lý đó tỷ lệ trên phần trăm doanh thu bán hàng trong tháng đó. Nó sẽ là đòn bẩy thúc đẩy tinh thần trách nhiệm của các nhân viên, phát huy được tính sáng tạo và năng lực làm việc của họ.

Bên cạnh đó, cũng cần đưa ra các mức phạt với những nhân viên thiếu trách nhiệm, hay vi phạm nội quy của công ty, với những đại lý làm việc ỷ lại, không đảm bảo mức doanh thu tối thiểu mà công ty đề ra. Có như vậy, từ mỗi nhân viên cho đến các đại lý mới phấn đấu làm việc hết sức mình, góp phần vào lợi ích chung của công ty, làm tăng lợi nhuận của công ty.

✚ Tổ chức công tác điều tra, nghiên cứu thị trường

Công ty nên mở các cuộc điều tra, nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm của mình theo hướng “ Bán cái thị trường cần chứ không phải bán cái mà mình có”. Nó sẽ giúp công ty nắm bắt được nhu cầu và sức mua của thị trường , biết được tình hình cạnh tranh cũng như tìm hiểu các đối thủ cạnh tranh trên thị trường.

Công ty cũng có thể áp dụng biện pháp đơn giản để thu thập thông tin là đặt các hòm thư góp ý tại các địa điểm phân phối của công ty.

Với các thông tin thu thập được, công ty nên phân loại theo nhu cầu: nhu cầu thực tế và nhu cầu tiềm ẩn. Từ đó đưa ra các chiến lược sản xuất, kinh doanh hợp lý.

✚ Mở rộng hệ thống phân phối sản phẩm

Hiện tại công ty vẫn tập trung phân phối sản phẩm ở địa phận các tỉnh miền Bắc như Hải Phòng, Hà Nội, Bắc Ninh, Lạng Sơn, ... Trong thời gian tới , công ty nên mở rộng thị trường phân phối vào các tỉnh miền Trung và miền Nam. Nhưng công ty cũng cần điều tra và phân tích chi tiết thị trường về đối thủ

cuộc cạnh tranh, thói quen tiêu dùng, địa điểm tiềm năng, ... trước khi thực hiện mở đại lý.

✚ Áp dụng thêm các hình thức bán hàng

Trong thời đại internet và mạng xã hội bùng nổ, công ty nên tận dụng các cơ hội để quảng bá, giới thiệu sản phẩm, và bán sản phẩm qua mạng. Công ty có thể liên kết bán hàng với các trang web bán hàng trực tuyến được nhiều người quan tâm như: www.vatgia.com ; www.muachung.vn ; www.chotot.vn ; www.giamchung.vn , ... Hiện nay, mạng xã hội cũng rất được ưa chuộng bởi nhiều lứa tuổi và là công cụ có sức lan tỏa lớn. Công ty có thể mở những trang giới thiệu sản phẩm trên các mạng xã hội để giới thiệu và tư vấn khách hàng. Chi phí cho biện pháp này rất ít mà hiệu quả mang lại khá cao.

Công ty cũng có thể gửi bán các sản phẩm ở các siêu thị lớn như Big C, Intimex, Metro, ... Tổ chức các chương trình dùng thử sản phẩm miễn phí và các dịch vụ tư vấn khách hàng để đem lại hiệu quả bán hàng cao hơn. Tuy ban đầu sẽ phát sinh các khoản chi phí làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Nhưng về lâu dài sẽ đưa công ty đến gần hơn với người tiêu dùng, góp phần làm tăng khả năng bán hàng cũng như lợi nhuận của công ty.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. Kết luận

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

Đề tài đã mô tả và phân tích thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng từng hoạt động tại Công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải theo chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định 48/2006/ QĐ-BTC Ban hành ngày 14/9/2006 của Bộ tài chính.

Qua quá trình thực tập được tiếp cận thực tế tại công ty, em nhận thấy công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty có một số ưu điểm và hạn chế sau:

❖ Ưu điểm

- Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo mô hình tập trung, đảm bảo sự lãnh đạo tập trung, chức năng cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Công ty áp dụng hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ, đơn giản phù hợp với quy mô, đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý của doanh nghiệp. Hệ thống sổ sách báo cáo của công ty cũng khá linh hoạt và đầy đủ phù hợp với chế độ quy định của nhà nước.

- Bên cạnh những mẫu sổ kế toán được quy định, kế toán còn sáng tạo, tìm tòi, lập ra những sổ kế toán mới phù hợp với đặc điểm kinh doanh, tình hình thực tế, yêu cầu quản lý của công ty nhưng vẫn tuân thủ theo đúng quy định, phản ánh đúng, chính xác, minh bạch nội dung nghiệp vụ kinh tế, tăng hiệu quả giám sát, quản lý, đối chiếu.

- Về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty được phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác. Công ty tiến hành tổng hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo từng tháng, điều này đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời về hiệu quả kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho việc ra quyết định về kinh doanh, xử lý các sự cố nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng lợi nhuận. Có chính sách chiết khấu để khuyến khích tiêu thụ sản phẩm.

❖ Hạn chế

- Công ty mới chỉ theo dõi các hoạt động bán hàng cũng như các sản phẩm một cách tổng hợp, khái quát, chưa đi vào tập hợp số liệu và phân tích chi tiết.

- Việc luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận, phòng ban diễn ra thường xuyên, tuy nhiên, chưa có biên bản giao nhận, dễ xảy ra tình trạng mất mát chứng từ.

- Công ty chưa ứng dụng tốt công tác kế toán quản trị trong công ty để phân tích, đánh giá số liệu, phục vụ cho việc ra quyết định quản trị

- Công ty chưa chú trọng nhiều đến hoạt động quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, tìm hiểu và mở rộng thị trường. Chưa ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong quá trình bán hàng.

2. Kiến nghị

Từ thực trạng nêu trên, đề tài đã đưa ra được một số kiến nghị hoàn thiện công tác kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm nhằm tăng cường quản lý chi phí sản xuất tại Công ty Cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản Cát Hải, cụ thể:

- Công ty nên mở Sổ chi tiết bán hàng mẫu S17 – DNN theo QĐ 48/2006/QĐ-BTC để có thể theo dõi chi tiết tình hình tiêu thụ của từng mặt hàng.

- Công ty nên mở sổ giao nhận chứng từ khi giao nhận chứng từ giữa các phòng ban, bộ phận.

- Công ty nên tạo điều kiện ứng dụng hơn nữa công tác kế toán quản trị trong doanh nghiệp.

- Đưa ra một số biện pháp có thể áp dụng tại công ty để thúc đẩy việc tiêu thụ hàng hóa, mở rộng thị trường.

Các kiến nghị đưa ra đều xuất phát từ thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty và hy vọng sẽ góp phần giúp công ty nâng cao hiệu quả công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2009), *Nội dung và hướng dẫn 26 chuẩn mực kế toán Việt Nam*, Nhà xuất bản Lao động xã hội.
2. Bộ tài chính (2006), *Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC Ban hành ngày 14 tháng 9 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính*
3. Công ty cổ phần chế biến dịch vụ thủy sản cát Hải (2013), *Sổ sách kế toán Công ty*.
4. Th.S Nguyễn Đức Kiên (2012), *Bài giảng Kế toán tài chính 2*