

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



ISO 9001-2008

**ĐỀ TÀI
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC**

**TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM XÁC ĐỊNH
CHÍNH XÁC KẾT QUẢ TỪNG MẶT HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG**

Chủ nhiệm đề tài: Đoàn Thị Phương

HẢI PHÒNG – 2014

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



ISO 9001-2008

**ĐỀ TÀI
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC**

**TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM XÁC ĐỊNH
CHÍNH XÁC KẾT QUẢ TỪNG MẶT HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG**

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Chủ nhiệm đề tài: Đoàn Thị Phương

HẢI PHÒNG – 2014

LỜI CAM ĐOAN

Tên em là: Đoàn Thị Phương

Sinh viên lớp: QT1402K

Ngành: Kế toán – Kiểm toán.

Khoa: Quản trị kinh doanh

Trường : Đại học Dân lập Hải Phòng.

Em xin cam đoan như sau :

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

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

Hải Phòng, ngày 25 tháng 07 năm 2014

Người cam đoan

Đoàn Thị Phương

LỜI CẢM ƠN

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

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

Các cô, chú, anh, chị cán bộ làm việc tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường đã tạo điều kiện cho em được thực tập tại Phòng Kế toán Công ty.

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

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn cô giáo giáo, Th.s Trần Thị Thanh Thảo và các cô, chú, anh, chị cán bộ Phòng Kế toán Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường đã nhiệt tình hướng dẫn, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh và Nhà trường đã tạo điều kiện giúp em hoàn thành đề tài nghiên cứu này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải phòng, ngày 25 tháng 07 năm 2014

Sinh viên
Đoàn Thị Phương

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Ý nghĩa
CP	Chi phí
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQL	Chi phí quản lý
GTGT	Giá trị gia tăng
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
K/C	Kết chuyển
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
SP, HH	Sản phẩm, hàng hóa.
TSCĐ	Tài sản cố định
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
HD SXKD	Hoạt động sản xuất kinh doanh
CKTM	Chiết khấu thương mại
NSNN	Ngân sách nhà nước

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	1
LỜI CẢM ƠN	2
LỜI MỞ ĐẦU	3
CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP.....	4
1.1. Tổng quan về bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	4
1.1.1 Khái niệm về bán hàng và xác định kết quả bán hàng	4
1.1.2. Ý nghĩa của: bán hàng, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	9
1.1.3.Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	10
1.1.4. Các phương thức kinh doanh bán hàng trong doanh nghiệp sản xuất.....	10
<i>1.1.4.1 Phương thức bán buôn</i>	<i>10</i>
<i>1.1.4.2 Phương thức bán lẻ.....</i>	<i>11</i>
<i>1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác.....</i>	<i>11</i>
<i>1.1.5 Phương pháp tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho</i>	<i>15</i>
1.2.Tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.	16
1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng.....	16
<i>1.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng</i>	<i>16</i>
<i>1.2.1.2.Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu</i>	<i>20</i>
1.2.2. Kế toán chi phí hoạt động bán hàng	22
<i>1.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán</i>	<i>24</i>

1.2.2.3. Kế toán chi phí quản lý kinh doanhError! Bookmark not defined.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG 28

2.1. Giới thiệu chung về công ty TNHH MTV May Mạnh Cường 28

2.1.1. Tên, địa chỉ, quy mô của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường. 28

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường...... 28

2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn mà công ty gặp phải trong quá trình hoạt động. 29

2.1.4 Ngành nghề kinh doanh 30

2.1.5. Đặc điểm quy trình sản xuất kinh doanh của công ty..... 30

2.2 Thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường. 35

2.2.1 Phương thức bán hàng và thanh toán...... 35

2.2.2 Tổ chức kế toán doanh thu tại công ty..... 36

2.2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng..... 36

2.2.2.2 Nghiệp vụ liên quan đến doanh thu 37

2.2.2.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu. 43

2.2.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán..... 43

2.2.2.5 Kế toán chi phí bán hàng..... 49

2.2.2.6 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp..... 54

2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng 60

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ BÁN HÀNG TỪNG MẶT HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG	63
3.1. Đánh giá chung về tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.....	63
3.1.1. Ưu điểm	63
3.1.2. Nhược điểm	64
3.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu , chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.....	65
KẾT LUẬN	76

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đều phải chịu sự chi phối của quy luật thị trường, quy luật cung cầu của thị trường, quy luật đào thải, quy luật cạnh tranh khốc liệt và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Để có thể tồn tại lâu dài và vươn lên thì các doanh nghiệp cần chủ động trong sản xuất kinh doanh, phải năng động sáng tạo, nắm bắt các thông tin đặc biệt là các thông tin kinh tế tài chính một cách nhanh chóng và chuẩn xác. Muốn như vậy các doanh nghiệp phải nhận thức được vị trí khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá vì nó quyết định đến kết quả kinh doanh của kinh doanh nghiệp và là cơ sở để doanh nghiệp có thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà Nước.

Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác định đúng đắn KQKD nói chung về kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Do vậy bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán doanh thu, chi phí, bán hàng là rất cần thiết giúp doanh nghiệp có đầy đủ thông tin kịp thời và chính xác để đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

Doanh nghiệp kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế cao là cơ sở doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển ngày càng vững chắc trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh sôi động và quyết liệt.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí vận dụng lý luận đã được học tập tại trường kết hợp với thực tế thu nhận được từ công tác kế toán tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường, em đã chọn đề tài: "**Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng tại Công ty TNHH MTV May Mạnh**".

2. Mục đích và ý nghĩa của việc nghiên cứu đề tài.

- Nghiên cứu khảo sát thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở doanh nghiệp.

- Vận dụng lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng vào nghiên cứu thực tiễn ở Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

- Từ đó đề xuất các ý kiến nhằm xác định chính xác kết quả của từng mặt hàng trong doanh nghiệp.

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

-Đối tượng nghiên cứu: Đối tượng nghiên cứu là việc tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

-Phạm vi nghiên cứu: Phạm vi của bài khóa luận là những kiến thức về lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Từ đó, em nghiên cứu việc tổ chức hạch toán kế toán tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường, số liệu minh họa được lấy ở tháng 12 năm 2012.

4. Phương pháp nghiên cứu.

- Phương pháp hạch toán kế toán: phương pháp chứng từ, phương pháp tài khoản, phương pháp tính giá, phương pháp tổng hợp cân đối.

-Phương pháp phân tích so sánh...

- Phương pháp lấy ý kiến chuyên gia

5. Kết cấu của đề tài

Bài NCKH ngoài phần mở đầu và kết luận gồm 3 phần:

Phần 1: Lý luận chung về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp

Phần 2: Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Phần 3: Một số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng mặt hàng tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

PHẦN 1 :

LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP.

1.1. Tổng quan về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1 Khái niệm về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

a) Khái niệm về bán hàng

Bán hàng là quá trình doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu về sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho người mua và được người mua thanh toán, hoặc chấp nhận thanh toán.

+ Về mặt kinh tế: bản chất của bán hàng chính là sự thay đổi hình thái vốn của hàng hóa: Hàng hóa của doanh nghiệp được chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ.

+ Về mặt tổ chức: bán hàng là quá trình kinh tế bao gồm từ việc tổ chức đến việc trao đổi mua bán hàng hóa thông qua các khâu nghiệp vụ doanh nghiệp thương mại.

b) Khái niệm về xác định kết quả bán hàng

Xác định kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (doanh thu thuần) với giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh (gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp). Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm tùy thuộc vào từng đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp

c) Công thức

Cách xác định kết quả bán hàng

$$\begin{array}{l} \text{Kết quả bán} \\ \text{hàng(lãi, lỗ} \\ \text{từ hoạt động} \\ \text{bán hàng)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ \text{bán hàng} \\ \text{thuần} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá vốn} \\ \text{hàng bán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng, chi} \\ \text{phí quản lý doanh} \\ \text{nghiệp phân bổ cho số} \\ \text{hàng bán} \end{array}$$

Trong đó:

$$\begin{array}{ccc} \text{Doanh thu} & = & \text{Tổng doanh thu} \\ \text{bán hàng thuần} & & \text{bán hàng} \end{array} \quad - \quad \begin{array}{c} \text{Các khoản giảm trừ} \\ \text{doanh thu theo quy định} \end{array}$$

1.1.2. Ý nghĩa của: bán hàng, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

a) Ý nghĩa của bán hàng.

Bán hàng là yếu tố khách quan, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trên thị trường và nó có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong nền kinh tế quốc dân nói chung và doanh nghiệp nói riêng.

Đối với nền kinh tế quốc dân: Bán hàng có tác dụng đến cung cầu thị trường, bán hàng là điều kiện để tái sản xuất xã hội, thông qua thị trường bán hàng góp phần cân đối giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa nhu cầu tiêu dùng và khả năng thanh toán, đảm bảo cân đối các ngành, các lĩnh vực trong toàn ngành kinh tế quốc dân.

Đối với doanh nghiệp: Bán hàng là giai đoạn cuối cùng để tuần hoàn vốn kinh doanh. Trong cơ chế thị trường bán hàng là một nghệ thuật, lượng hàng hóa bán được là nhân tố trực tiếp làm thay đổi lợi nhuận của doanh nghiệp, nó thể hiện sức mạnh của doanh nghiệp trên thị trường, là cơ sở để đánh giá trình độ quản lý, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra hoạt động bán hàng còn thể hiện mối quan hệ của doanh nghiệp đối với khách hàng. Vì vậy, thực hiện tốt khâu bán hàng là biện pháp tốt nhất giúp doanh nghiệp phát triển và đứng vững trên thị trường.

b) Ý nghĩa của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò rất quan trọng trong công tác kế toán doanh nghiệp nhằm phản ánh trung thực, cung cấp đầy đủ thông tin phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và quản lý doanh nghiệp.

Quá trình bán hàng có thể chia thành nhiều giai đoạn, song tập trung chủ yếu vào khâu chi phí và bán hàng. Chi phí chi ra để có được số hàng đem bán ra. Phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí là kết quả bán hàng được biểu hiện qua lợi nhuận. Kết quả bán hàng là bộ phận quan trọng nhất trong kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hàng hóa được bán nhanh chóng sẽ làm tăng vòng quay của vốn, đảm bảo thu hồi vốn nhanh, trang trải được chi phí, đảm bảo được lợi nhuận.

Kết quả bán hàng và quá trình bán hàng có mối quan hệ nhân quả với nhau. Vì vậy, tổ chức quá trình bán hàng tốt là cơ sở để có kết quả bán hàng cao,

giúp doanh nghiệp tăng vòng quay vốn lưu động, tăng luân chuyển hàng hóa trong kỳ, đem lại kết quả cao trong kinh doanh. Bên cạnh đó kết quả bán hàng còn là chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp. Nếu tình hình tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ có điều kiện tham gia thị trường vốn, nâng cao năng lực tài chính.

1.1.3. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Nhằm phát huy vai trò của kế toán trong công tác quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh, kế toán bán hàng cần thực hiện tốt những nhiệm vụ sau:

- Phản ánh, ghi chép đầy đủ, kịp thời, chi tiết khối lượng hàng hóa dịch vụ mua vào, bán ra, tồn kho cả về số lượng, chất lượng và giá trị.

- Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch bán hàng, doanh thu bán hàng của đơn vị, tình hình thanh toán tiền hàng, nộp thuế với nhà nước.

- Phản ánh kịp thời doanh thu bán hàng để xác định kết quả bán hàng, đơn đốc, kiểm tra, đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền bán hàng, tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý.

- Cung cấp thông tin chính xác, trung thực, lập quyết toán đầy đủ kịp thời để đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước.

1.1.4. Các phương thức kinh doanh bán hàng trong doanh nghiệp sản xuất.

- * Phương thức kinh doanh bán hàng là cách thức doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho khách hàng và thu được tiền về số lượng hàng hóa đã tiêu thụ.

- * Các phương thức kinh doanh bán hàng

Hoạt động mua bán hàng hóa của doanh nghiệp sản xuất có thể thực hiện qua hai phương thức bán buôn và bán lẻ. Trong đó, bán buôn là bán hàng cho các đơn vị sản xuất kinh doanh để tiếp tục quá trình lưu chuyển hàng hóa và bán với số lượng lớn. Bán lẻ là bán cho người tiêu dùng, chấm dứt quá trình lưu chuyển hàng hóa, thường bán với số lượng nhỏ.

1.1.4.1 Phương thức bán buôn

Có 2 phương thức bán buôn là bán hàng qua kho và bán hàng không qua kho:

+ **Phương thức bán buôn qua kho:** là phương thức bán buôn mà hàng hóa được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp để tham gia vào quá trình bán hàng. Phương thức này được thể hiện qua 2 hình thức:

- Hình thức chuyển hàng: Căn cứ vào hợp đồng đã ký hoặc theo đơn đặt hàng, đơn vị bán xuất kho hàng hóa và tiến hành chuyển cho bên mua hàng bằng phương tiện vận tải của mình. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của đơn vị bán, chỉ khi bên mua nhận hàng và chấp nhận thanh toán mới được coi là bán hàng.

- Hình thức giao hàng trực tiếp: Bên mua căn cứ vào hợp đồng đã ký cử người đại diện mang giấy ủy nhiệm đến kho của bên bán trực tiếp nhận hàng và áp tải hàng về, bên bán xuất kho hàng hóa giao trực tiếp cho đại diện bên mua.

+ **Phương thức bán buôn không qua kho:** là phương thức bán hàng mà doanh nghiệp sau khi nhận hàng của bên cung cấp sẽ chuyển bán thẳng cho bên mua không phải qua nhập kho. Đây cũng là phương thức bán hàng chủ yếu trong doanh nghiệp thương mại. Phương thức này gồm hai hình thức:

- Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: Doanh nghiệp ký hợp đồng với nhà cung cấp và với khách hàng để mua bán hàng. Hàng hóa được chuyển thẳng từ nhà cung cấp đến khách hàng. Doanh nghiệp có trách nhiệm đòi tiền của khách hàng để trả cho nhà cung cấp và hưởng phần chênh lệch.

- Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Doanh nghiệp sẽ không phát sinh các nghiệp vụ mua bán hàng hóa mà chỉ làm trung gian cho bên cung cấp và bên mua. Căn cứ vào hợp đồng giữa các bên doanh nghiệp sẽ được hưởng một khoản hoa hồng do bên cung cấp hoặc bên mua trả.

1.1.4.2 Phương thức bán lẻ

Phương thức bán lẻ có thể thực hiện dưới các hình thức sau

+ Phương thức bán hàng thu tiền tập trung: là hình thức bán hàng mà nghiệp vụ thu tiền và nghiệp vụ giao hàng tách rời nhau. Nhân viên thu ngân có nhiệm vụ viết hóa đơn thu tiền và giao cho khách hàng để khách hàng đến nhận hàng ở quầy do nhân viên bán hàng giao. Do có việc tách rời giữa người bán và người thu tiền như vậy sẽ tránh được sai sót, mất mát hàng hóa và tiền.

+ Phương thức bán hàng thu tiền trực tiếp

Nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách hàng. Cuối ngày nhân viên bán hàng kiểm tiền làm giấy nộp tiền, kiểm kê hàng hóa hiện còn ở quầy và xác định lượng hàng hóa sản xuất ra trong ngày. Sau đó lập báo cáo bán hàng để xác định doanh số bán, đối chiếu với số tiền đã nộp theo giấy nộp tiền.

+ Phương thức bán hàng tự động:

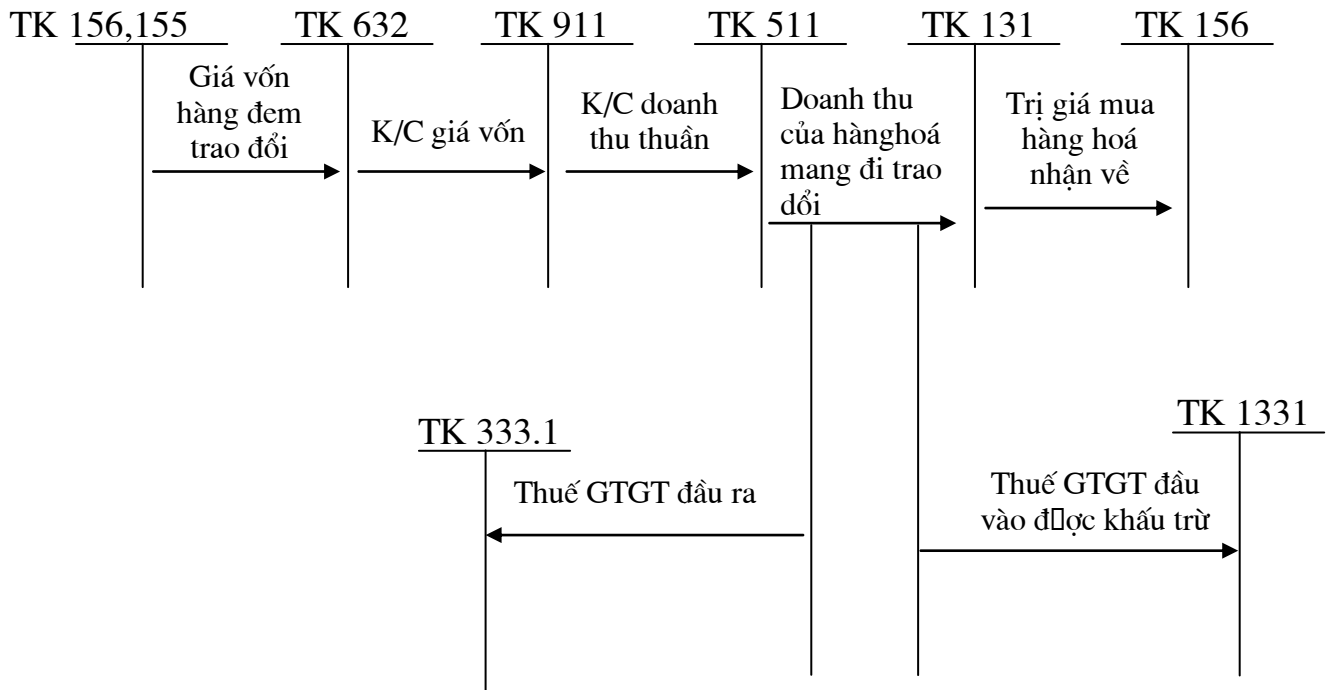
Theo phương thức này, người mua tự chọn hàng hóa sau đó mang đến bộ phận thu ngân kiểm hàng, tính tiền, lập hóa đơn bán hàng và thu tiền. Cuối ngày nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ. Định kỳ kiểm kê, xác định thừa, thiếu tiền bán hàng.

1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác

+ **Kế toán bán hàng theo phương chuyển hàng chờ chấp nhận:** Là phương thức chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trên hợp đồng. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, chỉ khi nào người mua chấp nhận thanh toán một phần hay toàn bộ số hàng chuyển giao. Thì lượng hàng người mua chấp nhận đó mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu.

+ Phương thức hàng đổi hàng

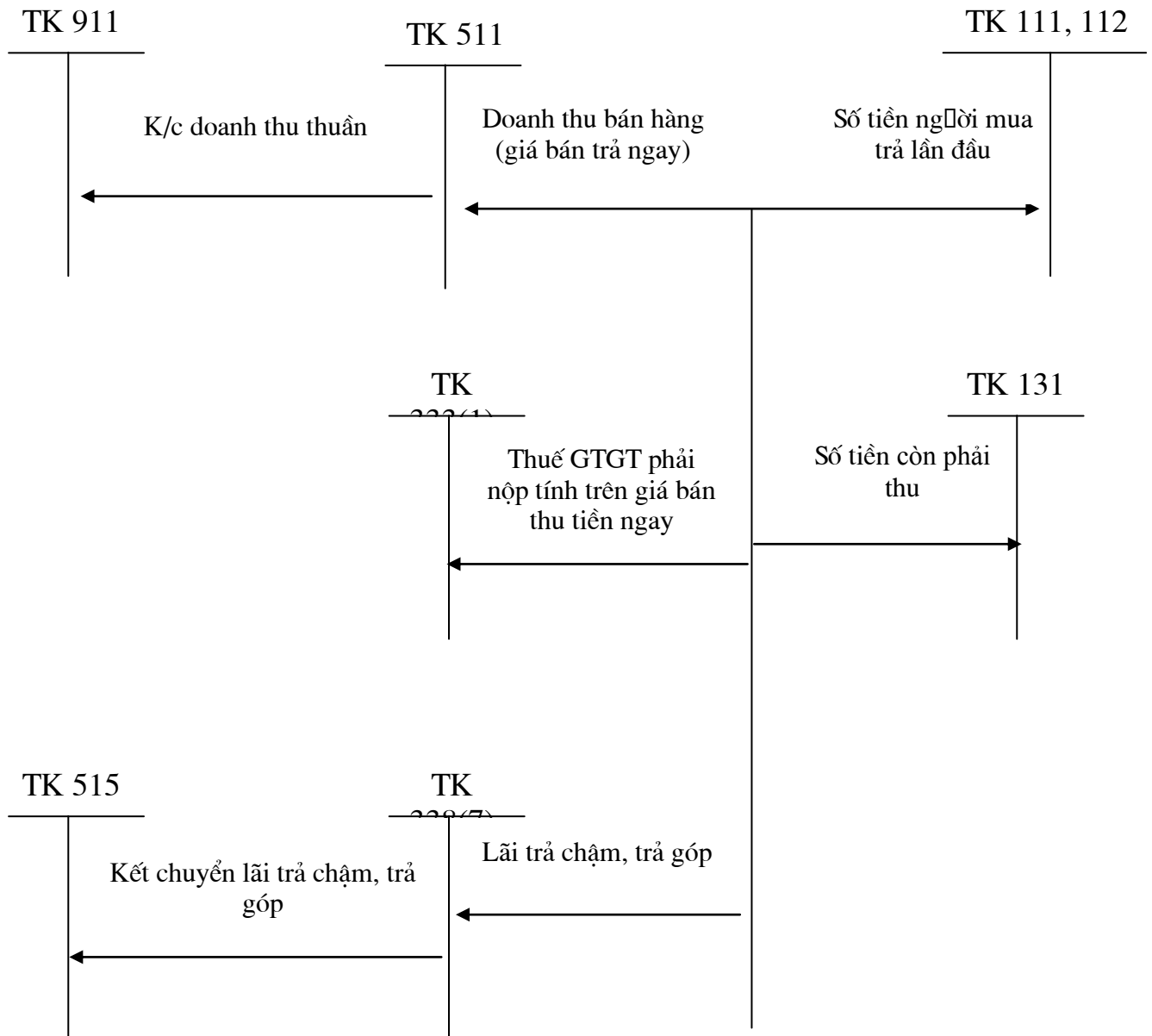
Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng đổi hàng



+ Phương thức bán hàng trả chậm, trả góp.

Bán hàng trả chậm, trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và trả lãi do trả chậm.

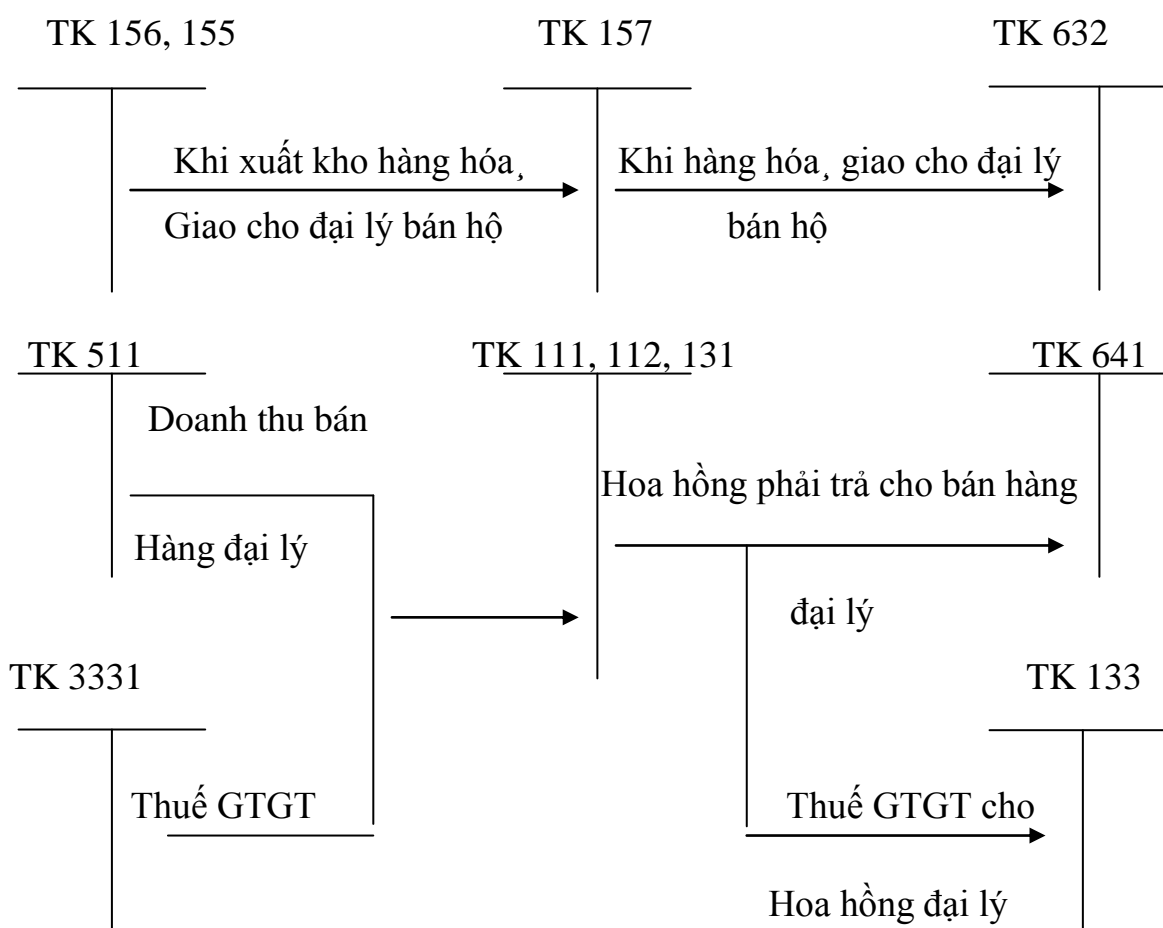
Sơ đồ 1.2 Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trả chậm, trả góp



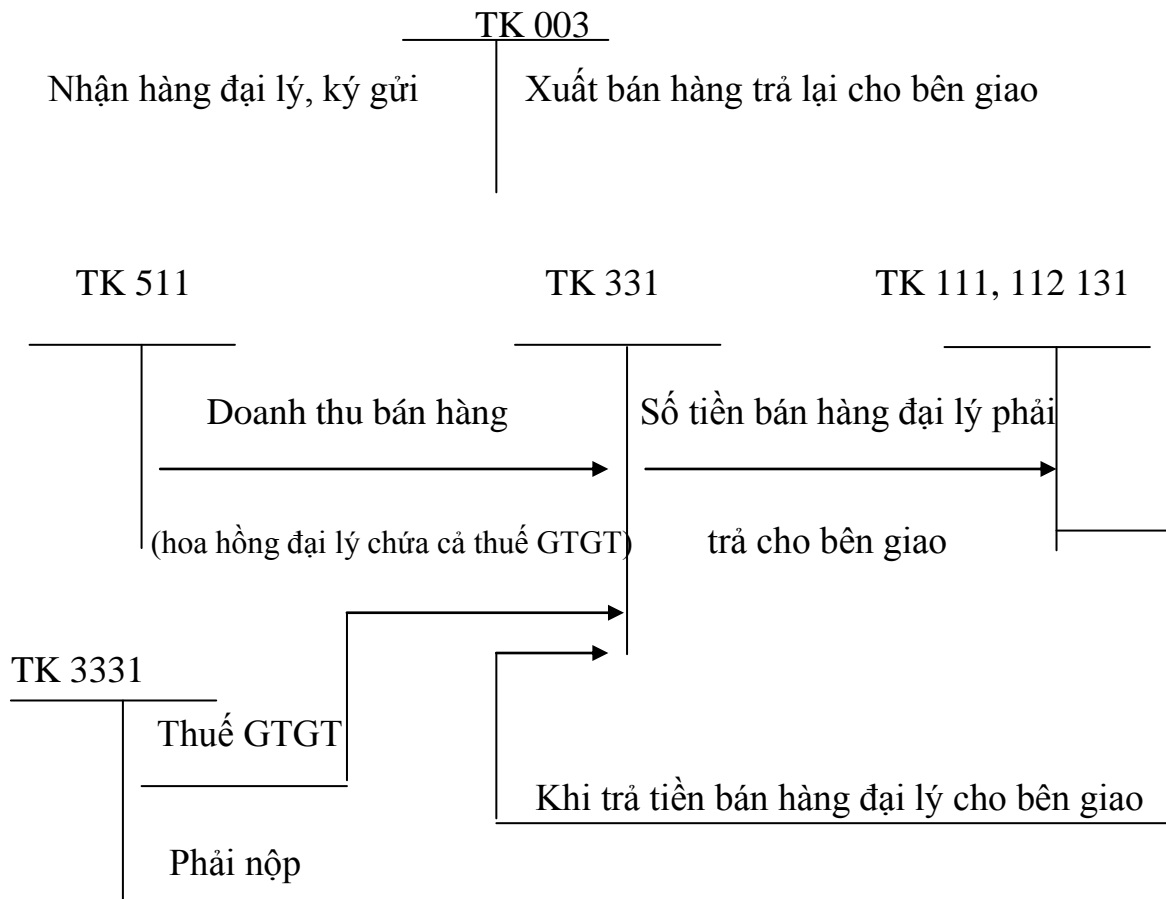
+ Phương thức bán qua đại lý, ký gửi

Là phương thức doanh nghiệp giao hàng cho các đại lý ký gửi để các đại lý này trực tiếp bán hàng. Bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán, thanh toán tiền hàng và hưởng hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Số tiền chuyển giao cho các đại lý ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi các đại lý ký gửi thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán hoặc gửi thông báo về số hàng đã bán được thì số hàng đó được coi là tiêu thụ.

Sơ đồ 1.3 : Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng qua đại lý
(Trường hợp doanh nghiệp là đơn vị giao đại lý)



Sơ đồ 1.4 Sơ đồ kế toán nhận bán hàng đại lý
(trường hợp doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý)



1.1.5 Phương pháp tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho

Giá vốn hàng xuất bán được xác định như sau:

$$\text{Tổng giá vốn} = \text{Số lượng xuất bán} \times \text{Đơn giá xuất kho}$$

Đơn giá của hàng xuất kho được tính theo các phương pháp sau:

**** Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO)***

Trị giá hàng xuất kho để bán trước thì được tính theo giá trị bán hàng hóa nhập kho của những lần nhập trước . Tức là cứ hàng hóa nào nhập trước thì đơn giá nhập kho của nó được dùng để tính giá trị xuất kho của những lô hàng xuất trước

**** Phương pháp nhập sau – xuất trước (LIFO):*** Trị giá vốn hàng xuất kho để bán trước thì được tính theo giá trị bán hàng hoá nhập kho của những lần nhập sau cùng. Tức là cứ hàng hóa nào nhập sau thì đơn giá nhập kho của nó được dùng để tính giá trị xuất kho của những lô hàng xuất trước.

**** Phương pháp bình quân gia quyền:*** giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và được mua hoặc sản xuất trong

kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc mỗi lần nhập một lô hàng về, phụ thuộc tình hình của doanh nghiệp. có hai PP bình quân gia quyền:

+ *Phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ::*

$$\begin{array}{l}
 \text{Đơn giá} \\
 \text{bình} \\
 \text{quân cả} \\
 \text{kỳ dự trữ}
 \end{array}
 = \frac{\text{Trị giá vốn thực tế hàng tồn kho đầu kỳ} + \text{Trị giá vốn thực tế hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

$$\text{Trị giá vốn thực tế hàng xuất kho} = \text{Số lượng xuất thực tế} \times \text{Đơn giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ}$$

+ *Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập:*

$$\begin{array}{l}
 \text{Đơn giá bình} \\
 \text{quân sau mỗi lần} \\
 \text{nhập}
 \end{array}
 = \frac{\text{Trị giá vốn thực tế của hàng còn lại sau lần xuất trước} + \text{Trị giá vốn thực tế của hàng nhập tiếp sau lần nhập trước}}{\text{Số lượng hàng còn lại sau lần xuất trước} + \text{Số lượng hàng nhập sau lần xuất trước}}$$

(Trương Thị Thủy-Nguyễn Thế Chi, 2012) [3,15]

1.2. Tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng

1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng.

1.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng

- Thời điểm ghi nhận doanh thu

Thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua trong từng trường hợp cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro

trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hóa cho người mua.

Chứng từ sử dụng: hợp đồng mua bán, hóa đơn GTGT....và các chứng từ khác

• **TK 511-“ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”**

TK 511 có 4 TK cấp 2:

- + TK 511(1): Doanh thu bán hàng
- + TK 511(2): Doanh thu bán các thành phẩm
- + TK 511(3) : Doanh thu cung cấp dịch vụ
- +TK 511(8): Doanh thu khác

❖ Kết cấu TK 511

Bên Nợ :

- Thuế TTĐB hoặc thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán.

- Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

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

- Kết chuyển doanh thu bán hàng thuần sang TK 911

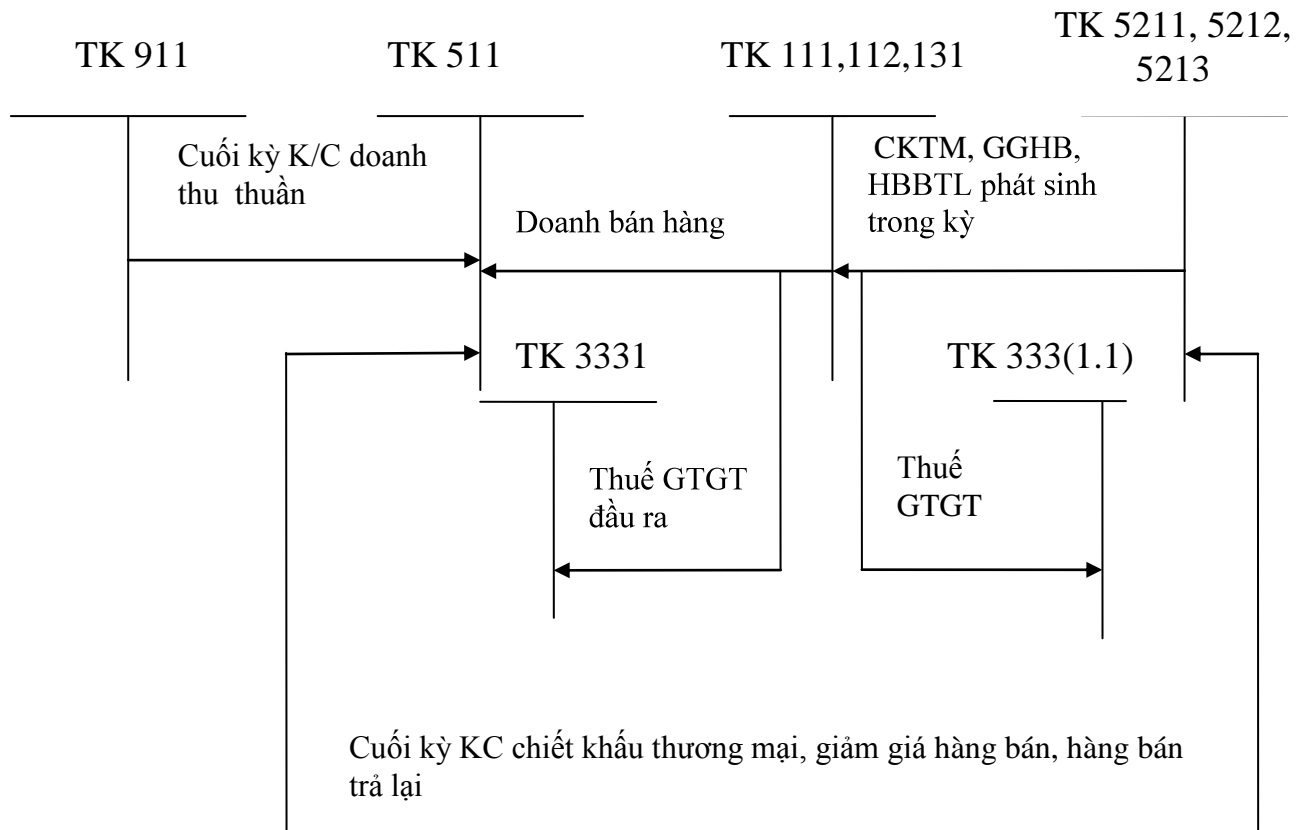
Bên Có:

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

TK 511 không có số dư cuối kỳ.

Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng

Sơ đồ 1.5 Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ.



.(Võ Văn Nhi,2006)[4]

*** Phương pháp xác định doanh thu bán hàng.**

Tùy thuộc vào phương pháp tính thuế GTGT mà doanh thu bán hàng được xác định như sau:

- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ: doanh thu bán hàng là giá chưa có thuế GTGT.

- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu thuế thì doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán.

- Đối với hàng hóa dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế TTĐB hoặc thuế xuất nhập khẩu thì doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán(bao gồm cả thuế TTĐB và thuế XNK).

• TK 512 “Doanh thu bán hàng nội bộ”

◆ Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ tiêu thụ trong nội bộ.

◆ Kết cấu TK 512

TK512

- Trị giá hàng bán trả lại, khoản GGHB đã chấp nhận trên khối lượng hàng hoá tiêu thụ nội bộ trong kỳ, số thuế TTĐB, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp cho số hàng tiêu thụ nội bộ.

- Kết chuyển doanh thu nội bộ thuần vào TK911

- Tổng số doanh thu nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ

◆ TK 512 gồm 3 TK cấp 2:

TK 5121 _ Doanh thu bán hàng hóa.

TK 5122 _ Doanh thu bán các thành phẩm.

TK 5123 _ Doanh thu cung cấp dịch vụ

1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

*** Khái niệm:**

Các khoản giảm trừ doanh thu là toàn bộ số tiền giảm trừ cho người mua hàng được tính vào doanh thu hoạt động kinh doanh. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán.

*** Chứng từ sử dụng:** hợp đồng bán hàng, hóa đơn bán hàng, các quyết định giảm giá cho công ty.....

*** Tài khoản kế toán sử dụng:**

- TK 5211 - Chiết khấu thương mại: Dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế.

- TK 5212 - Hàng bán bị trả lại: Dùng để theo dõi doanh thu của số hàng hóa, thành phẩm, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: do vi phạm cam kết, vi phạm HĐ kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

- TK 5213 - Giảm giá hàng bán: Được sử dụng để theo dõi toàn bộ các khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng trên giá bán đã thỏa thuận vì các lý do chủ quan của doanh nghiệp.

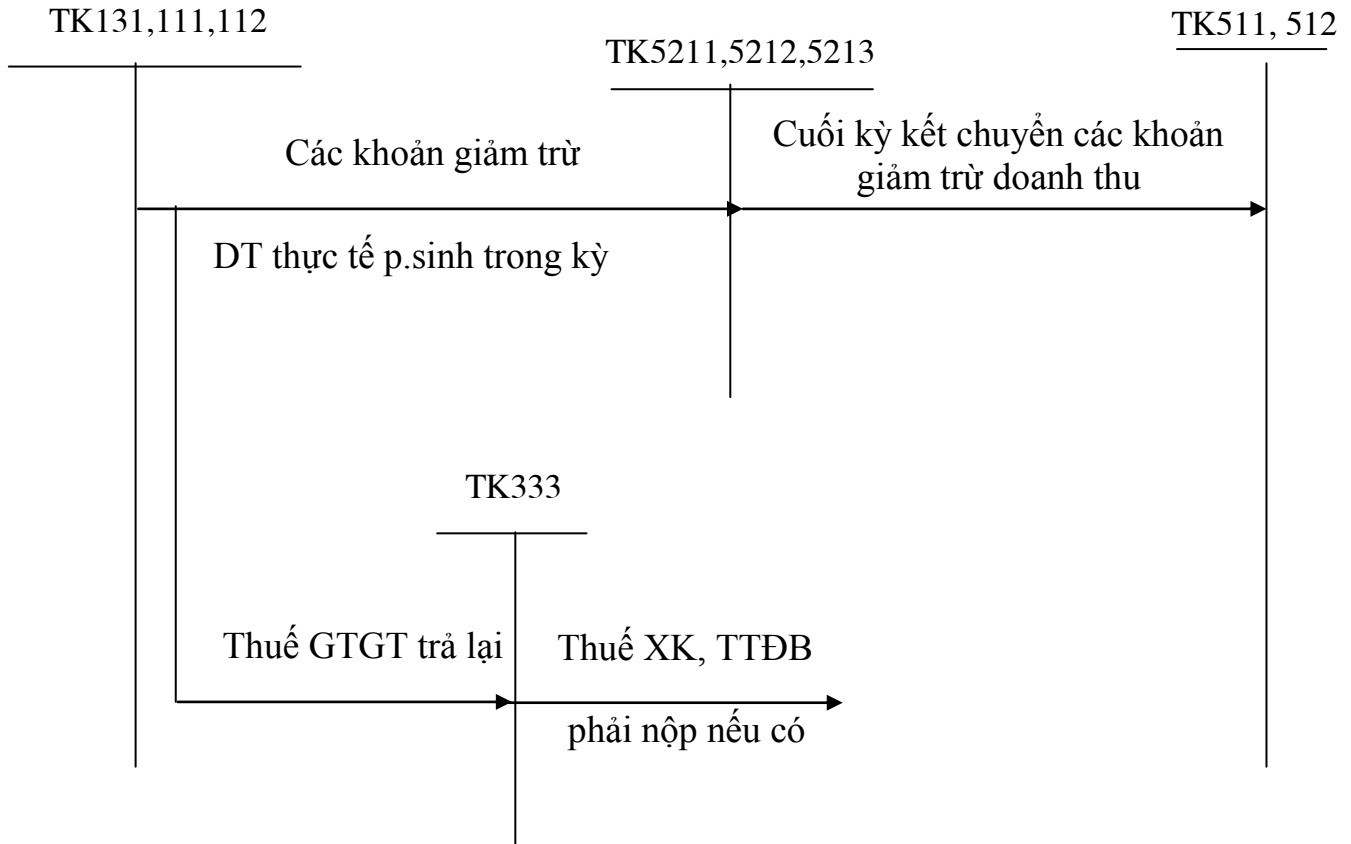
- Thuế TTĐB, Thuế XK, Thuế GTGT: Là khoản thuế gián thu tính trên doanh thu bán hàng, các khoản thuế này tính cho các đối tượng tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ phải chịu, các cơ sở kinh doanh chỉ là đơn vị thu nộp thuế thay cho người tiêu dùng hàng hóa dịch vụ đó.

TK 3331: "Thuế GTGT phải nộp (trong trường hợp doanh nghiệp nộp thuế theo phương pháp khấu trừ).

TK 3332: "Thuế TTĐB" (trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ những hàng hóa đặc biệt thuộc danh mục vật tư hàng hóa chịu thuế TTĐB).

TK 3333: "Thuế XNK phải nộp". (Khi doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế XN, NK).

Sơ đồ 1.6 :Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu



(Bộ tài chính, 2009) [2,56]

1.2.2 Kế toán chi phí hoạt động bán hàng

1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán

*** Khái niệm:**

Trong doanh nghiệp sản xuất, giá vốn hàng bán chính là giá thành sản xuất trong kì. Giá thành sản xuất là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ chi phí của doanh nghiệp để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm, dịch vụ, công việc nhất nhất định.

Giá vốn hàng bán được tính theo một trong hai PP là kê khai thường xuyên và kiểm kê định kỳ.

***Chứng từ sử dụng:** hóa đơn mua hàng, phiếu xuất kho....

*** Tài khoản kế toán sử dụng**

TK 632 – “Giá vốn hàng bán”

Kết cấu của TK 632 :

❖ Kết cấu TK 632 theo phương pháp kê khai thường xuyên

Bên Nợ:

- Phản ánh giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ
- Phản ánh chi phí nhân công, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp vượt mức bình thường, chi phí sản xuất chung cố định không được tính vào vốn hàng bán trong kỳ.
- Phản ánh các khoản hao hụt, mất mát hàng tồn kho sau khi đã trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.
- Phản ánh chi phí xây dựng, tự chế tài sản cố định vượt mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ.
- Phản ánh số chênh lệch dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn năm trước.

Bên Có:

- Phản ánh hoàn nhập dự phòng số phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước.
- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.
- Giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hóa bị người mua trả lại

TK 632 không có số dư cuối kỳ.

❖ Kết cấu TK 632 theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

Bên Nợ:

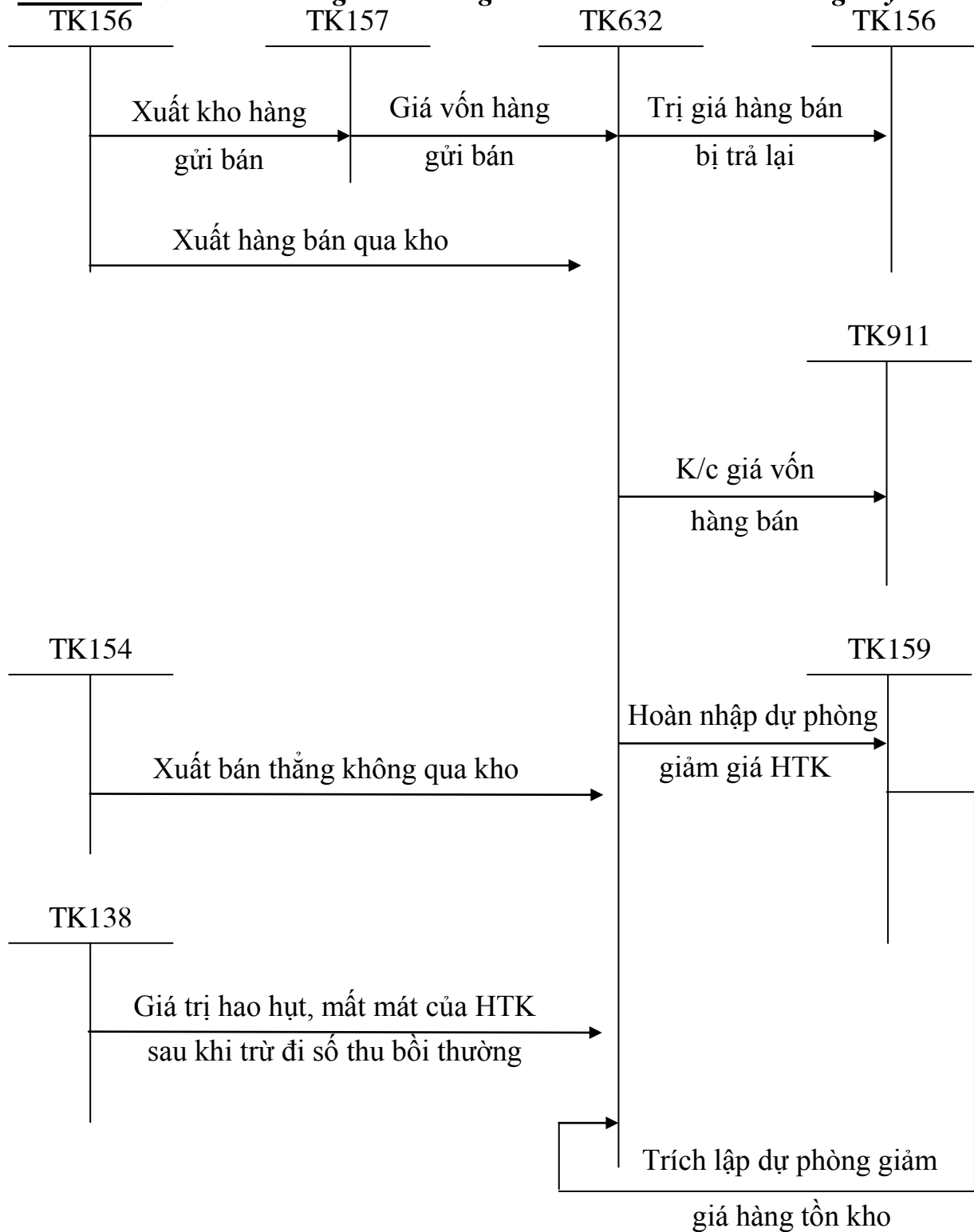
- Phản ánh giá trị vốn hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ trong kỳ.
- Kết chuyển hàng hóa đã bán trong kỳ từ TK 611

Bên Có:

- Kết chuyển giá thành thực tế của hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ cuối kỳ.
- Kết chuyển giá vốn của hàng đã tiêu thụ cuối kỳ để xác định KQKD.

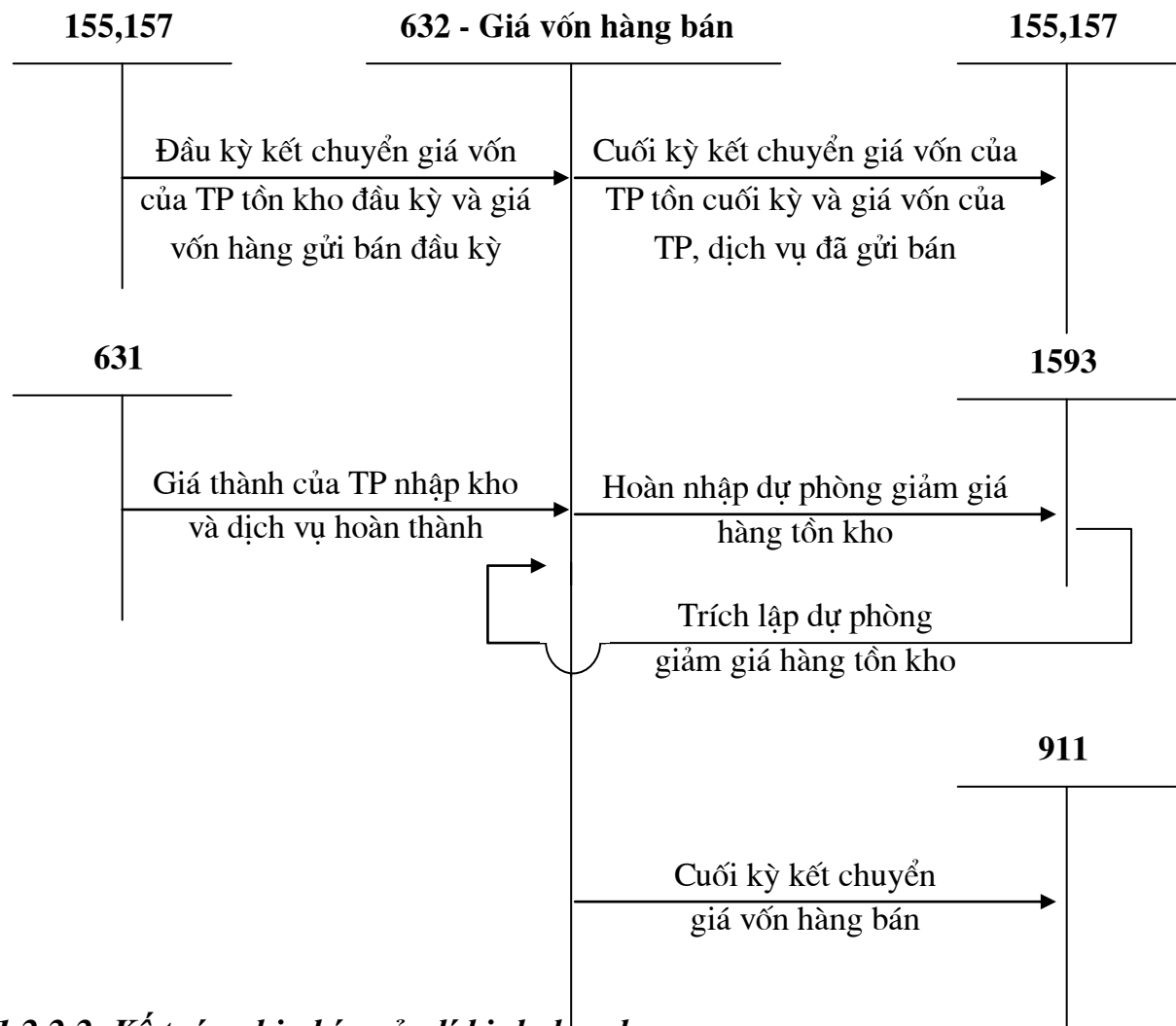
TK 632 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.7 : Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo PP kê khai thường xuyên.



(Bộ tài chính, 2009) [2,98]

Sơ đồ 1.8 :Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.



1.2.2.2. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý kinh doanh TK 642 bao gồm:

- TK 6421: chi phí bán hàng
- TK 6422: chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng

TK 6421

- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ

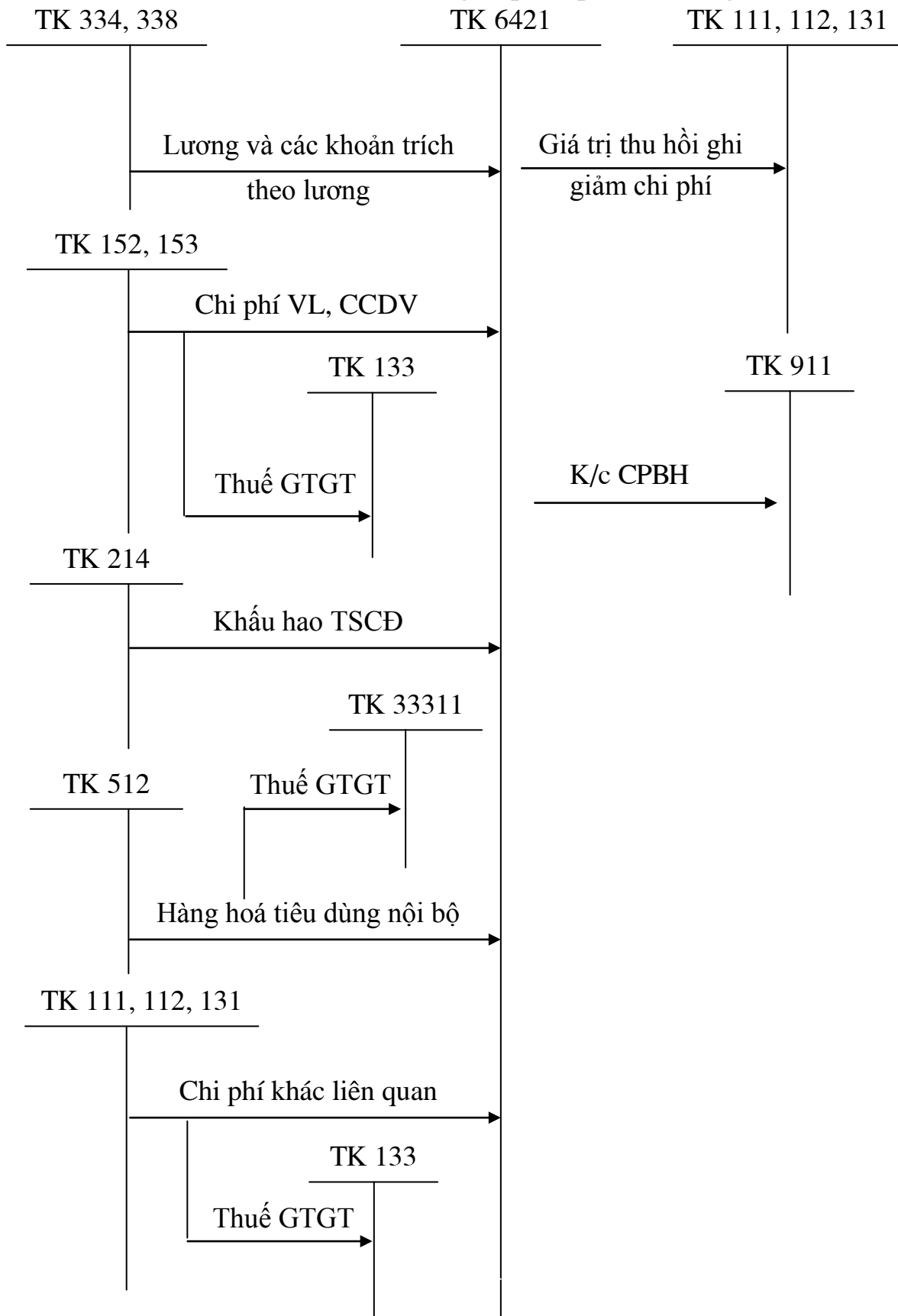
- Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ

❖ Chứng từ sử dụng:

Hóa đơn GTGT, phiếu chi, Bảng phân bổ tiền lương và BHXH, Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ, giấy báo nợ của ngân hàng...

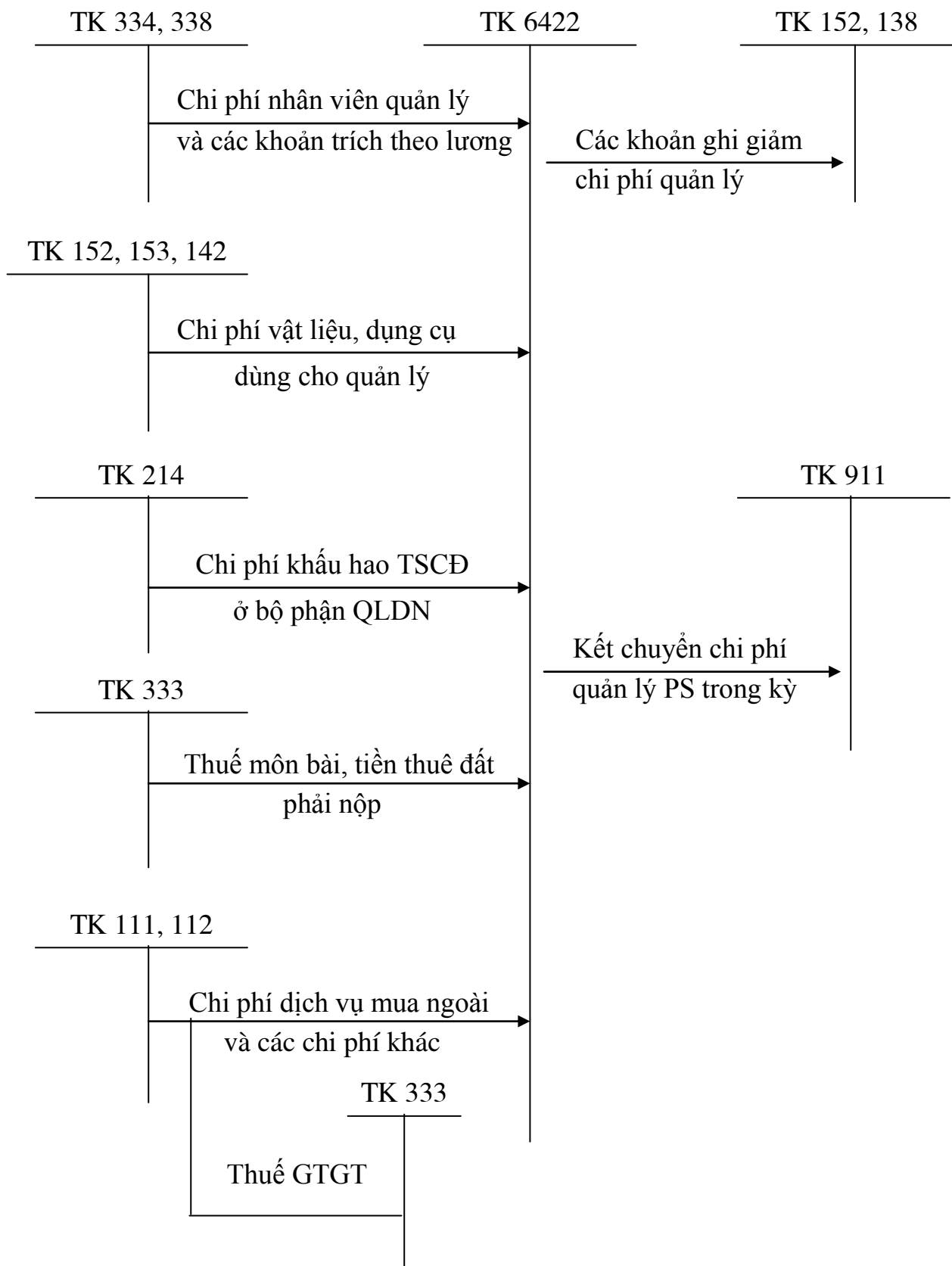
***Phương pháp hạch toán chi phí bán hàng**

Sơ đồ 1.9 : Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí bán hàng



*** Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu về chi phí QLDN theo sơ đồ sau:**

Sơ đồ 1.10 :Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí quản lý doanh nghiệp.

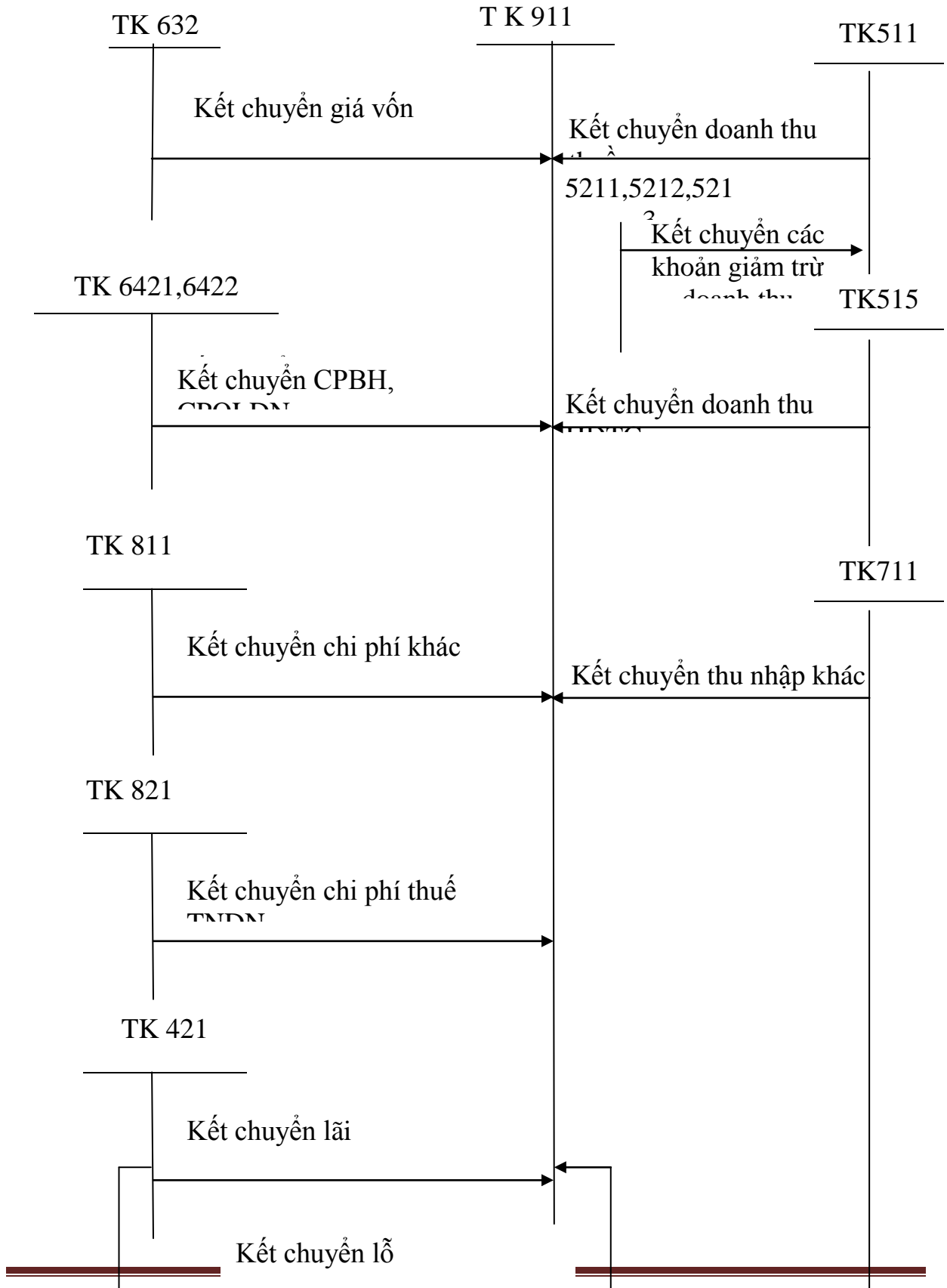


1.2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng

***Trình tự kế toán các nghiệp vụ chủ yếu:**

Sơ đồ 1.11 : Sơ đồ kế toán xác định kết quả bán hàng.

(Bộ tài chính, 2009) [2,95]



PHẦN 2:

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG

2.1. Giới thiệu chung về công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

2.1.1. Tên, địa chỉ, quy mô của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Công ty TNHH một thành viên may Mạnh Cường được thành lập vào ngày 21/3/2007.

- Giấy phép đăng ký kinh doanh Số: 0204000103 do sở Kế Hoạch và Đầu Tư của UBND Thành Phố Hải Phòng cấp.

* Tên công ty, quy mô, địa chỉ:

- Tên chính thức: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN MAY MẠNH CƯỜNG

- Tên giao dịch: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN MAY MẠNH CƯỜNG

- Trụ sở chính: Cụm dân cư số 2, thôn Lạng Am, xã Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng.

- Điện thoại: 0313.684.140

Fax: 0313.928.626

- Mã số thuế: 0200732674

- Tài khoản giao dịch: 020101016274 tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải, chi nhánh Hồng Bàng, Hải Phòng.

- Vốn điều lệ của công ty là: 8.669.000.000 đồng (Tám tỷ sáu trăm sáu mươi chín triệu VNĐ).

- Người đại diện theo pháp luật của Công ty là: *Giám đốc – Nguyễn Văn Tăng.*

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường bắt đầu thành lập và đi vào hoạt động từ 04/2007, thời điểm mới thành lập hoạt động kinh doanh của công ty gặp rất nhiều khó khăn cả về tài chính, nhân lực cũng như việc đầu tư cho hệ thống máy móc, dây chuyền và thiết bị hiện đại. Công ty mới thành lập vẫn còn non trẻ, nhưng sau 4 năm hoạt động công ty cũng đạt được một số kết

quả đáng khích lệ. Từ một Doanh nghiệp có quy mô nhỏ với trên 20 công nhân, chuyên may và gia công hàng nội địa. Hiện nay doanh nghiệp đã mở rộng quy mô với hai phân xưởng gồm 4 tổ may và nhận may theo hợp đồng cả hàng nội địa và hàng xuất khẩu. Đội ngũ cán bộ công nhân có trình độ kỹ thuật cao, máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất được đổi mới bằng các thiết bị điện tử Công nghệ Nhật Bản hiện đại có năng suất cao giúp công nhân làm việc có hiệu quả hơn, chất lượng sản phẩm cũng được nâng cao.

2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn mà công ty gặp phải trong quá trình hoạt động.

- Thuận lợi:

Khi bước vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất hàng may mặc công ty TNHH MTV May mạnh Cường đã có những thuận lợi:

Công ty nằm trên cụm dân cư số 2, thôn Lạng Am, xã Lý Học, Vĩnh Bảo thuộc ngoại thành thành phố Hải Phòng. Hải Phòng là một Thành phố cảng lớn nhất phía Bắc (Cảng Hải Phòng) và công nghiệp ở miền Bắc Việt Nam nằm trong Vùng duyên hải Bắc Bộ. Hải Phòng là thành phố lớn thứ 3 của Việt Nam sau TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội. Hải Phòng còn là 1 trong 5 thành phố trực thuộc trung ương, đô thị loại 1 trung tâm cấp quốc gia, cùng với Đà Nẵng và Cần Thơ. Tính đến tháng 12/2011, dân số Hải Phòng là 1.907.705 người, trong đó dân cư thành thị chiếm 46,1% và dân cư nông thôn chiếm 53,9%, là thành phố đông dân thứ 3 ở Việt Nam, sau Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Đây là nơi có vị trí quan trọng về kinh tế xã hội và an ninh, quốc phòng của vùng Bắc Bộ và cả nước, Hải Phòng là đầu mối giao thông đường biển phía Bắc. Với lợi thế cảng nước sâu nên vận tải biển rất phát triển, đồng thời là một trong những động lực tăng trưởng của vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ. Là Trung tâm kinh tế - khoa học - kỹ thuật tổng hợp của Vùng duyên hải Bắc Bộ và là một trong 2 trung tâm phát triển của Vùng Kinh tế trọng điểm Bắc Bộ. Hải Phòng có nhiều khu công nghiệp, thương mại lớn và trung tâm dịch vụ, du lịch, giáo dục, y tế và thủy sản của vùng duyên hải Bắc Bộ Việt Nam. Hải Phòng là một cực tăng trưởng của tam giác kinh tế trọng điểm phía Bắc gồm Hà Nội, Hải Phòng và Quảng Ninh, nằm ngoài Quy hoạch vùng thủ đô Hà Nội. Hải Phòng còn giữ vị trí tiền trạm của miền Bắc, nơi đặt trụ sở của bộ tư lệnh quân khu 3 và Bộ tư lệnh Hải quân Việt Nam. Nằm ở ngoại thành Hải Phòng công ty tận dụng được nguồn nhân lực rẻ, dồi dào.

✓ Công ty có được một người giám đốc có năng lực điều hành, quản lý tốt, có những phương pháp, đường lối chiến lược phát triển công ty hiệu quả. Đây cũng chính là cơ sở làm cho bộ máy công ty vận hành và phát triển vững chắc trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh đó là một đội ngũ cán bộ tham mưu, giúp việc có trình độ chuyên môn cao và kinh nghiệm dày dặn, và một đội ngũ công nhân lành nghề không ngừng học hỏi để nâng cao trình độ.

✓ Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi mà công ty có được thì công ty cũng gặp phải không ít những khó khăn.

✓ Là công ty mới thành lập nên công ty cần quan hệ nhiều để tìm đầu ra cho sản phẩm.

✓ Tuy nhân lực rẻ và dồi dào nhưng chưa được đào tạo.

2.1.4 Ngành nghề kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh theo đăng ký của công ty là may mặc, chủ yếu là may theo hợp đồng cả trong nước và nước ngoài.

Ngoài ra công ty còn nhận gia công may mặc cho một số công ty khác.

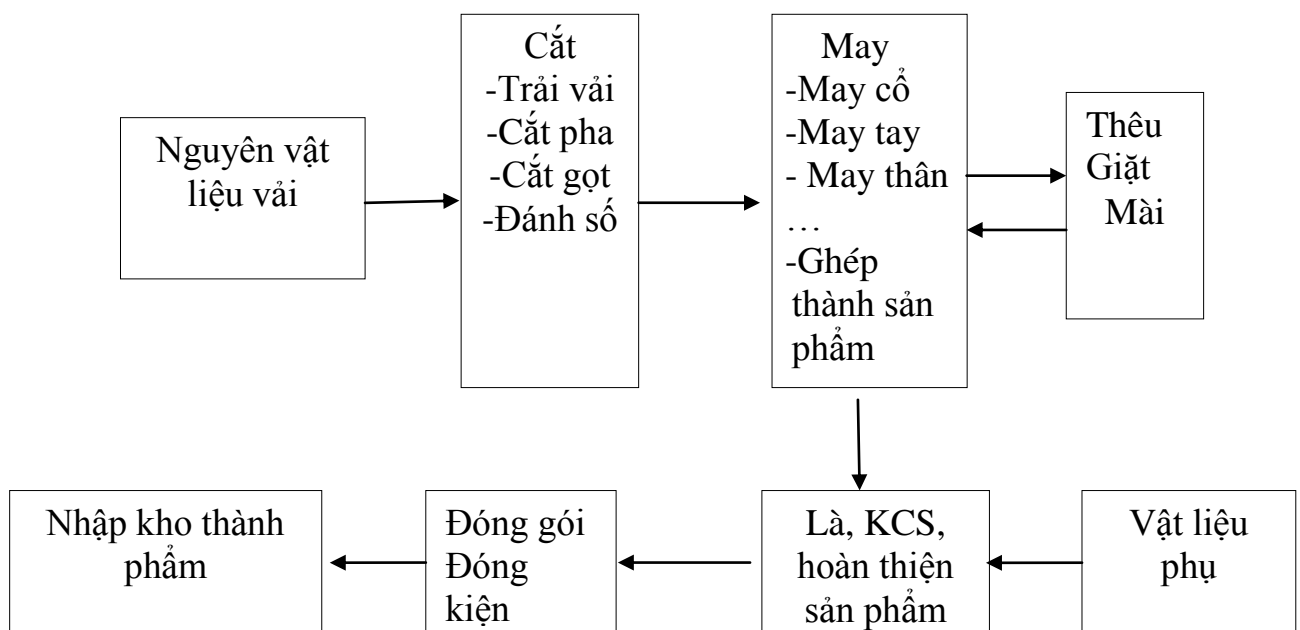
2.1.5. Đặc điểm quy trình sản xuất kinh doanh của công ty

**Quy trình sản xuất tại Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường.*

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

Chú thích:

→ **Sơ đồ 2.1: quy trình sản xuất sản phẩm**

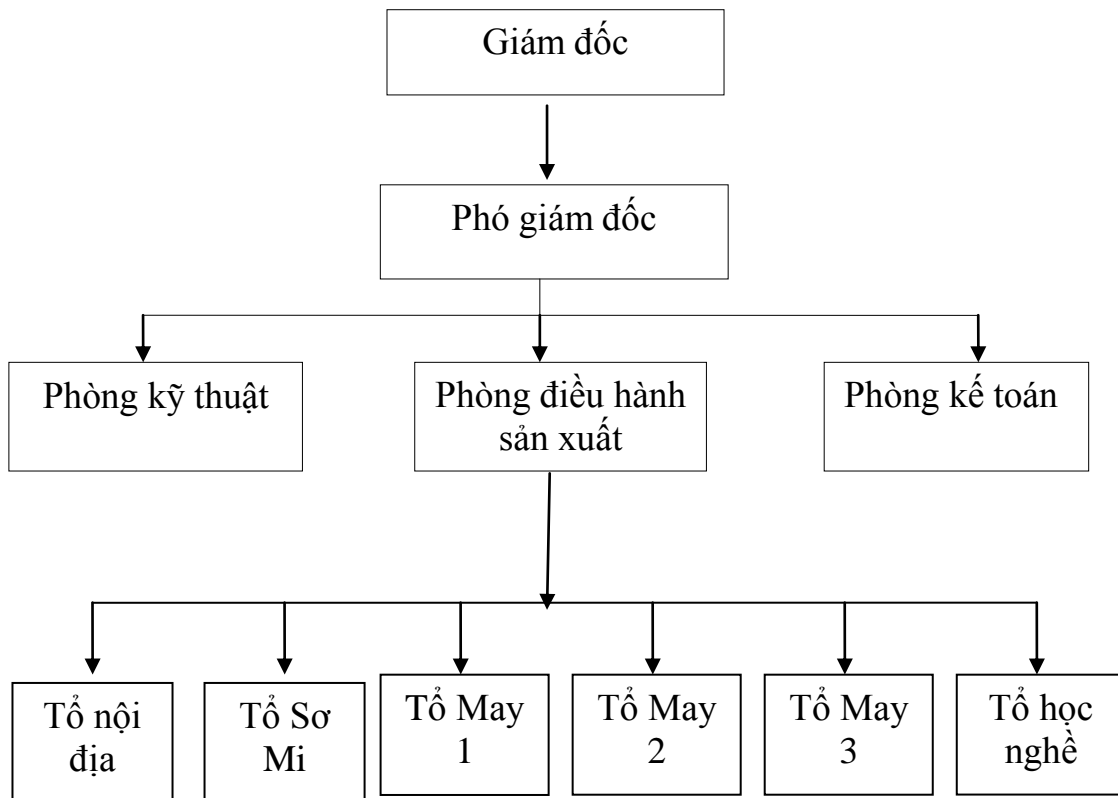


(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

2.1.6. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường

Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo luật doanh nghiệp. Hiện bộ máy quản lý của công ty được tổ chức tương đối gọn nhẹ và hiệu quả như sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty



(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

Chú thích:

→ : Mối quan hệ trực thuộc sự quản lý

* Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban.

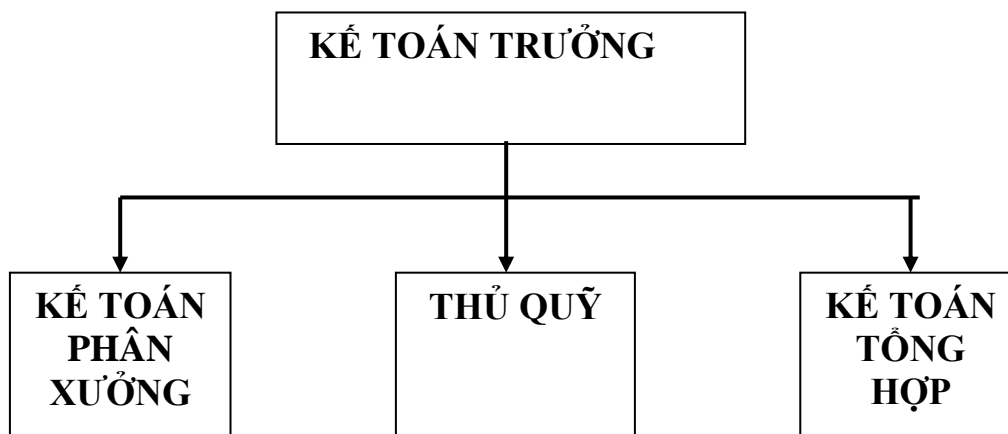
- Giám đốc: Ông Nguyễn Văn Tăng - Là người đứng đầu công ty và đại diện trước pháp luật của Công ty.
 - Là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty.
 - Ban hành quy chế quản lý nội bộ công ty.

- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty...
- Phó giám đốc: Bà Nguyễn Thị Nam Quản lý về mặt nhân sự, Nhận các hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng của khách hàng và quyết định các công việc của công ty theo sự ủy quyền của giám đốc.
- Phòng kỹ thuật: Trưởng phòng hướng dẫn, kiểm tra giám sát quy trình sản xuất của doanh nghiệp. Đồng thời có nhiệm vụ quản lý kế hoạch, kỹ thuật sản xuất; hỗ trợ phòng kế toán về chuyên môn để xác lập định mức, đơn giá, dự toán cho mỗi đơn hàng và chịu trách nhiệm về các thông số kỹ thuật cho các sản phẩm sản xuất.
- Phòng điều hành sản xuất: Tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất chung cho toàn doanh nghiệp.
 - Xây dựng phương án sản xuất kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế của công ty.
 - Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật quản lý, tay nghề cho cán bộ công nhân viên nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của công ty.
- Phòng tài chính – kế toán: Bà trưởng phòng Đào Thị Huyền. Có nhiệm vụ quản lý toàn bộ công tác tài chính kế toán của công ty.
 - Kiểm tra, đối chiếu và phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại doanh nghiệp vào sổ sách, theo dõi và đối chiếu công nợ phải thu, phải trả.
 - Lập báo cáo tài chính tháng, quý, năm một cách chính xác, đầy đủ, kịp thời.
 - Quản lý hồ sơ tài liệu chứng từ kế toán theo chính sách của nhà nước...
- Các tổ sản xuất: thực hiện công việc theo phân công của Phòng điều hành sản xuất và dưới quản lý của các tổ trưởng.

2.1.7 Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường

Xuất phát từ đặc điểm sản xuất kinh doanh và yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, bộ máy kế toán của Doanh nghiệp được tổ chức theo mô hình Kế toán tập trung. Hơn nữa, do Doanh nghiệp có quy mô nhỏ nên bộ máy kế toán được tổ chức gọn nhẹ như sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.3: Bộ máy kế toán tại Công ty



(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

- *Kế toán trưởng* (kiêm kế toán tổng hợp): Có nhiệm vụ chỉ đạo chung công tác kế toán – tài chính và cung cấp những thông tin về tài chính kế toán cho lãnh công ty chính xác và kịp thời trong việc chỉ đạo điều hành hoạt động sản xuất của công ty. Tổng hợp thông tin, lập Báo Cáo Tài Chính, kê khai và quyết toán thuế. Đảm bảo hoạt động hiệu quả các chức năng nhiệm vụ của bộ máy kế toán và chịu trách nhiệm về tính xác thực của các thông tin kinh tế tài chính trên BCTC trước Giám đốc công ty và pháp luật.

- *Kế toán phân xưởng*: Có nhiệm vụ kiểm tra, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại các phân xưởng như: tiếp nhận, phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ; tính định mức tiêu hao NVL chính cho mỗi mã hàng; theo dõi và báo các sản lượng của từng phân xưởng; ...

- *Thủ quỹ*: Có nhiệm vụ thu - chi tiền mặt phản ánh và ghi chép kịp thời, chính xác vào sổ quỹ tiền mặt cho từng khoản thu – chi theo quy định. Nhận và phát lương cho CNV trong công ty.

2.1.8. Đặc điểm chính sách và phương pháp kế toán tại Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường

** Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung và việc tổ chức hạch toán kế toán được thực hiện trên Excel.*

- Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường áp dụng chế độ kế toán Doanh nghiệp nhỏ và vừa theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC của Bộ Tài Chính ban hành ngày 14/09/2006, kèm theo thông tư hướng dẫn và nghị định ban hành của Chính Phủ.

- Hạch toán Hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Kế toán chi tiết theo phương pháp thẻ song song.
- Phương pháp tính giá Hàng tồn kho: nhập trước – xuất trước.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Khấu hao tuyến tính.
- Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ.
- phương pháp tính giá thành sản phẩm: theo phương pháp trực tiếp.
- Niên độ kế toán của công ty tính theo năm dương lịch bắt đầu từ 01/01 đến hết ngày 31/12.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng: Việt Nam Đồng.

2.1.9. Khái quát kết quả kinh doanh 3 năm 2010 – 2012

Biểu 2.1

CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG

Mẫu số B02-DNN

Địa Chỉ :Cụm dân cư số 2 - Lý Học - Vĩnh Bảo - HP

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

MST: 0200732674

ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 3 NĂM 2010 - 2012

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	5.950.183.226	10.046.614.781	10.408.265.888
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		5.950.183.226	10.046.614.781	10.408.265.888
4	Giá vốn hàng bán	11		5.324.679.973	8.946.577.223	9.223.549.198
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		625.503.253	1.100.037.558	1.184.716.690
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		67.600	892.184	5.272.640
7	Chi phí tài chính	22		353.645.416	560.519.391	585.244.791
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		353.645.416	0	522.441.386
	Chi phí bán hàng	24		32.567.909	56.754.867	41.670.000
8	Chi phí quản lý kinh doanh	25		199.942.202	532.860.280	637.944.239
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		39.415.326	(49.204.796)	(74.869.700)
10	Thu nhập khác	31		0	0	0
11	Chi phí khác	32		0	0	0
12	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		0	0	0
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09	39.415.326	(49.204.796)	(74.869.700)
14	Chi phí thuế TNDN	51		9.853.832	9.750.000	5.500.000
15	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		29.561.494	(58.954.796)	(80.369.700)

Người lập biểu

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Giám đốc

(ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

Từ bảng số liệu trên cho thấy, Lợi nhuận kế toán trước thuế của doanh nghiệp trong 3 năm biến động theo xu hướng giảm. Chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty qua 3 năm chưa hiệu quả và không có sự tăng trưởng. Năm 2010 Lợi nhuận kế toán trước thuế là 39.415.326 VNĐ, năm 2011 là (49.204.796)VNĐ giảm 88.620.122VNĐ tương ứng với tốc độ giảm là 224,84%. Năm 2012 là (74.869.700) giảm 114.285.026VNĐ tương ứng với tốc độ giảm là 289,95% so với năm 2010. Nguyên nhân của sự giảm Lợi nhuận kế toán trước thuế là: Công ty thành lập và bắt đầu đi vào hoạt động từ đầu năm 2008 và cho đến năm 2010 thì hoạt động sản xuất của doanh nghiệp vẫn chỉ sản xuất với những đơn hàng nhỏ lẻ, giá trị nhỏ và công tác quản lý chưa được chuyên môn hóa cao. Năm 2011, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có những thay đổi đáng kể như: ngoài những đơn hàng trong nước, Doanh nghiệp đã ký kết thành công hợp đồng dài hạn với 2 khách hàng lớn đến từ Nhật Bản và Trung Quốc, các đơn hàng chủ yếu là đồng phục công sở và hàng thời trang cao cấp nhưng vẫn chưa đi vào ổn định. Bên cạnh đó doanh nghiệp còn mở rộng hợp tác với một số doanh nghiệp trên địa bàn và xưởng gia công ngoài Doanh nghiệp. Để đạt những kết quả trên trong năm doanh nghiệp đã đầu tư khá lớn: để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng trong năm 2011 Công ty đã đầu tư mới hệ thống máy móc, thiết bị máy may điện tử hiện đại có xuất xứ Nhật Bản và một số thiết bị nhập khẩu từ Trung Quốc. Đồng thời Công ty đã tuyển dụng thêm một số nhân viên kỹ thuật và nhân viên có tay nghề cao để có thể tổ chức, vận hành sản xuất. Đó cũng là bước đà phát triển trong năm 2012 của Doanh nghiệp. Vì việc đầu tư lớn nên chưa làm lợi nhuận của doanh nghiệp cải thiện do đây là thời kì khủng hoảng kinh tế.

2.2 Thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

2.2.1 Phương thức bán hàng và thanh toán.

Phương thức bán hàng

Hiện nay công ty áp dụng 2 phương thức bán hàng là: bán buôn, bán lẻ.

- Bán buôn là việc bán sản phẩm của doanh nghiệp cho các doanh nghiệp khác, các cửa hàng, đại lý... với số lượng lớn để các đơn vị tiếp tục bán cho các tổ chức khác hay phục vụ cho việc khác nhằm đáp ứng nhu cầu kinh tế

- Bán lẻ gồm: bán hàng thu tiền ngay và bán hàng thu tiền nhiều lần(trả chậm).

Phương thức thanh toán

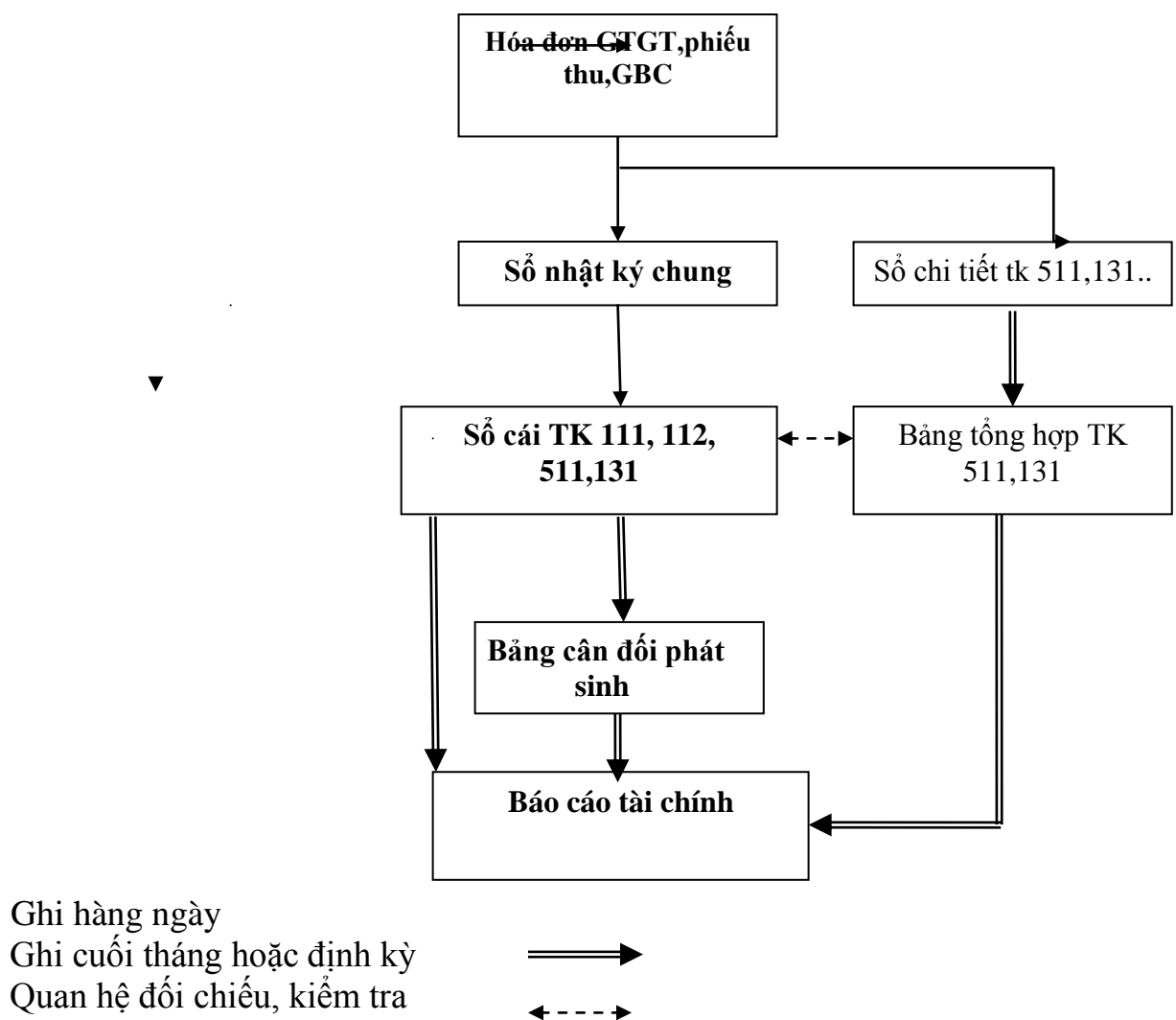
- Bán hàng thu tiền ngay, thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt.
- Phương thức thanh toán chậm
- Phương thức thanh toán qua ngân hàng

2.2.2 Tổ chức kế toán doanh thu tại công ty

2.2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng

- ❖ Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).
- ❖ Tài khoản sử dụng: - TK 511 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
Tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được thông qua việc bán các sản phẩm như: calavat, quần, áo ngắn tay xuân hè, quần áo bảo hộ lao động, quần áo bảo vệ, túi sách,...

Sơ đồ 2.4 : Sơ đồ luân chuyển chứng từ doanh thu bán hàng tại công ty



(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên Mạnh Cường)

Chú thích:

2.2.2.2 Nghiệp vụ liên quan đến doanh thu

Ví dụ :

Ngày 10/12/2012 xuất bán quần, áo xuân hè, calavat cho công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Hoàng gia theo hợp đồng thương mại số 2006HN/NV, tổng trị giá 39.778.200 đ, trong đó VAT10% là 3.616.200 đ theo hóa đơn số 0000352 . giá vốn 24.646.400 đ theo phiếu xuất số 04/12. Khách hàng chưa thanh toán.

Kế toán lập hóa đơn GTGT số 0000352(Biểu 2.2), căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán phản ánh doanh thu hàng bán vào sổ nhật ký chung (Biểu 2.3). Sau đó số liệu trên Nhật ký chung kế toán vào sổ chi tiết TK 511, rồi vào sổ bảng tổng hợp chi tiết, vào sổ cái TK 511.

❖ Định khoản :

a) Nợ TK131: 39.778.200	b) Nợ TK632: 24.646.400
Có TK511: 36.162.000	Có TK156: 24.646.400
Có TK3331: 3.616.200	

Chứng từ sử dụng

- ✓ Hợp đồng thương mại số 2006HN/NV
- ✓ Biên bản giao nhận
- ✓ Hóa đơn GTGT (Hóa đơn bán hàng) số 0000352
- ✓ Phiếu xuất kho số 04/12
- ✓ Phiếu thu, giấy ủy nhiệm thu
- ✓ Sổ phụ ngân hàng
- ✓ Giấy báo có

Biểu 2.2 HDGTGT

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học,

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

HÓA ĐƠN (GTGT)

Mã số 01GTKT3/001

Liên 3: Nội bộ

Kí hiệu: AA/HP

Ngày 10/12/2012

Số : 0000352

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH một thành viên may Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mã số thuế:

0	2	0	0	7	3	2	6	7	4			
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--

.....
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Văn Thành

Đơn vị: Công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Hoàng gia

Địa chỉ: Km 92 - QL 5 - Hùng Vương -HP

Mã số thuế:

0	3	0	0	4	6	3	6	5	5			
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--

Số TK:

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

<i>STT</i>	<i>Hàng hóa, dịch vụ</i>	<i>ĐVT</i>	<i>Số lượng</i>	<i>Đơn giá</i>	<i>Thành tiền</i>
1	<i>Quần xuân hè</i>	<i>Chiếc</i>	710	27.300	19.383.000
2	<i>Áo xuân hè ngắn tay</i>	<i>Chiếc</i>	460	32.700	15.042.000
3	<i>Calavat</i>	<i>Chiếc</i>	9.000	9.000	1.737.000
<i>Cộng:</i>					<i>36.162.000</i>
<i>Thuế GTGT: 10%</i>					<i>3.616.200</i>
<i>Tổng cộng tiền thanh toán:</i>					<i>39.778.200</i>
<i>Số tiền viết bằng: ba mươi chín triệu bảy trăm bảy mươi tám nghìn hai trăm đồng chẵn.</i>					

Người mua hàng
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Thủ trưởng
(Ký, họ tên)

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Biểu số 2.4

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải

Phòng

Mẫu số v03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
 Tên sản phẩm: Áo xuân hè ngắn tay
 Tháng 12 năm 2012

Đơn vị : Chiếc

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác(5212, 5231)
.....
10/12/2012	HD352	10/12/2012	Xuất bán cho Hoàng gia	131	460	32.700	15.042.000		
23/12/2012	HD364	23/12/2012	Xuất bán cho Hoàng gia	131	296	33.100	9.797.600		
....
			Cộng phát sinh		5.478		162.696.600		

Ngày 31 tháng 12 năm 2012 .

Người ghi sổ
(Ký ,họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký ,họ tên)

Biểu 2.5

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số v03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG

Tháng 12 năm 2012

STT	Tên sản phẩm	Đơn vị	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Các khoản khác
1	Quần xuân hè	Chiếc	5.987		155.063.300		
2	Áo xuân hè ngắn tay	Chiếc	5.478		162.696.600		
3	Calavat	Chiếc	2.764		21.559.200		
.....		
	Cộng				916.280.200		

Ngày 31 tháng 12 năm 2012 .

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.6

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo,
Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
năm 2012

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...
10/12	HĐ352	10/12	Cty TNHH DV BV Hoàng gia mua hàng		131	39.778.200	
			Doanh thu bán hàng		511		36.162.000
			Thuế GTGT xuất bán		3331		3.616.200
10/12	PX4/12	10/12	Giá vốn xuất bán		632	24.646.400	
					156		24.646.400
....
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu		511	10.408.265.888	
					911		10.408.265.888
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển chi phí TC		515	5.272.640	
					911		5.272.640
....
			Cộng cuối năm			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012
Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.7

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý
Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

năm 2012

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

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....
10/12	HD352	10/12	Xuất bán cho Hoàng gia	131		36.162.000
....
16/12	HD357	16/12	Xuất bán cho Hoàng gia	111		18.000.000
17/12	HD358	17/12	Xuất bán cho Công ty DVBV ASIA	111		17.250.000
....
			Cộng phát sinh		10.408.265.888	10.408.265.888
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

2.2.3.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.

Hiện tại ở công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu do:

- ✓ Công ty không áp dụng chính sách chiết khấu thương mại.
- ✓ Công ty không có các chính sách giảm giá hàng bán.
- ✓ Sản phẩm của công ty không thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

2.2.3.4. Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán chính là giá thành sản phẩm sản xuất của công ty.

❖ Chứng từ sử dụng:

- Bảng tổng hợp nhập, xuất, tồn hàng hoá
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ có liên quan

❖ Tài khoản kế toán sử dụng :

TK 632 "Giá vốn hàng bán" và các TK liên quan khác

❖ Phương pháp kế toán

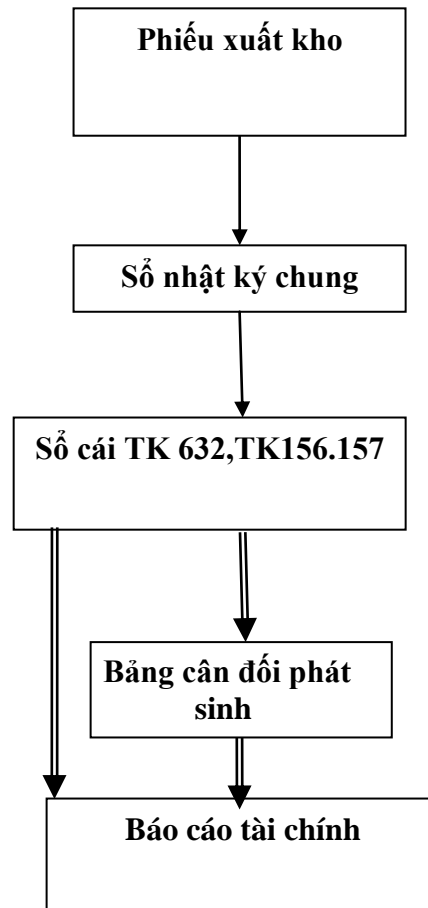
Để xác định giá vốn hàng xuất bán, công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, sử dụng phương pháp nhập trước xuất trước. Theo PP này, lô hàng nào nhập trước sẽ được ưu tiên xuất trước. Trị giá thực tế của hàng xuất kho sẽ được tính đúng theo giá trị thực tế nhập kho của những lô hàng được ưu tiên xuất trước đó.

❖ Sổ sách sử dụng:

- ✓ Sổ nhật ký chung
- ✓ Sổ cái TK 632,TK 156,TK157

❖ Trình tự hoạch toán giá vốn hàng bán

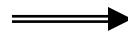
Sơ đồ 2.5: Quy trình ghi sổ kế toán giá vốn



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



VD: Ngày 10/12/2012 xuất bán quần, áo xuân hè, calavat cho công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Hoàng gia theo hợp đồng thương mại số 2006HN/NV, tổng trị giá 39.778.200 đ, trong đó VAT10% là 3.616.200 đ theo hóa đơn số 0000352 . giá vốn 24.646.400 đ theo phiếu xuất số 04/12. Khách hàng chưa thanh toán.

Kế toán lập Phiếu xuất kho số 04/12(Biểu 2.4), căn cứ vào Phiếu xuất kho kế toán phản ánh giá vốn hàng hóa, sản phẩm vào sổ nhật ký chung(Biểu 2.5). Sau đó số liệu trên Nhật ký chung kế toán hạch toán vào sổ cái TK 632.

❖ Định khoản :

a) Nợ TK131: 39.778.200

b) Nợ TK632: 24.646.400

Có TK511: 36.162.000

Có TK156: 24.646.400

Có TK3331: 3.616.200

Chứng từ sử dụng

- ✓ Hợp đồng thương mại số 2006HN/NV
- ✓ Biên bản giao nhận
- ✓ Hóa đơn GTGT (Hóa đơn bán hàng) số 0000352
- ✓ Phiếu xuất kho số 04/12
- ✓ Phiếu thu, giấy ủy nhiệm thu
- ✓ Sổ phụ ngân hàng
- ✓ Giấy báo có

Biểu 2.9

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học,

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
năm 2012

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...
10/12	HD000 0352	10/12	Cty TNHH DV BV Hoàng gia mua hàng		131	39.778.200	
			Doanh thu bán hàng		511		36.162.000
			Thuế GTGT xuất bán		3331		3.616.200
10/12	PX4/12	10/12	Giá vốn xuất bán		632	24.646.400	
					156		24.646.400
...
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu		511	10.408.265.888	
					911		10.408.265.888
...
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển giá vốn		911	9.223.549.198	
					632		9.223.549.198
...
			Cộng cuối năm			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012
Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.10

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường
Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh
Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....
10/12	PX04/12	10/12	Xuất kho bán cho Hoàng gia	156	24.646.400	
....
16/12	PX07/12	16/12	Xuất kho bán cho Hoàng gia	156	16.542.000	
17/12	PX08/12	17/12	Xuất kho bán cho Công ty DVBV ASIA	156	13.254.000	
....
			Cộng phát sinh		9.223.549.198	9.223.549.198
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

2.2.3.5 Kế toán chi phí bán hàng

TK sử dụng: TK 641 “ Chi phí bán hàng”

Chi phí bán hàng là những chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm

Đặc điểm chi phí bán hàng phát sinh ở công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

- ✓ Chi phí bán hàng phát sinh thực tế ở Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường gồm: Phí vận chuyển hàng đi bán, Phí cầu hàng, Phí công nhân bốc xếp, Chi phí bằng tiền khác.....
- ✓ Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường không phát sinh chi phí lương nhân viên và khấu hao TSCĐ cho bộ phận bán hàng
- ✓ Các khoản chi phí phát sinh phản ánh vào tài khoản này phải có căn cứ hợp pháp và chứng từ hợp lệ và được tập hợp vào bên nợ TK 641
- ✓ Cuối kỳ kế toán doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh. Toàn bộ chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ được kết chuyển vào TK 911
- ✓ Tài khoản chi phí không có số dư cuối kỳ.

Chứng từ kế toán

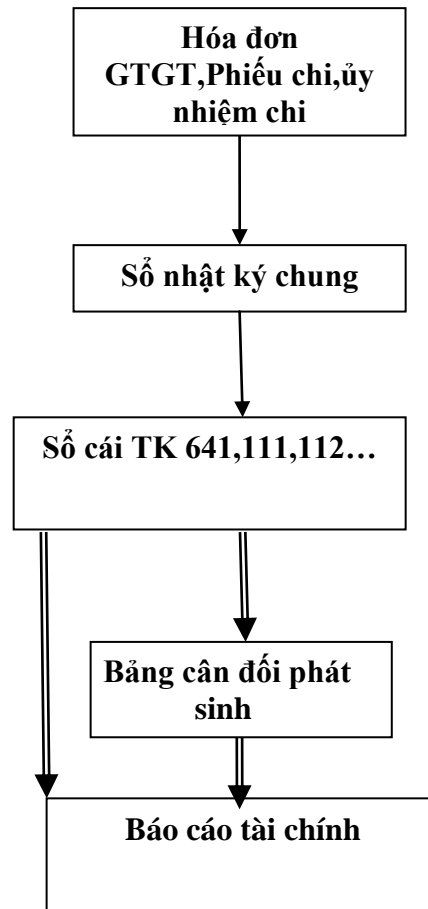
- ✓ Hóa đơn GTGT
- ✓ Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- ✓ Các giấy tờ khác có liên quan

Sổ sách sử dụng

- ✓ Sổ Nhật ký chung
- ✓ Sổ cái TK 641, 111, 112...

Trình tự hoạch toán chi phí bán hàng

Sơ đồ 2.6 : Quy trình hoạch toán chi phí bán hàng



Ghi hàng ngày \longrightarrow

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ \Longrightarrow

Ví dụ:

Ngày 23/12/2012 trả tiền cước vận chuyển và cầu hàng hóa cho Hoàng gia (phiếu chi số 15/12), số tiền là 500.000đ (bao gồm cả VAT 10%), theo HĐ số 0159 cho anh Kiên

Kế toán định khoản:

Nợ TK 641 : 500.000

Nợ TK 133 : 50.000

Có TK 111: 550.000

Kế toán vào sổ cái TK 641, 133, 111

Biểu số 2.11

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý

Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 23 tháng 12 năm 2012

Số: 15/12

Nợ TK 641:500.000

Nợ TK 133:50.000

Có TK 111:550.000

Họ và tên người nhận tiền: Anh Kiên

Địa chỉ: ...Lí học- Hải phòng.....

Lý do chi: Trả tiền vận chuyển theo hóa đơn GTGT0159.....

Số tiền: 550.000 (Viết bằng chữ): Năm trăm năm mươi lăm nghìn đồng chẵn.

Kèm theo: 01 chứng từ kế toán: Hóa đơn GTGT0159.....

Đã chi đủ số tiền (Viết bằng chữ): Năm trăm năm mươi lăm nghìn đồng chẵn.

Ngày 23 tháng 12 năm 2012

Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập	Người nhận tiền	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Biểu số 2.12

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý
Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03a-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

năm 2012

Đơn vị tính: VNĐ

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền cước vận tải cho Anh Kiên		641	500.000	
					133	50.000	
					111		550.000
.....
25/12	HĐ846	25/12	Mua vải của chị Hằng		152	5.000.000	
					133	500.000	
					111		5.500.000
25/12	PC16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long		641	700.000	
					133	70.000	
					111		770.000
....
			Cộng cuối tháng			111.618.508.389	111.618.508.389

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học,
Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

Biểu số 2.13

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 641

Đơn vị tính: VNĐ

NT	Chứng từ		Diễn giải	SHTK	Số tiền	
	SH	NT			ĐƯ	Nợ
GS						
			Số dư đầu kỳ		-	-
....
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền vận chuyển cho anh Kiên	111	500.000	
.....
25/09	PC16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long	111	700.000	
...	
			Cộng phát sinh		41.670.000	41.670.000
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký tên, đóng dấu)

2.2.3.6 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

TK sử dụng: TK 642 “ Chi phí quản lý doanh nghiệp”

***Chi phí QLDN phát sinh thực tế ở Công ty TNHH MTV May Mạnh**

Cường gồm :

- ✓ Cước điện thoại của ban lãnh đạo công ty.
- ✓ Mua xăng dầu ô tô
- ✓ Tiền lương công nhân viên
- ✓ Khấu hao TSCĐ

.....

Các khoản chi phát sinh được phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp phải có căn cứ hợp pháp, được tổng hợp vào bên nợ TK 642.

Cuối kỳ kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK 911

Tài khoản chi phí quản lý doanh nghiệp không có số dư cuối kỳ.

➤ **Chứng từ kế toán sử dụng**

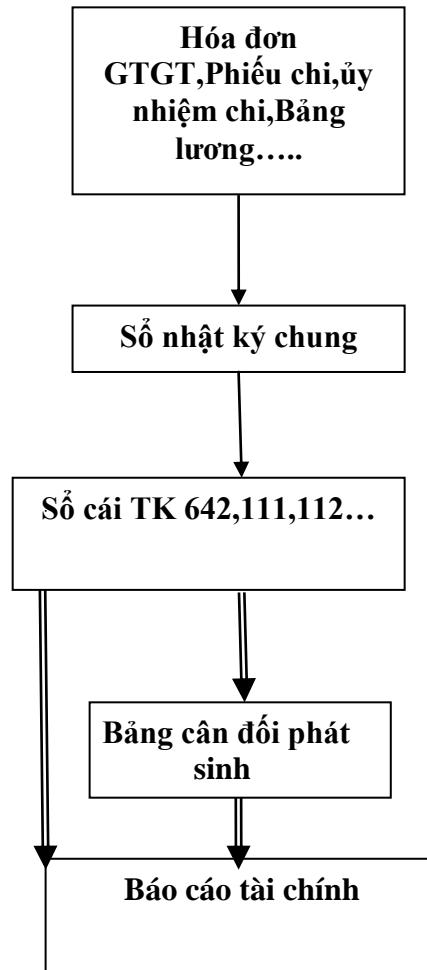
- ✓ Hóa đơn GTGT
- ✓ Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- ✓ Bảng tổng hợp thanh toán tiền lương.
- ✓ Bảng phân bổ khấu hao
- ✓ Các chứng từ khác có liên quan

➤ **Sổ sách kế toán sử dụng**

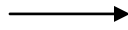
- Sổ Nhật ký chung
- Sổ cái TK 642, TK 111....

Trình tự hoạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp

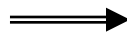
Sơ đồ 2.7 : Quy trình hoạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Ví dụ :

Ngày 31/12 tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên tính vào chi phí QLDN theo bảng thanh toán lương số 12 (Biểu 2.16) số tiền là 27.500.000đ, Các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLDN là 6.050.000, tính vào lương công nhân viên là 2.337.500

Kế toán định khoản:

Nợ TK 642 : 27.500.000

Có TK 334: 27.500.000

Trích các khoản trích theo lương (22 % tính vào chi phí, 8.5% trừ vào lương công nhân) trích trên lương không trích trên thực lĩnh.

Định khoản :

Nợ TK 642 : 6.050.000

Nợ TK 3341 : 2.337.500

Có TK338 : 8.387.500

➤ **Chứng từ kế toán sử dụng**

- ✓ Phiếu chi số 19/12.
- ✓ Bảng phân bổ tiền lương và Bảo hiểm xã hội.

Kế toán tiến hành ghi vào sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 642,133,111.

Biểu 2.14

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

**BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI
Tháng 12 năm 2012**

STT	Đối tượng	Phải trả người lao động			Các khoản trích theo lương(22%)					Tổng cộng
		Lương	Các khoản khác	Cộng	KP công đoàn(2%)	BHXH (16%)	BHYT (3%)	BHTN (1%)	Cộng	
1	BP SX	275.000.000		275.000.000	5.500.000	44.000.000	8.250.000	2.750.000	60.500.000	335.500.000
2	BP QLSX	22.500.000		22.500.000	450.000	3.600.000	675.000	225.000	4.950.000	27.450.000
3	CPBH	21.500.000		21.500.000	430.000	3.440.000	645.000	215.000	4.730.000	26.230.000
4	CP QLDN	27.500.000		27.500.000	550.000	4.400.000	825.000	275.000	6.050.000	33.550.000
	Cộng			346.500.000					76.230.000	422.730.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu
(đã ký)Kế toán trưởng
(đã ký)Giám đốc
(đã ký)

Biểu 2.15

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh

Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03a-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

năm 2012

Đơn vị tính: VND

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...
31/12	BLT12	31/12	Lương phải trả người lao động		642	27.500.000	
					334		27.500.000
31/12	BLT12	31/12	Trích lương tính vào thu nhập		334	2.337.500	
					338		2.337.500
31/12	BPBLT12	31/12	Trích lương tính vào chi phí		642	6.050.000	
					338		6.050.000
....
			Cộng			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Giám đốc

(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.16

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May
Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....
22/12	PC 14/12	22/12	Thanh toán tiền cước điện thoại	111	456.879	
31/12	BLT12	31/12	Lương phải trả CNV	334	27.500.000	
31/12	BTLT 12	31/12	Các khoản trích theo lương tính vào chi phí	338	6.050.000	
...
			Cộng phát sinh		637.944.239	637.944.239
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh bán hàng

❖ Nội dung:

Kết quả bán hàng là kết quả của hoạt động bán hàng trong một thời kì nhất định, được biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ. Kết quả bán hàng cũng là cơ sở để doanh nghiệp tự đánh giá khả năng sản xuất kinh doanh, từ đó có những phân tích đúng đắn hợp lí cho quá trình kinh doanh của mình.

Cuối kì, kế toán thực hiện khai báo các bút toán kết chuyển doanh thu thuần, chi phí quản lí kinh doanh, sang TK 911. Đồng thời, kế toán tạo bút toán kết chuyển lỗ hoặc lãi.

Chứng từ và tài khoản sử dụng

- ✓ Chứng từ sử dụng :
 - Phiếu kế toán.
- ✓ Tài khoản sử dụng :
 - TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

❖ Quy trình hạch toán xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu sang bên Có TK911. Kết chuyển chi phí sang bên Nợ TK911 tính cho hoạt động bán hàng

$\text{Kết quả bán hàng} = \text{số phát sinh Có TK911} - \text{số phát sinh Nợ TK911}.$

Nếu kết quả kinh doanh nhỏ hơn 0, vậy tháng đó Công ty làm ăn thua lỗ.

❖ **Trình tự hạch toán**

Cuối quý, năm kế toán lập các phiếu kế toán kết chuyển doanh thu, chi phí, xác định kết quả bán hàng. Kế toán phản ánh vào sổ nhật ký chung và các sổ cái các tài khoản có liên quan.

Biểu 2.17

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Số :52

Stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 511	511	911	10.408.265.888			
2							
	cộng			10.408.265.888			

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu

(kí, họ tên)

Kế toán trưởng

(kí, họ tên)

Biểu 2.18

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Số : 53

Stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 632	911	632	9.223.549.198			
2	Kết chuyển 641	911	641	41.670.000			
3	kết chuyển 642	911	642	637.944.239			
4							
	cộng			9.908.663.437			

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu

(kí, họ tên)

Kế toán trưởng

(kí, họ tên)

Biểu 2.19

Đơn vị: Công ty TNHH MTV may Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo,
Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2012

Đơn vị tính: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK		Số phát sinh	
	SH	NT		Nợ	Có	Nợ	Có
.....
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu	511	911	10.408.265.888	10.408.265.888
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu HĐTC	515	911	5.272.640	5.272.640
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	9.223.549.198	9.223.549.198
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí tài chính	911	635	585.244.791	585.244.791
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	641	41.670.000	41.670.000
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí QLDN	911	642	637.944.239	637.944.239
31/12	PKT54	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911	821	5.500.000	5.500.000
31/12	PKT55	31/12	Kết chuyển lỗ	421	911	80.369.700	80.369.700
			Cộng phát sinh			111.618.508.389	111.618.508.389

- Ngày mở sổ : 01/01/2012

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

PHẦN 3:

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ BÁN HÀNG TỪNG MẶT HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG

3.1. Đánh giá chung về tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Những khủng hoảng, biến động của nền kinh tế thị trường đã ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm gần đây. Do đó công ty phải đương đầu với không ít khó khăn từ yếu tố khách quan cũng như nhu cầu chủ quan mang lại.

Trong nền kinh tế thị trường đầy thử thách buộc công ty phải tự mình kinh doanh hiệu quả, tự chủ về tài chính. Lãnh đạo công ty cũng đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực, khắc phục những khó khăn để hòa nhập với cơ chế thị trường.

Để công ty đạt được kết quả như hiện nay không thể không kể đến sự nỗ lực phấn đấu và những nỗ lực đạt được của công tác kế toán. Công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh ở công ty được dựa trên căn cứ khoa học, dựa trên đặc điểm, tình hình thực tế của công ty và vận dụng sáng tạo chế độ kế toán hiện hành.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường với việc nghiên cứu đề tài: “*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định chính xác kết quả bán hàng theo từng mặt hàng tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường*”, em xin đưa ra một số nhận xét như sau:

3.1.1. Ưu điểm

- Về cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh:

Công ty đã tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ, hợp lý, phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình. Các phòng ban hoạt động hiệu quả, cung cấp thông tin kịp thời và nhanh chóng.

- Về tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

Công ty áp dụng hình thức kế toán tập trung là khá phù hợp. Theo hình thức này, mỗi kế toán sẽ đảm nhận chức năng nhiệm vụ của mình dưới sự chỉ đạo tập trung thống nhất của Kế toán trưởng, đảm bảo sự chuyên môn hóa của cán bộ kế toán, đồng thời đảm bảo được hiệu quả của công tác kế toán nói chung.

➤ Về hệ thống tài khoản sử dụng:

Hệ thống tài khoản trong công ty hiện nay là hệ thống tài khoản do Bộ tài chính ban hành theo quyết định số 48 ngày 14/09/2006.

➤ Về chứng từ kế toán:

Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của nghiệp vụ. Các chứng từ sử dụng theo đúng mẫu của Bộ tài chính ban hành, thông tin ghi chép đầy đủ, chính xác. Các chứng từ kế toán được kế toán tổng hợp và lưu giữ cẩn thận. Quá trình luân chuyển chứng từ hợp lý.

➤ Về tổ chức hệ thống sổ sách:

Công ty áp dụng hình thức kế toán nhật ký chung. Ưu điểm của hình thức này là khá đơn giản từ mẫu sổ sách cho đến cách thức vào sổ

Kế toán mở sổ chi tiết cho từng tài khoản, từng nhóm sản phẩm, hàng hóa cũng như đối với từng nhóm khách hàng, nhà cung cấp. Việc này giúp cho việc theo dõi doanh thu, giá vốn, tình hình thanh toán, chi trả trước thực hiện một cách thuận tiện hơn. Đồng thời việc này giúp nhà quản trị thấy được tình hình chiếm dụng vốn của công ty để có chính sách thu hồi công nợ hợp lý.

Các bảng tổng hợp và sổ cái tài khoản được phản ánh một cách đầy đủ và khoa học, đảm bảo được yêu cầu đối chiếu, kiểm tra. Từ đó, công tác kế toán tránh được những sai sót trong quá trình hạch toán.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm nêu trên công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế chưa phù hợp với chế độ, chưa thực sự khoa học cần thiết phải phân tích, làm sáng tỏ, từ đó có các biện pháp thiết hoạt động tiêu thụ hàng hóa. Cụ thể:

➤ Chính sách bán hàng

Công ty vẫn chưa áp dụng một số biện pháp kích thích hoạt động bán hàng như giảm giá, chiết khấu thương mại khi khách hàng mua với số lượng lớn, chiết khấu thanh toán khi khách hàng thanh toán tiền nhanh.

➤ Về tổ chức công tác kế toán

Do bộ máy kế toán của công ty khá gọn nhẹ mà khối lượng công việc lại nhiều, trong khi đó công ty không sử dụng phần mềm kế toán nên việc xử lý các nghiệp vụ phát sinh còn chậm hay nhầm lẫn, mất nhiều thời gian, phải lập nhiều

sổ...có thể ảnh hưởng đến tính chính xác, kịp thời của số liệu cung cấp cho người quản lý, đôi khi còn mắc phải những sai sót trong công tác hạch toán kế toán, trong việc đối chiếu giữa các sổ với nhau và trong việc lập các báo cáo về tài chính.

➤ Về tổ chức hệ thống sổ sách

Công ty không sử dụng các sổ Nhật ký đặc biệt như sổ nhật kí bán hàng, nhật ký thu tiền...mà tất cả các nghiệp vụ phát sinh chỉ được hạch toán vào Nhật ký chung. Do đó sẽ dẫn tới tình trạng khó theo dõi, kiểm soát được tình hình tiêu thụ của công ty vì các số liệu trên Nhật ký chung dày đặc và khó theo dõi.

➤ Về việc hạch toán chi phí quản lý kinh doanh.

Hiện công ty chưa quy định mức rõ ràng đối với các khoản chi phí như tiếp khách, điện nước, điện thoại, chi công tác...nên chưa hạn chế được các khoản chi phí này một cách hợp lý nhất làm tổng chi phí phát sinh trong kì còn cao. Hơn nữa Công ty còn sử dụng chưa đúng tài khoản phản ánh chi phí quản lý kinh doanh theo đúng quy định 48.

3.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định chính xác kết quả bán hàng theo từng mặt hàng tại công ty.

Qua quá trình tìm hiểu về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty, cá nhân em đã thấy được quá trình hoạt động kinh doanh của công ty có điểm tích cực. Song bên cạnh đó cũng có những mặt hạn chế. Trên cơ sở những kiến thức đã được học và qua thực tế tìm hiểu tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường em xin đưa ra một số ý kiến sau:

✚ Ý kiến 1: Áp dụng kế toán quản trị nhằm xác định kết quả bán hàng từng mặt hàng

Việc xác định kết quả bán hàng cho từng mặt hàng là rất cần thiết và quan trọng, đặc biệt là đối với những DN sản xuất như công ty TNHH MTV May Mạnh Cường. Chính vì vậy, qua thời gian nghiên cứu tại đây, em nhận thấy DN nên thực hiện cách xác định kết quả bán hàng cho từng mặt hàng để thấy rõ lãi lỗ của từng sản phẩm, qua đó có được chiến lược kinh doanh phù hợp với từng sản phẩm của DN.

Cách xác định kết quả bán hàng cho từng mặt hàng

Kết quả bán hàng cho từng mặt hàng(i)	=	Doanh thu bán hàng cho từng mặt hàng(i)	-	Giá vốn hàng bán cho từng mặt hàng(i)	-	Chi phí BH, QLDN phân bổ cho từng mặt hàng(i)
---------------------------------------	---	---	---	---------------------------------------	---	---

Trong đó:

$$\text{Chi phí BH, QLDN phân bổ cho từng mặt hàng (i)} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng mặt hàng i} * \text{Tổng chi phí BH, QLDN phát sinh}}{\text{Tổng doanh thu bán hàng trong kỳ}}$$

Ta có thể xây dựng mẫu bảng sau để xác định:

STT	Tên sản phẩm	Doanh thu thuần	Giá vốn hàng bán	Chi phí BH, QLDN phân bổ cho sản phẩm	Lãi (lỗ)
1					
2					
				
	Cộng				

Để có được số liệu xây dựng trong bảng trên, kế toán cần dựa vào các sổ sách sau:

- Sổ chi tiết bán hàng.
- Sổ chi tiết giá vốn hàng bán.
- Sổ cái TK 642.

Những sổ sách trên đều đã được DN xây dựng, tuy nhiên kế toán tại đơn vị vẫn chưa sử dụng số liệu trên sổ sách này để phân tích.

Từ kết quả khảo sát tháng 12 năm 2012, em xin đưa ra bảng tính toán như sau:

Từ kết quả khảo sát tháng 12 năm 2012, em xin đưa ra bảng tính toán như sau:

Biểu 3.1

TT	Tên sản phẩm	Doanh thu thuần	Tổng giá vốn hàng bán	Chi phí BH, QLDN phân bổ cho sản phẩm	Lãi (lỗ)
1	Áo xuân hè ngắn tay	162.696.600	112.569.635	29.394.746	20.732.219
2	Quần xuân hè	155.063.300	116.599.265	28.015.622	10.448.413
3	Calavat	21.559.200	14.635.289	3.895.147	3.028.764
4	Quần áo bảo hộ	287.462.800	270.350.125	51.936.526	(34823851)
5	Quần áo thu đông	127.010.062	94.450.919	22.947.183	9.611.960

	Cộng	916.280.200	701.362.492	165.546.325	49.371.383

Nhận xét :

Qua số liệu tính toán được ở bảng trên ta thấy lợi nhuận trong tháng của công ty là 49.371.383 VNĐ, trong đó lợi nhuận cụ thể của từng mặt hàng như sau: Áo xuân hè ngắn tay lãi 20.732.219 (chiếm 41,99% tổng lợi nhuận), Quần xuân hè lãi 10.448.413 VNĐ(chiếm 21,16.% tổng lợi nhuận), Calavat lãi 3.028.764(chiếm 6,13 % tổng lợi nhuận), Quần áo bảo hộ lỗ 34.823.851 VNĐ, quần áo thu đông 9.611.960 VNĐ(chiếm 19,47% tổng lợi nhuận).

Nhìn chung tất cả các mặt hàng công ty sản xuất ra trong tháng đều có lãi. Tuy nhiên, mặt hàng mang lại lợi nhuận cao nhất cho công ty chính là mặt hàng áo xuân hè ngắn tay và quần xuân hè. Vì thế, em thấy công ty nên có những chính sách và chiến lược phù hợp để đẩy mạnh việc sản xuất và tiêu thụ 2 mặt hàng trên.

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường
 Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN
 (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
 Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

Biểu số 3.2

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
 Tên sản phẩm: Áo xuân hè ngắn tay
 Tháng 12 năm 2012

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác(5212, 5231)
.....
10/12/2012	HĐ352	10/12/2012	Xuất bán cho công ty TNHH Hoàng Gia	131	460	32.700	15.042.000		
23/12/2012	HĐ364	23/12/2012	Xuất bán cho công ty TNHH Sao Mai	131	296	33.100	9.797.600		
....
			Cộng phát sinh		5.478		162.696.600		

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

✚ Ý kiến 2: Thay đổi việc sử dụng tài khoản phản ánh Chi phí quản lý kinh doanh.

Tại Công ty Mạnh Cường đang áp dụng chế độ kế toán theo quyết định 48 nhưng tài khoản phản ánh chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn sử dụng tài khoản 641, 642 là chưa phù hợp với quyết định này nên cần sử dụng TK642 - chi phí quản lý kinh doanh với 2 tài khoản cấp 2: 6421, 6422.

Việc thay đổi này là để phù hợp đúng với chuẩn mực kế toán quyết định số 48 ngày 14/9/2006 của Bộ tài chính.

Ví dụ đổi với ví dụ : Ngày 23/12/2012 trả tiền cước vận chuyển và cầu hàng hóa cho Hoàng gia (phiếu chi số 15/12) ,số tiền là 500.000đ(bao gồm cả VAT 10%), theo HĐ0000159 cho anh Kiên.

Kế toán định khoản:

Nợ TK 641 : 500.000

Nợ TK 133 : 50.000

Có TK 111: 550.000

Kế toán vào sổ cái TK 641,133,111

Sửa thành :

Nợ TK 6421 : 500.000

Nợ TK 133 : 50.000

Có TK 111: 550.000

Kế toán vào sổ TK 6421, 133,111

Biểu số 3.3

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
năm 2012

Đơn vị tính: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền cước vận tải cho Anh Kiên		6421	500.000	
					133	50.000	
					111		550.000
.....
25/12	PC16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long		6421	700.000	
					133	70.000	
					111		770.000
....
			Cộng cuối tháng			111.618.508.389	111.618.508.389

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu số 3.4

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHT KĐ Ư	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền vận chuyển cho Anh Kiên	111	500.000	
.....
25/12	PC 16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long	111	700.000	
...	
			Cộng phát sinh		41.670.000	41.670.000
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

Ví dụ : Ngày 31/12 tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên tính vào chi phí QLDN theo bảng thanh toán lương số 12(Biểu 2.16) số tiền là 27.500.000đ, Các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLDN là 6.050.000, tính vào lương công nhân viên là 2.337.500

Kế toán định khoản:

Nợ TK 642 : 27.500.000

Có TK 334: 27.500.000

Sửa thành :

Nợ TK 6422 : 27.500.000

Có TK 334 : 27.500.000

Trích các khoản trích theo lương (22 % tính vào chi phí, 8.5% trừ vào lương công nhân) trích trên lương không trích trên thực lĩnh.

Kế toán Định khoản :

Nợ TK 642 : 6.050.000

Nợ TK 3341 : 2.337.500

Có TK338 : 8.387.500

Sửa thành :

Nợ TK 6422 : 6.050.000

Nợ TK 3341 : 2.337.500

Có TK 338 : 8.387.

Sổ kế toán sửa thành :

Biểu số 3.5

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May
Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý
Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
năm 2012

Đơn vị tính: VND

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...
31/12	BLT12	31/12	Lương phải trả người lao động		6422	27.500.000	
					334		27.500.000
31/12	BLT12	31/12	Trích lương tính vào thu nhập		334	2.337.500	
					338		2.337.500
31/12	BPBL T12	31/12	Trích lương tính vào chi phí		6422	6.050.000	
					338		6.050.000
....
			Cộng			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012
Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Ý kiến 3: Công ty nên nghiên cứu sử dụng phần mềm kế toán.

Hiện nay, tại công ty, từ công việc hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hàng ngày, việc làm các sổ nhật ký, chi tiết đến việc đưa ra các báo cáo tài chính đều thao tác trên Excel. Việc tổ chức kế toán trên Excel có nhiều nhược điểm như:

- Dung lượng trên Excel nhỏ hơn nhiều hơn nhiều so với một phần mềm kế toán.
- Làm kế toán trên Excel chỉ là trên một file tại một thời điểm.
- Dữ liệu kế toán trên Excel phải lưu làm nhiều file, dữ liệu lớn hơn 5Mb thì mở ra rất chậm.
- Chỉ đáp ứng về mặt sổ sách thông thường và các phân tích chỉ mang tính thống kê, mang tính quản trị là rất khó.
- Độ bảo mật dữ liệu là không cao.

Bởi vậy, để tiết kiệm thời gian làm việc và tăng độ chính xác của các báo cáo tài chính, Công ty nên xem xét, nghiên cứu sử dụng phần mềm kế toán.

✓ Lợi ích của việc sử dụng phần mềm kế toán:

- Nâng cao hiệu quả: Phần mềm kế toán giúp cải thiện hiệu quả làm việc của doanh nghiệp dù doanh nghiệp nhỏ hay lớn. Ngay cả những phần mềm đơn giản nhất cũng có thể đem lại lợi ích.
 - Tiết kiệm chi phí: Một lợi ích cơ bản của phần mềm kế toán là nó sẽ giảm thiểu chi phí cho doanh nghiệp. Tiết kiệm được chi phí tức là đã tăng được doanh thu cho doanh nghiệp.
 - Tiết kiệm thời gian: thời gian quản lý chính là một trong những tiêu chuẩn đánh giá mức độ phát triển được nếu nó quản lý được các chức năng của mình trong thời gian quy định. Với việc sử dụng phần mềm kế toán, các doanh nghiệp có thể mong đợi việc hoàn thành công việc trong thời gian.
 - Tối ưu hóa quy trình kế toán.
 - Dễ dàng bắt đầu công việc.
- ✓ Các phần mềm kế toán phổ biến trên thị trường hiện nay:

Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều phần mềm kế toán như: MISA, FASTCOUNTING, SSOFT FINACE 9.0, APRO- DN... Phần mềm được sử dụng phổ biến nhất hiện nay là phần mềm kế toán MISA.

- ✓ Phần mềm MISA có các tính năng vượt trội như:

- Được tiêu chuẩn hóa: Phần mềm kế toán MISA được xây dựng thống nhất với các chế độ kế toán hiện hành. Đồng thời hàng tháng thường xuyên được cập nhật các quy định mới nhất của chế độ kế toán.
- Phù hợp với mọi loại hình doanh nghiệp: Phần mềm kế toán MISA đầy đủ các phân hệ như: Bán hàng, mua hàng, quản lý kho, ngân hàng, quản lý quỹ, tiền lương, TSCĐ, thuế, hợp đồng, giá thành. Tất cả đều thống nhất và có sự liên kết chặt chẽ cho phép quản trị doanh nghiệp một cách tổng thể và chi tiết.
- Hiệu quả vượt trội, tính động cao: Phần mềm giúp tiết kiệm được rất nhiều thời gian và nhân lực so với thủ công, đem lại khối lượng, chất lượng công việc cao bởi MISA có chức năng tự động giúp người dùng giảm thiểu các sai sót về nghiệp vụ. Phần mềm này cho phép thực hiện tự động các bút toán, phân bổ kết chuyển cuối kỳ dựa trên các thông tin đã khai báo. Có thể sửa dễ dàng khi có sai sót.
- Đơn giản, đầy đủ và dễ sử dụng: Phần mềm đơn giản, dễ sử dụng nhưng có sự chuyên môn hóa cao. Giao diện làm việc đơn giản nhưng đầy đủ các yếu tố, thân thiện với người sử dụng. Phần mềm kế toán giúp người xem đi từ chi tiết đến tổng hợp và ngược lại, giúp người lập báo cáo tài chính ở bất kỳ thời điểm nào.
- Bảo mật, an toàn dữ liệu tuyệt đối: phần mềm kế toán có hệ thống quản lý người dùng và quyền hạn làm việc được chi tiết cụ thể cho từng đối tượng công việc: nhập chứng từ gốc, xem báo cáo cho từng người.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, để đứng vững và không ngừng phát triển là một vấn đề hết sức khó khăn đối với mỗi doanh nghiệp. Vì vậy, việc tổ chức kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đúng đắn, chính xác và kịp thời sẽ xác định được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đứng vững trên thị trường. Từ đó, các nhà quản lý doanh nghiệp có những biện pháp thúc đẩy nhanh quá trình tuần hoàn vốn và mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng thu nhập.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường cùng với những kiến thức đã được học tại trường, em đã nhận thức được vai trò của công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng. Có thể nói, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty tương đối khoa học, hợp lý song cũng không tránh khỏi những hạn chế. Vận dụng những kiến thức đã được học kết hợp với kiến thức thực tế, em mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Cụ thể:

- Áp dụng kế toán quản trị nhằm xác định kết quả bán hàng từng mặt hàng
- Thay đổi việc sử dụng tài khoản phản ánh Chi phí quản lý kinh doanh.
- Hoàn thiện mẫu sổ sách đúng theo quy định hiện hành.
- Trích lập dự phòng phải thu khó đòi.
- Nghiên cứu ứng dụng các phần mềm kế toán vào công tác kế toán trong công ty.

Do khả năng còn hạn chế, thời gian thực tập và nghiên cứu có hạn nên bài nghiên cứu của em không thể tránh khỏi những sai sót, em rất mong nhận được sự đóng góp từ phía các thầy cô.

Em xin chân thành cảm ơn các các cô, chú, anh, chị phòng Tài chính kế toán của Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường đã giúp đỡ em trong thời gian

qua.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Th.s Trần Thị Thanh Thảo cùng toàn thể các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh và nhà trường đã tạo điều kiện thuận lợi cho em hoàn thành bài nghiên cứu này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Đoàn Thị Phương

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2009), *Chế độ kế toán doanh nghiệp quyển 1- Hệ thống tài khoản kế toán và sơ đồ kế toán*, Nhà xuất bản tài chính
2. Bộ tài chính (2009), *Chế độ kế toán doanh nghiệp quyển 2- Báo cáo tài chính, chứng từ, sổ sách kế toán và sơ đồ kế toán*, Nhà xuất bản Tài chính
3. Trương Thị Thủy – Ngô Thế Chi (2012), *Kế toán tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính.
4. Võ Văn Nhị - *Hướng dẫn thực hành chế độ kế toán mới* - Nhà xuất bản tài chính - Năm 2006
5. Các sổ sách chứng từ kế toán năm 2013 của Công ty TNHH Gốm xây dựng Đá Bạc