



**BÁO CÁO THỰC TẬP**

**Kế toán bán hàng và xác  
định kết quả bán hàng tại  
Công ty cổ phần Ngọc Anh**

**Giáo viên hướng dẫn : Lê Thị Bình**

**Sinh viên thực hiện :**

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong cơ chế mới, với sự hoạt động của nhiều thành phần kinh tế tính độc lập, tự chủ trong các doanh nghiệp ngày càng cao hơn mỗi doanh nghiệp phải năng động sáng tạo trong kinh doanh, phải chịu trách nhiệm trước kết quả kinh doanh của mình, bảo toàn được vốn kinh doanh và quan trọng hơn là kinh doanh có lãi. 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 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 bán hàng 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 cổ phần Ngọc Anh, em đã chọn đề tài "*Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng*" để nghiên cứu và viết chuyên đề của mình.

Nội dung chuyên đề gồm 3 chương:

Chương I: Các vấn đề chung về kế toán bán hàng.

Chương II: Thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Chương III: Nhận xét và kiến nghị về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Ngọc Anh.

## CHƯƠNG I CÁC VẤN ĐỀ CHUNG

### 1.1. KHÁI NIỆM VỀ THÀNH PHẨM, BÁN HÀNG VÀ Ý NGHĨA CỦA CÔNG TÁC BÁN HÀNG

#### 1.1.1. Khái niệm thành phẩm

Trong DNSXCN: Thành phẩm những sản phẩm đã kết thúc toàn bộ quy trình công nghệ sản xuất do doanh nghiệp tiến hành hoặc thuê ngoài gia công tác chế biến và đã được kiểm nghiệm phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật quy định và đã nhập cho kho thành phẩm.

\* Phân biệt giữa thành phẩm và sản phẩm .

- Xét về mặt giới hạn.

+ Thành phẩm là kết quả cuối cùng của quá trình sản xuất và gắn với một quy trình công nghệ sản xuất nhất định trong phạm vi một doanh nghiệp .

+ Sản phẩm là kết quả cuối cùng của quá trình sản xuất cung cấp dịch vụ.

- Xét về mặt phạm vi.

+ Thành phẩm duy nhất chỉ là sản phẩm hoàn thành ở giai đoạn cuối cùng của quy trình công nghệ sản xuất .

+ Sản phẩm: Bao gồm thành phẩm và nửa thành phẩm. Thành phần là bộ phận chủ yếu của hàng hoá trong doanh nghiệp sản xuất .Hàng hoá trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh bao gồm: Thành phẩm, nửa thành phẩm, vật tư và dịch vụ cung cấp và khách hàng.

#### 1.1.2. Khái niệm về bán hàng và bản chất của quá trình bán hàng

Bán hàng là quá trình sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán sản phẩm mua vào.

Cung cấp dịch vụ và thực hiện công việc đã thoả mãn thuận theo hợp đồng trong một kỳ hoặc nhiều kỳ như: Cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động.

Quá trình bán hàng là quá trình hoạt động kinh tế bao gồm 2 mặt:

Doanh nghiệp đem bán sản phẩm, hàng hoá cung cấp dịch vụ đồng thời đã thu được tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua. Quá trình bán hàng thực chất là quá trình trao đổi quyền sở hữu giữa người bán và người mua trên thị trường hoạt động.

Thị trường hoạt động là thị trường thoả mãn đồng thời 3 điều kiện.

- a. Các sản phẩm được bán trên thị trường có tính tương đồng.
- b. Người mua và người bán có thể tìm thấy nhau bất kỳ lúc nào.
- c. Giá cả được công khai.

Khi tiến hành giao dịch giữa doanh nghiệp với bên ngoài hoặc bên sử dụng tài sản doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý đó là giá trị tài sản có thể trao đổi hoặc giá trị một khoản nợ được thanh toán một cách tự nguyện giữa các bên có đầy đủ hiểu biết trong sự trao đổi ngang giá trên thị trường hoạt động.

Hàng hoá cung cấp nhằm để thoả mãn nhu cầu của các tổ chức kinh tế khác, các cá nhân bên ngoài Công ty, Tổng công ty hoặc tập đoàn sản xuất gọi là bán cho bên ngoài. Trong trường hợp hàng hoá cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một công ty, Tổng công ty, tập đoàn... được gọi là bán hàng nội bộ.

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

## **1.2. CÁC PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ GỐC THÀNH PHẨM**

### **1.2.1. Nguyên tắc ghi sổ kế toán thành phẩm**

Giá trị thành phẩm theo nguyên tắc phải được ghi nhận theo giá gốc (trị giá thực tế) trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì giá trị thành phẩm phải phản ánh theo giá trị thuần theo giá trị có thực hiện được.

Trong thực tế, doanh nghiệp thường sản xuất nhiều mặt hàng và hoạt động nhập xuất thành phẩm trong doanh nghiệp luôn có biến động lớn do nhiều nguyên nhân, để phục vụ cho việc hoạch toán hàng ngày kịp thời, kế toán thành phẩm còn có thể sử dụng giá hoạch toán để ghi chép và phiếu nhập, phiếu xuất và ghi sổ kế toán ghi tiếp thành phẩm.

### **1.2.2. Giá gốc thành phẩm nhập kho**

- Giá gốc thành phẩm nhập kho được xác định theo từng trường hợp nhập.

+ Thành phẩm do các bộ phận sản xuất chính và sản xuất của doanh nghiệp sản xuất ra phải được ghi nhận theo giá thành sản xuất thực tế bao gồm. Chi phí nguyên liệu, vật liệu, trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung để sản xuất thành phẩm.

+ Thành phẩm thuê ngoài gia công để chế biến được ghi nhận theo giá thành thực tế gia công chế biến bao gồm. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp. Chi phí thuê gia công. Chi phí vận chuyển bốc dỡ khi giao, nhận công nhân.

### **1.2.3. Giá gốc thành phẩm xuất kho**

Phải tuân thủ nguyên tắc tính theo giá gốc, nhưng do thành phẩm nhập từ các nguồn nhập và là hoạt động trong quá khứ của các kỳ kế toán khác nhau. Do đó có thể xác định giá gốc của thành phẩm xuất kho, kế toán có thể sử dụng một trong những phương pháp tính giá hàng tồn kho sau.

+ Phương pháp tính theo giá đích danh (giá thực tế của từng lô nhập)

+ Phương pháp bình quân gia quyền (sau mỗi lần nhập hoặc cuối kỳ)

+ Phương pháp nhập trước" xuất sau (Fi Fo)

+ Phương pháp nhập sau, xuất trước (Li Fo)

## **1.3. KHÁI NIỆM DOANH THU BÁN HÀNG, CÁC KHOẢN DẢM NGOÀI TRỪ DOANH THU BÁN HÀNG, NGUYÊN TẮC XÁC ĐỊNH DOANH THU BÁN HÀNG VÀ KẾT QUẢ BÁN HÀNG**

### **1.3.1. Khái niệm doanh thu và điều kiện thu nhận doanh thu.**

- 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 thương của doanh nghiệp, góp phần vốn chủ sở hữu.

Doanh thu trong doanh nghiệp bao gồm: Tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được như: Doanh thu bán hàng: doanh thu cung cấp dịch vụ: doanh thu hoạt động tài chính, tiền lãi, bản quyền, tổ chức và lợi nhuận được chia.

+ Doanh bán hàng và cung cấp dịch vụ: là toàn bộ số tiền thu được từ việc thực hiện các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ cấp phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có)

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi thoả mãn 5 điều kiện sau:

a. Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc bán hàng cho người mua.

b. Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc kiểm soát hàng hoá.

c. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

d. Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

e. Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu bán hàng bao gồm: Doanh thu bán hàng ra ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ.

### **1.2.3. Khái niệm các khoản trừ doanh thu**

Các khoản trừ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bao gồm:

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

- Hàng bán bị trả lại: là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là bán hàng hoàn thành bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

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

- Chiết khấu thanh toán.

- Các loại thuế có tính vào giá bán: thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng...

#### **1.4. CÁC PHƯƠNG THỨC BÁN VÀ CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN**

##### **1.4.1. Các phương thức bán hàng**

###### ***1.4.1.1. Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp***

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

###### ***1.4.1.2. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi hàng đi cho khách hàng***

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

###### ***1.4.1.3. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý, ký gửi bán đúng giá hưởng hoa hồng***

Phương thức bán hàng gửi đại lý, ký gửi bán đúng giá hưởng hoa hồng là đúng phương thức bên giao đại lý, ký gửi bên (bên đại lý) để bán hàng cho doanh nghiệp. Bên nhận đại lý, ký gửi người bán hàng theo đúng giá đã quy định và được hưởng thù lao dưới hình thức hoa hồng.

Theo luật thuế GTGT, nếu bên đại lý bán theo đúng giá quy định của bên giao đại lý thì toàn bộ thuế GTGT đầu ra cho bên giao đại lý phải tính nộp

NSNN, bên nhận đại lý không phải nộp thuế GTGT trên phần hoa hồng được hưởng.

#### ***1.4.1.4. Kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp***

Bán hàng theo trả chậm, trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần, người mua thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại, người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu mặt tỷ lệ lãi xuất nhất định. Xét về bản chất, hàng bán trả chậm trả góp vẫn được quyền sở hữu của đơn vị bán, nhưng quyền kiểm soát tái sản và lợi ích kinh tế sẽ thu được của tài sản đã được chuyển giao cho người mua. Vì vậy, doanh nghiệp thu nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính phần lãi trả chậm tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm, phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác nhận.

#### ***1.4.1.5. Kế toán bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng***

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

### **1.4.2. Phương thức thanh toán**

#### ***1.4.2.1. Thanh toán bằng tiền mặt***

## **1.5. NHIỆM VỤ CỦA KẾ TOÁN THÀNH PHẨM, BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH**

Để phục vụ quản lý chặt chẽ thành phẩm, thúc đẩy hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác, tiến hành phân phối kết quả kinh doanh đảm bảo các lợi ích kinh tế, kế toán cần hoàn thành các nhiệm vụ sau:

- Tổ chức theo dõi phản ánh chính xác, đầy đủ kịp thời và giám sát chặt chẽ về tình hình hiện có sự biến động của loại thành phẩm hàng hoá về các mặt số lượng, quy cách chất lượng và giá trị.

- Theo dõi, phản ánh, kiểm soát chặt chẽ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Ghi nhận đầy đủ kịp thời



vào các khoản chi phí thu nhập của từng địa điểm kinh doanh , từng mặt hàng, từng hoạt động.

- Xác định kết quả từng hoạt động trong doanh nghiệp , phản ánh và kiểm tra, giám sát tình hình quân phối kết quả kinh doanh đơn đốc, kiểm tra tình hình thực hiện nghĩa vụ với NSNN.

- Cung cấp những thông tin kinh tế cần thiết cho các đối tượng sử dụng thông tin liên quan. Định kỳ, tiến hành quân tích kinh tế hoạt động bán hàng, kết quả kinh doanh và tình hình phân phối lợi nhuận.

## 1.6. CHỨNG TỪ KẾ TOÁN VÀ CÁC PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN THÀNH PHẨM

### 1.6.1. Chứng từ kế toán

Mọi chứng từ làm biến động thành phẩm đều phải được ghi chép, phản ánh vào chứng từ ban đầu phù hợp vào theo đúng những nội dung và phương pháp ghi chép chứng từ kế toán đã quy định theo chế độ.

Các chứng từ kế toán chủ yếu gồm:

- Phiếu nhập kho ( Mẫu số 01- VT )
- Hoá đơn GTGT ( Mẫu số 01- GTVT ) Hoá đơn bán hàng.

### 1.6.2. Các phương pháp kế toán

Kế toán chi tiết thành phẩm được thực hiện tại phòng kế toán phương pháp kế toán chi tiết được áp dụng có thể là một trong ba phương pháp kế toán chi tiết sau:

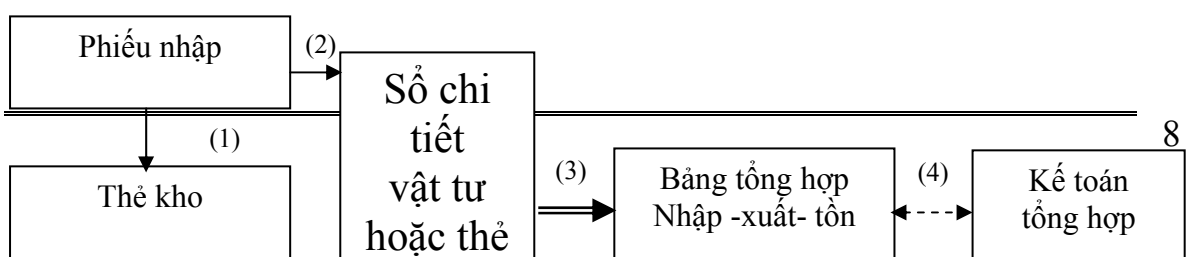
#### a. Phương pháp thẻ song song

- Nguyên tắc:

+ ở kho: Thủ kho mở thẻ kho cho từng thứ, từng loại vật liệu để phản ánh tình hình nhập, xuất, tồn kho vật liệu, công cụ dụng cụ về mặt số lượng và tính ra số tồn kho.

+ ở kế toán: Kế toán cũng mở một thẻ tương ứng và một sổ chi tiết để ghi chép tình hình nhập, xuất, tồn kho cả về mặt lượng và giá trị.

Sơ đồ:



- Ưu điểm- Nhược điểm:

+ Ưu điểm: Đơn giản, dễ ghi chép, dễ đối chiếu, kiểm tra.

+ Nhược điểm: Còn ghi chéo trùng lặp nhau về mặt số lượng.

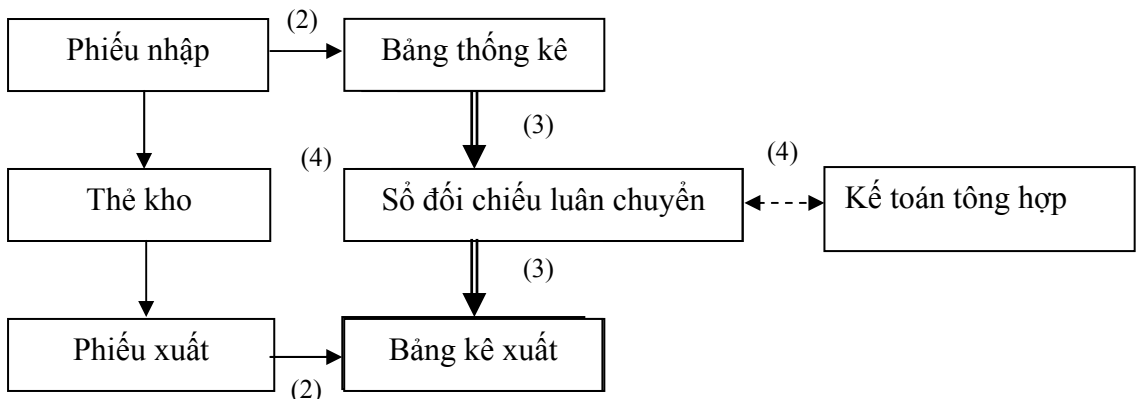
- Điều kiện áp dụng: Chỉ áp dụng có những doanh nghiệp có chủng loại vật tư ít, nhập xuất không thường xuyên, trình độ kế toán không cao.

**b. Phương pháp đối chiếu luân chuyển**

Kế toán không mở thẻ kế toán chi tiết vật liệu mà sử dụng đối chiếu luân chuyển để hoạch toán số lượng và số tiền của từng loại vật tư theo từng kho. Sổ này ghi theo mỗi tháng một lần vào cuối tháng trên cơ sở tổng hợp các chứng từ nhập, xuất phát sinh trong tháng mỗi thứ chỉ ghi một dòng trong sổ.

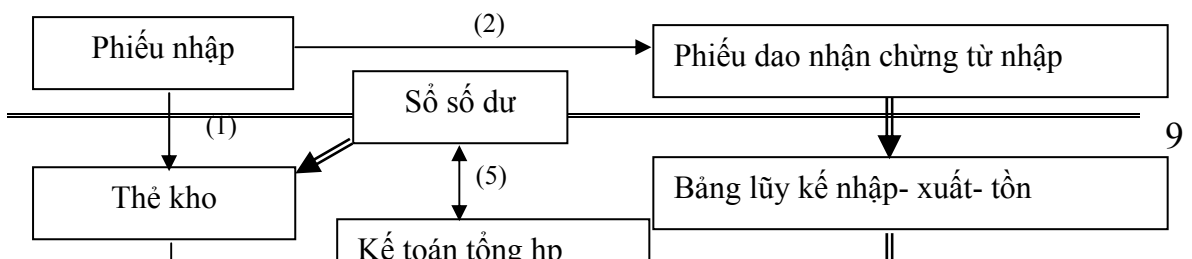
Cuối tháng đối chiếu số lượng vật tư trên sổ đối chiếu số luân chuyển với thẻ kho, đối chiếu số tiền với kế toán tổng hợp.

Sơ đồ:



**c. Phương pháp sơ đồ dư**

Sơ đồ:



Chú thích:

## 1.7. KẾ TOÁN TỔNG HỢP THÀNH PHẨM

### 1.7.1. Tài khoản kế toán sử dụng: "TK 155 thành phẩm"

TK 155 "Thành phẩm" sử dụng để phản ánh giá gốc thành phẩm hiện có và tình hình biến động trong kho của doanh nghiệp.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 155 thành phẩm.

#### TK 155- thành phẩm.

- Giá trị của thực tế của phát triển xuất - Trị giá của phát triển phát hiện thừa khi kiểm kê. Kết chuyển giá trị thực tế thành phẩm tồn kho cuối kỳ( phương pháp KKĐK)	- Giá trị thực tế thành phẩm - Trị giá của thành phẩm thiếu hụt phát hiện khi kiểm kê kết chuyển kiểm kê kết chuyển giá trị thực tế của thành phẩm kho cuối kỳ (phương pháp KKĐK)
D ck: Giá trị thực tế thành phẩm tồn kho	

### 1.7.2. Phương pháp kế toán các nghiệp vụ kinh tế chủ yếu.

\* Trường hợp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên:

1. Giá thành sản xuất thực tế thành phẩm do doanh nghiệp sản xuất hoặc thuê ngoài gia công, chế biến nhập kho.

Nợ TK 155: Thành phẩm.

Có TK 154: Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

2. Trị giá thực tế thành phẩm xuất kho.

2.1. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho.

2.1. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho bán trực tiếp.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Có TK 155: Thành phẩm.

2.2. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho để bán theo phương thức chuyển hàng đi cho khách hàng hoặc gửi đi cơ sở nhận bán hàng đại lý, ký gửi.

Nợ TK 157: Hàng gửi đi bán.

Có TK 155: Thành phẩm.

2.3. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho đổi lấy vật tư hàng hoá của đơn vị khác( hàng đổi hàng không tương tự)

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Nợ TK 157: Hàng gửi đi bán

Có TK 155: Thành phẩm.

2.4. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho để biếu tặng thanh toán tiền lương, tiền thưởng cho các cán bộ CNV.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Có TK 155: Thành phẩm.

3. Trị giá vốn thực tế thành phẩm nhập kho khách hàng trả lại hàng gửi đại lý, ký gửi bán hàng không được.

Nợ TK 155: Thành.

Có TK 157: Hàng gửi đi bán.

Có TK 632: Giá vốn hàng bán.

4. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho góp vốn liên doanh.

Trường hợp giá ghi sổ kế toán lớn hơn giá trị góp vốn do hội đồng liên doanh đánh giá lại.

Nợ TK 128: Giá trị góp vốn LD ngắn hạn.

Nợ TK 222: Giá trị góp vốn LD dài hạn.

Có TK 155: Giá thành thực tế sản phẩm.

Có TK 412: Chênh lệch đánh giá lại TS - chênh lệch đánh giá tăng.

Trường hợp giá ghi sổ kế toán lớn hơn giá trị góp vốn thì số chênh lệch được phản ánh vào bên Nợ TK 412- CLĐGLTS.

5. Trường hợp đánh giá lại thành phẩm trong kho.

5.1: Điều chỉnh trị giá vốn thực tế của thành phẩm đánh giá tăng.

Nợ TK 155: Thành phẩm.

Có TK 157: Chênh lệch đánh giá lại tài sản.

5.2. Điều chỉnh trị giá vốn thực tế của thành phẩm do đánh giá giảm.

Nợ TK 412: Chênh lệch đánh giá lại sản phẩm

Có TK155 : Thành phẩm.

6. Trị giá vốn thực tế thành phẩm do đánh giá giảm.

6.1. Trị giá vốn thực tế thành phẩm phát hiện thừa khi kiểm.

Trường hợp đã xác định được nguyên nhân và xử lý.

Nợ TK 111,334,1388: Thu bồi thường, tổ thức, cá nhân.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán ( số chênh lệch)

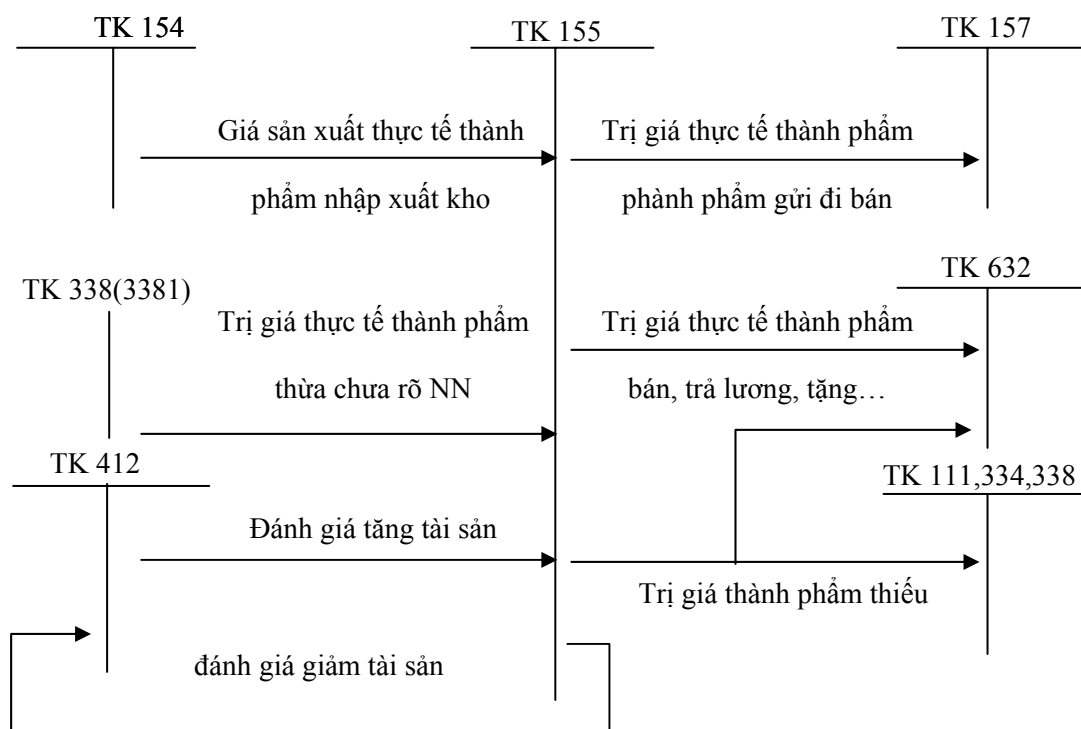
Có TK 155: Thành phẩm( Trị giá vốn thành phẩm thiếu)

Trường hợp chưa xác định nguyên nhân.

Nợ TK 1381: Tài sản thiếu chờ xử lý.

Có TK 155: Thành phẩm( Trị giá vốn thành phẩm thiếu)

Sơ đồ kế toán tổng hợp thành phẩm theo ĐKKTX



## 1.8. KẾ TOÁN TỔNG HỢP QUÁ TRÌNH BÁN HÀNG THEO CÁC PHƯƠNG THỨC BÁN.

### 1.8.1. Các tài khoản sử dụng

1. TK 157: Hàng gửi đi bán.

Dùng thẻ phản ánh giá trị sản phẩm, hàng hoá đã gửi hoặc chuyển đến cho khách hàng, gửi bán đại lý, ký gửi, trị giá lao vụ, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 157- hàng gửi đi bán.

TK 157- Hàng gửi đi bán

Trị giá hàng hóa, dịch vụ đã gửi cho khách hàng, đại lý, ký gửi. - Trị giá dịch vụ cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được thanh toán. - Kết chuyển cuối kỳ trị giá hàng hoá đã gửi đi bán được khách hàng chấp nhận thanh toán ( phương pháp KKĐK) Số dư: Trị giá hàng hoá thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán	Trị giá hàng hoá , thành phẩm đã được chấp nhận thanh toán - Trị giá hàng hóa, thành phẩm dịch vụ đã được gửi đi bán bị khách hàng trả lại Kết chuyển đầu kỳ trị giá hàng hoá thành phẩm đã gửi đi bán chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán đầu kỳ ( phương pháp KKĐK )
--	--

2. TK 632- Giá vốn hàng bán.

Dùng để phản ánh giá vốn thực tế của hàng hoá , thành phẩm, dịch vụ đã cung cấp, giá thành sản xuất của xây lắp ( đối với doanh nghiệp xây lắp ) đã bán trong kỳ. Ngoài ra còn phản ánh chi phí sản xuất kinh doanh và chi phí xây dựng cơ bản dơ dang vượt trên mức bình thường, số trích lập hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632- GVHB.

TK này có thể có số dư bên có: Phản ánh số tiền nhận trước hoặc số tiền dư đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng, khi nhập bảng cân đối kế toán phải lấy số dư chi tiếp của từng đối tượng TK này để ghi của 2 chỉ tiêu bên " Tài sản" và bên nguồn vốn.

TK 632- Giá vốn hàng bán

<p>Trị giá vốn của sản phẩm hàng hoá dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Phản ánh chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công và CPSXC cố định không phân bổ, không được tính vào trị giá hàng tồn kho mà tính vào GVHB của kỳ kế toán.</li><li>- Phản ánh sự hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.</li><li>- Phản ánh chi phí xây dựng, tự chế hoàn thành.</li><li>- Phản ánh khoảng chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn khoản đã lập dự phòng năm trước.</li></ul> <p>TK 632- Giá vốn hàng hóa bán không có số</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Phản ánh hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính ( 31/12) (Chênh lệch giữa số phải trích lập dự phòng năm nay nhỏ hơn khoản đã lập dự phòng năm trước)</li><li>- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển giá vốn sản phẩm , dịch vụ để xác định kết quả kinh doanh.</li></ul>
---	---

TK 632- Giá vốn hàng bán không có số dư

3.TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ một kỳ kế toán từ các giao dịch và các nghiệp vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Nội dung và kết cấu phản ánh

TK 511- Doanh thu bán hàng và CCDV

<p>Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu hoặc thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp của hàng hoá , dịch vụ trong kỳ kế toán.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng đã bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ. Kết chuyển doanh thu chuẩn hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ vào TK 911- XĐKQKD.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán.</li></ul>
--	---



TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cuối kỳ không có số dư.

4. TK 512- Doanh thu nội bộ.

Dùng để phản ánh của số sản phẩm , hàng hoá dịch vụ bán trong nội bộ các doanh nghiệp .

Kết cấu và nội dung phản ánh TK 512- Doanh thu nội bộ.

TK 512 - Doanh thu nội bộ	
Số thuế tiêu thụ đặc biệt xuất GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp của hàng bán nội bộ.	- Doanh thu bán nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ hạch toán.
Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, kết chuyển cuối kỳ. Trị giá hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ kết chuyển doanh thu thuần hoạt động bán hàng vào cung cấp dịch vụ vào TK 911- XĐKQKD.	

TK 152- Doanh thu nội bộ không có số dư.

5. TK 531- Hàng bán bị trả lại.

Dùng để phản ánh doanh thu của một số hàng hoá , thành phẩm lao vụ, dịch vụ bán nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: Do vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế , hàng bị mất hoặc kém phẩm chất, sai quy tắc, không đúng chủng loại.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 531- Hàng bán bị trả lại.

TK 531- Hàng bán bị trả lại	
Trị giá hàng bán bị trả lại, đã trả tiền cho người mua hàng hoặc tính vào khoản nợ phải thu của khách hàng về số sản phẩm hàng hóa đã bán ra.	Kết chuyển trị giá của hàng bị trả lại vào TK 511- Doanh thu bán hàng cung cấp và dịch vụ hoặc TK 521- Doanh thu nội bộ để xác định doanh thu thuần trong kỳ kế toán.

TK 531- Hàng bán bị trả lại có số dư.

6. TK 532- Giám đốc hàng hóa

Dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán trực tiếp phát sinh trong kỳ kế toán.

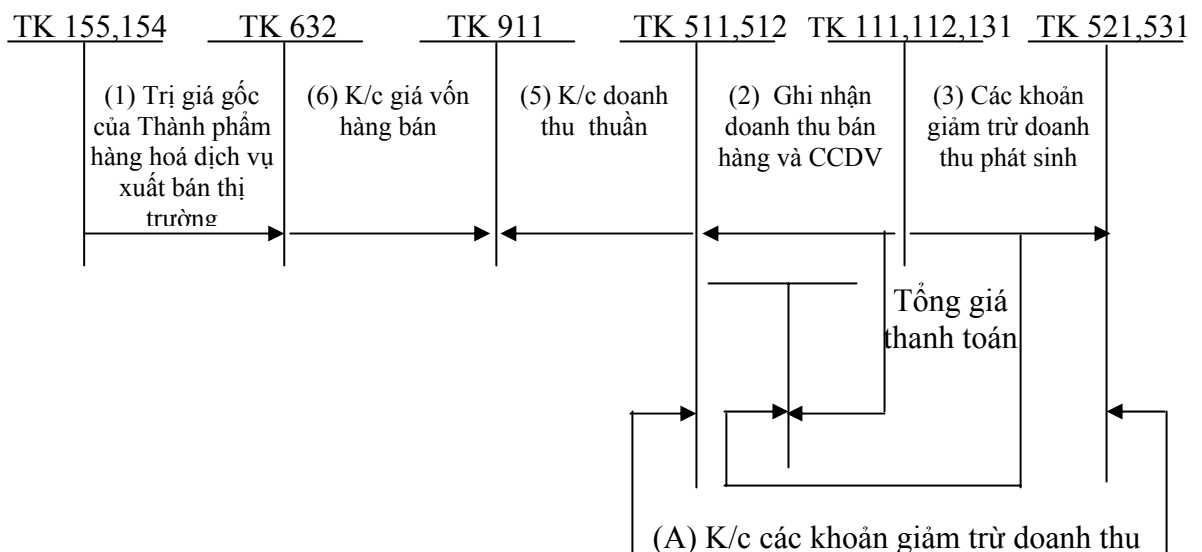
Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 532- Giám đốc hàng hóa.

TK 532- Giám đốc hàng hoá .	
Giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng.	Kết chuyển các khoản giảm giá hàng bán vào bên Nợ TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ hoặc TK 521- Doanh thu nội bộ.

TK 532- Giảm giá hàng bán không có dư

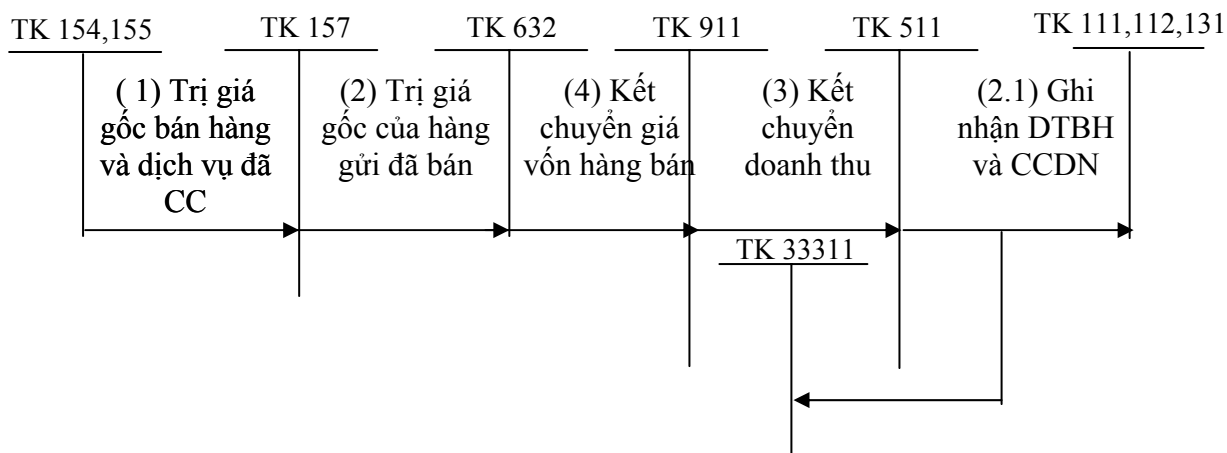
### 1.8.2. Kế toán bán hàng theo các phương pháp bán hàng chủ yếu.

#### 1.8.2.1. Kế toán bán hàng theo phương pháp bán hàng trực tiếp

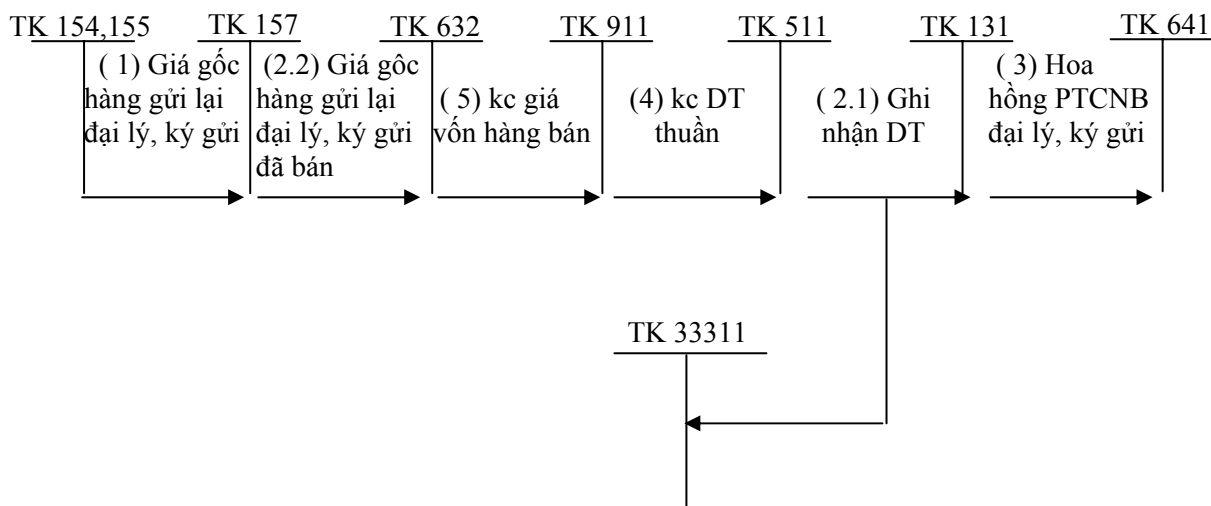


***1.8.2.2. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi hàng đi bán gửi đại lý, ký gửi***

## Chuyên đề tốt nghiệp



### \* Kế toán bán hàng giao đại lý

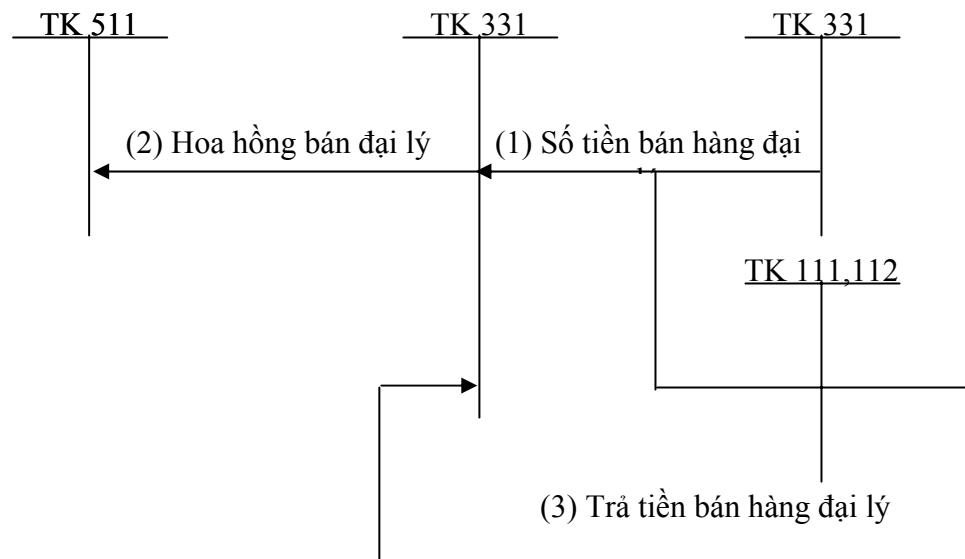


### \* Kế toán bán hàng bên nhận đại lý

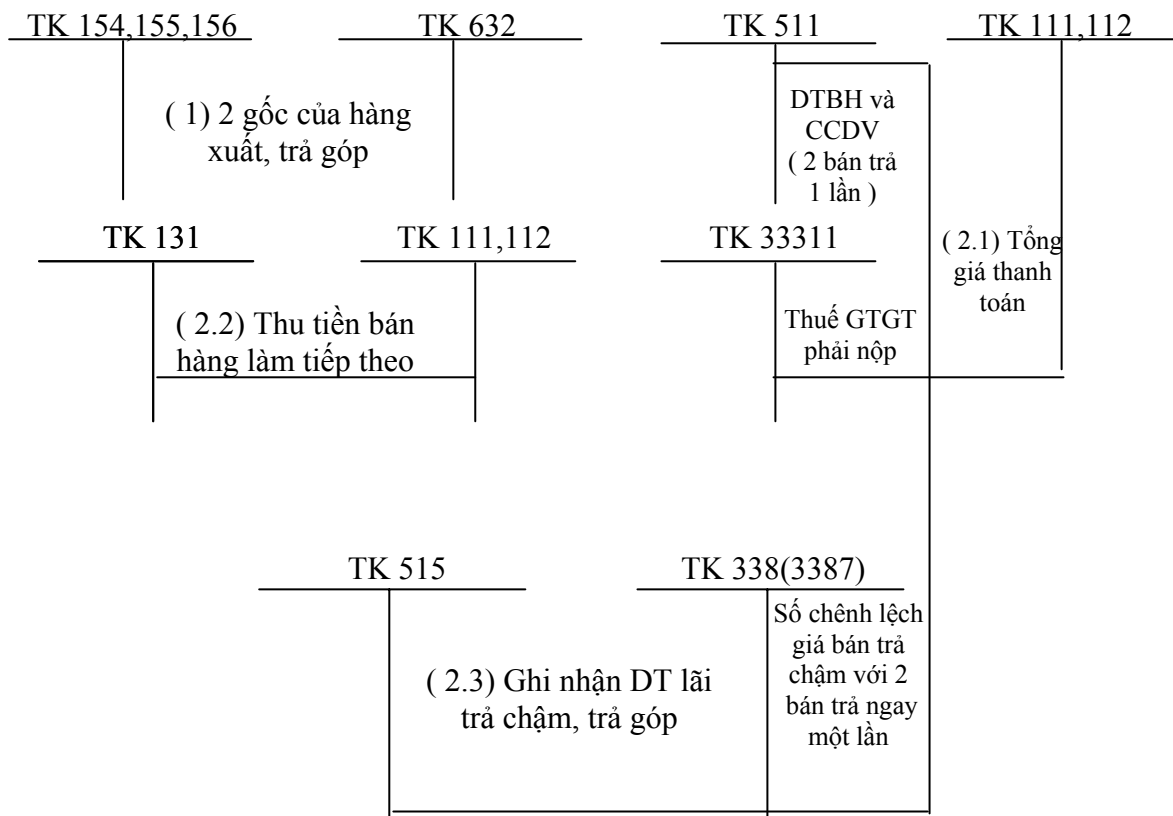
#### TK 003- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi

Trị giá hàng nhận đại lý ký gửi

Trị giá hàng xuất bán hoặc trả bên giao đại lý



**1.8.2.3. Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trả chậm, trả góp.**



**1.9. KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG**

**1.9.1. Kế toán chi phí bán hàng**

### ***1.9.1.1. Khái niệm và nội dung của chi phí bán hàng***

\* Khái niệm: Chi phí bán hàng là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bảo quản và tiến hành hoạt động bán hàng bao gồm: Chi phí chào hàng, chi phí bảo hành sản phẩm hàng hoá hoặc công trình xây dựng đóng gói vận chuyển.

\* Nội dung : chi phí bán hàng được quản lý và hạch toán theo yếu tố chi phí.

- Chi phí nhân viên( TK 6411): Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên đóng gói, bảo quản vận chuyển sản phẩm hàng hoá ...bao gồm: tiền lương, tiền công và các khoản phụ cấp tiền ăn giữa ca, các khoản trích KPCĐ, BHXH, BHYT.

- Chi phí vật liệu bao bì( TK 6412) Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm hàng hoá , chi phí vật liệu, nguyên liệu dùng cho bảo quản bóc tách vận chuyển, sản phẩm hàng hoá trong quá trình bán hàng vật liệu dùng ch sửa chữa bảo quảnTCCĐ...của doanh nghiệp.

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng( TK 6413): Phản ánh các chi phí về công cụ phục vụ cho hoạt động bán sản phẩm , hàng hoá : Dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc...

- Chi phí khấu hao TSCĐ ( TK 6414): Phản ánh các chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng như: Nhà kho, cửa hàng, phương tiện bóc dỡ vận chuyển, phương tiện tính toán đo lường, kiểm nghiệm chất lượng.

- Chi phí bảo hành ( TK 6415): Phản ánh các khoản chi phí liên quan đến bảo hành sản phẩm hàng hoá , công trình xây dựng.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài ( TK 6417): Phản ánh các chi phí mua ngoài phục vụ cho hoạt động bán hàng: Chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bóc tách, vận chuyển, hoa hồng cho đại lý bán hàng cho các đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu.

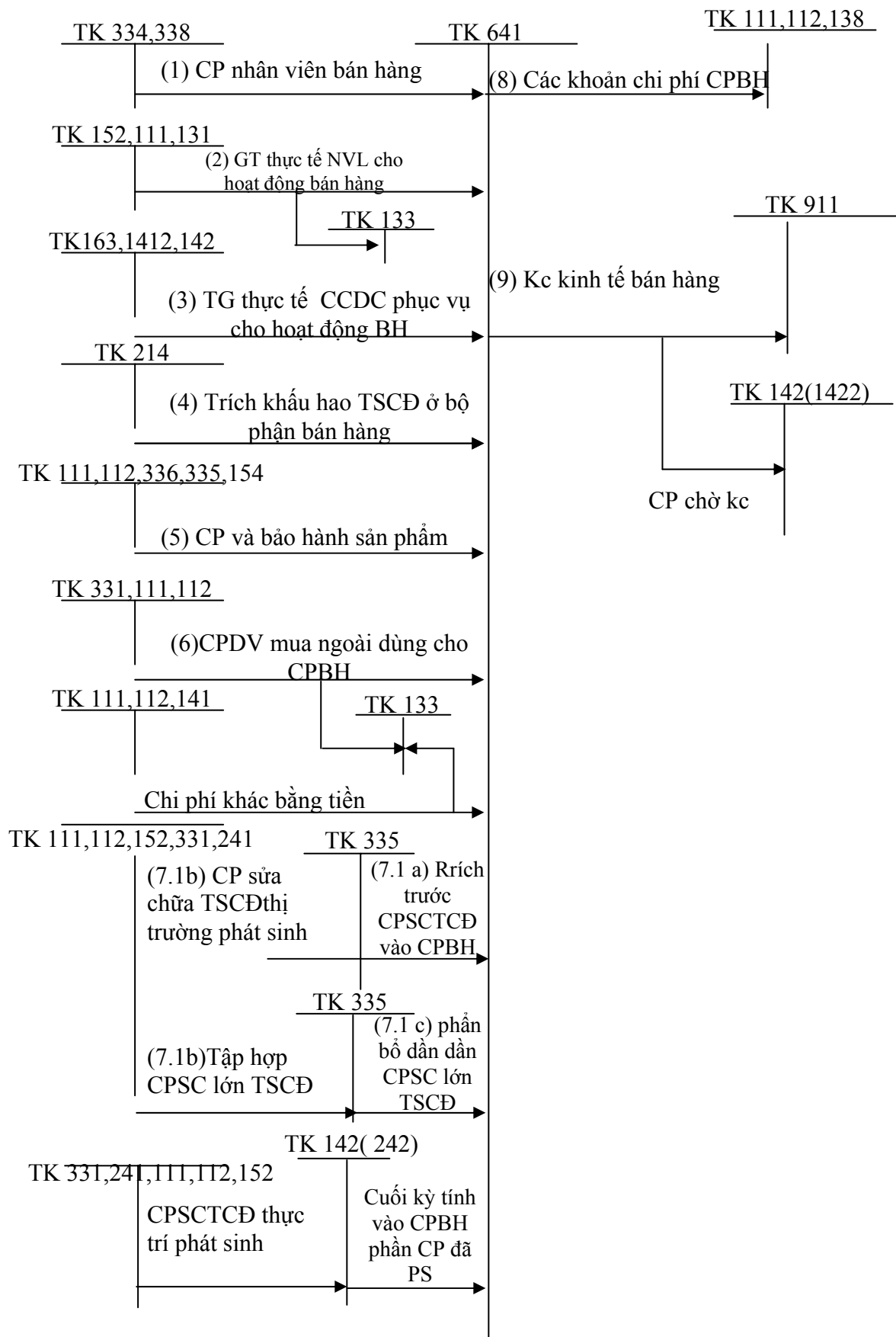
Chi phí tiền khác (TK 6418): Phản ánh các chi phí phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí kể trên như: Chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí cho lao động nữ...

1.9.1.2. Tài khoản kế toán sử dụng: TK 641- Chi phí bán hàng TK 641- Chi phí bán hàng: Dùng để tập hợp kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong hoạt động bán sản phẩm hàng hoá cung cấp dịch vụ.

Kết cấu nội dung phản ánh của TK 641- Chi phí bán hàng.

TK 641- Chi phí bán hàng	
Tập hợp chi phí phát sinh liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá cung cấp lao động dịch vụ.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Các khoản giảm chi phí bán hàng</li><li>- Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 xác định kết quả kinh doanh, để tính kết quả kinh doanh trong kỳ</li></ul>
TK 641 không có số dư	

**1.9.1.3. Kế toán các nghiệp vụ chủ yếu**





## **1.9.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.**

### **1.9.2.1. Khái niệm và nội dung quản lý doanh nghiệp.**

\* Khái niệm:

Chi phí QLDN là chi phí quản lý chung cho doanh nghiệp bao gồm: Chi phí quản lý hành chính, chi phí tổ chức và quản lý sản xuất phát sinh trong phạm vi toàn doanh nghiệp.

Nội dung:

- Chi phí nhân viên quản lý (TK6421): Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ quản lý doanh nghiệp bao gồm: Tiền lương, tiền công và các khoản tiền phụ cấp, tiền ăn giữa ca, các khoản trích KPCD, BHYT, BHXH.

- Chi phí vật liệu quản lý (6422): Phản ánh các chi phí vật liệu, xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như: Giấy, bút, mực... vật liệu sử dụng cho việc sửa chữa TSCĐ, CCDC...

- Chi phí đồ dùng văn phòng (TK6423): Phản ánh chi phí CCDC đồ dùng cho công tác quản lý (giá có thuế hoặc chưa thuế GTGT).

- Chi phí khấu hao tài TSCĐ (TK6424): Phản ánh các chi phí TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp: Nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng...

Thuế, phí và lệ phí (TK 6425): Phản ánh chi phí về thuế, lệ phí như: thuế môn bài, thuế nhà đất và các khoản nhà đất và các khoản phí, lệ phí khác.

- Chi phí dự phòng (TK 6426): Phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi tính vào chi phí sản xuất của doanh nghiệp.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài (TK 6427): Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ chung toàn doanh nghiệp như: Các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế, giấy phép chuyên giao công nghệ nhãn hiệu thương mại...

- Chi phí bằng tiền khác (TK 6428): Phản ánh các chi phí khác phát sinh thuộc quản lý chung toàn doanh nghiệp, ngoài các chi phí kể trên như: Chi phí tiếp khách chi phí hội nghị, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ...

**1.9.2.2. Tài khoản kế toán sử dụng:** TK 642- Chi phí QLDN.

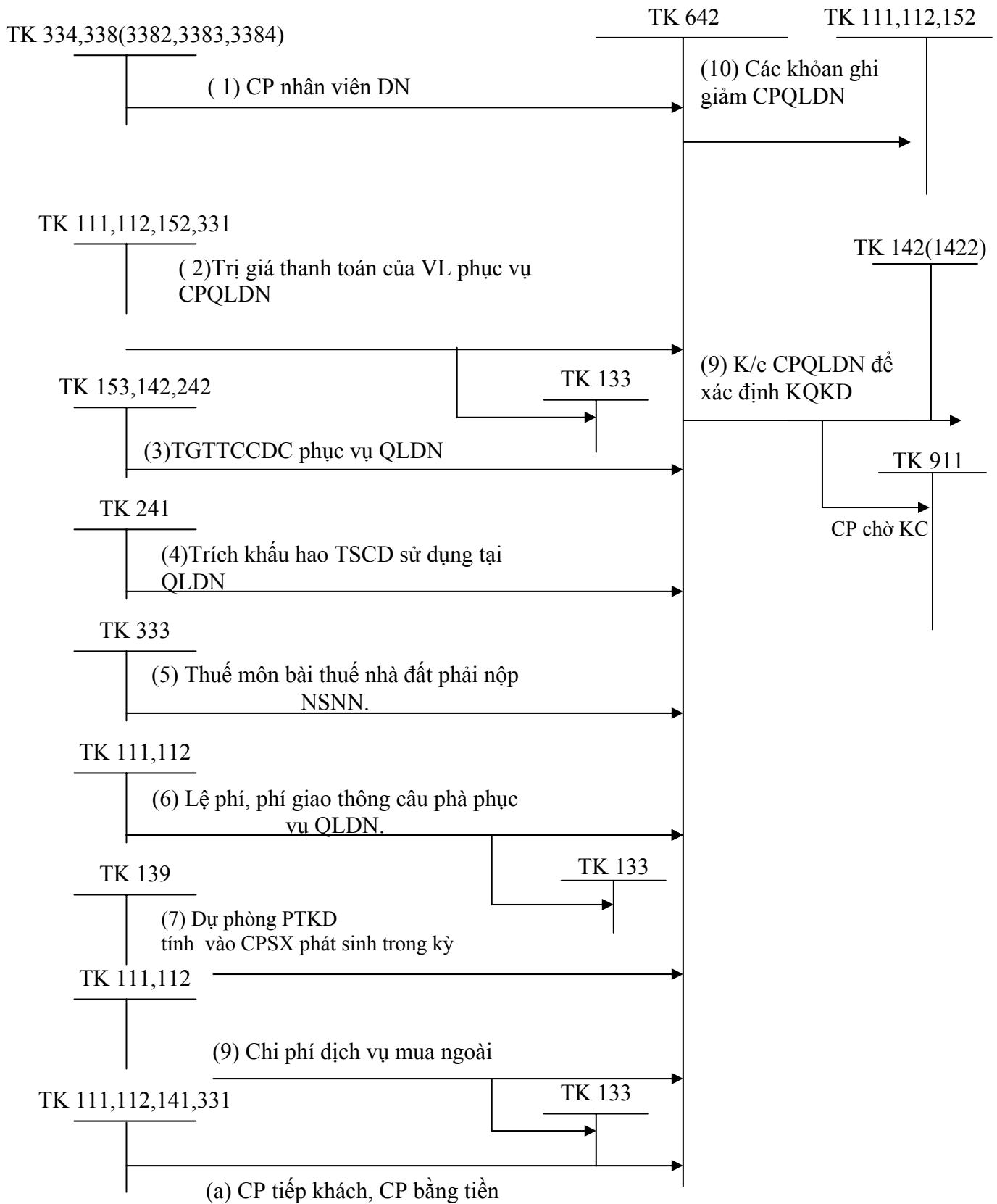
TK 642. Chi phí quản lý doanh nghiệp sử dụng để tập hợp và kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp.

<u>RK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp</u>	
Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ	Các khoản giảm chi phí quản lý doanh nghiệp. - Cuối kỳ, kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định quyết quả kinh doanh hoặc chờ kết quả

TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp không có số dư.

**1.9.2.3. Sơ đồ hạch toán TK 642.**



### **1.9.3. Kế toán chi phí và thu nhập hoạt động tài chính**

**1.9.3.1. Khái niệm hoạt động tài chính:** Hoạt động tài chính là hoạt động giao dịch liên quan đến đầu tư tài chính, cho vay vốn, góp vốn liên doanh, chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, giao dịch bán chứng khoán, lập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, đầu tư khác khoản lỗ chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ.

#### **1.9.3.2. Nội dung chi phí, thu nhập hoạt động TC**

1.9.3.2.1. Chi phí tài chính: Bao gồm các khoản chi phí liên quan đến hoạt động TC.

- Các khoản chi phí của hoạt động tài chính.
- Các khoản sỗ do thanh toán, các khoản đầu tư ngắn hạn.
- Các khoản rỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại do số dư cuối kỳ của các khoản phải thu dài hạn và phải trả có gốc ngoại tệ.
- Khoản rỗ do phát sinh bán ngoại tệ.
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Chi phí đất chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định đã bán.
- Chi phí tài chính khác.

1.9.3.2.2. Doanh thu hoạt động tài chính: Bao gồm những khoản doanh thu liên quan đến hoạt động tài chính.

- Tiền lãi, tiền gửi, lãi cho vay vốn, lãi bán hàng trả chậm trả góp.

Doanh thu từ cho thuê TS, cho người khác sử dụng tài chính (bằng phát minh, sáng chế, nhãn hiệu thương mại bản quyền tác giá, phần mềm máy tính...)

- Lợi nhuận được chia
- Doanh thu hoạt động đầu tư, mua bán chứng khoán ngắn hạn.

- Doanh thu chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng.
- Doanh thu về các hoạt động đầu tư khác.
- Chênh lệch giá do bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ.
- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn
- Doanh thu hoạt động tái chính khác.

### **1.9.3.3. Tài khoản sử dụng TK 515**

\* TK 515: Doanh thu hoạt động tái chính. Được dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền tổ chức lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính của chức năng.

Bên nợ:- Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có)

- K/c doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911- XĐKQKD.

Bên có: Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

\* TK 635- Chi phí tài chính.

Được sử dụng để phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán và cuối kỳ để kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính và các khoản rõ phát sinh trong kỳ để xác định KQKD.

Bên nợ: - Các khoản chi phí của hoạt động tài chính.

- Các khoản rõ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn.

Các khoản lỗ chênh lệch về tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối kỳ của các khoản phải thu dài hạn có gốc ngoại tệ.

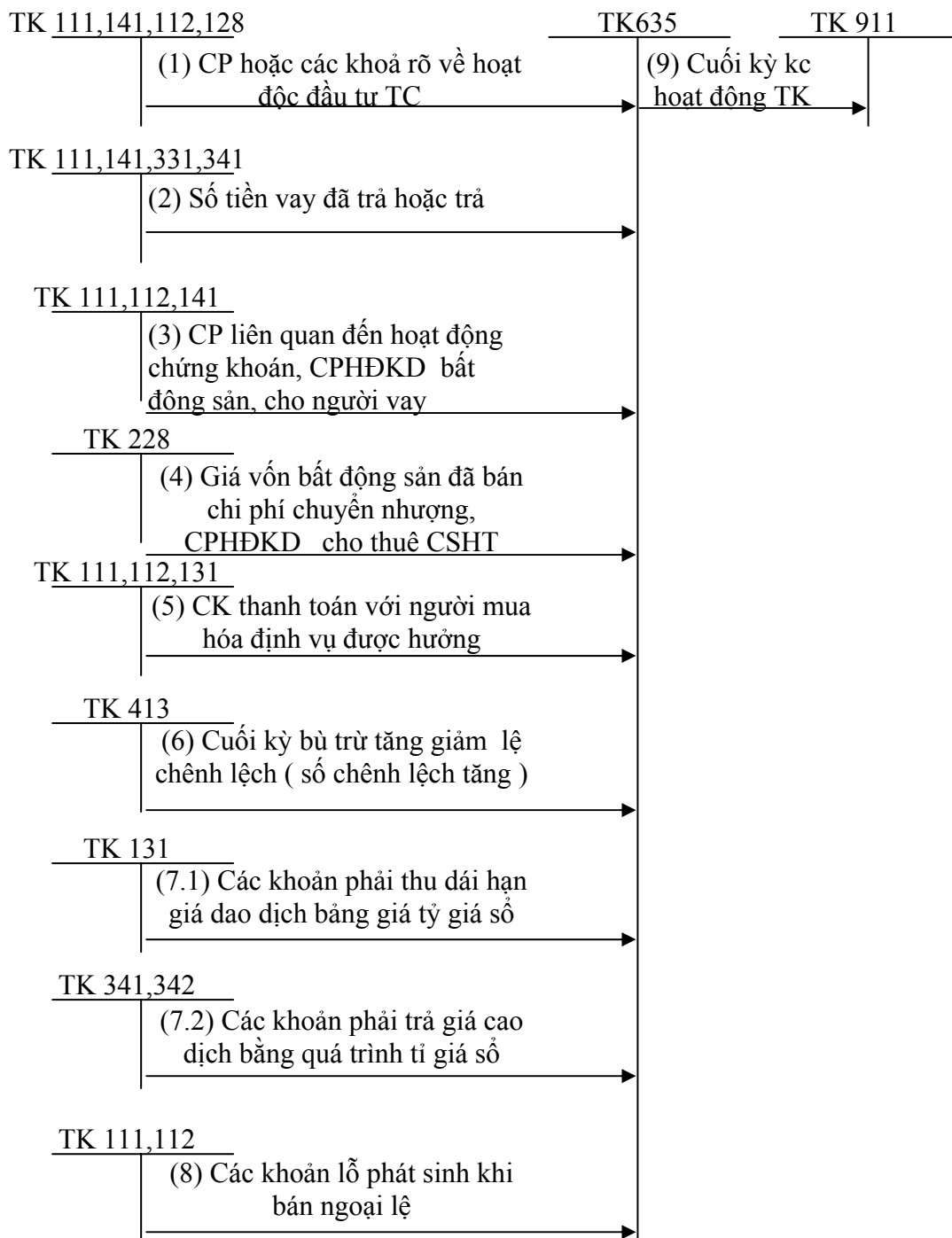
- Khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ.
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Chi phí chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định là tiêu

thụ.

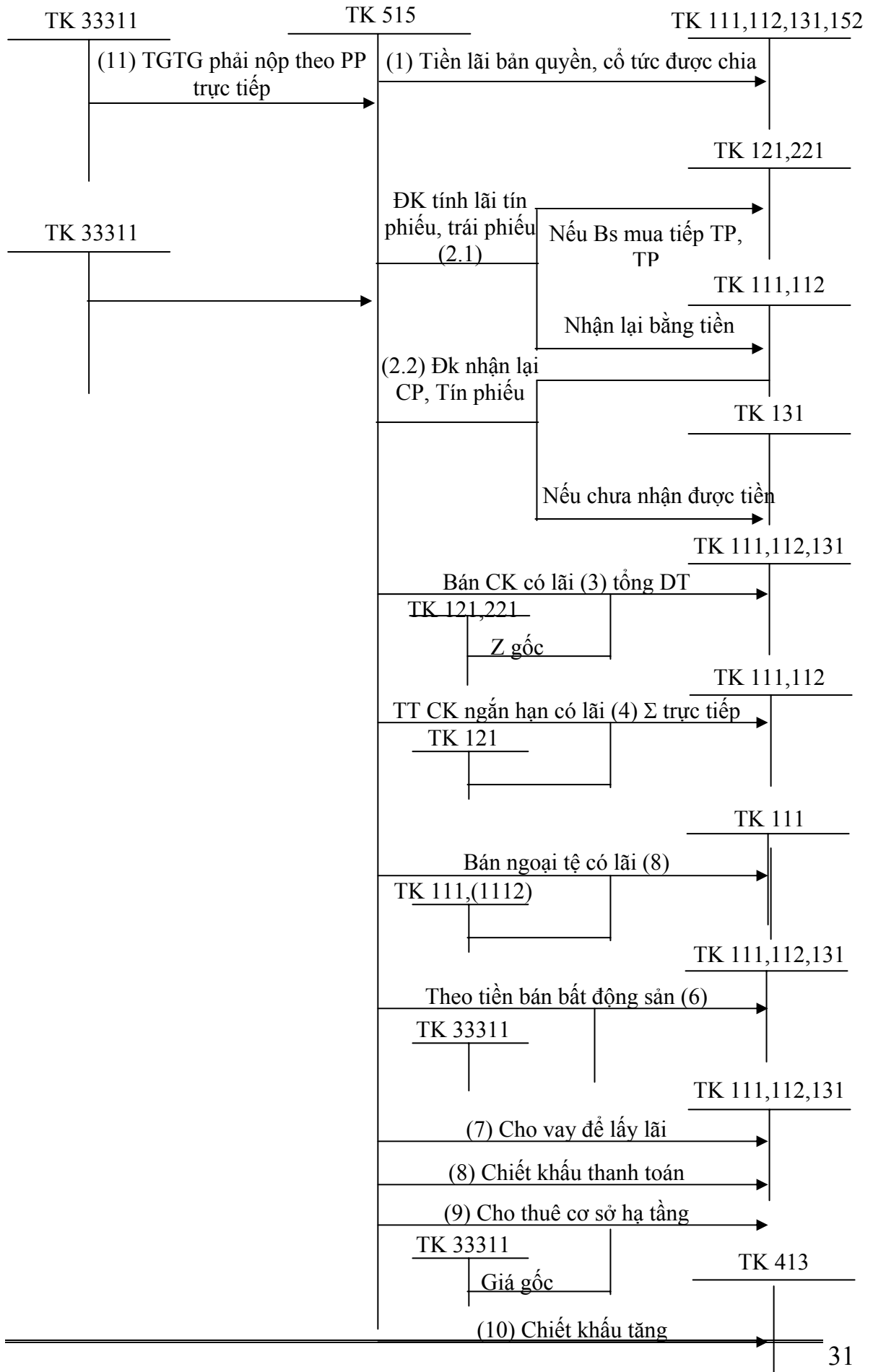
Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính và các khoản lỗ phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh .

TK 635 - Cuối kỳ không có số dư.

\* Sơ đồ tổng hợp kế toán chi phí hoạt động tái chính.



Sơ đồ kế toán: Doanh thu hoạt động tài chính





#### **1.9.4. Chi phí và thu nhập hoạt động khác.**

##### ***1.9.4.1. Chi phí khác.***

Là những khoản lỗ do các sự kiện hay nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp gây ra. Cũng có thể là những khoản chi phí bị bỏ sót từ những năm trước.

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ
- Giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán (nếu có)
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng: bị phạt thuế, chi thu thuế.
- Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm hay bỏ sót khi ghi sổ kế toán.
- Các khoản chi phí khác.

##### ***1.9.4.2. Thu nhập khác***

Là những khoản thu góp nhằm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu như:

- Thu về nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng.
- Thu tiền bảo hiểm được bồi thường.
- Thu được các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.
- Các khoản thuế được Ngân sách Nhà Nước hoàn lại.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng.
- Thu nhập do nhận tặng, biếu bằng tiền, hiện vật của tổ chức cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Các khoản thu nhập kinh doanh của những năm trước bị sót lại quyền ghi sổ kế toán, mới phát hiện ra năm nay.
- Cuối năm kết chuyển chênh lệch giữa số đã tính trước và các khoản thực tế đã chi thuộc nội dung tính trước.
- Các chi phí khác.

##### ***1.9.4.3. Tài khoản sử dụng***

- \* TK 711- Thu nhập khác

TK 711- Thu nhập khác sử dụng để phản ánh các khoản thu nhập ngoài các hoạt động và giao dịch tạo ra doanh thu của doanh nghiệp .

Nội dung - kết cấu:

Bên nợ: Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác nếu ( có)

- Cuối kỳ kết chuyển các khoản thu khác trong kỳ sang TK911 xác định KQKD .

Bên có: Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

TK 711- Thu nhập khác cuối kỳ không có số dư.

\* TK 811- Chi phí khác.

TK 811- Chi phí khác sử dụng để phản ánh các khoản ghi của các sự kiện hay có nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp.

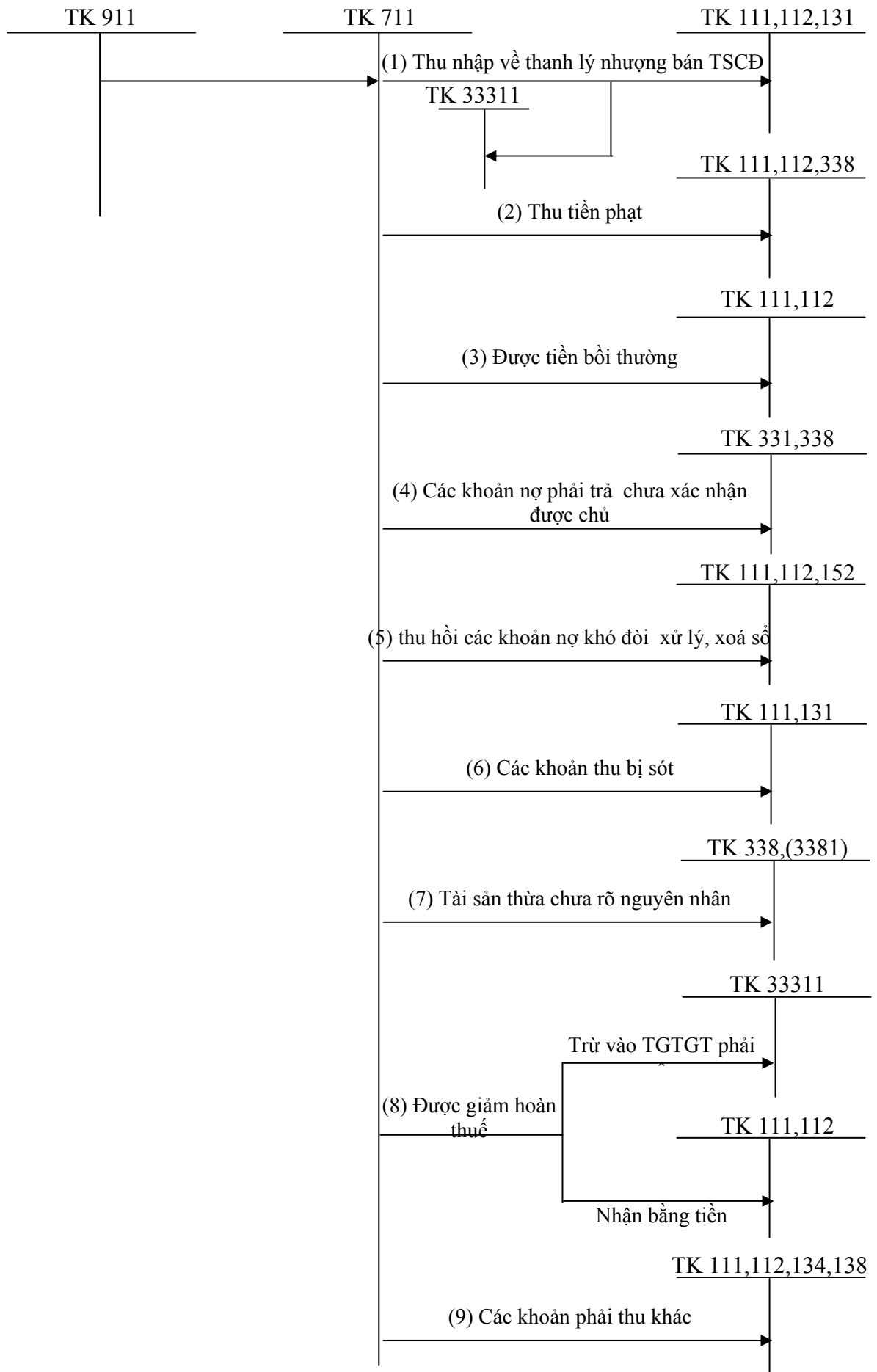
Nội dung- kết cấu:

Bên nợ: Các khoản chi phí khác phát sinh.

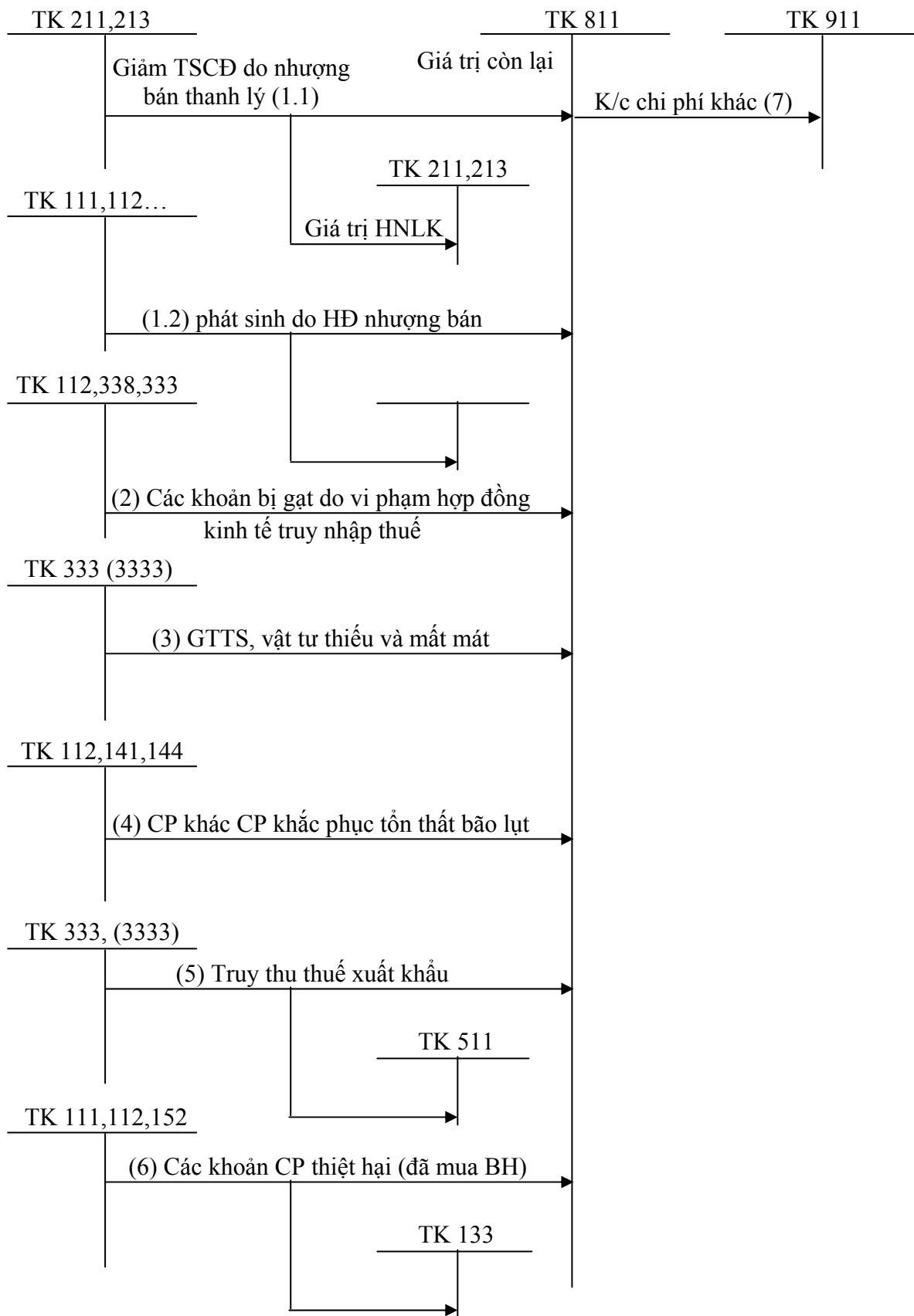
Bên có: cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào TK 911- XĐKQHD

TK 811 - Chi phí khác cuối kỳ không có số dư

Sơ đồ hạch toán thu nhập khác.



**Sơ đồ hạch toán: chi phí khác**



### 1.9.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

**1.9.5.1. Tài khoản kế toán sử dụng:** TK 911 xác định kết quả kinh doanh.

TK 911- Xác định kết quả kinh doanh được sử dụng để xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh được sử dụng để xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán.

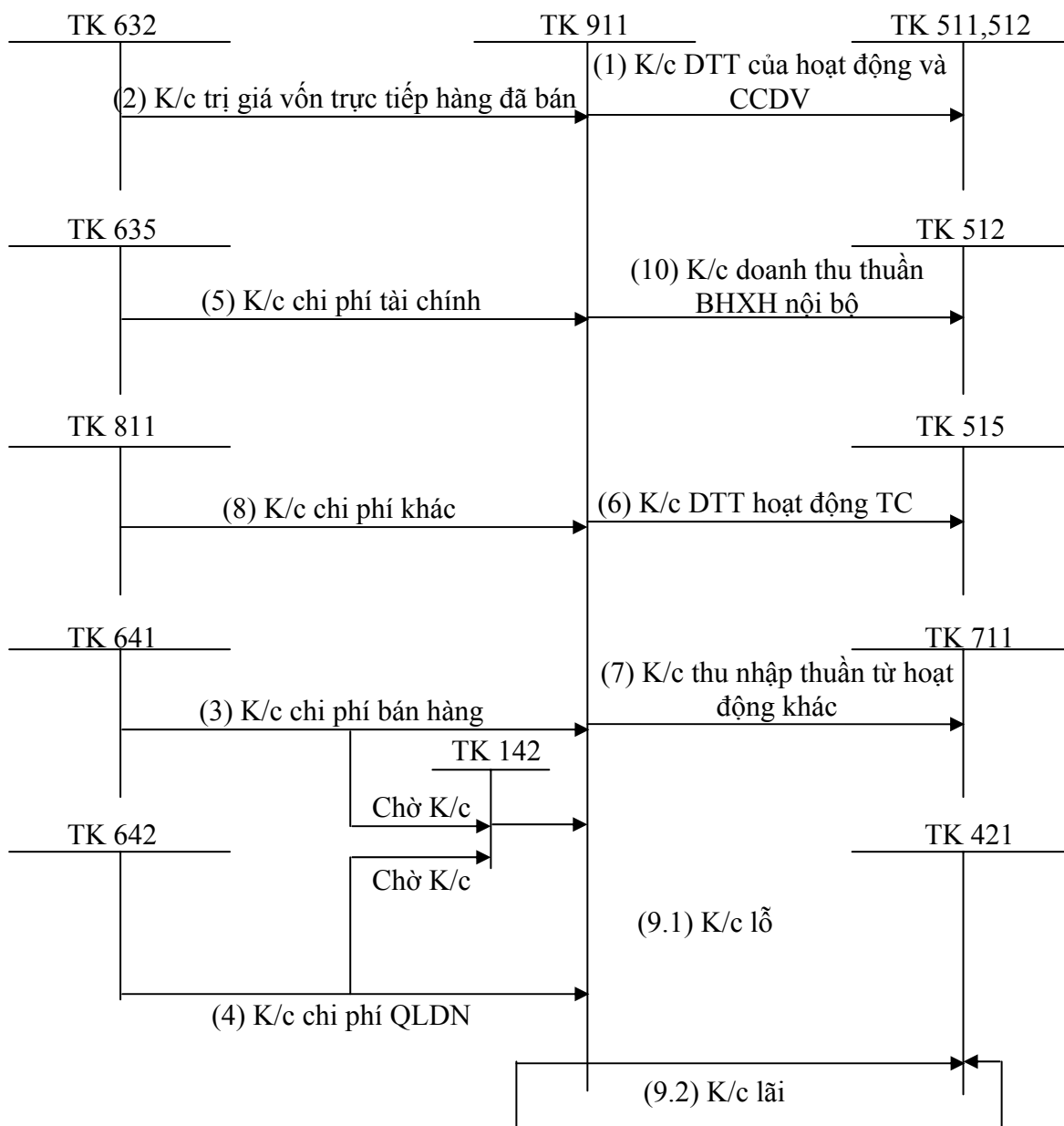
Kết cấu và nội dung của TK 911- Xác định kết quả kinh doanh .

#### TK 911- Xác định quyết quả kinh doanh

Trị giá của sản phẩm hàng hoá đã bán và dịch đã cung cấp. - Chi phí bán hàng, sau chi phí quản lý doanh nghiệp . - Chi phí tài chính. - Chi phí khác . Số lợi nhuận trước thuế của hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ	- Doanh thu thuần hoạt động bán hàng và dịch vụ đã cung cấp trong kỳ. - Doanh thu hoạt động tài chính. - Thu nhập khác. - Số lỗ của hoạt động sản xuất , kinh doanh trong kỳ
---	---

TK 911- Xác định kết quả kinh doanh không có số dư.

**1.9.5.2. Sơ đồ hạch toán các nghiệp vụ chủ yếu**



## CHƯƠNG II

### THỰC TẾ CÔNG TÁC KẾ TOÁN THÀNH PHẨM BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NGỌC ANH

#### 2.1. ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP .

##### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần Ngọc Anh

\* Vị trí địa lý:

Công ty cổ phần Ngọc Anh có trụ sở sản xuất đặt tại Ninh sở- Thường tín - Hà Tây.

Vị trí địa lý trên rất thuận lợi về thương mại, giao thông, đủ điều kiện để giao lưu hàng hoá, đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng trong cả nước đặc biệt là thủ đô Hà Nội.

\* Cơ sở pháp lý và hình thành của công ty:

Công ty được hình thành từ những năm sau giải phóng Thủ đô (năm 1956) Công ty đã trải qua nhiều thăng trầm, tách ra nhập vào nhiều lần. Địa bàn sản xuất của công ty trước đây chật hẹp khoảng 14,5 ha: hầu hết là nhà xưởng cấp 4 được xây dựng từ năm 1956- 1960, nhà mái tôn, mái ngói kết cấu tường bao khung gỗ. Cùng với thời gian và do đã lâu năm nhà xưởng đã xuống cấp, công ty phải thường xuyên sửa chữa và gia cố để đảm bảo cho hoạt động sản xuất của Công ty.

Cơ sở vật chất kỹ thuật: máy móc cũ và lạc hậu, hiệu quả thấp. Hiện nay hầu hết các thiết bị đã khấu hao hết. Công ty đã đánh giá lại nhưng chỉ thích ứng với sản xuất hàng loạt, số lượng nhiều (phù hợp với thời kỳ bao cấp) thiết bị lại cồng kềnh, khó di chuyển nên không thích ứng với điều kiện sản xuất hiện nay năm 1992. UBND Thành phố ra quyết định số 3162/ QĐ-UB ký và được chuyển đổi thành công ty cổ phần Ngọc Anh. Công ty chuyển sang hoạt động theo cơ chế thị trường thực hiện hạch toán kinh tế độc lập, tự trang trải chi phí và có doanh lợi dưới sự quản lý của Nhà Nước.

\* Quá trình phát triển của công ty:

Công ty cổ phần Ngọc Anh được thành lập từ năm 1992. Tính đến năm nay 2005 đã được 13 năm. Trong 13 năm qua công ty đã thu hút được những thành quả kinh doanh sau.

Thực hiện nghị định 63/ 2001/ NĐ- CP của chính phủ về việc chuyển đổi công ty Nhà Nước thành công ty cổ phần Ngọc Anh. Trong quá trình chuyển đổi. Công ty đã gặp không ít những khó khăn về công tác tổ chức, tiền vốn máy móc thiết bị. Song, nhờ có sự quan tâm của Đảng và Nhà nước, công ty đã đầu tư và nâng cấp hệ thống bộ máy hoạt động nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm , hạ giá thành để có sức cạnh tranh trên thị trường và phù hợp với nhu cầu tiêu dùng trong nước. Sự phát triển của công ty được biểu hiện cụ thể qua các chỉ tiêu đạt được như sau.

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
Vốn số định	4112	4212	4310
Tổng quỹ lương	620	680	710
Tiền lương bình quân	6,2	6,8	7,1
Doanh thu	3326,5	3672	3832
Lợi nhuận trước thuế	87,68	97,28	104,96
Lợi nhuận sau thuế	68,8	76	22

Qua bảng số liệu ta thấy tất cả các chỉ tiêu trong 3 năm đều tăng rõ rệt. Doanh thu năm 2002- 2004 tăng từ 3326,5 lên 3832( Triệu đồng) chứng tỏ doanh nghiệp đã có nhiều cố gắng để chiếm lĩnh thị phần trên thị trường hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả.

Tỷ lệ tăng doanh thu cao hơn tỷ lệ chi phí, như vậy doanh nghiệp đã tiết kiệm chi phí tốt. Riêng 2003, do tình hình giá cả vật tư đầu vào có sự biến động, Nhà Nước điều chỉnh lương 210.000 (đồng) lên 290.000 ( đồng) dẫn



đến chi phí tăng lên 0,36% bình quân 2003 so với năm 2002. Nhưng công ty đã kịp thời điều chỉnh hạ giá thành, chi phí 2004 với năm 2003 được 0,33%.

### **2.1.2. Chức năng nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Ngọc Anh.**

Sản phẩm chính của công ty là hai mặt hàng được làm từ gỗ, bàn, ghế. Các sản phẩm của công ty phù hợp với mọi đối tượng tiêu dùng và đặc biệt là trường học và khách sạn.

Sản phẩm của công ty ngày càng khẳng định vị thế của mình trên thị trường các nước.

#### **2.1.2.2. Tổ chức bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Ngọc Anh**

##### *a. Về lao động*

Tổng số lao động của Công ty là 100 người. Trong đó:

44 lao động : chiếm 44%

56 lao động nam : chiếm 56%

Với tỷ lệ lao động hợp lý giữa lao động nam và lao động nữ đã tạo ra sự hài hoà trong bố trí sắp xếp công việc. Hầu như lao động của Công ty đều ở độ tuổi 23→45 nên đảm bảo được cả về sức khoẻ và chất lượng lao động.

Phân loại theo nghiệp vụ.

+ Trực tiếp sản xuất: 76 người:

\* Gián tiếp sản xuất: 24 người

##### *b. Thu nhập của người lao động*

Công ty cổ phần Ngọc Anh rất quan tâm đến đời sống của người lao động.

Tổng quỹ lương 2004 là 710.000.000.(đồng) với tiền lương bình quân là 750.000.(đồng)/ người / tháng như vậy đời sống của người lao động luôn đảm bảo và ổn định.

##### *c. Cơ cấu ban giám đốc, phòng ban và các bộ phận sản xuất kinh doanh*

Để tổ chức doanh thu tốt, bộ máy sản xuất quản lý Công ty đã được sắp xếp một cách gọn nhẹ và hợp lý theo chế độ một thủ trưởng phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh .

Ban giám đốc Công ty gồm: Ba lãnh đạo và chỉ đạo trực tiếp sản xuất .

- Giám đốc: là người đứng đầu Công ty chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động , quản lý tài sản, là chủ quản của Công ty và làm nhiệm vụ đầy đủ với Nhà Nước theo pháp luật quy định.

- Phó giám đốc kinh doanh : là người giúp việc cho giám đốc, điều hành, đôn đốc các bộ phận thuộc lĩnh vực kinh doanh . Kế toán tài vụ, tiêu thụ, bán hàng, maketing và tổ chức sản xuất cho có hiệu quả, đảm bảo mục tiêu mà Công ty và giám đốc đề ra.

- Phó giám đốc kỹ thuật: Là người quản lý và điều hành công tác bộ phận kỹ thuật công nghệ, quản lý máy móc, thiết bị nhằm ổn định sản xuất , chất lượng sản phẩm , đảm bảo thống nhất, đầu tư sửa chữa bảo dưỡng, bảo hành máy móc thiết bị, nâng cao năng xuất lao động, đảm bảo chất lượng và hiệu quả sản xuất kinh doanh .

Để giúp việc cho ban giám đốc còn có 5 phòng ban với chức năng và nhiệm vụ khác nhau.

- Phòng tổ chức hành chính:

Là bộ phận tham mưu giúp cho giám đốc về tổ chức lao động theo quy mô sản xuất. Tuyển chọn cán bộ công nhân có năng lực, tay nghề giúp cho Công ty có được những công nhân, cán bộ quản lý tốt lao động nhiệt tình... Phòng tổ chức hành chính còn phụ trách việc tổ chức tốt công tác quản lý, bảo vệ tài sản mua sắm phương tiện giúp GD thực hiện những công việc hành chính như: Bảo quản con dấu, công văn đi, công văn đến...

Phòng tiêu thụ bán hàng (phòng kinh doanh): Đây là bộ phận rất quan trọng của Công ty bởi nó tác động trực tiếp đến khối lượng tiêu thụ, khối lượng sản phẩm sản xuất ra được bộ phận bán hàng đem đi tiêu thụ như bán buôn, bán lẻ, bán đại lý...

Ngoài ra, phòng còn làm công tác tiếp thu nắm bắt yêu cầu thị trường đáp ứng với từng đối tượng, từng địa bàn một cách thuận lợi và thanh toán tiền hàng theo quyết định của Công ty.

- Phòng kỹ thuật công nghệ: Là một bộ phận thực hành và nghiên cứu công nghệ, quản lý chất lượng sản phẩm, hướng dẫn phân xưởng và từng bộ phận làm đúng quy trình công nghệ chế biến, kiểm tra chất lượng từng khâu vật tư, nguyên vật liệu đến sản xuất. Ngoài ra, phòng còn thực hiện công tác kiểm định chất lượng từng khâu vật tư, đảm bảo hàng hoá đưa ra lưu thông đạt tiêu chuẩn kỹ thuật của ngành công nghệ thực phẩm.

- Phòng cơ điện, vận hành máy: Phòng có nhiệm vụ quản lý sử dụng máy móc thiết bị dây chuyền sản xuất. Hàng tháng tiến hành kiểm tra sửa chữa và bảo dưỡng máy móc thiết bị, thay thế dự phòng máy móc, quản lý điện năng.

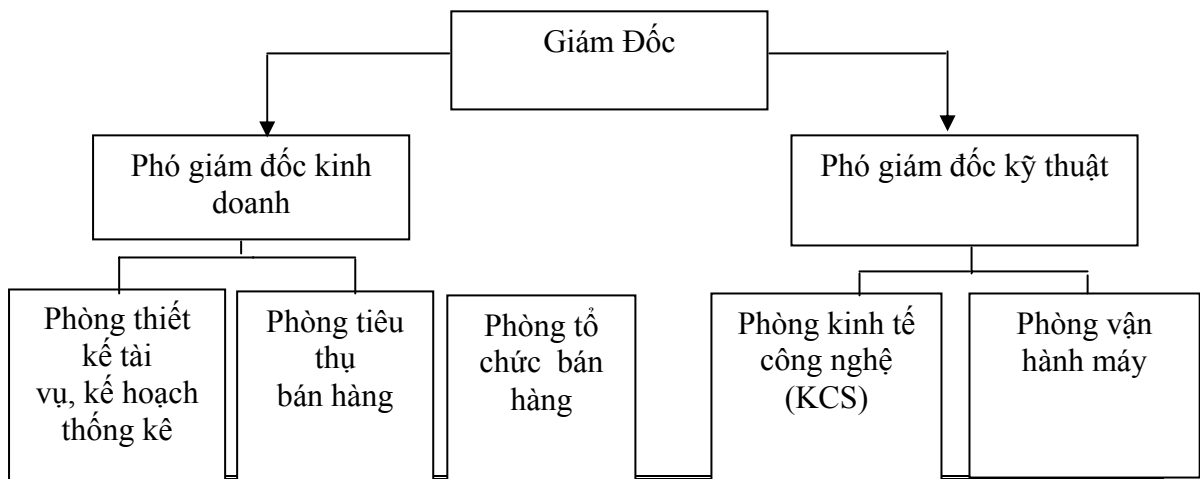
- Phòng tài vụ kế toán- hạch toán: Là một bộ phận quan trọng thực hiện các chức năng:

+ Giúp việc cho giám đốc về quản lý tài chính ở Công ty thay mặt Nhà Nước ở cơ sở để thực hiện các chế độ, chính sách hiện hành. Căn cứ vào tình hình sản xuất để lên phương án cho kế hoạch vật tư, nguyên vật liệu, tài chính sản xuất kinh doanh để phù hợp với quy mô sản xuất của Công ty.

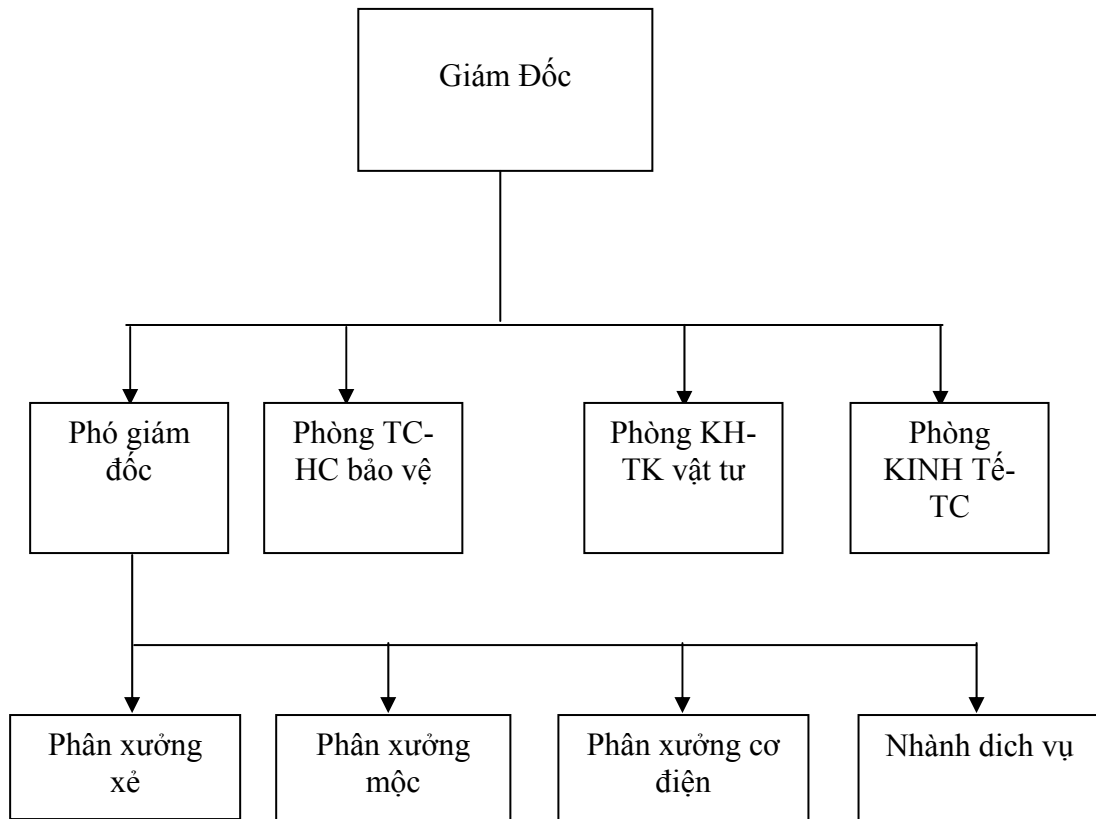
- Bộ phận quảng cáo, tiếp thị, khai thác thị trường.

- Bộ phận phối hàng, giao bán hàng ở đại lý.

Sơ đồ bộ máy tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Ngọc Anh.



Sơ đồ Bộ máy tổ chức quản lý SXKD của Công ty cổ phần Ngọc Anh



*d. Quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Ngọc Anh*

Sản phẩm chính của Công ty là các mặt hàng được làm từ gỗ, bàn ghế, giường tủ, ốp tường, ốp trần... trang trí nội thất khác cầu thang, tủ bếp... Chính vì vậy mà quy trình công nghệ để sản xuất ra sản phẩm gồm các bước sau:

- Từ gỗ rừng tự nhiên qua khâu cưa, xẻ, pha, cắt thành hộp, ván với quy cách kích thước hộp lý cho từng loại sản phẩm.

- Tiến hành xử lý thủy phân nước trong gỗ theo tỷ lệ nhất định bằng hai phương pháp:

+ hong phơi tự nhiên.

+ Đưa vào lò sấy khô với nhiệt độ nhất định để đạt 12- 14% thủy phân.

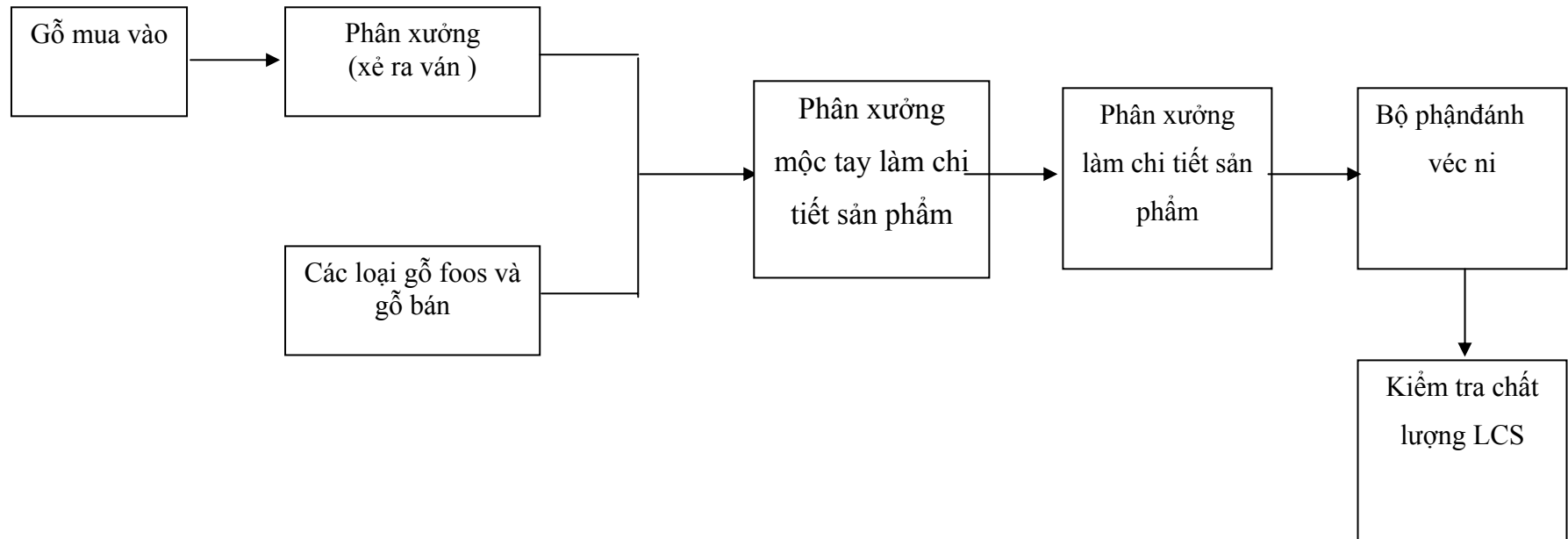
- Sau khi sấy khô được sơ chế thành các chi tiết sản phẩm trên các thiết bị máy theo dây chuyền.

- Sau khi được sản phẩm sơ chế thì chuyển sang bộ phận một tay tinh tế và lắp ráp hoàn chỉnh sản phẩm.

- Khâu cuối cùng là làm đẹp sản phẩm bằng phương pháp thủ công là đánh vec hay sơn mài...

Đối với sản phẩm kết hợp với phóc, nhựa được thực hiện từ khâu một tay lắp ráp đến khâu hoàn thiện sản phẩm.

Quy trình công nghệ sản xuất hàng mộc.



## II. ĐẶC ĐIỂM TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NGỌC ANH

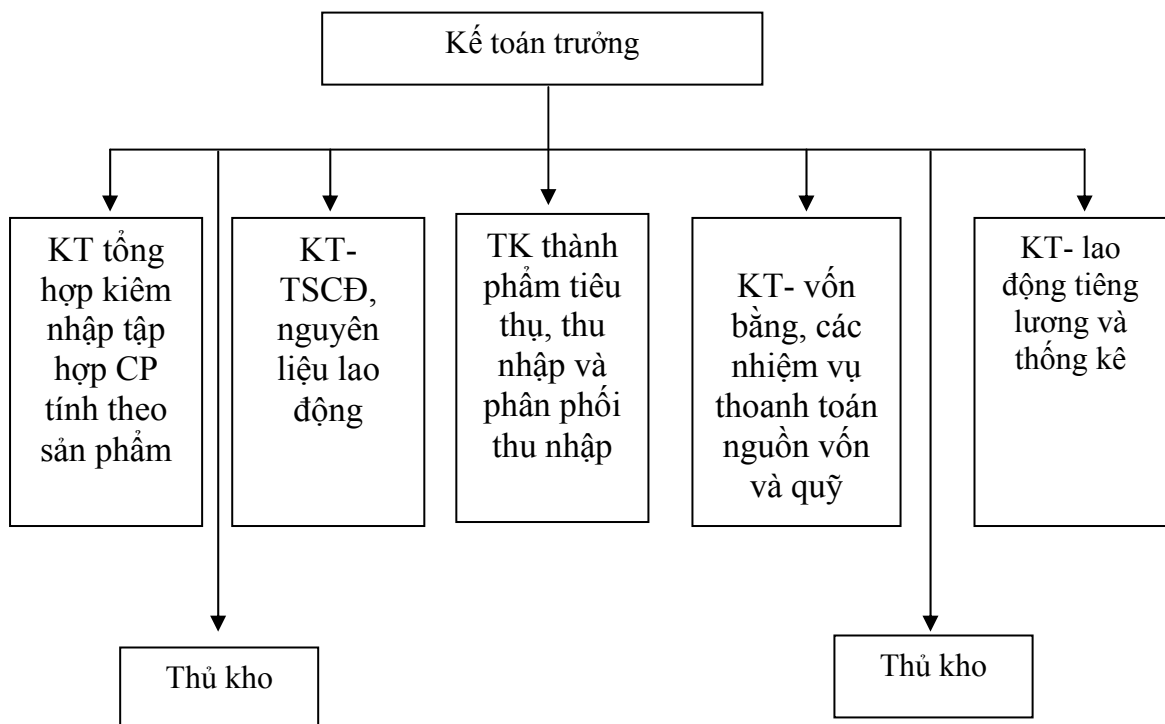
### 1. Bộ máy kế toán của Công ty

Hình thức tổ chức bộ máy kế toán của Công ty cổ phần Ngọc Anh.

Theo hình thức này, toàn bộ công việc kế toán được thực hiện tập trung ở phòng kế toán của doanh nghiệp còn ở các đơn vị trực thuộc trung ở phòng kế toán còn ở các đơn vị trực thuộc ở các bộ phận kế toán làm nhiệm vụ riêng mà chỉ bố trí các nhân viên kế toán làm nhiệm vụ hướng dẫn thực hiện hạch toán. Ban đầu thu nhập kiểm tra chứng từ và định kỳ gửi chứng từ về văn phòng kế toán tập trung tại doanh nghiệp .

Bộ phận máy kế toán của Công ty bao gồm 6 người trong đó có 2 nam và 4 nữ với độ tuổi trung bình là 35 tuổi đều là tốt nghiệp đại học và có trình độ chuyên môn cao.

Mối quan hệ giữa các kế toán trong phòng kế toán được biểu hiện trên sơ đồ sau



- Chức năng, nhiệm vụ của một cán bộ kế toán trong phòng kế toán:

+ Kế toán trưởng: Giúp việc cho giám đốc Công ty, là người điều hành trực tiếp có nhiệm vụ và tổ chức, công tác kế toán cho phù hợp với quá trình công nghệ sản xuất kinh doanh theo đúng chế độ hiện hành, tổ chức, kiểm tra, duyệt báo cáo tài chính đảm bảo lưu trữ tài liệu kế toán, đồng thời là người giúp việc trực tiếp cho ban giám đốc. Phân tích hoạt động kinh tế tài chính của Công ty, xác định các phương án sản xuất. Chịu trách nhiệm ghi chép sổ tổng hợp, sổ theo dõi TSCĐ, sổ theo dõi nguồn vốn, các loại sổ chi tiết tiền mặt, tiền vay và sổ theo dõi các loại thuế, tính toán và hạch toán chi phí, giá thành sản phẩm.

+ Kế toán tổng hợp kiêm tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm được kế toán trưởng ủy quyền khi đi vắng, thực hiện điều hành bộ phận và ký ủy quyền tổng hợp số liệu, bảng biểu, kê khai nhật ký chứng từ, cuối tháng đối chiếu, kiểm tra số liệu cho khớp đúng.

Tập hợp chi phí theo số liệu phát sinh ngày, cuối tháng tập hợp số liệu của thành phẩm để tính giá thành cho chính xác.

Cuối kỳ, tập hợp số liệu cho tình tự kế toán và vào sổ cái kế toán.

+ Kế toán TSCĐ- NCL- CCD: Có nhiệm vụ ghi chép, phản ánh tập hợp chính xác kịp thời về số lượng, giá trị TSCĐ, vật liệu hiện có và tình hình tăng giảm TSCĐ trong Công ty giám sát kiểm tra việc giữ gìn bảo quản, bảo dưỡng TSCĐ cũng như biện pháp đổi mới TSCĐ trong Công ty.

Tính toán và phản ánh kịp thời tình hình XDCB, mua sắm trang thiết bị.

+ Kế toán vốn bằng tiền: Có nhiệm vụ thanh toán nguồn vốn quý của xí nghiệp, phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác sự vận động của vốn bằng tiền, quỹ và tài khoản tiền gửi. Phản ánh rõ ràng chính xác các nghiệp vụ thanh toán, vận dụng các hình thức thanh toán để đảo thành toán kịp thời, đúng hạn, chiếm dụng vốn. Phản ánh đúng đắn số liệu hiện có và tình hình biến động của từng đồng vốn, đúng mục đích, hợp lý và có hiệu quả, đảm bảo nguồn



vốn đúng mục đích, hợp lý và có hiệu quả, đảm bảo nguồn vốn được bảo toàn và phát triển.

+ Thủ quỹ: Phản ánh tình hình thu chi các loại tiền.

## **2. Chính sách kế toán ở Công ty cổ phần Ngọc Anh**

### **2.1. Chế độ kế toán**

Công ty cổ phần Ngọc Anh áp dụng theo chế độ kế toán do Nhà nước ban hành 1/5/2002 do Chủ tịch Công ty ký.

### **2.2. Niên độ kế toán và đơn vị tiền tệ dùng trong sổ kế toán ở Công ty cổ phần Ngọc Anh**

- Do đặc điểm sản xuất kinh doanh và do quy mô của Công ty nên niên độ kế toán của công ty bắt đầu từ ngày 1/1 và kết thúc vào ngày 31/12.

- Đơn vị tiền tệ được công ty sử dụng để ghi vào sổ kế toán là tiền Việt Nam (VNĐ)

### **2.3. Phương pháp khấu hao TSCĐ ở Công ty cổ phần Ngọc Anh**

- Do đặc điểm sản xuất kinh doanh của mình nên Công ty cổ phần Ngọc Anh đã lựa chọn phương pháp khấu hao theo thời gian. Đây là một phương pháp khấu hao đơn giản, dễ sử dụng khấu hao TSCĐ có hình thái vật chất và không có hình thái vật chất.

Công thức:

Mức khấu hao năm = **Error!**

Mức khấu hao tháng = **Error!**

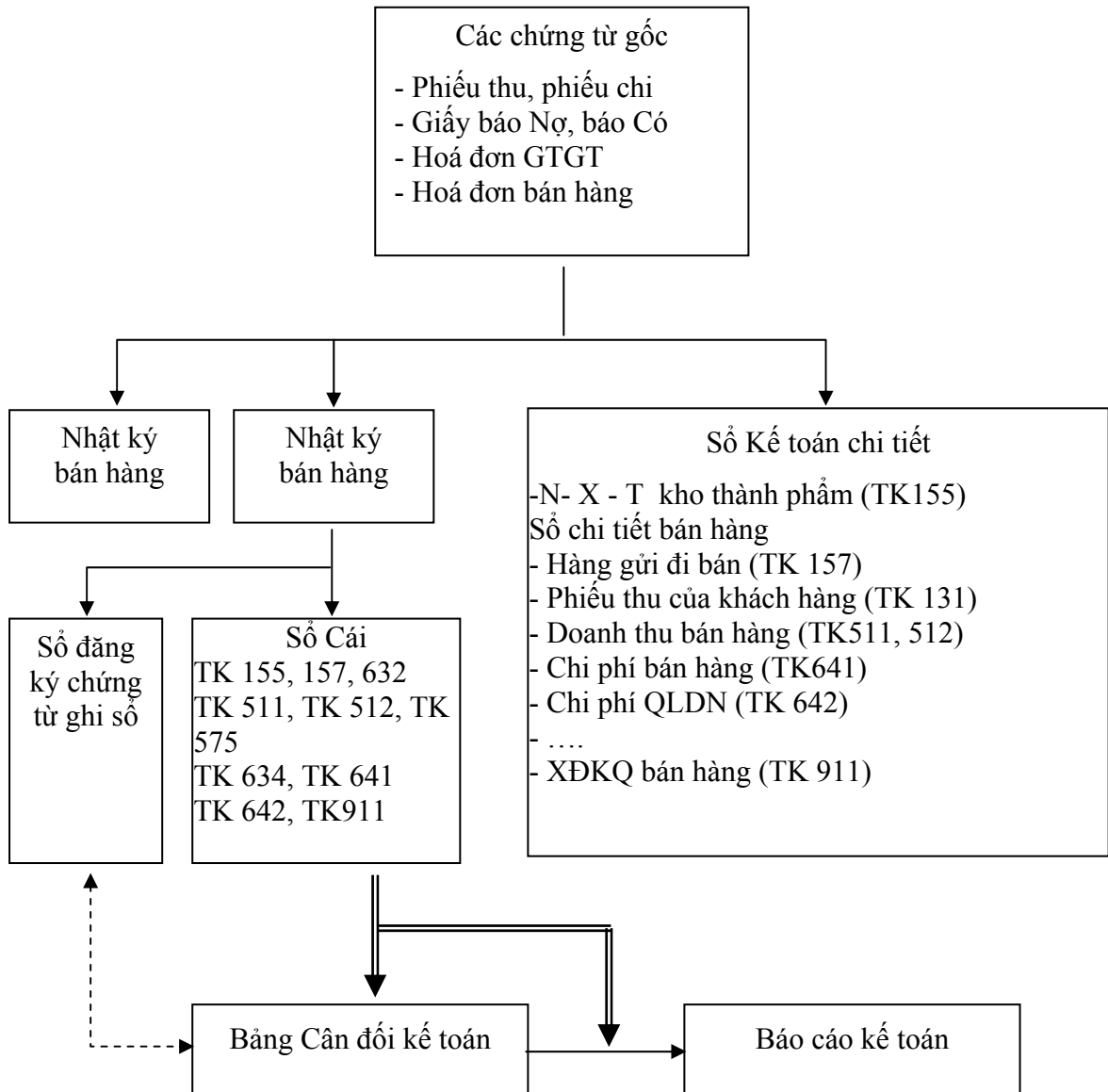
### **2.4. Phương pháp hạch toán thuế GTGT của Công ty cổ phần Ngọc Anh**

Công ty cổ phần Ngọc Anh tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế và sử dụng TK 133 để tính thuế đầu vào, TK 333 để tính thuế đầu ra.

### **2.5. Phương pháp hạch toán hàng tồn kho của Công ty cổ phần Ngọc Anh**

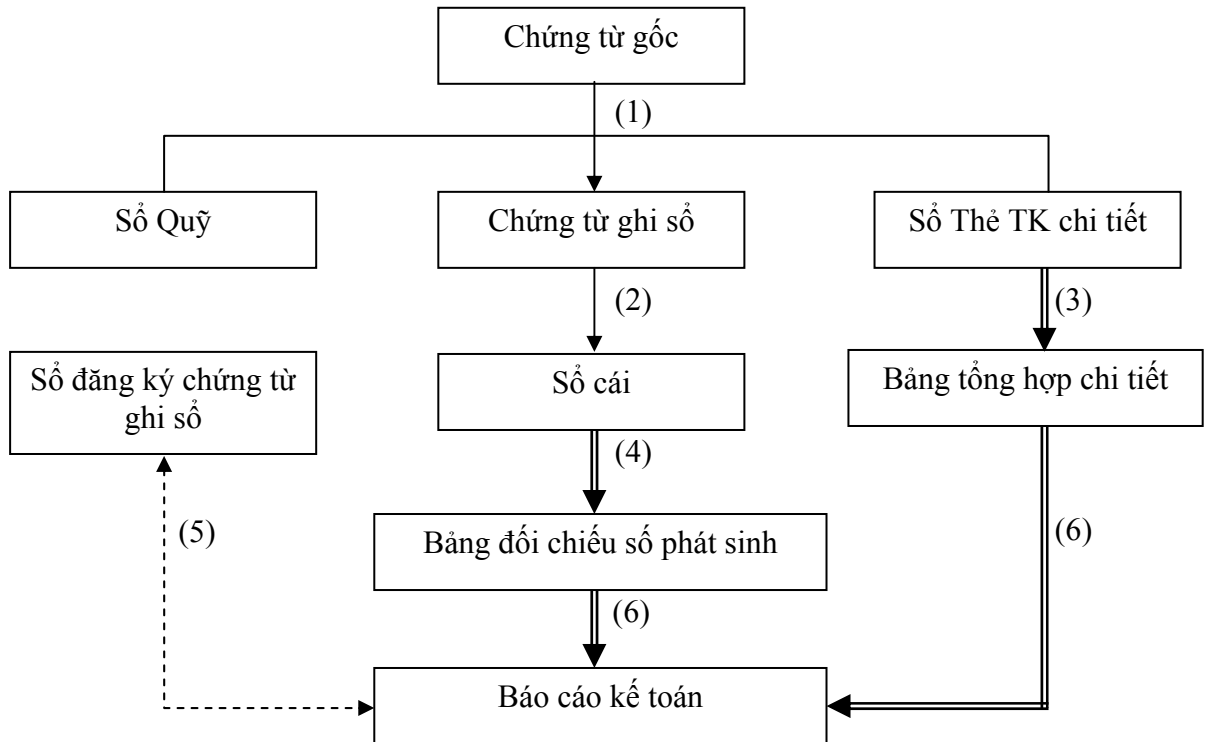
Công ty áp dụng hình thức kế toán: "Chứng từ ghi sổ"

SƠ ĐỒ HÌNH THỨC CHỨNG TỪ GHI SỔ



- > Ghi hàng ngày
- ==> Ghi cuối tháng
- ←-.-.-> Quan hệ đối chiếu

SƠ ĐỒ HÌNH THỨC KẾ TOÁN  
CHỨNG TỪ GHI SỔ



- Ghi hàng ngày
- ==→ Ghi cuối tháng
- ←- - - -> Quan hệ đối chiếu

1. Hàng ngày (định kỳ) căn cứ vào chứng từ gốc hợp pháp tiến hành phân loại, tổng hợp để lập chứng từ ghi sổ, ghi sổ quỹ tiền mặt và sổ, thẻ kế toán chi tiết.

2. Căn cứ vào các chứng từ ghi sổ để lập để ghi vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ theo trình tự thời gian sau đó ghi vào sổ cái các tài khoản để hệ thống hoá các nghiệp vụ kinh tế đã phát sinh.

3. Cuối tháng căn cứ vào sổ kế toán chi tiết lập bảng tổng hợp số liệu chi tiết.

4. Căn cứ vào sổ cái các tài khoản lập bảng cân đối phát sinh.

5. Kiểm tra đối chiếu số liệu giữa sổ cái và bảng tổng hợp số liệu chi tiết, giữa bảng cân đối số phát sinh và sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.

6. Căn cứ vào bảng cân đối số phát sinh các TK và bảng tổng hợp số liệu chi tiết lập báo cáo kế toán.

### ***2.6. Chế độ chứng từ ở Công ty cổ phần Ngọc Anh***

Công ty áp dụng các chứng từ do Bộ Tài chính qui định gồm: Phiếu thu, Phiếu chi, Phiếu xuất nội bộ, Phiếu nhập, xuất NVL- CCDC, hoá đơn bán hàng...

### ***2.7. Chế độ tài chính áp dụng***

Công ty cổ phần Ngọc Anh áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp nên sử dụng hệ thống kế toán tài khoản theo quyết định số 1141 TC/QĐ/ chế độ kế toán 1/112000 và quyết định sửa đổi. Công ty sử dụng 51 tài khoản trong đó có 41 tài khoản cấp I và 10 tài khoản cấp II.

### ***2.8. Các sổ kế toán áp dụng tại Công ty gồm***

- |                                 |                            |
|---------------------------------|----------------------------|
| + Sổ chi tiết VL, CCDC          | + Sổ quỹ, sổ theo dõi TGNH |
| + Sổ TSCĐ                       | + Sổ theo dõi hạch toán    |
| + Thẻ kho                       | + Bảng kê                  |
| + Sổ chi tiết chi phí sản xuất  | + Các bảng phân bổ         |
| + Sổ chi tiết tiêu thụ sản phẩm | + Sổ của các tài khoản     |
| + Các nhật ký chứng từ          |                            |

### ***2.9. Các báo cáo phải lập của Công ty***

Bảng cân đối kế toán: Báo cáo kết quả kinh doanh, thuyết minh báo cáo tài chính.

## **III. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CÔNG TÁC TỔ CHỨC SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NGỌC ANH**

### **1. Nhân tố ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh và kết quả kinh doanh của công ty**

Công ty cổ phần Ngọc Anh được thành lập từ rất sớm. Trải qua một quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh cho đến nay, máy móc thiết bị đã lạc hậu, cơ sở sản xuất đã xuống cấp dẫn đến tiêu hao nhiều NVL trong quá trình sản xuất. Sản phẩm sản xuất được nhiều, tiêu thụ trên thị trường còn hạn chế nên có ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty.

Những nhân tố ảnh hưởng đến công tác kế toán của Công ty cổ phần Ngọc Anh

Do khối lượng công việc nhiều mà số lượng nhân viên còn hạn chế nên một nhân viên phải đảm nhiệm nhiều công việc cùng một lúc. Hơn nữa tình hình báo cáo của các bộ phận sản xuất kinh doanh của Công ty với các phòng ban còn không kịp thời do vậy ảnh hưởng không nhỏ đến công tác hạch toán của Công ty.

### **2.2.1. Kế toán quá trình bán hàng**

2.2.1.1. Các vấn đề chủ yếu liên quan đến quá trình bán hàng của doanh nghiệp (đã trình bày ở phần I)

2.2.1.2. Kế toán tổng hợp quá trình bán hàng tại Công ty

2.2.1.2.1. Khái niệm

\* Khái niệm bán hàng

Bán hàng gồm hai mặt: Doanh nghiệp đem bán sản phẩm hàng hoá cung cấp dịch vụ đồng thời đã thu được tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua.

\* Các phương thức bán hàng cụ thể được áp dụng tại công ty.

Phương thức bán hàng trực tiếp và phương thức gửi hàng cho khách hàng

- Phương thức bán hàng trực tiếp

Bán hàng trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hoặc trực tiếp tại phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp. Khi giao hàng hoặc cung cấp dịch vụ cho người mua, doanh nghiệp đã nhận được

tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua, giá trị của hàng hoá đã thực hiện được vì vậy quá trình bán hàng đã bán hoàn thành, doanh thu bán hàng và cung cấp đi cho khách hàng.

Phương thức gửi hàng đi cho khách hàng:

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

#### 2.2.1.2.2. Hạch toán chi tiết bán hàng

Trong quá trình hạch toán, kế toán thường sử dụng các chứng từ và sổ sách cần dùng sau:

- Phiếu xuất kho
- Hoá đơn GTGT
- Phiếu thu
- Sổ chi tiết bán hàng
- Sổ tổng hợp doanh thu
- Sổ chi tiết phải thu của khách hàng
- Sổ tổng hợp phải thu của khách hàng
- Các chứng từ ghi sổ
- \* Hạch toán chi tiết

a. Thu tiền ngay: Sau khi bán hàng, hoá đơn sẽ được chuyển đến phòng kế toán, thủ quỹ tiến hành thu tiền của khách hàng, ký tên và đóng dấu đã thu tiền vào hoá đơn, từ đó lập phiếu thu tiền.

Đơn vị: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Mẫu số: 02 - VT

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

QĐ số 1141 TC/QĐ/KĐTK

Ngày 1/11/95 của BTC

Số 49234

### PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 15/4/2005

Nợ TK 632

Có TK155

Họ tên người nhận: Cửa hàng Phương Trang

Địa chỉ: Số 160 Minh Khai - Hà Nội

Lý do xuất: Xuất bán

Xuất tại kho: Ninh Sở

STT	Tên sản phẩm, hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
1	Ghế hội trường (giường đôi)		Cái	12	12	42.000	504.000
2	Ghế dây hội trường năm chỗ		Cái	7	7	38.700	270.9100
3	Ghế dây hội trường 3 chỗ		Cái	5	5	14.250	71.250
4	Ghế lim mặt tựa đệm đỏ		Cái	3	3	34.500	103.500
	<b>Cộng</b>						<b>947.650</b>

Xuất ngày 15 tháng 04 năm 2005

Thủ trưởng đơn vi (Ký)	Kế toán trưởng (Ký)	Phụ trách cung tiêu (Ký)	Người nhận (Ký)	Thủ kho (Ký)
------------------------------	------------------------	-----------------------------	--------------------	-----------------

HOÁ ĐƠN GTGT

Mã số: 01-GTKT-3LL

Liên 1 (Lưu)

Au/2005b

Ngày 15 tháng 4 năm 2005

No: 0059223

Đơn bị bán hàng: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

Số TK:

Điện thoại:

Mã số: 0101181320

Họ và tên khách hàng:

Địa chỉ: 160 Minh Khai - Hà Nội

Tên đơn vị: Cửa hàng Phương Trang

Số TK:

Hình thức thanh toán: tiền mặt

STT	Tên sản phẩm hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
1	Ghế hội trường (ghế đơi)		Cái	12	12	62.500	750.000
2	Ghế hội trường 5 chỗ		Cái	7	7	51.000	357.000
3	Ghế dây hội trường 3 chỗ		Cái	5	5	21.000	105.000
4	Ghế lim mặt tựa đệm đỏ		Cái	3	3	52.000	156.000
	Cộng						1.368.000

Cộng tiền hàng: 1.368.000

Thuế suất thuế GTGT 10% thuế GTGT: 136.800

Tổng thanh toán: 1.504.800

Số tiền viết bằng chữ: Một triệu năm trăm linh bốn nghìn tám trăm đồng

Người mua hàng

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký)

(Ký)

(Ký)





Đơn vị: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Mẫu số: 01 - TT

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

QĐ số 1141 TC/QĐ/KĐTK

Ngày 1/11/95 của BTC

PHIẾU THU

Ngày 15 tháng 04 năm 2005

Quyển số: .....

Số 242

Nợ TK 111

Có TK511

Có TK 33311

Có TK33322

Họ tên người nộp: Cửa hàng Phương Trang

Địa chỉ: Số 160 Minh Khai - Hà Nội

Lý do nộp: Tiền hàng                      HĐ: 59224

Số tiền: 1.504.800

Viết bằng chữ: Một triệu năm trăm linh bốn nghìn tám trăm đồng.

Kèm theo một chứng từ gốc.

Kế toán trưởng  
(Ký)

Người lập phiếu  
(Ký)

Đã nhận đủ số tiền: Một triệu năm trăm linh bốn nghìn tám trăm đồng.

Ngày 15 tháng 04 năm 2005

Thủ quỹ  
(Ký)

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng, bạc)

+ Số tiền quy đổi

b. Bán chịu cho khách hàng

Sau khi giao hàng, đại diện bên mua ký nhận vào chứng từ thì hàng hoá được xác nhận là đã được tiêu thụ.

Chuyên đề tốt nghiệp

Đây là trường hợp khách hàng mua chịu nên căn cứ vào hoá đơn GTGT, kế toán phản ánh vào chứng từ ghi sổ chi tiết thanh toán với người mua.

Đơn vị: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Mẫu số: 01 - VT

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

QĐ số 1141 TC/QĐ/KĐTK

Ngày 1/11/95 của BTC

Số 49235

**PHIẾU XUẤT KHO**

Ngày 18/4/2005

Nợ TK 632

Có TK155

Họ tên người nhận: Cửa hàng bách hoá Thanh Xuân

Địa chỉ: Thanh Xuân Bắc - Thanh Xuân - Hà Nội

Lý do xuất: Bán hàng

Xuất tại kho: Ninh Sở

STT	Tên sản phẩm, hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
1	Ghế dây hội trường 3 chỗ		Cái		20	14.250	285.000
2	Ghế hội trường		Cái		20	42.000	840.000
	Cộng						1.125.000

Xuất ngày 18 tháng 04 năm 2005

Thủ trưởng đơn  
vị  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Phụ trách cung tiêu  
(Ký)

Người nhận  
(Ký)

Thủ kho  
(Ký)

HOÁ ĐƠN GTGT

Mã số: 01-GTKT-3LL

Liên 1 (Luu)

Au/2005b

Ngày 18 tháng 4 năm 2005

No: 0059225

Đơn bị bán hàng: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

Số TK:

Điện thoại:

Mã số: 0101181320

Họ và tên khách hàng: Cửa hàng bách hoá Thanh Xuân

Địa chỉ: Thanh Xuân - Hà Nội

Tên đơn vị:

Số TK:

Hình thức thanh toán: Chưa thu tiền

Mã số:...

STT	Tên sản phẩm hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
1	Ghế dây hội trường 3 chỗ		Cái		20	14.250	285.000
2	Ghế hội trường		Cái		20	62.500	420.000
	Cộng						1.250.000

Cộng tiền hàng: 1.670.000

Thuế suất thuế GTGT 10% thuế GTGT: 167.000

Tổng thanh toán: 1.837.000

Số tiền viết bằng chữ: Một triệu tám trăm ba mươi bảy nghìn đồng.

Người mua hàng

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký)

(Ký)

(Ký)

Đơn vị: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

Mẫu số: 02 - VT

QĐ số 1141 TC/QĐ/KĐTK

Ngày 1/11/95 của BTC

Số 49234

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 20/4/2005

Nợ TK 632

Có TK155

Họ tên người nhận: Cửa hàng Phương Tú

Địa chỉ: Đường Quang Trung - Hà Đông

Lý do xuất: Bán hàng

Xuất tại kho: Ninh Sở

STT	Tên sản phẩm, hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
1	Ghế hội trường		Cái		12	42.000	504.000
2	Ghế dây hội trường 5 chỗ		Cái		6	38.700	232.200
3	Ghế dây hội trường 3 chỗ		Cái		15	14.250	213.750
4	Ghế lim mặt tựa đệm đỏ		Cái		5	42.000	172.500
	....					...	
	Cộng						

Xuất ngày 20 tháng 04 năm 2005

Thủ trưởng đơn vị (Ký)      Kế toán trưởng (Ký)      Phụ trách cung tiêu (Ký)      Người nhận (Ký)      Thủ kho (Ký)

HOÁ ĐƠN GTGT  
Liên 3 (Dùng để thanh toán)  
Ngày 20 tháng 04 năm 2005

Mã số: 01-GTKT-3LL  
Au/2005B  
No: 0059229

Đơn bị bán hàng: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

Điện thoại:

Họ và tên khách hàng: Cửa hàng Phương Tú

Địa chỉ: Đường Quang Trung - Hà Đông

Tên đơn vị:

Hình thức thanh toán: Chưa thu được tiền

Số TK:

Mã số: 0101181320

Số TK:

Mã số:...

STT	Tên sản phẩm hàng hoá dịch vụ	ĐVT	Sản lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Ghế hội trường	Cái		62.500	750.000
2	Ghế dây hội trường 5 chỗ	Cái		51.000	306.000
3	Ghế dây hội trường 3 chỗ	Cái		21.000	315.000
4	Ghế hội trường	Cái		52.000	260.000

Cộng tiền hàng: 1.631.000

Thuế suất thuế GTGT 10% thuế GTGT: 163.100

Tổng thanh toán: 1.794.100

Số tiền viết bằng chữ: Một triệu bảy trăm chín mươi tư nghìn một trăm đồng.

Người mua hàng

(Ký)

Kế toán trưởng

(Ký)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký)

Công ty cổ phần Ngọc Anh

SỔ CHI TIẾT DOANH THU TK 511

Tên mặt hàng: Ghế hội trường

Loại ngoại tệ : VNĐ

ĐVT : đồng

Ngày tháng	Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu					Các khoản giảm trừ						
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền			Thuế			TK 532			
					TK111	TK131	Tổng	TK3331	TK3332	Tổng	TK111	TK131	Tổng	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
02/04/05	XB cho siêu thị sao HN	131	60	62.500		3.750.000	3.750.000	3.750.000		375.000		75.000	75.000	
02/04/05	XB cho CH Phương Tú	111	12	62.500	750.000		750.000	75.000		75.000				
02/04/05	XB cho UBND tỉnh Hà Tây	111	4	62.500	250.000		250.000	25.000		25.000				
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	
15.04/05	XB cho CH Phương Trang	111	12	62.500	750.000		750.000	75.000		75.000				
15/04/05	XB cho	131	50	62.500		3.125.000	3.125.000	312.500		312.500		62.500	62.500	

Chuyên đề tốt nghiệp

	CH BHBưởi												
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
26/04/05	XB cho BH Thanh Xuân	131	20	62.500		1.250.000	1.250.000	125.000		125.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
20/04/05	XB cho Phương Tú	131	12	62.500		750.000	750.000	75.000		75.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/04/05	XB cho anh Tùng	111	15	62.500	937.500			93.750		93.750			
	Cộng		2.891	62.500	75.500.000	123.187.500	108.687.500	18.068.790		18.068.750	76.000	156.000	231.000

Công ty cổ phần Ngọc Anh

SỔ CHI TIẾT DOANH THU TK 511

Tên mặt hàng: Ghế hội trường

Loại ngoại tệ: VNĐ

ĐVT : đồng

Ngày tháng	Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu					Các khoản giảm trừ					
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền			Thuế			TK 532		
					TK111	TK131	Tổng	TK3331	TK3332	Tổng	TK111	TK131	Tổng



Chuyên đề tốt nghiệp

...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
02/04/05	XB cho siêu thị sao HN	131	60	62.500		3.750.000	3.750.000	3.750.000		375.000		75.000	75.000
02/04/05	XB cho CH Phương Tú	111	12	62.500	750.000		750.000	75.000		75.000			
02/04/05	XB cho UBND tỉnh Hà Tây	111	4	62.500	250.000		250.000	25.000		25.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
15.04/05	XB cho CH Phương Trang	111	12	62.500	750.000		750.000	75.000		75.000			
15/04/05	XB cho CH BHBưởi	131	50	62.500		3.125.000	3.125.000	312.500		312.500		62.500	62.500
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
26/04/05	XB cho BH Thanh Xuân	131	20	62.500		1.250.000	1.250.000	125.000		125.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Chuyên đề tốt nghiệp

20/04/05	XB cho Phương Tú	131	12	62.500		750.000	750.000	75.000		75.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/04/05	XB cho anh Tùng	111	15	62.500	937.500			93.750		93.750			
	Cộng		2.891	62.500	75.500.000	123.187.500	108.687.500	18.068.790		18.068.750	76.000	156.000	231.000

Công ty cổ phần Ngọc Anh

SỔ CHI TIẾT DOANH THU TK 511  
 Tên mặt hàng: Ghế dây hội trường 3 chỗ

Loại ngoại tệ : VNĐ

ĐVT : đồng

Ngày tháng	Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu					Các khoản giảm trừ						
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền			Thuế			TK 532			
					TK111	TK131	Tổng	TK3331	TK3332	Tổng	TK111	TK131	Tổng	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
01/04/05	XB cho CH Phương Tú	111	10	21.000	210.000		210.000	21.000		21.000				
01/04/05	XB cho ST Sao Hà Nội	131	20	21.000		420.000	420.000	42.000		42.000		8.400	8.400	
02/04/05	XB cho UBND tỉnh Hà Tây	111	25	21.000	5.250.000		5.250.000	52.500		52.500	10.500		10.500	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
08/04/05	XB cho Đại lý An Vĩnh	131	50	21.000		1.050.000	1.050.000	105.000		105.000		21.000	21.000	
15/04/05	XB cho CH BH Thanh Xuân	111	5	21.000	105.000		1.050.000	10.500		10.500				
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Chuyên đề tốt nghiệp

18/04/05	XB cho CH Phương Tú	131	20	21.000		420.000	420.000	42.000		42.000		8.400	8.400
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
20/04/05	XB cho Phương Tú	131	15	21.000		315.000	315.000	31.500		31.500			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
29/04/05	XB cho đại lý Anh Vinh	131	45	21.000		945.000	945.000	94.500		94.500		18.900	18.900
29/04/05	XB cho BH Bưởi	131	40	21.000		840.000	840.000	84.000		84.000		16.800	16.800
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/04/05	XB cho CH Thanh Hoa	111	20	21.000	420.000	420.000	420.000	42.000		42.000	8.400		8.400
	Cộng		4.640	21.000	53.130.000	44.310.000	97.440.000	9.744.000	0	9.744.000	21.000	90.000	111.000

Công ty cổ phần Ngọc Anh

SỔ CHI TIẾT DOANH THU TK 511  
 Tên mặt hàng: Ghế lim mặt tựa đệm đỏ

Loại ngoại tệ : VNĐ  
 ĐVT : đồng

Ngày tháng	Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu					Các khoản giảm trừ					
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền			Thuế			TK 532		
					TK111	TK131	Tổng	TK3331	TK3332	Tổng	TK111	TK131	Tổng
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
03/04/05	XB cho NH Xuân Lan	111	9	52.000	468.000		468.000	46.800	140.400	187.200			
03/04/05	XB cho NH Cây Đa	111	10	52.000	520.000		520.000	52.000	156.000	208.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
10/04/05	XB cho Đại lý tre Việt	131	20	52.000		1.040.000	1.040.000	104.000	312.000	4160000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
15/04/05	XB cho CH Phương Trang	111	3	52.000	156.000		156.000	15.600	46.800	62.400			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
20/04/05	XB cho CH Phương	131	5	52.000		260.000	260.000	26.000	78.000	104.000			

	Tú												
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
27/04/05	XB cho Tre Việt	131	25	52.000		1.300.000	1.300.000	130.000	390.000	520.000			
27/04/05	XB cho CH Gốc Mít	131	30	52.000	2.080.000	1.560.000	1.560.000	156.000	168.000	624.000		31.200	31.200
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30/04/05	XB cho NH Sông Nhuệ	111	40	52.000	52.000	2.080.000	2.080.000	2.080.000	624.000	832.000	41.6000		41.600
	Cộng		2.993	52.000	75.216.000	80.420.000	155.636.000	15.563.600	46.690.000	62.254.000	41.600	46.000	87.000



Cũng như bất kỳ một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đồng thời với việc tiêu thụ thì công ty phải xác định thuế tiêu thụ.

Thuế tiêu thụ mà doanh nghiệp phải nộp là thuế GTGT. Số thuế GTGT phải nộp được tính bằng phương pháp khấu trừ với mức thuế suất là 10%.

Thuế GTGT phải nộp = Thuế GTGT đầu ra - Thuế GTGT đầu vào.

Trên bảng cơ sở bảng kê hóa đơn, chứng từ, hàng hoá, dịch vụ được lập vào cuối tháng và căn cứ vào sổ thuế GTGT được khấu trừ của hàng hoá mua trong tháng, kế toán xác định số thuế GTGT phải nộp trên tờ khai thuế GTGT theo mẫu số 07-GTGT.

Cụ thể: Sản phẩm của Công ty chịu thuế ở mức 10% nên kế toán ghi vào dòng hàng hoá dịch vụ thuế suất 10% trên tờ khai thuế GTGT ghi vào cột doanh số bán chưa cột thuế GTGT số liệu ở dòng tổng cộng của cột đó trên bảng kê. Căn cứ vào các hoá đơn GTGT của hàng hoá mua vào và xác định số thuế GTGT được khấu trừ trong tháng và ghi vào dòng "thuế GTGT của hàng hoá dịch vụ mua vào".

Dòng:

"Thuế GTGT phải nộp hoặc thoái thu" được tiến hành:

Thuế GTGT; hoặc được thoái thu =

Thuế GTGT hàng hoá; dịch vụ chịu thuế - Thuế GTGT; được khấu trừ

TỜ KHAI THUẾ GTGT

Tháng 04 năm 2003

Tên cơ sở: Công ty cổ phần Ngọc Anh

Địa chỉ: Ninh Sở - Thường Tín - Hà Tây

Mã số: 0101181321

DVT: VNĐ

STT	Chỉ tiêu kê khai	Doanh số bán chưa có Thuế GTGT	Thuế GTGT
1	Hàng hoá dịch vụ bán ra	480.683.500	48.068.350



Chuyên đề tốt nghiệp

2	Hàng hoá dịch vụ chịu thuế	408.683.500	48.068.350
A	Hàng hoá xuất khẩu thuế suất 10%		
B	Hàng hoá dịch vụ thuế suất 0%		
C	Hàng hoá dịch vụ thuế suất 10%	480.683.500	480.683.000
D	Hàng hoá dịch vụ thuế suất 20%		
3	Hàng hoá dịch vụ mua vào	421.250.300	42.900.024
4	Thuế GTGT của hàng hoá dịch vụ mua vào		42.900.024
5.	Thuế GTHT được khấu trừ		42900.024
6	Thuế GTGT phải nộp hoặc được thái quá kỳ		5163.326
7	Thuế GTGT trước kỳ chuyển sang		
A	Nộp thuế		
B	Nộp thừa hoặc khấu trừ		
8	Thuế GTGT đã nộp trong tháng		
9	Thuế GTGT đã hoàn trả trong tháng		
10	Thuế giá trị gia tăng phải nộp trong tháng		5163.326

Sô chi tiết viết bằng chữ:

Hà nội, ngày 30 tháng 04 năm 2005.

Khi nộp thuế kế toán phán ánh theo định khoản.

Nợ TK 3331.

Có TK 131.

Căn cứ vào các phiếu xuất kho kế toán lập tờ khai giá vốn hàng bán để đến cuối tháng kết chuyển vào TK 911.

**Bảng kê giá vốn hàng bán TK632**

STT	Diễn Giải	Số tiền
1	Xuất bán 60 cái ghế hội trường	2.520.000
2	Xuất bán 50 cái ghế dây hội trường ba chỗ	285.000
3	Xuất bán 50 cái ghế lim mặt tựa đệm đỏ	1.785.000
...	.....	.....
15	Xuất bán 40 cái ghế hội trường	1.548.000
..	.....	.....
22	Xuất bán 70 cái ghế hội trường	2.940.000
23	Xuất bán 100 cái ghế hội trường	4.200.000
..	.....	.....
35	Xuất bán 75 cái ghế dây hội trường ba chỗ	1.068.750
..	.....	.....
37	Xuất bán 53 ghế lim mặt tựa đệm đỏ	1.828.500
..	.....	.....
40	Xuất bán 90 cái ghế dây hội trường	3.780.000
..	.....	.....
46	Xuất bán 85 cái ghế dây hội trường năm chỗ	3.289.000
..	.....	.....
60	Xuất bán 100 cái ghế lim tựa mặt đệm đỏ	3.450.000
	Cộng	326.404.500

Căn cứ vào các phiếu xuất kho và hoá đơn GTGT, kế toán phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng và phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu như sau:

1. Ngày 15/4/2005: Xuất bán cho cửa hàng Phương Trang

\* Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán phản ánh giá vốn hàng bán.

Trị giá thực tế thành phẩm xuất kho.

+ Ghế hội trường: 12 x 42.000	= 504.000
+ Ghế dây hội trường 5 chỗ: 7 x 38.700	= 270.000
+ Ghế dây hội trường 3 chỗ: 5 x 14.250	= 71.250
+ Ghế lim mặt tựa đệm đỏ: 3 x 34.500	= 103.500
Cộng	= 949.650

\* Căn cứ vào phiếu thu, cuối ngày kế toán phản ánh doanh thu:

Nợ TK 111: 949.650

Có TK 155: 949.650

Chi tiết:

+ Ghế hội trường:	= 504.000
+ Ghế dây hội trường 5 chỗ:	= 270.000
+ Ghế dây hội trường 3 chỗ:	= 71.250
+ Ghế lim mặt tựa đệm đỏ:	= 103.500

\* Căn cứ vào phiếu thu, cuối ngày kế toán phản ánh doanh thu:

Nợ TK 111: 1.504.800

Có TK 155: 1.368.000

Chi tiết:

+ Ghế hội trường:	= 705.000
+ Ghế dây hội trường 5 chỗ:	= 357.000
+ Ghế dây hội trường 3 chỗ:	= 105.250
+ Ghế lim mặt tựa đệm đỏ:	= 156.500

Có TK33311: 136.800

\* Căn cứ vào phiếu thu, cuối ngày kế toán phản ánh doanh thu:

Nợ TK 111: 1.504.800

Có TK 155: 1.368.000

Chi tiết:

+ Ghế hội trường: 750.000
+ Ghế dây hội trường 5 chỗ: 357.000
+ Ghế dây hội trường 3 chỗ: 105.000

+ Ghế lim mặt tựa đệm đỏ: 156.000

Có TK 33.311: 138.800

- Ngày 18/4/2005: Xuất kho thành phẩm cho bách hoá Thanh Xuân

\* Căn cứ vào phiếu xuất kho và hoá đơn GTGT, cuối ngày kế toán phản ánh doanh thu.

Nợ TK 511: (Bách hoá Thanh Xuân) - 1.837.000

Có TK 511: 1.670.000

Có TK 33.311: 167.000

\* Do bách hoá Thanh Xuân ký nhận nợ nên kế toán phải theo dõi chi tiết trên sổ công nợ khách hàng và phản ánh trị giá vốn hàng chuyển đi nhưng chưa thu được tiền.

Nợ TK 632: 1.125.000

Có TK 155: 1.125.000

\* Công ty chấp nhận giảm giá cho cửa hàng do mua với số lượng nhiều trừ vào nợ phải thu.

Nợ TK 532: 8.400

Có TK 33311: 840

Có TK 131: 9.240

3. Ngày 20/4/2005: Xuất kho thành phẩm cho cửa hàng Phương Tú

\* Căn cứ vào phiếu xuất kho vào hoá đơn GTGT cuối ngày kế toán phản ánh doanh thu bán hàng cho chị Tú.

Nợ TK 131 (Chị Tú): 1.794.000

Có TK 511: 1.631.000

Có TK 3331: 163.100

\* Do cửa hàng Phương Tú ký nhận nợ nên kế toán phải theo dõi chi tiết trên sổ công nợ của khách hàng và phản ánh trị giá vốn hàng chuyển đi nhưng chưa thu được tiền.

Nợ TK 632: 1.122.450

Có TK 155: 1.222.450



Công ty cổ phần Ngọc Anh

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Ngày 30 tháng 4 năm 2005

Số 1

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Xuất kho bán hàng	111	511	218.231.000	
	131	511	262.452.500	
Cộng	x		480.683.500	

Kèm theo 1 chứng từ gốc.

Công ty cổ phần Ngọc Anh

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Ngày 30 tháng 4 năm 2005

Số: 02

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Giảm giá hàng bán	532	111	209.000	
	532	131	413.000	
Cộng	x		622.000	

Kèm theo 1 chứng từ gốc.

Công ty cổ phần Ngọc Anh

**CHỨNG TỪ GHI SỔ**

Ngày 30 tháng 4 năm 2005

Số: 03

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Giá vốn hàng bán	532	155	326.404.500	
Cộng	x		326.404.500	

Kèm theo 1 chứng từ gốc.

Công ty cổ phần Ngọc Anh

**CHỨNG TỪ GHI SỔ**

Ngày 30 tháng 4 năm 2005

Số: 04

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển các khoản giảm giá bán hàng	511	532	622.000	
Cộng	x	x	622.000	

Kèm theo 1 chứng từ gốc.

**2.2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh**

**2.2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng**

2.2.3.1.1. Nội dung chi phí bán hàng của doanh nghiệp

- Khái niệm: Chi phí bán hàng là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bảo quản và tiến hành hoạt động bán hàng bao gồm:

Chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng; chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá hoặc công trình xây dựng đóng gói, vận chuyển...

- Nội dung của chi phí bán hàng và tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng TK 641 "Chi phí bán hàng" để tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình hoạt động bán hàng sản phẩm hàng hoá, cung cấp dịch vụ.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 641 - CPBH

#### TK 641 - Chi phí bán hàng

- Tập hợp chi phí phát sinh liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, cung cấp dịch vụ.	- Các khoản giảm trừ chi phí bán hàng kết chuyển chi phí bán hàng sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh và tính kết quả kinh doanh trong kỳ.
---	---

TK 911 không có số dư cuối kỳ.

Kế toán cần theo dõi chi tiết chi phí bán hàng theo nội dung kinh tế của chi phí.

TK 641 - "Chi phí bán hàng" có 7 TK cấp II

+ TK 6411 - Chi phí nhân viên bán hàng

+ TK 6412 - Chi phí vật liệu bao bì

+ TK 6413 - Chi phí dụng cụ đồ dùng

+ TK 6414 - Chi phí khấu hao tài sản

+ TK 6415 - Chi phí bảo hành

+ TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

+ TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác.

2.2.3.1.2. Các nghiệp vụ kinh tế tập hợp CPBH thực tế phát sinh trong tháng 4 năm 2005 công ty cổ phần Ngọc Anh.

1. Trả lương nhân viên bán hàng: 43.800.000

Nợ TK 641 (6411): 43.800.000



Có TK 334: 43.800.000

2. Trích BHXH, BHYT, KPCD ở bộ phận bán hàng: 8.322.000

Nợ TK 641 (6411): 8322.000 (43.800.000 x 19%)

Có TK 338: 8.322.000

Chi tiết: TK 3382: 876.000 (43.800.000 x 2%)

TK 3383: 6.570.000 (43.800.000 x 15%)

TK 3384: 876.000 (43.800.000 x 2%)

3. Chi phí vận chuyển bốc dỡ bằng tiền mặt: 6.500.000

Nợ TK 641 (6412): 6.500.000

Có TK 111: 6.500.000

4. Chi phí vật liệu, bao bì bằng tiền mặt: 32.546.508

Nợ TK 641 (6412): 32.546.508

Có TK 111: 32.546.508

5. Trích khấu hao TSCĐ: 500.000 bằng tiền mặt

Nợ TK 641 (6414): 500.000

Có TK214: 500.000

6. Chi phí bảo hành máy móc, thiết bị trong tháng bằng tiền mặt

Nợ TK 641 (6415): 635.000

Có TK 111 (635.500)

7. Chi phí bảo hành máy móc, thiết bị trong tháng bằng tiền mặt

Nợ TK 641 (6415): 635.500

Có TK111: 635.500

7. Chi phí quảng cáo, giới thiệu sản phẩm bằng tiền mặt 720.000

Nợ TK (6418) 641: 720.000

Có TK 111: 720.000

8. Chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng và chào hàng

Nợ TK 641 (6418): 200.000

Có TK 111: 200.000

Cuối tháng, kế toán tiến hành vào bảng tổng hợp chi tiết chi phí bán hàng của doanh nghiệp.

Sau khi tổng hợp chi phí bán hàng, kế toán căn cứ vào bảng tổng hợp doanh thu của từng mặt hàng để tiến hành phân bổ chi phí bán hàng cho từng sản phẩm theo doanh thu bán hàng.

Công ty cổ phần Ngọc Anh

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA  
(TK131 - Bách hoá Thanh Xuân)

Loại ngoại tệ: VNĐ

ĐVT: Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh		Số Dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
		1. Số dư đầu tháng					
		2. Số phát sinh trong tháng					
59225	18/4/2005	Ghế dây hội trường 3 chỗ	511	420.000			
			33311	42.000			
59225	18/4/2005	Ghế hội trường	511	1.250.000			
			33311	125.000			
59231	19/04/2005	Người mua trả nợ tiền hàng	111		1.500.000		
			511	1.275.000			
			33311	127.500			
59.242	27/04/2005	Mua chịu 25 cái ghế dây 5 chỗ		3.239.500	1.500.000		
		3. Số dư cuối tháng				1.739.500	

Người ghi sổ  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Thủ trưởng  
(Ký)

Công ty cổ phần Ngọc Anh

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA  
(TK131 - Cửa hàng Phương Tú)

Loại ngoại tệ: VNĐ

ĐVT: Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh		Số Dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
		1. Số dư đầu tháng					
		2. Số phát sinh trong tháng					
59229	18/4/2005	Ghế hội trường (12 cái)	511	750.000			
			33311	75.000			
59229	18/4/2005	Ghế dây hội trường 5 chỗ (6 cái)	511	306.000			
			33311	30.600			
59229	19/04/2005	Ghế dây hội trường 3 chỗ (15 cái)	511	315.000			
			33311	31.500			
52929	20/4/2005	Ghế lim mặt tựa đệm đỏ	511	260.000			
			3331	26.000			
			3332	78.000			
59235	31/04/2005	Người mua trả nợ tiền hàng	1111		1.300.000		
		Cộng phát sinh		1.872.000	1.300.000		
		3. Số dư cuối tháng				572.100	

Người ghi sổ  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Thủ trưởng  
(Ký)

Cụ thể:

Ghế hội trường = Error! x 180.687.500  
= 35.103.635,82

Ghế dây hội trường 5 chỗ = Error! x 46.920.000  
= 9.115.531,47

Ghế dây hội trường 3 chỗ = Error! x 97.440.000  
= 18.930.464,33

Ghế lim mặt tựa đệm đỏ = Error! x 155.636.000  
= 30.236.676,38

Công ty cổ phần Ngọc Anh

**CHỨNG TỪ GHI SỔ**

Ngày 30 tháng 4 năm 2005

Số: 04

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Trả lương NV bán hàng	6411	334	73.800.000	
Trích BHYT, BHXH, CPBH	6412	3382	876.000	
	...	3383	6.570.000	
	...	3384	86.000	
.....	...	...	...	...
Chi phí vật liệu bao bì	6412	111	32.546.508	
Trích khấu hao TSCĐ	6414	214	500.000	
...	...	...	...	...
Chi phí tiếp khách, chào hàng	6417	111	200.000	
<b>Cộng</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>93.386.308</b>	

**2.2.3.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp**

2.2.3.2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp

- Khái niệm: Chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí quản lý chung của toàn doanh nghiệp bao gồm: Chi phí quản lý hành chính, chi phí tổ chức và chi phí sản xuất phát sinh trong toàn doanh nghiệp.

- Nội dung: Kế toán sử dụng tài khoản 642 - "CPQLDN" để tập hợp tiền và kết chuyển CPQLDN phát sinh trong kỳ kế toán.

Nội dung và kết cấu của TK 642 - CPQLDN

TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

- Các chi phí quản lý thực tế phát sinh trong kỳ	- Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp - Cuối kỳ kết chuyển CPQLDN để xác định kết quả kinh doanh hoặc chờ kết chuyển.
--	--

TK 642 - Không có số dư cuối kỳ

Kế toán CPQLDN cần theo dõi chi tiết theo nội dung kinh tế của chi phí quản lý doanh nghiệp.

TK 642 - Có 8 tài khoản cấp II

- + TK 6421 - Chi phí vật liệu quản lý
- + TK 6422 - Chi phí vật liệu quản lý
- + TK 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng
- + TK 6424 - Chi phí khấu hao tài sản cố định
- + TK 6426 - Chi phí dự phòng
- + TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí
- + TK 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài
- + TK 6428 - Chi phí bằng tiền khác.

2.2.3.2.2. Nội dung hạch toán cụ thể CPQLDN phát sinh thực tế trong tháng của Công ty cổ phần Ngọc Anh

1. Trả lương nhân viên văn phòng: 31.200.000

Nợ TK 642 (6421): 31.200.000

Có TK 334: 31.200.000

2. Trích BHXH, BHYT, KPCĐ và CPQLDN

Nợ TK 642 (6421): 5.928.000

Có TK 338: 5.928.000

Chi tiết: TK 3382: 624.000

TK 3383: 4.680.000

TK 3384: 624.000

3. Tiền photo, mua giấy, bút văn phòng chi bằng tiền mặt

Nợ TK 642 (6422): 156.000

Có TK111: 156.000

4. Khấu hao một số máy vi tính văn phòng

Số tiền khấu hao một máy = **Error!** = 52.800

→ 8 máy = 52.800 x 8 = 422.400

Nợ TK 642 (6424): 422.400

Có TK 214: 422.400

5. Trả tiền điện, nước, lệ phí

Nợ TK 642 (6425): 2.156.000

Có TK 11: 2.156.000

6. Chi phí tiếp khách chi bằng tiền mặt

Nợ TK 642 (6428): 300.000

CóTK 111: 300.000

Công ty cổ phần Ngọc Anh

BẢNG TỔNG HỢP CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP - TK 642

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số Phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
1	04/04/05	Trả lương nhân viên văn phòng	334		31.200.000		
2	05/04/05	Trích BHYT, BHXH, KPCĐ và CP	338		5.928.000		
...	...		...		...		
7	09/04/05	Trả tiền giấy bút, văn phòng	111		156.000		
8	10/04/05	Khấu hao 8 máy vi tính VP	214		422.400		
9	10/04/05	Trả tiền điện, lệ phí, phí	111		2.156.300		
...			...		...		
25	22/04/05	Chi phí tiếp khách	111		300.000		
...			...		...		
31	30/04/05	Tạm ứng cho phòng KCS k/c sang TK911	111		500.000		
						55.162.872	
		Cộng				55.162.872	



Công ty cổ phần Ngọc Anh

SỔ TỔNG HỢP DOANH THU TK 511

Tên mặt hàng: Ghế lim mặt tựa đệm đỏ

Loại ngoại tệ : VNĐ

ĐVT : đồng

Ngày tháng	Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu					Các khoản giảm trừ					
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền			Thuế			TK 532		
					TK111	TK131	Tổng	TK3331	TK3332	Tổng	TK111	TK131	Tổng
01/04/05	XB 10 cái ghế HT5 chỗ	111	10	21.000	210.000		210.000	21.000		21.000			
01/04/05	XB 8 cái ghế hội trường	111	8	51.000	408.000		408.000	48.000		48.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
08/04/05	XB 50 cái ghế HT 3 chỗ	131	50	21.000	1.050.000		1.050.000	105.000		105.000		21.000	21.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
15/04/05	XB 12 cái ghế HT	111	12	62.500	750.000		750.000	75.000		75.000			
15/04/05	XB 50 cái ghế HT	131	50	62.500		3.125.000	3.125.000	312.500		312.500		52.500	62.500
15/04/05	XB 5 cái ghế HT 3 chỗ	111	5	21.000	105.000		105.000	10.500		10.500			
15/04/05	XB 5 cái ghế lim đệm đỏ	111	5	52.000	156.000		156.000	15.600	46.800	62.400			
15/04/05	XB 7 cái ghế HT 5 chỗ	111	7	51.000	357.000		357.000	35.700		35.700			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
18/04/05	XB 20 cái ghế HT	131	20	62.500		1.250.000	1.250.000	125.000		125.000			
18/04/05	XB 15 cái ghế HT 5 chỗ	131	15	21.000		315.000	315.000	31.500		31.500			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
20/04/05	XB 5 cái ghế lim đệm đỏ	131	5	52.000		260.000	260.000	26.000	78.000	104.000			
20/04/05	XB 15 cái ghế HT 3 chỗ	131	15	21.000		315.000	315.000	31.500		31.500			
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

## Chuyên đề tốt nghiệp

---

	Cộng				218.231.000	262.452.500	480.683.500	48.068.350	46.696.800	94.759.150	209.000	413.000	622.000
--	------	--	--	--	-------------	-------------	-------------	------------	------------	------------	---------	---------	---------

Sau khi tổng hợp CPQLDN kế toán căn cứ vào bảng tổng hợp doanh thu của từng mặt hàng và tất cả các mặt hàng để tiến hành phân bổ chi phí QLDN cho cụ thể.

Chi phí QLDN phân bổ cho:

- Ghế hội trường: **Error!**  $\times 180.687.500 = 20.735.559,75$

- Ghế dây hội trường 3 chỗ: **Error!**  $\times 46.920.000$   
 $= 5.348.503,429$

- Ghế dây hội trường 5 chỗ: **Error!**  $\times 97.440.000$   
 $= 480.683,500$

- Ghế lim mặt tựa đệm đỏ: **Error!**  $\times 155.636.000$   
 $= 17.860.668,71$

Công ty cổ phần Ngọc Anh

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Ngày 30 tháng 4 năm 2005

Số: 06

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Trả lương NV văn phòng	6421	334	31.200.000	
Trích BHYT, BHXH, CPBH	6421	3382	624.000	
	6421	3383	4.680.000	
	6421	3384	624.000	
.....	...	...	...	...
Trả tiền photo, giấy, bút VP	6422	111	156.000	
Trích khấu hao 8 máy vi tính	6424	214	422.400	
Trả tiền điện, lệ phí, phí	6425	111	2.156.300	
...	...	...	...	
Cộng	x	x	55.162.872	

Kèm theo 2 chứng từ gốc.

Người lập  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

**2.2.3.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.**

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp sau một thời kỳ nhất định biểu hiện bằng số tiền lãi lỗ.

Cuối tháng sau khi hạch toán doanh thu, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, thuế và các khoản có liên quan đến tiêu thụ, kế toán xác định kết quả bán hàng để phản ánh kết quả bán hàng, công ty sử dụng TK 911.

Việc xác định chính xác kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh là cơ sở để công ty xác định đúng đắn về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Xác định kết quả sản xuất kinh doanh thể hiện trên các chứng từ ghi sổ, chứng từ ghi sổ được ghi chép căn cứ vào các sổ chi tiết phải thu của khách hàng, sổ chi tiết TK 641, sổ chi tiết TK 642...

TK 911 – Xác định KQKD

Chi phí sản xuất kinh doanh liên quan đến hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ (GVHB, CPBH, CPQLDN...)	Tổng doanh thu thuần về tiêu thụ trong kỳ.
Chi phí hoạt động TC và hoạt động bất thường	Tổng số thu nhập hoạt động tài chính và thu nhập bất thường.
Kết chuyển kết quả các hoạt động kinh doanh (lãi)	- Kết chuyển kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (lỗ)

TK 911 không có số dư cuối kỳ.

Để xác định kết quả bán hàng, cuối tháng sau khi tổng hợp chi phí phát sinh trong tháng cùng với giá trị hàng mua về để bán kế toán xác định giá vốn hàng bán để phản ánh vào chứng từ ghi sổ.

Cuối tháng, kế toán kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh thu bán hàng sang TK911 để công ty xác định kết quả bán hàng.

1. Kết chuyển doanh thu thuần:

\* Xác định DTBH:

- Ghế hội trường: 180.687.500
- Ghế dây HT 5 chỗ: 46.920.000
- Ghế dây TH 3 chỗ: 97.440.000
- Ghế lim MTĐ đỏ: 155.636.000

\* Xác định các khoản giảm trừ doanh thu:

- Ghế hội trường: 231.000
- Ghế dây hội trường 5 chỗ: 193.000

- Ghé dây hội trường 3 chỗ: 111.000

- Ghé lim mặt tựa đệm đỏ: 87.000

Cộng 622.000

\* Xác định doanh thu thuần:

DTT = DTBH - Các khoản GTDT

- Ghé hội trường: 180.687.500 – 231.000 = 180.456.500

- Ghé dây hội trường 5 chỗ: 46.920.000 – 193.000 = 46.724.000

- Ghé dây hội trường 3 chỗ: 97.440.000 – 111.000 = 97.329.000

- Ghé lim mặt tựa đệm đỏ: 155.636.000 – 87.000 = 155.549.000

Cộng 480.061.000

Nợ TK 511: 480.061.500

CT: Ghé hội trường : 180.456.500

Ghé hội trường 5 chỗ : 46.727.000

Ghé dây hội trường 3 chỗ: 97.329.000

Ghé lim MT đệm đỏ : 155.549.000

Có TK 911: 480.061.500

CT: Ghé hội trường : 180.456.500

Ghé dây hội trường 5 chỗ : 46.727.000

Ghé dây hội trường 3 chỗ : 97.329.000

Ghé lim MT đệm đỏ : 155.549.000

2. Kết chuyển trị giá vốn hàng hoá, dịch vụ đã bán giá vốn của:

- Ghé hội trường : 121.422.000

- Ghé dây HT 5 chỗ : 35.604.000

- Ghé dây HT 3 chỗ: 66.120.000

- Ghé lim MT đệm đỏ: 103.258.500

Cộng 326.404.000

Nợ TK 911 –326.404.500

Ct: Ghé hội trường : 121.422.000

Ghé dây HT 5 chỗ : 35.604.000

Ghế dây HT 3 chỗ : 66.120.000

Ghế lim MTĐĐ : 103.258.500

Có TK 632 : 326.404.000

Ct: Ghế hội trường : 121.422.000

Ghế dây HT 5 chỗ : 35.604.000

Ghế dây HT 3 chỗ : 66.120.000

Ghế lim MT ĐĐ : 103.258.500

### 3. Kết chuyển chi phí bán hàng.

Phân bổ chi phí bán hàng cho:

- Ghế hội trường : 35.103.635,82

- Ghế dây hội trường 5 chỗ : 9.115.531,47

- Ghế dây HT 3 chỗ : 18.930.464,33

- Ghế lim mặt tựa đệm đò : 30.236.676,38

Cộng 93.386.308

Nợ TK 911 – 93.386.308

Chi tiết: Ghế hội trường : 35.103.635,82

Ghế dây HT 5 chỗ : 9.115.531,47

Ghế dây HT 3 chỗ : 18.930.464,33

Ghế lim MTĐĐ : 30.236.676,38

Có TK 641 – 93.386.308

Chi tiết: Ghế hội trường : 35.103.635,83

Ghế dây HT 5 chỗ : 9.115.531,47

Ghế dây HT 3 chỗ : 18.930.464,33

Ghế lim MTĐĐ : 30.236.676,33

### 4. Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp

Phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp cho.

- Ghế hội trường: 20.735.559,75

- Ghế dây hội trường 5 chỗ: 5.384.503,429

- Ghế dây hội trường 3 chỗ: 11.182.104,11

- Ghế lim mặt tựa đệm đỏ: 17.860.668,71

Nợ TK 911 – 55.162.872

Chi tiết: Ghế hội trường: 20.735.559,75

Ghế dây HT 5 chỗ: 5.384.503,429

Ghế dây HT 3 chỗ: 11.182.104,11

Ghế lim MTĐĐ: 17.860.668,71

Có TK 642 – 55.162.872

Chi tiết: Ghế hội trường : 20.735.559,75

Ghế dây HT 5 chỗ : 5.384.503,429

Ghế dây HT 3 chỗ : 11.182.104,11

Ghế lim mặt tựa đệm đỏ: 17.860.668,71

5. Xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa của từng mặt hàng cả doanh nghiệp.

$KQKD = DTT - GVHB - CPBH - CPQLDN$

$KQKD = 480.061.500 - 326.404.500 - 93.386.308 - 55.162.872$

$= 5.107.820$

Cụ thể:

KQKD của ghế dây hội trường 3 chỗ:

$97.329.000 - 66.120.000 - 18.930.464,33 - 11.182.140,11$

$= 1.096.395,56$

Kết quả kinh doanh của ghế hội trường:

$180.456.500 - 121.422.000 - 35.103.635,82 - 20.735.559,75$

$= 3.195.304,43$

KQKD của ghế dây hội trường 5 chỗ:

$46.727.000 - 35.604.000 - 9.115.531,47 - 5.384.503,429 = -$

$3.377.034,899$

KQKD của ghế lim mặt tựa đệm đỏ:

$155.549.000 - 103.258.500 - 30.236.676,38 - 17.860.668,71$

$= 4.193.154,91$



## Chuyên đề tốt nghiệp

Nợ TK 911 – 5.107.820

Chi tiết: Ghế hội trường: 3.195.304,43  
Ghế dây HT 5 chỗ: 3.377.034,899  
Ghế dây HT 3 chỗ: 1.096.395,56  
Ghế lim MTĐĐ: 4.193.154,91

Có TK 421: 5.107.820

Chi tiết: Ghế hội trường : 3.195.304,43  
Ghế dây HT 5 chỗ : -3.377.034,899  
Ghế dây HT 3 chỗ : 1.096.395,56  
Ghế lim MT ĐĐ : 4.193.154,91

Chứng từ ghi sổ

Số 07

Ngày 30 tháng 4 năm 2003

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển DTT	511	111	480.061.500	
Cộng	x	x	480.061.500	

Người lập  
(ký)

Kế toán trưởng  
(ký)

## CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 08

Ngày 30 tháng 4 năm 2003

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển giá vốn HB	911	632	326.404.500	

Chuyên đề tốt nghiệp

---

Cộng	x	x	326.404.500	
------	---	---	-------------	--

Người lập  
(ký)

Kế toán trưởng  
(ký)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 09

Ngày 30 tháng 4 năm 2003

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển CFBH	911	641	93.386.308	
Cộng	x	x	93.386.308	

Người lập

(ký)

Kế toán trưởng

(ký)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 10

Ngày 30 tháng 4 năm 2003

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển CF QLDN	911	642	55.162.872	
Cộng	x	x	55.162.872	

Người lập

(ký)

Kế toán trưởng

(ký)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 11

Ngày 30 tháng 4 năm 2003

Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển lãi	911	421	5.107.820	
Cộng	x	x	5.107.820	

Người lập

Kế toán trưởng

(ký)

(ký)

Bộ (sổ)...

Công ty cổ phần Ngọc Anh

**SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ**

Chứng từ ghi sổ		Số tiền	Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số	NT		Số	NT	
01	30/04/2005	480.683.500	06	30/04/2005	55.162.872
02	30/04/2005	622.000	07	30/04/2005	480.061.500
03	30/04/2005	326.404.000	08	30/04/2005	326.404.500
04	30/04/2005	622.000	09	30/04/2005	93.386.308
05	30/04/2005	93.386.308	10	30/04/2005	55.162.872
			11	30/04/2005	5.107.820

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký)

(Ký)

(ký)

**SỔ CÁI TK 511**

Tên TK: Doanh thu bán hàng

CTGS		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
Số	NT			Nợ	Có
01	30/04	Doanh thu bán hàng	111,131		480.683.500
02	30/04	Các khoản giảm giá	532	622.000	
04	30/04	Kết chuyển DT thuần	911	480.061.500	
		Cộng		480.061.500	480.683.500

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng

(Ký)

(Ký)

(ký)

SỔ CÁI TK 642

Tên tài khoản: chi phí QLDN

CTGS		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
Số	NT			Nợ	Có
06	30/04	Tập hợp chi phí QLDN	111,131,214,338	55.162.872	
10	30/4	Kết chuyển chi phí QLDN	911		55.162.872
		Cộng		55.162.872	55.162.872

Người ghi sổ  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Thủ trưởng  
(ký)

SỔ CÁI TK 641

Tên tài khoản: chi phí bán hàng

Ngày 30 tháng 4 năm 2005

CTGS		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
Số	NT			Nợ	Có
05	30/04	Tập hợp CFBH	111,214,334,338	93.386,308	
09	30/04	Kết chuyển CFBH	911		93.386.308
		Cộng		93.386.308	93.386.308

Người ghi sổ  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Thủ trưởng  
(ký)

SỔ CÁI TK 642

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Ngày 30 tháng 04 năm 2005

CTGS		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
Số	NT			Nợ	Có
03		Tập hợp CFBH	155	326.404.500	
08		K/c CF bán hàng	911		326.404.500
		Cộng		326.404.500	320.404.500

Người ghi sổ  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Thủ trưởng  
(ký)

SỔ CÁI TK 642

Tên tài khoản: các khoản GTDT

Ngày 30 tháng 04 năm 2005

CTGS		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
Số	NT			Nợ	Có
02		Tập hợp các khoản GTDT	111,131	622.000	
04		K/c sang DT	511		622.000
		Cộng		622.000	622.000

Người ghi sổ  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Thủ trưởng  
(ký)

SỔ CÁI TK 911

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Ngày 30 tháng 04 năm 2005

CTGS		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
Số	NT			Nợ	Có
07	30/04	K/c doanh thu thuần	511		480.061.500
08	30/04	K/c giá vốn hàng bán	632	326.404.500	
09	30/04	K/c chi phí bán hàng	641	93.386.308	
10	30/04	K/c chi phí QLDN	642	55.162.872	
11	30/04	K/c lãi	421	53.107.820	
		Cộng		480.061.500	480.061.500

Người ghi sổ  
(Ký)

Kế toán trưởng  
(Ký)

Thủ trưởng  
(ký)

### CHƯƠNG III

## NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ VỀ CÔNG TÁC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NGỌC ANH

### 3.1. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NGỌC ANH.

Công ty cổ phần Ngọc Anh là công ty tiêu biểu cho loại hình kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ với bộ máy gọn nhẹ, phù hợp với quy mô của Công ty. Công ty đã luôn quan tâm đến chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tạo ra đội ngũ cán bộ lành nghề, thích ứng với sự biến đổi của thị trường và có chỗ đứng thời kỳ hiện nay.

#### 3.1.1. Ưu điểm.

Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh của nền kinh tế thị trường phải biết quan tâm đến công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp. Hạch toán kế toán với bản chất là hệ thống thông tin và kiểm tra tình hình biến động tài sản của doanh nghiệp với chức năng thu nhập xử lý, cung cấp thông tin cho đối tượng quan tâm đặc biệt là các nhà quản lý doanh nghiệp.

Qua thời gian nghiên cứu thực tế công tác kế toán tại Công ty cổ phần Ngọc Anh em thấy công tác kế toán nói chung và hạch toán nghiệp vụ nói riêng được tổ chức tương đối phù hợp với điều kiện thực tế của công ty trong giai đoạn hiện nay.

Cụ thể:

Về bộ máy kế toán: Xuất phát từ đặc điểm tổ chức kinh doanh, công ty lựa chọn mô hình tổ chức công tác kế toán tập trung. Với mô hình này, mọi công việc chủ yếu của kế toán đều được thực hiện trong phòng kế toán tạo điều kiện cho lãnh đạo doanh nghiệp nắm bắt kịp thời toàn bộ thông tin về hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, từ đó thực hiện sự kiểm tra và chỉ đạo sát sao các hoạt động của toàn doanh nghiệp. Công tác kế toán của công ty, được tổ chức có kế hoạch, sắp xếp và bố trí cán bộ, nhân viên kế toán phù hợp chặt chẽ giữa các thành viên với nhau, đảm bảo tính thống nhất về phạm vi và



phương pháp tính toán, ghi chép. Do đó mọi công việc đều được hoàn thành kịp thời theo sự chỉ đạo của kế toán trưởng.

Về hình thức ghi sổ: Công ty áp dụng hình thức chứng từ ghi sổ để phản ánh nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Khi áp dụng hình thức này tạo điều kiện cho kế toán ghi chép công việc được rõ ràng, dễ hiểu tránh sai sót và trùng lặp không cần thiết. Hệ thống chứng từ mà công ty sử dụng phục vụ cho công tác hạch toán ban đầu tương đối hoàn thiện. Các chứng từ sử dụng đều phù hợp với yêu cầu kinh tế pháp lý của nghiệp vụ kinh tế phát sinh đúng theo mẫu qui định của Bộ Tài chính ban hành. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh trên các hoá đơn, chứng từ, phù hợp về cả số lượng, nguyên tắc ghi chép cũng như yêu cầu của công tác quản lý chứng từ. Quá trình luân chuyển chứng từ tạo điều kiện cho kế toán phản ánh kịp thời tình hình tiêu thụ hàng hoá của công ty. Các chứng từ sau khi đã sắp xếp, phân loại bảo quản và lưu trữ theo đúng chế độ lưu trữ chứng từ kế toán của Nhà nước.

Với hệ thống TK sử dụng, công ty áp dụng đầy đủ các TK có liên quan đến quá trình bán hàng, tiêu thụ hàng hóa, tạo điều kiện cho việc ghi chép hàng hoá tiêu thụ, các khoản doanh thu và công nợ với từng khách hàng.

Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để kê khai hàng tồn kho. Phương pháp này đảm bảo cung cấp thông tin chính xác về tình hình biến động tài sản trong doanh nghiệp.

### **3.1.2. Hạn chế.**

Bên cạnh những ưu điểm nổi bật nói trên, công tác kế toán nghiệp vụ bán hàng và xác định kết quả bán hàng còn tồn tại một số hạn chế đòi hỏi phải đưa ra những biện pháp cụ thể có tính thực thi cao nhằm khắc phục và hoàn thiện tốt hơn nữa. Do vậy sẽ giúp kế toán thực hiện tốt hơn chức năng và nhiệm vụ vốn có của mình, phục vụ cho yêu cầu quản lý trong điều kiện hiện nay.

Trong kế toán bán hàng, công ty chưa sử dụng các tài khoản phản ánh giảm giá hàng bán và hàng bị trả lại. Khi phát sinh các khoản giảm trừ cho khách hàng, kế toán công ty, phản ánh vào TK 641 (CPBH) và coi như một chi phí bán hàng. Kiểu hạch toán như vậy là chưa hợp lý, không đúng với qui định hiện hành từ đó gây khó khăn cho công tác theo dõi, phân tích và quản lý

chi phí chưa hoàn thành nhiệm vụ của kế toán là phản ánh đúng nội dung kinh tế của các nghiệp vụ phát sinh.

Đối với mẫu sổ liên quan đến quá trình tiêu thụ. Hiện nay công ty sử dụng sổ chi tiết bán hàng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sổ được ghi chép theo thời gian, trình tự phát sinh các nghiệp vụ bán hàng song mẫu sổ của công ty sử dụng chưa khoa học. Các chỉ tiêu trên sổ chưa có chỉ tiêu giá vốn bán hàng và công ty chưa mở chi tiết cho từng mặt hàng mà tổng hợp các loại mặt hàng cho cùng một mẫu sổ gây khó khăn cho việc xác định kết quả doanh thu chi tiết của từng mặt hàng. Việc theo dõi như vậy đáp ứng được yêu cầu quản lý của công tác bán hàng. Yêu cầu đặt ra cho việc chi tiết doanh thu đến từng loại hàng hóa, xác định kết quả lỗ, lãi cho từng loại hàng trong kỳ kinh doanh. Có như vậy, các nhà quản lý trong công ty mới có những quyết định kinh doanh, đúng đắn với từng loại hàng hóa.

### **3.2. CÁC Ý KIẾN ĐÓNG GÓP ĐỂ HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY.**

Trong điều kiện phát triển kinh tế ở nước ta hiện nay đang tạo quan hệ buôn bán được diễn ra ngày càng mạnh mẽ, có thể nói kết quả bán hàng có ảnh hưởng rất quan trọng đến sự tồn tại của doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là yêu cầu cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp.

Qua thời gian thực tế tại công ty, với mong muốn tổ chức hợp lý hơn công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, em xin đề xuất một ý kiến.

Như ở phần hạn chế đã nêu về mẫu sổ chi tiết bán hàng công ty còn sử dụng mẫu cũ:

#### **SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên hàng hóa:

Năm:

Chứng từ		Diễn giải	Mặt hàng	Doanh thu			VAT	Các khoản giảm trừ	
SH	NH			SL	ĐG	TT	Đầu ra	Thuế	512,
								531	

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

## KẾT LUẬN

Trong cơ chế hiện nay, vấn đề kế toán thực sự có vị trí quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là công cụ quan trọng cho các nhà quản lý nghiên cứu vận dụng và hoàn thiện vấn đề này và hoàn toàn cần thiết với công ty.

Với mong muốn được góp phần nhỏ bé của mình vào việc hoàn thiện công tác tổ chức, hạch toán hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng sau quá trình học tập và nghiên cứu tìm hiểu thực tế tại Công ty Cổ phần Ngọc Anh, cùng sự giúp đỡ của các nhân viên trong phòng kế toán, sự hướng dẫn nhiệt tình của cô giáo Lê Thị Bình em đã hoàn thành chuyên đề này.

Bài viết tuy chưa đề cập đến khía cạnh công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nhưng đã giải quyết được một số nội dung:

- Lý luận cơ bản của hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

Trên cơ sở lý luận và thực tiễn, nêu lên những mặt tích cực và những giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại Công ty Cổ phần Ngọc Anh.

Tuy nhiên do hạn chế về hiểu biết và kinh nghiệm thực tế nên em không tránh khỏi sai sót khi viết chuyên đề này, vì vậy em mong sự góp ý và giúp đỡ của giáo viên hướng dẫn và các nhà quản lý công ty để hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn cô giáo Lê Thị Bình đã hướng dẫn em trong thời gian thực tập và hoàn thành chuyên đề này. Em xin chân thành cảm ơn các nhân viên trong phòng kế toán của công ty Cổ phần Ngọc Anh đã giúp đỡ em hoàn thành tốt bài viết.

*Hà Nội, ngày 11 tháng 7 năm 2005*