

**THÔNG TIN CHUNG VỀ ĐỀ TÀI**

1. **Tên đề tài:** “ *Nghiên cứu kế toán bán hàng và phân tích kết quả bán hàng tại công ty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ngọc Đậu*”
2. **Cấp dự thi:** Cấp khoa
3. **Nhóm sinh viên thực hiện:**
  - Họ và tên:
    - + *Lê Thị Huyền Trang*
    - + *Lê Thị Thúy*
    - + *Nguyễn Thị Quỳnh*
    - + *Hoàng Thị Trang*
    - + *Trần Thị Phương*
  - Lớp: ĐHKT - K13B
  - Khoa: KT-QTKD
4. **Giáo viên hướng dẫn:**

ThS. : Nguyễn Thị Thu Phương
5. **Thời gian thực hiện:** 5 tháng ( từ tháng 10 năm 2012, đến tháng 4 năm 2013)
6. **Cơ quan quản lí đề tài:** Trường Đại Học Hồng Đức
7. **Đơn vị chủ trì đề tài:** Khoa Kinh tế-Quản trị kinh doanh

**DANH MỤC BẢNG CHỮ VIẾT TẮT**

CP	Cổ phần
CPBH	Chi phí bán hàng`
CP QLDN	Chi phí quản lí doanh nghiệp
DTT	Doanh thu thuần
HKT	Hàng tồn kho
DN	Doanh nghiệp
DTBH và CCDV	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn bán hàng
TK	Tài khoản
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
VKD	Vốn kinh doanh
VLD	Vốn lưu động
SH, N, T	Số hiệu. Ngày, Tháng

## **PHẦN A: LỜI MỞ ĐẦU**

### **1.Lý do chọn đề tài**

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, bán hàng là một khâu giữ vai trò quan trọng, vừa là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội, vừa là cầu nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng, phản ánh sự gặp nhau giữa cung và cầu về hàng hóa, qua đó giúp định hướng cho sản xuất tiêu dùng. Với một doanh nghiệp, việc tăng nhanh quá trình bán hàng tức là làm tăng vòng quay của vốn, tiết kiệm vốn và trực tiếp làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Từ đó sẽ nâng cao đời sống của cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp.

Thời đại toàn cầu hóa về kinh tế đòi hỏi hạch toán kế toán trở thành một công cụ đắc lực không thể thiếu giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng thể về tình hình kinh doanh và tình hình tài chính tại đơn vị. Chính vì vậy, kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng có vai trò quan trọng hơn bao giờ hết.

Tuy nhiên, trong nhiều doanh nghiệp, công tác kế toán bán hàng chỉ đơn thuần để phục vụ cho công tác kê khai thuế là chủ yếu mà chưa tiến hành phân tích các chỉ tiêu về hoạt động bán hàng, vì vậy việc sử dụng các số liệu về kế toán bán hàng vẫn chưa thật sự hiệu quả. Việc kết hợp phân tích các chỉ tiêu về hoạt động bán hàng có thể giúp cho doanh nghiệp nắm được thực trạng của hoạt động bán hàng và cung cấp các thông tin cần thiết để cho chủ doanh nghiệp đánh giá được những ưu điểm và hạn chế còn tồn tại trong hoạt động bán hàng. Từ đó có thể hoạch định các kế hoạch và giải pháp phù hợp để ổn định và tăng cường hoạt động bán hàng góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Xuất phát từ những lý do trên, với sự hướng dẫn của giảng viên Th.S Nguyễn Thị Thu Phương, nhóm nghiên cứu đã mạnh dạn lựa chọn nghiên cứu đề tài “ Kế toán

bán hàng và phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ngọc Đậu”

Mục tiêu bài nghiên cứu nhằm đạt được các mục tiêu: việc sử dụng các phương pháp phân tích nhằm đánh giá thực trạng kế toán bán hàng nhằm phát huy thế mạnh và đưa ra giải pháp để hoàn thiện hoạt động bán hàng.

## **2.Mục tiêu nghiên cứu:**

Bài nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích làm rõ các vấn đề lý luận về kế toán bán hàng trong điều kiện áp dụng chuẩn mực kế toán Việt Nam. Để công tác kế toán bán hàng có thể cụ thể hóa một cách có hệ thống, từ đó làm cơ sở lý thuyết cho việc so sánh với thực trạng thực tế đang áp dụng.

Từ thực tế công tác hạch toán kế toán bán hàng tại Công ty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ngọc Đậu vẫn còn tồn tại những hạn chế cần phải khắc phục trong thời gian tới. từ đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty.

## **3.Đối tượng, phạm vi áp dụng:**

- Đối tượng: Kế toán bán hàng.
- Phạm vi: Từ tháng 1 đến tháng 6 năm 2012.

## **4.Phương pháp nghiên cứu:**

- Phương pháp nghiên cứu :

Sử dụng các tài liệu: Kinh tế học, Nguyên lý kế toán, Kế toán tài chính, Internet...

- Phương pháp điều tra : Chọn mẫu điều tra khảo sát tại công ty .... Trong thời gian từ tháng 1 đến tháng 6 năm 2012
- Các phương pháp kế toán : phương pháp chứng từ kế toán.

**5. Hiệu quả phạm vi sử dụng và tính đóng góp mới của đề tài:**

- Giúp cho doanh nghiệp nâng cao chất lượng hoạt động bán hàng.
- Thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp nói riêng và góp phần phát triển kinh tế nói chung.

**6. Bộ cục của bài nghiên cứu:**

- **Chương I: cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại nhỏ và vừa.**
- **Chương II: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Dậu.**
- **Chương III: một số giải pháp góp phần hoàn thiện kế toán bán hàng tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Dậu**

**PHẦN B: NỘI DUNG**

**CHƯƠNG I : Cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại nhỏ và vừa.**

**I. Lịch sử ra đời của kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng.**

Xã hội loài người đã trải qua 5 hình thái kinh tế xã hội. Đầu tiên phải nói đến là hình thái kinh tế-xã hội cộng sản nguyên thủy (công xã nguyên thủy), ở thời kì này, sản xuất chưa phát triển, sản phẩm làm ra không nhiều, xã hội không có giai cấp và không có tư hữu vì vậy khái niệm về kế toán chưa hề xuất hiện.

Hình thái thứ hai là hình thái kinh tế-xã hội chiếm hữu nô lệ, ở thời kì này, sản phẩm làm ra nhiều hơn, đã xuất hiện dư thừa và tư hữu, dẫn tới sự phân hóa về mặt giai cấp. Sản phẩm làm ra bắt đầu được đem ra trao đổi, đây chính là mầm mống của kinh tế tư bản chủ nghĩa ra đời.

(Kinh tế phát triển, hoạt động mua bán trao đổi hàng hóa diễn ra nhiều hơn. Đòi hỏi cần có sự ghi chép, theo dõi cẩn thận về hoạt động mua bán hàng hóa. Để đáp ứng nhu cầu đó, kế toán ra đời, đồng thời với sự ra đời của kế toán bán hàng. Tuy nhiên lúc này hoạt động kế toán vẫn còn ở mức sơ khai. )

Trải qua quá trình phát triển, qua các hình thái kinh tế xã hội tiếp theo: Hình thái kinh tế-xã hội phong kiến, tư bản chủ nghĩa và cộng sản chủ nghĩa, hoạt động kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng ngày càng phát triển và hoàn thiện hơn.

**• Quá trình bán hàng và kết quả bán hàng**

Hoạt động sản xuất của con người là hoạt động tự giác có ý thức và có mục đích, được lặp đi lặp lại và không ngừng đổi mới, hình thành (quá trình tái sản xuất xã hội, gồm các giai đoạn: Sản xuất – lưu thông – phân phối – tiêu dùng. Các giai

đoạn này diễn ra một cách tuần tự và tiêu thụ là khâu cuối cùng quyết định đến sự thành bại của một doanh nghiệp.)

Khâu tiêu thụ hàng hóa đặc biệt trong các doanh nghiệp thương mại được quan tâm hàng đầu. Tiêu thụ hay bán hàng là quá trình chuyển hóa vốn từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị “tiền tệ” và hình thành kết quả bán hàng. Hoặc nói một cách khác bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm hàng hóa gắn với phần lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng, đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Mối quan hệ trao đổi giữa doanh nghiệp với người mua là quan hệ “thuận mua vừa bán”. Doanh nghiệp với tư cách là người bán phải chuyển giao sản phẩm cho người mua theo đúng các điều khoản quy định trong hợp đồng kinh tế đã ký giữa hai bên. Quá trình bán hàng được coi là kết thúc khi đã hoàn tất việc giao hàng và bên mua đã trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán cho số sản phẩm hàng hóa đó. Khi quá trình bán hàng chấm dứt doanh nghiệp sẽ có một khoản doanh thu vì tiêu thụ sản phẩm, vật tư hàng hóa hay gọi là doanh thu bán hàng.

Như chúng ta đã biết, hoạt động bán hàng chỉ là cơ sở để xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp, thông qua hoạt động bán hàng có thể biết lợi nhuận cao hay thấp. Từ đó sẽ biết được tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình thế nào để có phương hướng quản lý tốt hơn.

- **Yêu cầu quản lý quá trình bán hàng, kết quả bán hàng.**

Quản lý quá trình bán hàng và kết quả bán hàng là một yêu cầu thực tế, nó xuất phát từ mục tiêu của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp quản lý tốt khâu bán hàng thì mới đảm bảo được chỉ tiêu hoàn thành kế hoạch tiêu thụ và đánh giá chính xác hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó. Do vậy vấn đề đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là:

- Quản lý kế hoạch và tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ đối với từng thời kỳ, từng khách hàng, từng hoạt động kinh tế.

- Quản lý chất lượng, cải tiến mẫu mã và xây dựng thương hiệu sản phẩm là mục tiêu cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

- Quản lý theo dõi từng phương thức bán hàng, từng khách hàng, tình hình thanh toán của khách hàng, yêu cầu thanh toán đúng hình thức, đúng hạn để tránh hiện tượng mất mát, thất thoát, ứ đọng vốn. Doanh nghiệp phải lựa chọn hình thức tiêu thụ sản phẩm đối với từng đơn vị, từng thị trường, từng khách hàng nhằm thúc đẩy nhanh quá trình tiêu thụ, đồng thời phải tiến hành thăm dò, nghiên cứu thị trường, mở rộng quan hệ buôn bán trong và ngoài nước.

- Quản lý chặt chẽ vốn của thành phẩm đem tiêu thụ, giám sát chặt chẽ các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý của các số liệu, đồng thời phân bổ hàng tiêu thụ, đảm bảo cho việc xác định tiêu thụ được chính xác, hợp lý.

- Đối với việc hạch toán tiêu thụ phải tổ chức chặt chẽ, khoa học và đảm bảo việc xác định kết quả cuối cùng của quá trình tiêu thụ, phản ánh và giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước đầy đủ, kịp thời.

Từ những yêu cầu trên về việc quản lý hoạt động bán hàng, dẫn đến việc ra đời và phát triển của hoạt động bán hàng là một tất yếu khách quan.

• **Vai trò nhiệm vụ của kế toán bán hàng và kết quả bán hàng.**

Nhìn trên phạm vi Doanh nghiệp tiêu thụ thành phẩm hay bán hàng là nhân tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Tiêu thụ thể hiện sức cạnh tranh và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường. Nó là cơ sở để đánh giá trình độ tổ chức quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác nó cũng cũng gián tiếp phản ánh trình độ tổ chức các khâu cung ứng, sản xuất cũng như công tác dự trữ, bảo quản thành phẩm.

Trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế, bán hàng có một vai trò đặc biệt, nó vừa là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội vừa là cầu nối giữa cung và cầu về hàng hóa, qua đó định hướng cho sản xuất, tiêu dùng và khả năng thanh toán.



Với một doanh nghiệp, việc tăng nhanh quá trình bán hàng tức là tăng vòng quay của vốn, tiết kiệm vốn và trực tiếp làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Từ đó sẽ nâng cao đời sống, thu nhập cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước.

Trong doanh nghiệp, kế toán là công cụ quan trọng để quản lý sản xuất và tiêu thụ, thông qua số liệu của kế toán nói chung, kế toán bán hàng và kết quả bán hàng nói riêng giúp cho doanh nghiệp và cấp có thẩm quyền đánh giá được mức độ hoàn thành của doanh nghiệp về sản xuất, giá thành, tiêu thụ và lợi nhuận.

Để thực sự là công cụ cho quá trình quản lý, kế toán bán hàng và kết quả bán hàng phải thực hiện tốt, đầy đủ các nhiệm vụ sau đây:

- Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời, giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động của từng loại sản phẩm.
- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp.
- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước.
- Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả. Nhiệm vụ kế toán bán hàng và kết quả bán hàng phải luôn gắn liền với nhau.

## **II. Các phương thức bán hàng.**

Các doanh nghiệp có thể bán hàng theo nhiều phương thức khác nhau như:

- **Phương thức bán buôn**

Bán buôn hàng hóa là phương thức bán hàng cho các đơn vị thương mại để thực hiện bán ra hoặc để gia công, chế biến. Đặc điểm của hàng hóa bán buôn là hàng

hóa vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông chưa đi vào tiêu dùng nên giá trị sử dụng của hàng hóa dịch vụ chưa được thực hiện. Hàng được bán theo lô và với số lượng lớn.

Bán buôn gồm 2 phương thức:

+ *Bán buôn qua kho* : là phương thức bán hàng cho các đơn vị thương mại để thực hiện bán ra hoặc để gia công, chế biến ra. Đặc điểm của hoạt động bán buôn là hàng hóa vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông chưa đi vào tiêu dùng nên giá trị của hàng hóa chưa được thực hiện. Hàng được bán theo lô với số lượng lớn.

Bán buôn thường gồm 2 hình thức:

- *Giao hàng trực tiếp tại kho*: theo hình thức này, khách hàng đến trực tiếp tại kho của doanh nghiệp nhận hàng, bên mua có trách nhiệm vận chuyển hàng hóa.

Hàng được ghi nhận là hàng bán khi bên mua đã nhận hàng ký xác nhận, đồng thời trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán tiền.

- *Hình thức chuyển hàng*: bên bán xuất hàng từ kho của doanh nghiệp chuyển đến cho bên mua theo thời gian địa điểm đã ghi trong hợp đồng, bên bán có trách nhiệm vận chuyển hàng hóa cho bên mua.

Hàng được coi là bán khi bên mua đã nhận được hàng đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán tiền.

+ *Bán buôn không qua kho*: là phương thức mà hàng hóa được giao bán ngay cho bên không qua kho của đơn vị bán buôn, phương thức này được thực hiện dưới 2 hình thức:

- *Bán buôn vận chuyển hàng trực tiếp*: DNTM nhận hàng từ bên bán và giao trực tiếp cho khách hàng của mình.

- *Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng*: DNTM nhận hàng ở bên bán và giao cho khách hàng của mình.

## **2. Phương thức bán lẻ:**

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng nhằm đáp ứng nhu cầu sinh hoạt cá nhân và bộ phận nhu cầu kinh tế tập thể. Số lượng tiêu thụ của mỗi lần bán thường nhỏ. Có nhiều phương thức bán lẻ:

+ Phương thức bán lẻ thu tiền tập trung: theo phương thức này, nghĩa vụ thu tiền của người mua và giao hàng cho người mua được tách rời. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền viết hóa đơn cho khách. Nếu ca bán nhân viên thu tiền làm giấy nộp tiền và nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ

+ Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp: nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách hàng và giao hàng cho khách, hết ca nhân viên làm giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ.

+ Phương thức bán lẻ tự phục vụ: Nhân viên bán hàng có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng và bảo quản hàng hóa ở quầy do mình phụ trách.

### **III. Lý luận cơ bản về kế toán bán hàng và xác định kết quả**

#### **1. Kế toán giá vốn hàng bán.**

##### ***1.1. Phương pháp tính trị giá vốn hàng hóa xuất bán.***

###### *a). Khái niệm về giá vốn hàng bán.*

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

###### *b). Phương pháp tính trị giá vốn hàng hóa xuất bán.*

Trị giá vốn của hàng hóa xuất bán được tính qua ba bước:

Bước 1: Tính trị giá mua thực tế của hàng hóa xuất bán.

Theo quy định hiện hành, trị giá mua của hàng hóa xuất bán có thể tính theo các phương pháp sau:

- Phương pháp tính theo giá đích danh.
- Phương pháp bình quân gia quyền.
- Phương pháp nhập trước, xuất trước.
- Phương pháp nhập sau, xuất trước.

Bước 2: Tính chi phí thu mua phân bổ cho hàng xuất bán trong kỳ.

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{thu mua} \\ \text{phân bổ} \\ \text{cho hàng} \\ \text{xuất bán} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Chi phí thu mua} \\ \text{phân bổ cho hàng} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Trị giá mua hàng} \\ \text{còn đầu kỳ} \end{array}} + \frac{\begin{array}{l} \text{Chi phí thu} \\ \text{mua phát sinh} \\ \text{trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Trị giá mua hàng} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá} \\ \text{mua hàng} \\ \text{hóa xuất} \\ \text{bán trong} \\ \text{kỳ} \end{array}$$

Bước 3: Tính trị giá vốn hàng hóa xuất bán.

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn hàng} \\ \text{hóa xuất bán.} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá mua hàng} \\ \text{hóa xuất bán.} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí thu mua phân bổ} \\ \text{cho hàng hóa xuất bán.} \end{array}$$

c). Chứng từ, tài khoản sử dụng.

c1). Chứng từ kế toán sử dụng.

- Phiếu xuất kho;
- Bảng tổng hợp nhập xuất tồn;
- Hóa đơn GTGT;
- Các chứng từ kế toán khác có liên quan.

c2). Tài khoản sử dụng.

Kế toán trị giá vốn hàng hóa xuất bán sử dụng tài khoản sau:

\* **TK 632** – *Giá vốn hàng bán*: Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (Đối với doanh nghiệp xây lắp) bán trong kỳ.

Kết cấu và nội dung :

Bên nợ:

- Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên:

- + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ;

- + Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ;

- + Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;

- + Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành;

- + Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

- **Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ:**

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

- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

- Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ;
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).
- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và dịch vụ đã hoàn thành.

Bên có:

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

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”;
- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh;
- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

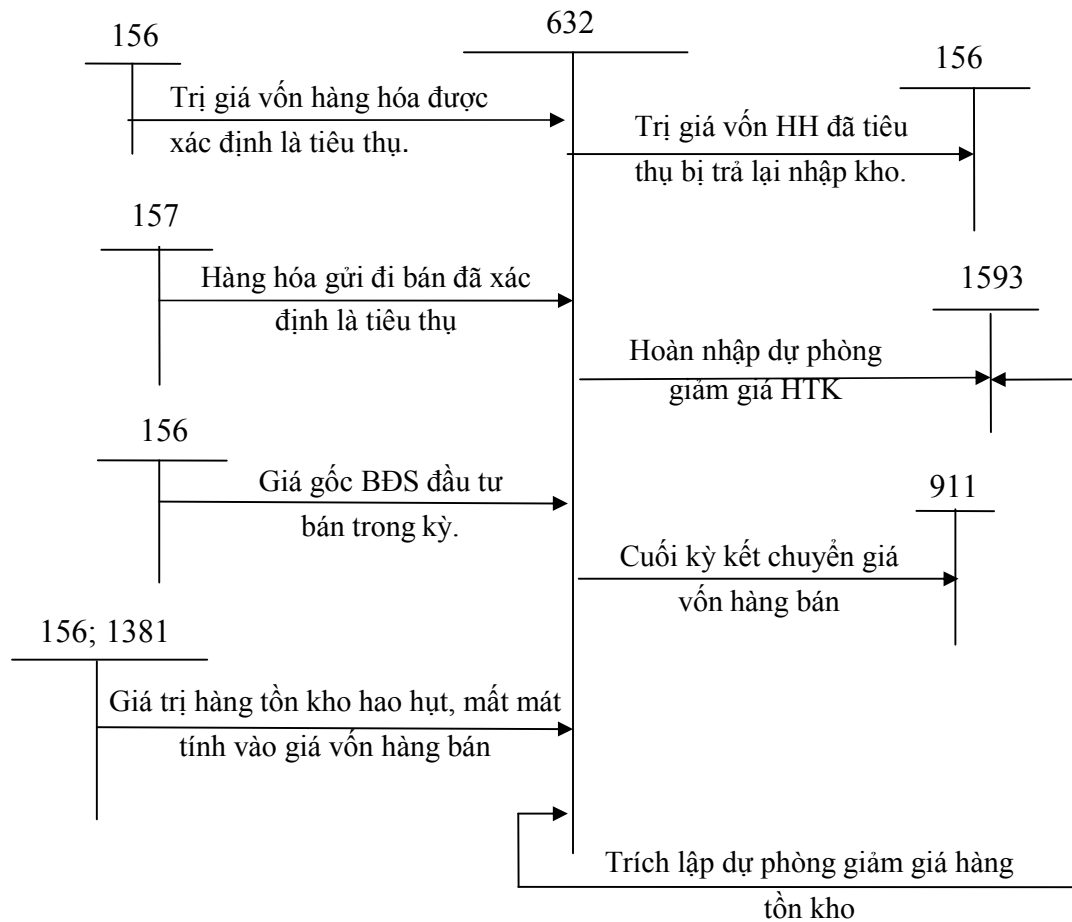
- **Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ:**

- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ;
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã xuất bán vào bên Nợ Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ TK 155 “Thành phẩm”;

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập dự phòng năm trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã xuất bán, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

**1.2. Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu về giá vốn hàng bán.**

(Đối với doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).



**Sơ đồ: 1.1 – Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán**

## **2. Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu.**

### **2.1 Kế toán doanh thu bán hàng.**

Điều kiện ghi nhận doanh thu theo chuẩn mực kế toán 14- Doanh thu và thu nhập khác:

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm (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 hàng hóa cho người mua;
- (b) Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- (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.

#### *a. Khái niệm về doanh thu bán hàng.*

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

Doanh thu bán hàng thuần là khoản doanh thu bán hàng sau khi đã trừ các khoản giảm trừ doanh thu như: Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, khoản chiết khấu thương mại, khoản giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại ( và khoản thuế giá trị gia tăng tính theo phương pháp trực tiếp).

#### *b. Chứng từ và tài khoản sử dụng.*

b1). Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn giá trị gia tăng.
- Hóa đơn bán hàng thông thường.



- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi.
- Báo cáo bán hàng, thẻ quầy hàng.
- Giấy nộp tiền.
- Chứng từ thanh toán: Phiếu thu, séc thanh toán, giấy báo ngân hàng...
- Phiếu xuất kho, phiếu nhập kho hàng trả lại.

b2). Tài khoản sử dụng.

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

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 511

Bên nợ:

- Thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu và thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp trong kỳ.
- Các khoản ghi giảm doanh thu bán hàng ( giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại)
- Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần, doanh thu BĐSĐT sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh..

Bên có:

- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ, doanh thu BĐSĐT của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ.

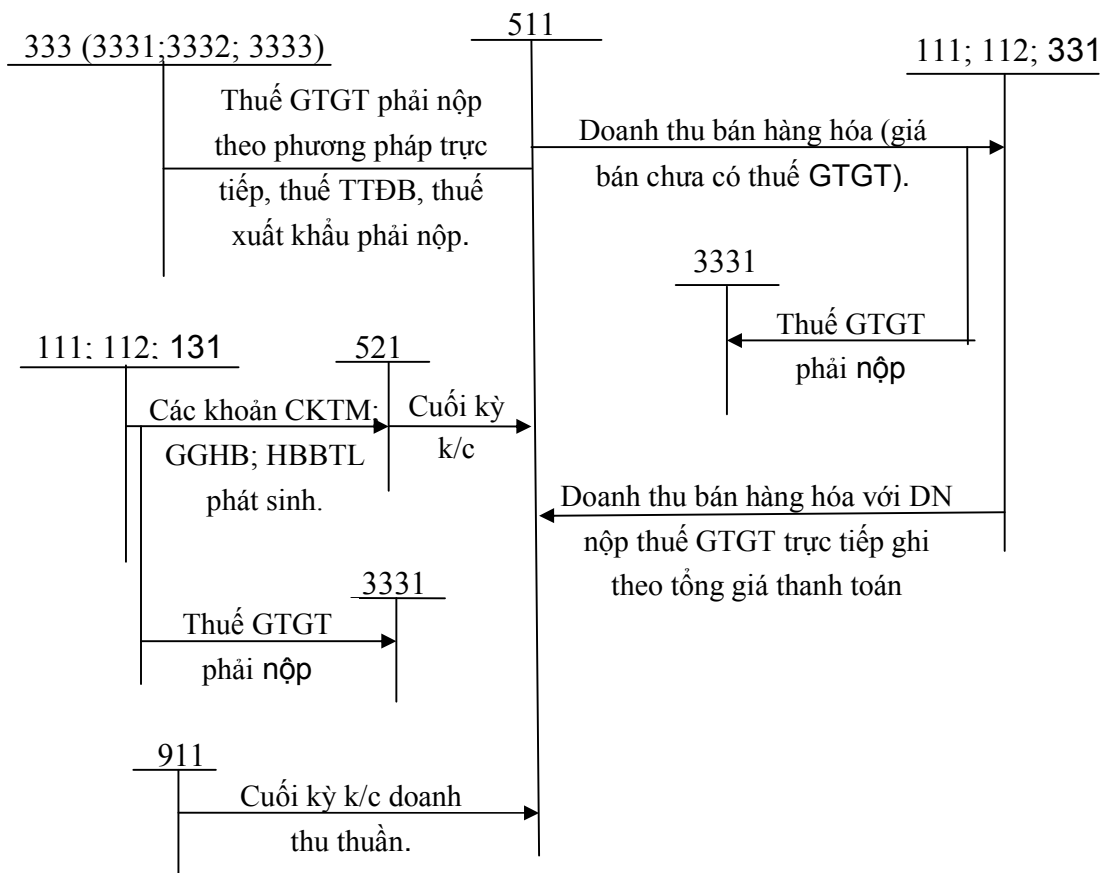
TK 511 bao gồm các tài khoản cấp 2:

- TK 5111 – Doanh thu bán hàng hóa.
- TK 5112 – Doanh thu bán các thành phẩm.

- TK 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ.

- TK 5118 – Doanh thu khác.

c. *Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu (kế toán tổng hợp) về doanh thu bán hàng. (Đối với doanh nghiệp áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).*



**Sơ đồ: 1.2 – Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng**

### **2.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.**

Các khoản giảm trừ doanh thu như: Chiết khấu thương mại; giảm giá hàng bán; doanh thu hàng đã bán bị trả lại; thuế giá trị gia tăng phải nộp theo phương pháp trực tiếp; thuế tiêu thụ đặc biệt; thuế xuất khẩu. Các khoản giảm trừ doanh thu là cơ sở để tính doanh thu thuần và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán. Các khoản giảm trừ doanh thu phải được phản ánh, theo dõi chi tiết, riêng biệt trên những tài khoản kế toán phù hợp, nhằm cung cấp các thông tin kế toán để lập báo cáo tài chính (Báo cáo kết quả kinh doanh; thuyết minh báo cáo tài chính).

\* Chiết khấu thương mại: Là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

\* Doanh thu hàng đã bán bị trả lại: Là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ, đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế hoặc theo chính sách bảo hành như: Hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại...

\* Giảm giá hàng bán: Là khoản tiền doanh nghiệp (bên bán) giảm trừ cho bên mua hàng do hàng kém phẩm chất, sai quy cách, không đúng thời hạn; ...đã ghi trong hợp đồng hoặc hàng bị lạc hậu so với thị hiếu.

Tài khoản sử dụng: TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu.

Kết cấu và nội dung TK 521

Bên nợ:

- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng
- Doanh thu của hàng đã bán bị trả lại đã trả lại tiền cho người mua hàng, hoặc trả vào khoản nợ phải thu.
- Các khoản giảm giá đã chấp thuận cho người mua hàng.

Bên có:

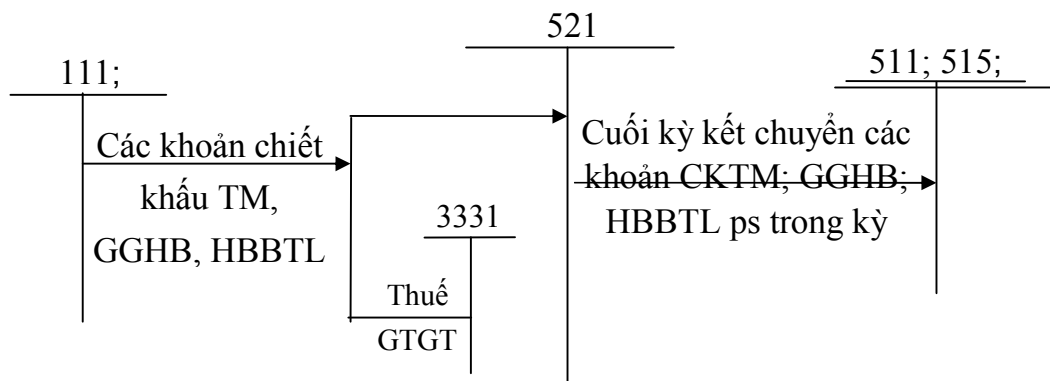
- Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, doanh thu của hàng đã bị trả lại, toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán sang TK 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ.

TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu có 3 tài khoản cấp 2.

- TK 5211 – Chiết khấu thương mại: Phản ánh số giảm giá cho người mua hàng với khối lượng hàng lớn được ghi trên hóa đơn bán hàng hoặc các chứng từ khác liên quan đến bán hàng.
- TK 5212 – Hàng bán bị trả lại: Phản ánh trị giá bán của số hàng hóa đã bán bị khách hàng trả lại.
- TK 5123 – Giảm giá hàng bán: Phản ánh các khoản giảm giá hàng bán so với giá bán ghi trong hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng thông thường phát sinh trong kỳ.

Chú ý: Chỉ phản ánh vào TK 5213 các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hóa đơn, tức là sau khi đã phát hành hóa đơn bán hàng. Không phản ánh vào TK 5213 số giảm giá đã được trừ vào tổng giá bán ghi trên hóa đơn.

\* Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến các khoản giảm trừ doanh thu:



**Sơ đồ: 1.3 – Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.**

### **3. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.**

\* **Khái niệm:** Chi phí quản lý kinh doanh: Là những chi phí thực tế phát sinh trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Chi phí quản lý kinh doanh trong doanh nghiệp vừa và nhỏ bao gồm: chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Kết cấu và nội dung TK 642

Bên nợ:

Tập hợp toàn bộ chi phí quản lý kinh doanh(chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) thực tế phát sinh trong kỳ.( chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp)

Bên có:

- Các khoản ghi giảm chi phí quản lý kinh doanh
- Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh ( chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

**\* Chứng từ và tài khoản sử dụng.**

- Chứng từ sử dụng:
  - Bảng lương; Bảng phân bổ tiền lương.
  - Phiếu xuất kho vật liệu, công cụ dụng cụ...; Bảng phân bổ vật liệu, công cụ dụng cụ.
  - Bảng phân bổ chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển.
  - Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ.
  - Hóa đơn GTGT; hóa đơn bán hàng...

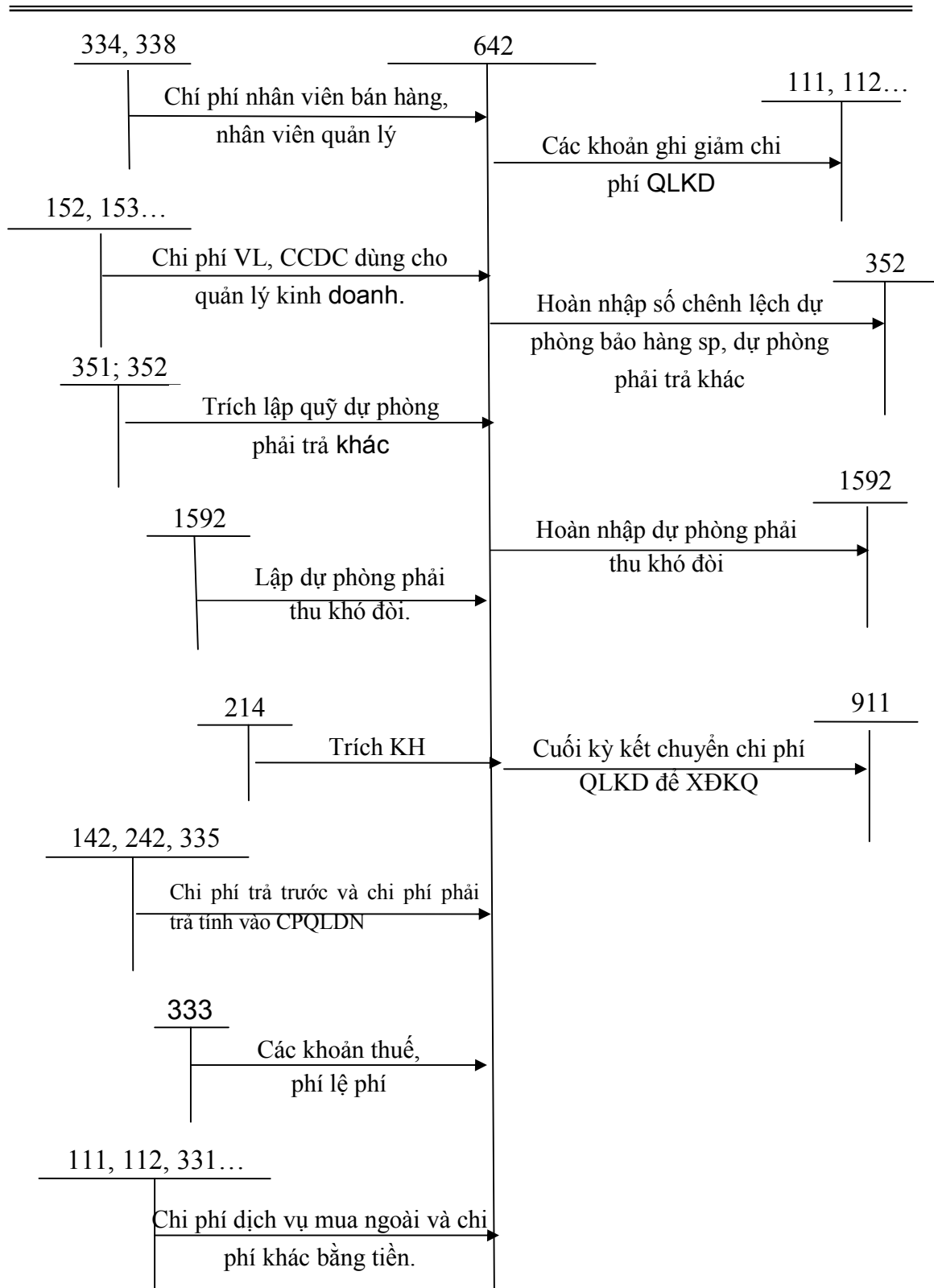
\* Tài khoản sử dụng: TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh.

Tài khoản 642 – Chi phí quản lý kinh doanh có 2 tài khoản cấp 2:

- TK 6421 – Chi phí bán hàng.

- TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến chi phí quản lý kinh doanh (đối với doanh nghiệp hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).



**Sơ đồ: 1.4 – Sơ đồ kế toán chi phí quản lý kinh doanh.**

### **3.1. Chi phí bán hàng**

\* Chi phí bán hàng: Là toàn bộ các chi phí thực tế phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ.

\* Bao gồm:

- Chi phí nhân viên bán hàng.
- Chi phí vật liệu - bao bì.
- Chi phí dụng cụ - đồ dùng.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định.
- Chi phí dự phòng; chi phí bảo hành sản phẩm.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài;
- Chi phí bằng tiền khác.

\* Tài khoản sử dụng: TK 6421 – Chi phí bán hàng.

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

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

\* Bao gồm:

- Chi phí nhân viên quản lý.
- Chi phí vật liệu quản lý.
- chi phí đồ dùng văn phòng.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định.



- Thuế, phí và lệ phí.
- Chi phí dự phòng.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- Chi phí bằng tiền khác.

*Tài khoản sử dụng:* TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

#### **4. Kế toán chi phí và doanh thu hoạt động tài chính**

##### **4.1 kế toán chi phí tài chính.**

a) khái niệm:

chi phí hoạt động tài chính là những chi phí liên quan đến các động về vốn, các hoạt động đầu tư tài chính và các nghiệp vụ mang tính chất tài chính của doanh nghiệp.

chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán. . . ; Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái. . .

b) tài khoản sử dụng

TK 635- chi phí tài chính

Kết cấu và nội dung TK 635

Bên Nợ:

- Chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính;
- Lỗ bán ngoại tệ;
- Chiết khấu thanh toán cho người mua;
- Các khoản lỗ do thanh lý, nhượng bán các khoản đầu tư;
- Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh (Lỗ tỷ giá hối đoái đã thực hiện);
- Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh (Lỗ tỷ giá hối đoái chưa thực hiện);
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết);

- Kết chuyển hoặc phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (Lỗ tỷ giá - giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào chi phí tài chính;

- Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.

Bên Có:

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết);

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Tài khoản 635 không có số dư cuối kỳ.

#### **4.2 kế toán doanh thu hoạt động tài chính.**

a) khái niệm

là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được từ hoạt động tài chính hoặc kinh doanh về vốn trong kỳ kế toán.

Doanh thu hoạt động tài chính gồm:

- Tiền lãi: Lãi cho vay, lãi tiền gửi Ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá, dịch vụ; . . .

- Cổ tức lợi nhuận được chia;

- Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn;

- Thu nhập về thu hồi hoặc thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác;

- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác;

- Lãi tỷ giá hối đoái;

- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ;

- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn;

- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

b) tài khoản sử dụng

TK 515- doanh thu tài chính

Kết cấu và nội dung TK 515

**Bên Nợ:**

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

- Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang Tài khoản 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”.

**Bên Có:**

- Tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia;
- Lãi do nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết;
- Chiết khấu thanh toán được hưởng;
- Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh;
- Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh khi bán ngoại tệ;
- Lãi tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh;
- Kết chuyển hoặc phân bổ lãi tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào doanh thu hoạt động tài chính;
- Doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh trong kỳ.

**Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ.**

**5. Kế toán các khoản chi phí khác và thu nhập khác.**

**5.1 kế toán chi phí khác.**

a) khái niệm

chi phí khác là các khoản chi phí của hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

Chi phí khác của doanh nghiệp, gồm:

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý và nhượng bán TSCĐ (Nếu có);
- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác;
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế;
- Bị phạt thuế, truy nộp thuế;
- Các khoản chi phí khác.

b) TK sử dụng

TK 811 – chi phí khác

Kết cấu và nội dung của TK 811:

**Bên Nợ:**

Các khoản chi phí khác phát sinh.

**Bên Có:**

Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 811 không có số dư cuối kỳ.

## **5.2 Thu nhập khác**

a) Khái niệm.

là các khoản thu nhập không phải là doanh thu của doanh nghiệp. đây là các khoản thu nhập được tạo ra từ các hoạt động khác ngoài hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

Nội dung thu nhập khác của doanh nghiệp, gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ;
- Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, tài sản cố định đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác;
- Thu nhập từ nghiệp vụ bán và thuê lại tài sản;
- Thu tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng;
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ;
- Các khoản thuế được NSNN hoàn lại;
- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ;
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (Nếu có);
- Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp;
- Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản nêu trên.

b) TK sử dụng

TK 711 – thu nhập khác

Kết cấu và nội dung của TK 711

**Bên Nợ:**

- Số thuế GTGT phải nộp (nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác ở doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

**Bên Có:**

Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 711 không có số dư cuối kỳ.

## **6. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.**

### **6.1. Phương pháp tính:**

\* Thuế thu nhập doanh nghiệp: Là số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp (hoặc thu hồi được) tính trên thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành.

\* Phương pháp tính: :

$$\text{Thuế thu nhập doanh nghiệp} = \text{Thu nhập chịu thuế} \times \text{Thuế suất thuế TNDN}$$

\* Chứng từ sử dụng:

- Các tờ khai thuế tạm nộp/quyết toán thuế TNDN hàng năm.

- Thông báo thuế và Biên lai nộp thuế.

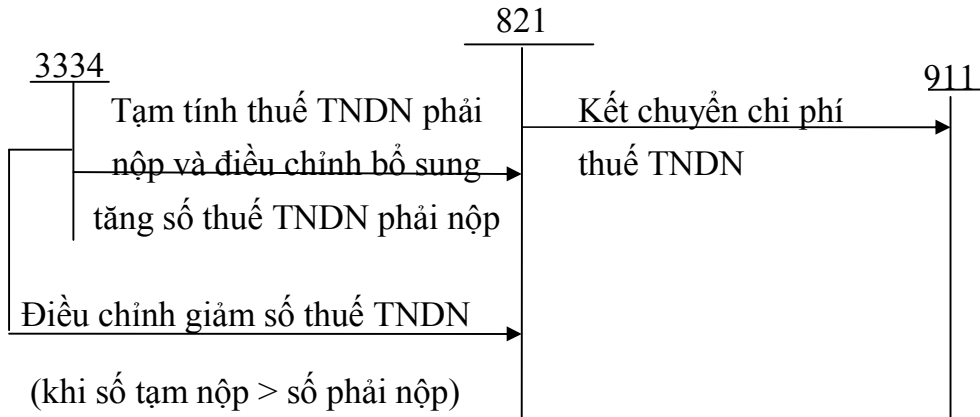
- Các chứng từ kế toán có liên quan khác...

\* Tài khoản sử dụng.

TK 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

Tài khoản này dùng để phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế của doanh nghiệp trong năm tài chính.

**6.2 Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.**



**Sơ đồ: 1.5 – Sơ đồ kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.**

**7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.**

**7.1. Phương pháp xác định kết quả bán hàng.**

$$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Doanh thu thuần về bán hàng} - \text{Trị giá vốn hàng xuất bán} - \text{Chi phí quản lý kinh doanh} - \text{Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp}$$

\* Chứng từ sử dụng:

- Chứng từ kết chuyển như Phiếu kế toán, chứng từ ghi sổ, Bảng tổng hợp chứng từ kết chuyển,....
- Bảng kết chuyển doanh thu thuần.

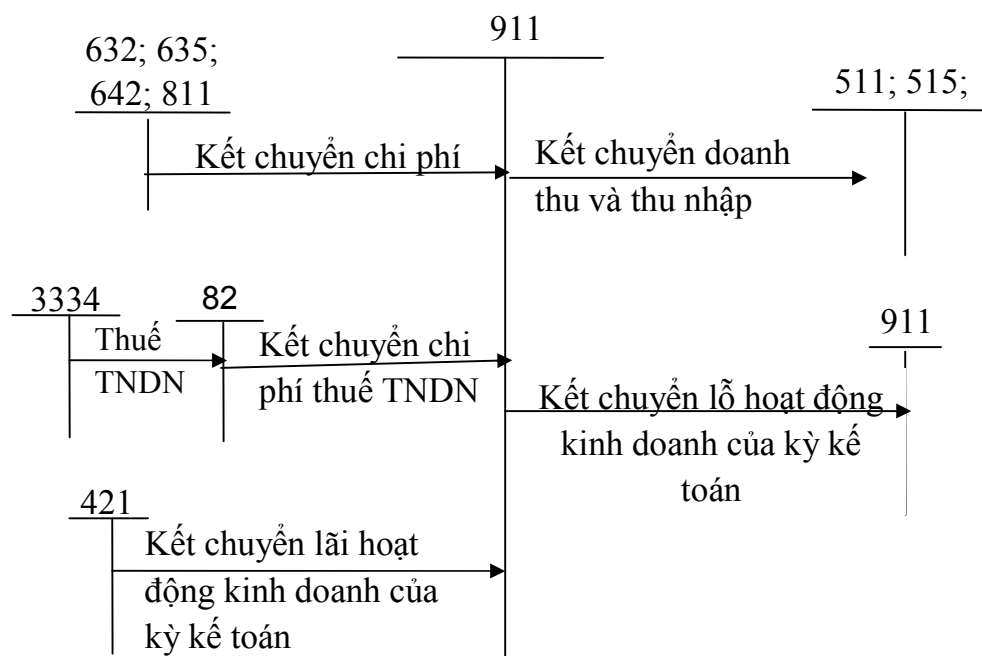
- Bảng kết chuyển giá vốn hàng bán.

- Bảng kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh.

- Bảng xác định kết quả kinh doanh.

\* Tài khoản sử dụng: Để xác định và phản ánh kết quả bán hàng, kế toán sử dụng TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

**7.2. Trình tự kế toán các nghiệp vụ chủ yếu về xác định kết quả bán hàng:**



**Sơ đồ: 1. – Sơ đồ kế toán xác định kết quả kinh doanh.**

**8. Các nhóm chỉ tiêu dùng để phân tích hoạt động bán hàng:**

**a. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Công thức</b>
Số vòng quay HTK	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{HTK bình quân trong kỳ}}$
Số ngày của 1 vòng quay HTK	$\frac{360}{\text{Số vòng quay HTK}}$
Vòng quay của khoản phải thu	$\frac{\text{DTT}}{\text{Số dư bình quân khoản phải thu}}$
Kỳ thu tiền bình quân	$\frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$
Vòng quay vốn lưu động	$\frac{\text{DTT}}{\text{VLD bình quân}}$
Hiệu suất sử dụng vốn cố định	$\frac{\text{DTT}}{\text{VCD bình quân}}$
Vòng quay vốn kinh doanh	$\frac{\text{DTT}}{\text{Vốn SXKD bình quân}}$
Số ngày 1 vòng quay VLD	$\frac{360}{\text{Số vòng quay VLD}}$



***b. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời***

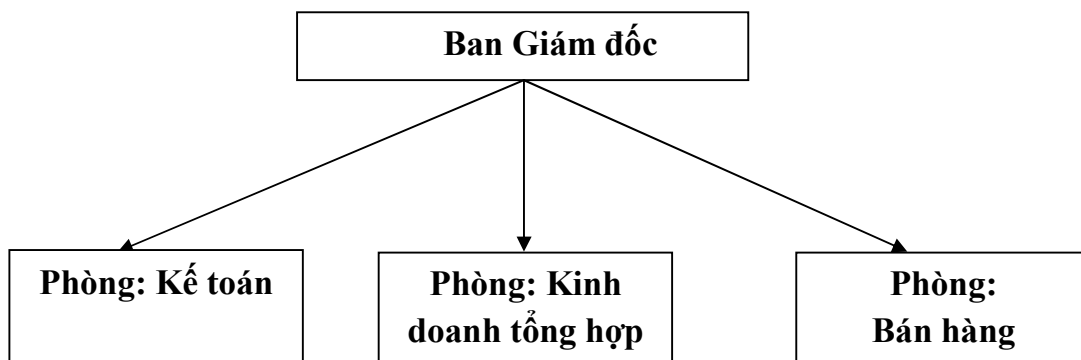
<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Công thức</b>
Tỷ suất lợi nhuận doanh thu	$\frac{\text{LNST}}{\text{DTT}}$
Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)	$\frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$
Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh	$\frac{\text{LNST}}{\text{VKDbq}}$
Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh	$(\text{LNST}/\text{DTT}) * (\text{DTT}/\text{VKDbq})$
Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)	$\text{LNST}/\text{VCSHbq}$

**CHƯƠNG II: Quá trình hình thành và cơ cấu tổ chức của công ty**

**I. Quá trình hình thành và phát triển của công ty**

- Tên tiếng việt: Công ty TNHH thiết bị điện Ngọc Dâu
- Địa chỉ: 128 Hàng Đồng – Phường Điện Biên – Thành phố Thanh Hóa
- Điện thoại: 0373 .882.028
- Fax/ Email: CtyNgocDau@gmail.com
- Mã số thuế : 2801403290
- Giấy phép kinh doanh số: 2801403290
- Vốn điều lệ: 2 tỷ đồng.
- Ngày cấp giấy phép kinh doanh: 19/06/2009
- Ngành nghề kinh doanh: Bán buôn và bán lẻ các thiết bị điện công nghiệp và dân dụng

**1. Cơ cấu tổ chức của công ty**



***Nhiệm vụ và chức năng của các phòng ban:***

**Ban Giám đốc gồm:**

- **Giám đốc công ty:** Là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của công ty, ký kết hợp đồng liên doanh công ty, bố trí cơ cấu tổ chức của công ty, kiến nghị

phương án lợi nhuận hoặc xử lý các khoản lỗ trong kinh doanh. Giám đốc trực tiếp thiết kế bộ máy quản trị, chỉ đạo công tác tuyển dụng nhân sự và thiết lập mối quan hệ làm việc trong bộ máy, chỉ huy, điều hành toàn bộ công tác tổ chức quá trình kinh doanh

- **Phó giám đốc:** Là người hỗ trợ cho giám đốc và thay quyền giám đốc khi giám đốc vắng mặt. Có trách nhiệm giúp giám đốc chỉ đạo và giải quyết các công việc của công ty. Phó giám đốc có quyền điều hành các hoạt động kinh doanh thuộc trách nhiệm của mình hoặc những hoạt động được giám đốc ủy quyền. Phó giám đốc có quyền đại diện công ty trước cơ quan nhà nước khi được giám đốc ủy quyền và chịu trách nhiệm về các hoạt động của mình trước giám đốc công ty.

**Phòng kế toán:**

- Thực hiện các hoạt động về các nghiệp vụ kế toán tài chính của công ty. Có chức năng giúp giám đốc công ty quản lý, sử dụng vốn, xác định kế hoạch kinh doanh, kế hoạch tài chính hàng năm. Thực hiện hạch toán kế toán theo pháp lệnh kế toán thống kê và văn bản pháp quy của Nhà nước. Quản lý quỹ tiền mặt và ngân phiếu.

- Tham mưu, đề xuất với giám đốc ban hành các quy chế về tài chính phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của đơn vị.

- Thường xuyên đánh giá hiệu quả kinh doanh, có đề xuất và kiến nghị kịp thời nhằm tạo nền tảng tài chính tốt nhất của công ty.

- Định kì lập báo cáo theo quy định, lập kế hoạch thu chi ngân sách nhằm đáp ứng nhu cầu của công ty.

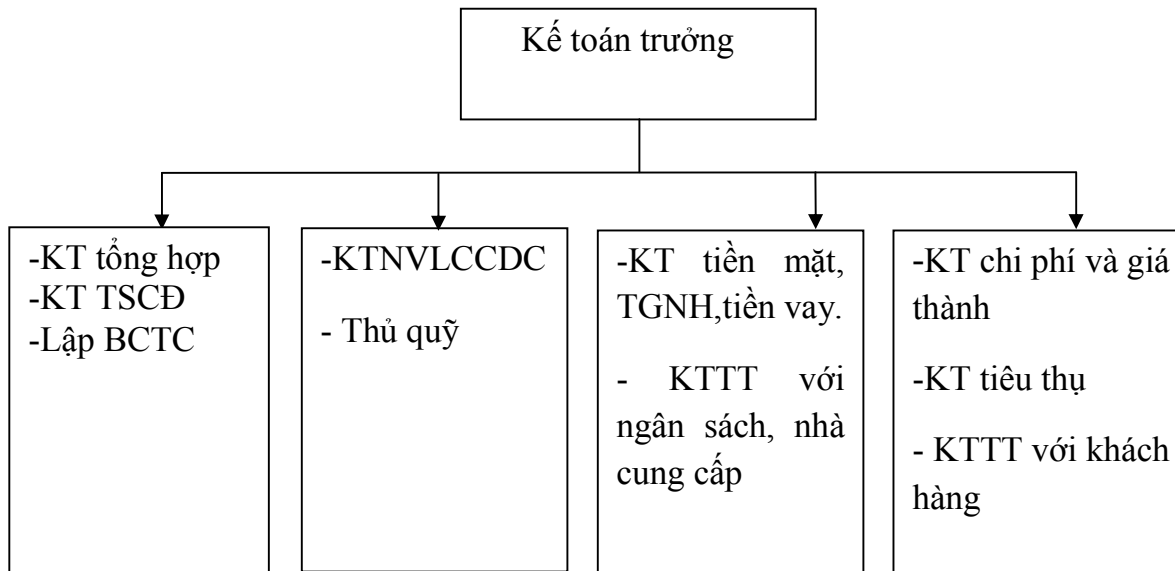
- Căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty hàng năm, tổ chức kế hoạch tài chính và quyết định niên độ kế toán hàng năm.

- Kiểm tra, kiểm soát việc thu chi, thanh toán các khoản nợ, theo dõi tình hình công nợ khách hàng.

**\* Phòng bán hàng**

Tổ chức thực hiện các hoạt động marketing, chào hàng, bán hàng, các hoạt động tiêu thụ và hậu mãi.

## **2.Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán**



### **\* Chức năng nhiệm vụ từng bộ phận:**

- Kế toán trưởng: Kế toán Trưởng của công ty kiêm chức vụ Trưởng phòng Tài chính, có chức năng tổ chức, kiểm tra công tác kế toán của công ty. Với chức năng này, kế toán Trưởng là người giúp việc trong lĩnh vực chuyên môn kế toán, tài chính cho giám đốc điều hành.

- Nhân viên kế toán tổng hợp, tài sản cố định, lương và phân bổ lương có chức năng, nhiệm vụ:

+ Ghi chép, phản ánh chi tiết và tổng hợp một cách chính xác, kịp thời số lượng, giá trị tài sản cố định hiện có ;

+ Theo dõi tổng hợp tất cả các thành phần kế toán của công ty, lập báo cáo tài chính định kỳ gửi các cơ quan chức năng theo đúng quy định, đáp ứng kịp thời báo cáo về tài chính khi kế toán trưởng, ban giám đốc yêu cầu.

- Nhân viên kế toán chi phí, tính giá thành, tiêu thụ sản phẩm và thanh toán với khách hàng có nhiệm vụ:

+ Tập hợp và phân bổ chính xác, kịp thời các loại chi phí sản xuất theo từng đơn

đặt hàng, xác định chi phí sản xuất dở dang của những đơn đặt hàng hoàn thành trong kì kế toán ;

+ Tính toán chính xác giá thành của các sản phẩm đã hoàn thành ;

+ Tiến hành tổng hợp doanh thu bán hàng hàng tháng, hàng quý, từ đó xác định được lợi nhuận của từng đơn đặt hàng ;

+ Theo dõi tình hình thanh toán với các khách hàng, mở sổ theo dõi chi tiết công nợ đến từng khách hàng.

## **II. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Đậu.**

### **• Kế toán giá vốn hàng bán tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Đậu..**

Tại Công ty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ngọc Đậu, giá vốn hàng hóa xuất bán được tính theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Do đặc điểm là hoạt động kinh doanh thương mại nên có chi phí thu mua hàng hoá. Tuy nhiên tại công ty, không theo dõi riêng chi phí thu mua hàng hoá mà chi phí thu mua của hàng hoá được tính và cho vào giá mua của số hàng mua vào trong kỳ và là giá thực tế nhập kho (tính cả vào TK 156). Trong kỳ, khi tính đơn giá vốn hàng hoá xuất kho sẽ không bao gồm chi phí thu mua phân bổ cho số hàng bán ra.

\* Đơn giá vốn hàng hóa xuất kho:

Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ	=	Giá thực tế hàng hóa tồn đầu tháng	+	Giá thực tế của hàng hóa nhập trong tháng
		Số lượng hàng hóa tồn đầu tháng	+	Số lượng hàng hóa nhập trong tháng

Trị giá vốn hàng hóa xuất bán = Đơn giá bình quân x Số lượng hàng hóa thực tế

xuất bán

**\* Các nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến kế toán giá vốn hàng xuất kho**

- Đối với nghiệp vụ bán hàng trực tiếp tại kho (bao gồm cả bán buôn và bán lẻ): Hàng hoá xuất kho giao cho nhân viên bán hàng thì coi như đã được tiêu thụ khi nhân viên bán hàng mang phiếu xuất kho và hoá đơn có chữ ký xác nhận của người mua về cho phòng kế toán và kế toán sẽ ghi nhận trị giá vốn hàng hoá xuất bán

\* Việc kế toán giá vốn hàng bán sử dụng các chứng từ chủ yếu như:

- Phiếu xuất kho; phiếu nhập kho; hóa đơn bán hàng.

- Bảng tổng hợp Nhập – Xuất – Tồn.

- Bảng phân bổ giá vốn.

\* Trình tự luân chuyển của phiếu xuất kho: Căn cứ vào nhu cầu xuất hàng hóa, phòng kế toán lập phiếu xuất kho gồm 3 liên. Phiếu xuất kho được chuyển 2 liên xuống kho để làm thủ tục xuất sản phẩm hàng hóa. Thủ kho sau khi xuất hàng hóa xong ghi số lượng và ký vào 2 phiếu xuất kho (liên 2 và liên 3). Hàng hóa được chuyển đến người mua hoặc người nhận hàng. Liên 3 của phiếu xuất kho do người nhận hàng giữ. Thủ kho căn cứ vào phiếu xuất kho để ghi số lượng hàng hóa vào thẻ kho hoặc sổ kho và chuyển cho kế toán trưởng ký duyệt, kế toán điều chỉnh. Phiếu xuất kho có 1 liên thủ kho giữ, liên kia phòng kế toán lưu giữ và bảo quản.

Ví dụ:

Ngày 08 tháng 11 năm 2012, công ty xuất kho bán cho công ty TNHH Duyệt Cường một số hàng hóa, trị giá vốn hàng hóa xuất bán: 13.313.924 đ; theo phiếu

xuất kho số 00054 . Tổng giá bán chưa có thuế GTGT là: 16.045.000đ; Thuế GTGT 10% là: 1.604.500 đ. Công ty TNHH Duyệt Cường đã chấp nhận thanh toán theo tổng tiền phải trả là: 17.649.500 đ (Theo hóa đơn GTGT số 000054).

Khi phát sinh nghiệp vụ là công ty TNHH Duyệt Cường mua hàng, thì căn cứ vào đơn đặt hàng của khách hàng, phòng kế toán sẽ lập phiếu xuất kho gồm 3 liên. Phiếu xuất kho chuyển 2 liên xuống kho để thủ kho làm thủ tục xuất hàng hoá, sau đó ghi số lượng hàng thực xuất và ký vào 2 liên của phiếu xuất kho. Hàng được nhân viên bán hàng giao đến tận nơi cho khách hàng. Thủ kho căn cứ vào phiếu xuất kho để ghi thẻ kho hoặc sổ kho và chuyển cho chị kế toán trưởng ký duyệt. Đối với các công ty thương mại, khi bán hàng thì đơn giá ghi trong phiếu xuất kho chính là đơn giá bán của công ty và đó là giá mà người mua (khách hàng) phải trả. Còn thực tế trong các doanh nghiệp sản xuất thì đơn giá vốn trong phiếu xuất kho là trị giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hoá xuất bán..

***(Biểu 1.1: phiếu xuất kho)***

**Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện  
Ngọc Đậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP.Thanh Hóa**

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

## **PHIẾU XUẤT KHO**

**Ngày 08 tháng 11 năm 2012**

Nợ: 632

Số: 000054

Có:1561

Họ và tên người nhận hàng: Công ty TNHH Duyệt Cường

Địa chỉ: Xuân Phú- Quan Hóa- Thanh Hóa

Lý do xuất: Bán hàng

Xuất tại kho: 156

**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương**

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Mã kho	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Động cơ 1.5 kw-300 VP 1 pha	Cái	156	4	2.500.000	10.000.000
2	Cáp 2x6 MM2	Mét	156	100	18.000	1.800.000
3	Cầu dao 100A 2 pha cực đúc	Cái	156	3	120.000	360.000
4	Khởi động từ LS 32A	Cái	156	4	288.481	1.153.924
	<b>Tổng</b>					<b>13.313.924</b>

Số tiền bằng chữ: Mười ba triệu ba trăm mười ba nghìn chín trăm hai tư đồng.  
Số chứng từ gốc kèm theo:

**Ngày 08 tháng 11 năm 2012**

**Người lập phiếu    Người nhận    Thủ kho    Kế toán trưởng    Giám đốc**

*Ký, Họ tên                      Ký, Họ tên                      Ký, Họ tên    Ký, Họ tên                      Ký, Họ tên*

Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán sẽ định khoản và ghi:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán: 13.313.924đ.

Có TK 156 – Hàng hoá: : 13.313.924đ.

Căn cứ vào chứng từ ban đầu ( phiếu xuất kho) kế toán tiến hành vào các chứng từ ghi sổ mỗi chứng từ ghi một định khoản kế toán. Chứng từ ghi sổ là căn cứ để ghi vào sổ chi tiết tài khoản 632, 156 và sổ cái tài khoản 632

**(Biểu 1.2: Chứng từ ghi sổ)**

**Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện  
Ngọc Dậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP. Thanh Hóa**

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

**CHỨNG TỪ GHI SỔ**

Số 05- 632

Ngày 08 tháng 11 năm 2012



**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương**

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền (đồng)	Ghi chú
	Nợ	Có		
Xuất bán đồ điện cho công ty TNHH Duyệt Cường	632	156	13.313.924	
<b>Tổng</b>	×	×	<b>13.313.924</b>	

Kèm theo 01 chứng từ gốc

**Người lập**  
(Ký, họ tên)

Ngày 08 tháng 11 năm 2012  
**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Căn cứ vào phiếu xuất kho trong tháng kế toán vào sổ chi tiết giá vốn hàng bán để cuối kì kết chuyển sang tài khoản 911, kế toán định khoản:

Nợ TK 911 :3.895.915.368.

Có TK 632: 3.895.915.368

**(Biểu 1.3: Sổ chi tiết TK 156-hàng hóa)**

Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện  
Ngọc Đậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP.Thanh Hóa

Mẫu số S02c1\_DNN  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-  
BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng  
BTC)

**SỔ CHI TIẾT**

Năm 2012

Tên TK: Hàng hóa- Động cơ 1.5kw- 3000 VP

Số hiệu: 156- 1DC1.5KW

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<b>Số dư đầu năm:</b>		<b>134.042.483</b>	
000054	08/11/2012	Xuất bán động cơ cho công ty TNHH Duyệt Cường	632		10.000.000
0023	10/11/2012	Nhập của công ty CP Việt Mai	1121	12.627.799	
00056	21/11/2012	Xuất bán Cty TNHH Lam Sơn	632		10.469.544
00062	22/11/2012	Xuất bán cho Mai Văn Nhâm	632		10.897.251
	.....	.....			.....
00076	01/12/2012	Xuất bán cho ông Bùi Tiến Thành	632		9.218.350
0079	30/12/2012	Nhập của công ty TNHH Thanh Hà	111	15.585.280	
00095	31/12/2012	Xuất bán cho Phạm Tá Mạnh	632		2.235.190
		<b>Cộng số ps trong năm:</b>		<b>28.213.079</b>	<b>42.847.335</b>
		<b>Số dư cuối năm:</b>		<b>119.408.227</b>	

**Ngày 31 tháng 12 năm 2012**

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**(Biểu 1.4: Sổ chi tiết TK632)**

**Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ngọc Dâu**  
**Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,**  
**TP.Thanh Hóa**

**Mẫu số S07\_DNN**  
**(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC**  
**ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**

**SỔ CHI TIẾT**

**Năm 2012**

**TK 632\_Động cơ 1,5KW-3000 VP**

**Đơn vị tính: Đồng Việt Nam**

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
SH	N,T			Nợ	Có	
		<b>Số dư đầu năm</b>				
...	...	...	...	...	...	
000054	8/11/2012	Xuất bán động cơ cho công ty TNHH Duyệt Cường	156	10.000.000		
000057	10/11/2012	Xuất bán cho công ty TNHH Lam Sơn	156	10.469.544		
00062	15/11/2012	Xuất bán cho công ty Mai Văn Nhâm	156	10.897.251		
00076	10/12/2012	Xuất bán cho Bùi Tiến Thành	156	9.218.350		
...	...	...	...	...	...	
00095	31/12/2012	Xuất bán cho Phạm Tá Mạnh	156	2.235.190		
		Cộng phát sinh trong năm		42.897.335		
		<b>Số dư cuối năm</b>				

- Sổ này có 02 trang, đánh số thứ tự từ trang 01 đến trang 03
- Ngày mở sổ: 08/11

Ngày 31 tháng 12/ năm 2012

**Người ghi sổ**

*(Ký, họ tên)*

**Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)*

**Giám đốc**

*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Trên cơ sở các sổ chi tiết để vào sổ cái 632

**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương****(Biểu 1.5: Sổ cái TK 632)**

**Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện  
Ngọc Dậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đông, P. Điện Biên,  
TP.Thanh Hóa**

**Mẫu số S07\_DNN  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**

**SỔ CÁI**

Năm 2012

TK 632: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<b>Số dư đầu năm</b>			
....	....	....	....	....	....
000054	08/11/2012	Cty TNHH Duyệt Cường	156	13.313.924	
000057	10/11/2012	Xuất bán cầu dao cho doanh nghiệp tư nhân gỗ Xuyên Bình	156	13.766.709	
000059	13/11/2012	Xuất bán cầu dao hộp cho Nguyễn Thị Hoài	156	16.750.358	
000069	27/11/2012	Xuất bán động cơ cho Đỗ Văn Hải	156	52.942.000	
	.....	.....	.....	.....	.....
000083	16/12/2012	Xuất bán động cơ cho Ngô Thị Lợi	156	13.515.182	
000087	19/12/2012	Xuất bán dây điện cho Bùi Tiến Thành	156	4.505.061	
000088	21/12/2012	Xuất bán dây điện cho Nguyễn Thị Hoan	156	15.547.050	
01	31/12/2012	K/C cuối năm đề XKQ	911		3.895.915.368
		<b>Cộng số ps trong năm</b>		<b>3.895.915.368</b>	<b>3.895.915.368</b>
		<b>Số dư cuối năm</b>			

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

**2. Kế toán doanh thu bán hàng tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Dậu**

**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương**

---

Doanh thu bán hàng tại công ty gồm doanh thu bán buôn, bán lẻ các mặt hàng như: động cơ, đồ điện, dây điện, ỏn áp, dây cắm.... Trong đó doanh thu bán động cơ là chủ yếu

Do công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, quá trình mua bán hàng hóa diễn ra thường xuyên nên doanh thu luôn được theo dõi và ghi chép hàng ngày. Hiện tại công ty đang áp dụng tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ, do đó doanh thu bán hàng không bao gồm thuế GTGT.

Các chứng từ kế toán sử dụng: hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, phiếu thu...

Tài khoản sử dụng để hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Tài khoản 511- doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Các số kế toán chi tiết gồm: số chi tiết tài khoản 511, số chi tiết tài khoản 131, số chi tiết tài khoản 3331

Các số kế toán tổng hợp gồm: chứng từ ghi số, số cái các tài khoản 511,131,3331...

- Trình tự ghi số nghiệp vụ

Căn cứ vào phiếu xuất kho 8/11/2012 kế toán lập hóa đơn GTGT

***(Biểu 2.1: Hóa đơn GTGT)***

**HÓA ĐƠN  
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 1: Lưu

Ngày 08 tháng 11 năm 2012

Mẫu số: 01GTKT3/001

Ký hiệu: AA/11P

Số: 000052

Đơn vị bán hàng: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ng

Địa chỉ: 128 Hàng Đông, P. Điện Biên, TP. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa

Mã số thuế: 2801403290

Điện thoại:

Họ tên người mua hàng:.

Tên đơn vị: Công ty TNHH Duyệt Cường

Địa chỉ: Xuân Phú, Quan Hóa, Thanh Hóa

**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương**

Hình thức thanh toán: Tiền mặt.

Mã số thuế: 2800240188-1

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Động cơ 1.5 kw- 3000 VP 1pha	Cái	4	3.000.000	12.000.000
2	Cáp 2x6 MM2	Mét	100	20.500	2.050.000
3	Cầu dao 100A 2 pha cực đúc	Cái	3	145.000	435.000
4	Khởi động từ LS 32A	Cái	4	390.000	1.560.000
Cộng tiền hàng					16.045.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					1.604.500
<b>Tổng cộng tiền thanh toán</b>					<b>17.649.500</b>

**Số tiền bằng chữ: Mười bảy triệu sáu trăm bốn chín nghìn năm trăm đồng.****Người mua hàng**  
(Ký, họ tên)**Người bán hàng**  
(Ký, họ tên)**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương**

---

Căn cứ vào hóa đơn GTGT 8/11/2012 kế toán tiến hành lập chứng từ ghi sổ

**(Biểu 2.2: Chứng từ ghi sổ)**

**Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện  
Ngọc Dậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP.Thanh Hóa**

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

**CHỨNG TỪ GHI SỔ**

Số 08- 511

Ngày 08 tháng 11 năm 2012

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền (đồng)	Ghi chú
	Nợ	Có		
Xuất bán đồ điện cho công ty TNHH Duyệt Cường	111	511 333(1)	16.045.000 1.604.500	
<b>Tổng</b>	×	×	<b>17.649.500</b>	

Kèm theo 01 chứng từ gốc

**Người lập**  
(Ký, họ tên)

Ngày 08 tháng 11 năm 2012  
**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Từ chứng từ ghi sổ kế toán vào sổ chi tiết doanh thu bán hàng là : Động cơ 1.5 kw  
3000 VP.

*(Biểu 2.3: Sổ chi tiết doanh thu bán hàng)*

**Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ngọc Dậu**  
**Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên, TP. Thanh Hóa**  
**Mẫu số S02c1\_DNN**  
 (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG**

Năm 2012

Tên hàng hóa: Động cơ 1.5 kw 3000 VP

TK:511

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<i>Số dư đầu năm</i>			
....	....	....	....	....	....
000054	08/11/2012	Xuất bán động cơ cho cty TNHH Duyệt Cường	131		16.045.000
00057	10/11/2012	Xuất bán cho cty TNHH Lam Sơn	131		17.266.600
00062	15/11/2012	Xuất bán cho Mai Văn Nhân	131		17.862.500
	...	....	...		...
00076	10/12/2012	Xuất Bán cho Bùi Tiến Thành	131		15.347.164
00095	31/12/2012	Xuất bán cho Phạm Tá Mạnh	131		5.214.000
	....		....	....	....
02	31/12/2012	K/C sang TK 911	911	71.734.664	
		<i>Cộng số ps trong năm</i>		<b>71.734.664</b>	<b>71.734.664</b>
		<i>Số dư cuối năm</i>			

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Ngày 31 tháng 12 năm 2012**  
**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)



Hàng ngày, nhân viên kế toán đều lập kế hoạch bán hàng và giao chỉ tiêu bán hàng đến từng nhân viên bán hàng theo từng ngày, theo tháng; lập bảng theo dõi doanh số bán hàng theo từng nhân viên bán hàng. Qua đó cũng là căn cứ để kế toán theo dõi và đối chiếu công nợ phải thu theo từng nhân viên bán hàng theo ngày, theo tháng. Từ đó, dễ dàng theo dõi được việc bán hàng, thực hiện bù trừ công nợ. Kế toán sẽ tổng hợp thông tin hàng ngày để gửi cho ban quản lý công ty để có biện pháp thích hợp đối với việc bán hàng, thu nợ, cũng như khen thưởng đối với từng bộ phận, nhân viên bán hàng.

Trong năm 2012, công ty không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu ( chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán) nên DTT được xác định sẽ bằng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Cuối năm; kế toán thực hiện kết chuyển toàn bộ doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ sang TK 911 để xác định kết quả trong năm; tổng doanh thu thuần phát sinh trong năm là 4.272.259.928 đồng, kế toán định khoản:

Nợ TK 511(1): 4.272.259.928.

Có TK 911: 4.272.259.928.

Trên cơ sở các số liệu chứng từ có liên quan để vào sổ chi tiết sổ cái 511

*(Biểu 2.4: Sổ cái 511)*

**Đơn vị: Cty TNHH kinh doanh thiết  
bị điện Ngọc Đậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP.Thanh Hóa**

**Mẫu số S02c1\_DNN**  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-  
BTC ngày 14/09/2006 của Bộ  
trưởng BTC)

**SỔ CÁI**

Năm 2012

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

Số hiệu: 511

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		Số dư đầu năm			
....	....	....	....	....	....
000054	08/11/2012	Xuất bán đồ điện cho ctyTNHH Duyệt Cường	131		16.045.000
000057	10/11/2012	Xuất bán cầu dao hộp cho doanh nghiệp tư nhân gỗ Xuyên Bình	131		18.160.000
000059	13/11/2012	Xuất bán cầu dao hộp cho Nguyễn Thị Hoài	131		17.490.908
000069	27/11/2012	Xuất bán động cơ cho Đỗ Văn Hải	131		37.660.000
			131		.....
000083	16/12/2012	Xuất bán động cơ cho Ngô Thị Lợi	131		15.300.000
000087	19/12/2012	Xuất bán dây điện cho Bùi Tiến Thành	131		4.818.182
000088	21/12/2012	Xuất bán dây điện cho Nguyễn Thị Hoan	131		16.800.000
02	31/12/2012	K/C sang TK 911 để XĐKQ	911	4.272.259.928	
		Cộng số ps trong năm		4.272.259.928	4.272.259.928
		Số dư cuối năm			

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)  
50

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)  
Nghiên cứu khoa học

Để phục vụ cho việc bán hàng, cung cấp dịch vụ, công ty phát sinh các khoản chi phí liên quan đến việc bán hàng, quản lý doanh nghiệp. Để hạch toán và quản lý các chi phí này nhằm xác định chính xác các chi phí để phục vụ cho việc xác định kết quả bán hàng trong kỳ và kết quả kinh doanh cuối kỳ kế toán bán hàng đã sử dụng tài khoản 642-chi phí bán quản lý kinh doanh. Tài khoản này có 2 loại tài khoản có 2 loại tài khoản cấp 2:

- TK 6421- chi phí bán hàng
- TK6422- Chi phí quản lý doanh nghiệp

\* *Chứng từ sử dụng:*

- Hóa đơn GTGT; Hóa đơn dịch vụ mua ngoài.
- Phiếu chi; giấy đề nghị tạm ứng
- Séc chuyển khoản.
- Bảng thanh toán tiền lương tháng, Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm.
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ.
- Hợp đồng thuê kho; ....

\* *Tài khoản sử dụng:* TK 642; 111; 112.....

\* *Sổ kế toán sử dụng:*

- Sổ cái TK 642
- Sổ chi tiết TK 6421; 6422;

Chi phí QLKD ở công ty cũng được chi tiết thành chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. bao gồm các khoản như: Chi phí nhân viên; chi phí vật liệu – dụng cụ; chi phí khấu hao TSCĐ; chi phí dịch vụ mua ngoài; ...những chi phí này thường được thực hiện ở các phân hệ có liên quan đó là: Phân hệ tiền lương; phân hệ TSCĐ; phân hệ quản lý quỹ;...

a) Kế toán chi phí bán hàng

Là toàn bộ các chi phí thực tế phát sinh liên quan đến quá trình bán hàng bao gồm:

- Chi phí nhân viên bán hàng
- Chi phí vật liệu- bao bì
- Chi phí dụng cụ- đồ dùng
- Chi phí khấu hao
- Chi phí dự phòng, bảo hành sản phẩm
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí bằng tiền khác

Các khoản chi phí bán hàng phát sinh từ chứng từ ban đầu là các bảng chấm công, hóa đơn vận chuyển, bảng thanh toán lương...sau đó ghi vào sổ chi tiết chi phí bán hàng năm 2012, sổ cái TK 6421. Cuối tháng kế toán tập hợp chi phí bán hàng, kết chuyển sang TK 911 xác định kết quả kinh doanh.

Ví dụ: Ngày 15/11/2012; chi tiền mặt thanh toán tiền mua vé cầu đường; số tiền 600.000đ. Theo phiếu chi tiền mặt số 11.25 cùng ngày. Khoản tiền này kế toán cho vào chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ.

Khi nghiệp vụ phát sinh, kế toán sẽ định khoản như sau:

Nợ TK 642(1) : 600.000đ.

Có TK 111(1) : 600.000đ.

***(Biểu số 3.1: Phiếu chi)***

**Đơn vị: Cty TNHH KD thiết bị điện Ngọc  
Dậu**  
**Địa chỉ: : 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP.Thanh Hóa**

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

**PHIẾU CHI**

Quyển số: 11

Ngày 15 tháng 11 năm 2012

Số: 11.25

Nợ TK: 642

Có TK: 111

Họ tên người nhận tiền: Cty cổ phần vận tải ô tô Thanh Hóa

Địa chỉ: 278- Bà Triệu – Đông Thọ - Thanh Hóa.

Lý do chi: Chi tiền vận chuyển hàng hóa

Số tiền: 600.000đ. Viết bằng chữ: Sáu trăm nghìn đồng chẵn.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc.

Ngày 15 tháng 11 năm 2012

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Sáu trăm nghìn đồng chẵn.

<b>Người lập phiếu</b>	<b>Người nhận tiền</b>	<b>Thủ quỹ</b>	<b>Kế toán trưởng</b>	<b>Giám đốc</b>
<i>Ký, Họ tên</i>	<i>Ký, Họ tên</i>	<i>Ký, Họ tên</i>	<i>Ký, Họ tên</i>	<i>Ký, họ tên, đóng dấu</i>

***(Biểu 3.2: Sổ chi tiết TK 6421)***

**Đơn vị: Cty TNHH thiết bị điện Ngọc Dậu**  
**Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,**  
**TP.Thanh Hóa**

**Mẫu số S02c1\_DNN**  
(Ban hành theo QĐ số  
48/2006/QĐ-BTC ngày  
14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI TIẾT**

Năm 2012

Tên TK: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 6421

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<b>Số dư đầu năm</b>			
....	....	....	....	....	
11.25	15/11/2012	T.toán tiền vận chuyển hàng hóa	1111	600.000	
11.26	15/11/2012	Chi phí dịch vụ mua ngoài	1111	500.000	
11.27	15/11/2012	Chi phí tiền điện nước	1111	318.000	
....	....	....	....	....	
11.30	30/11/2012	Trả tiền quảng cáo	111	2.000.000	
BLT11	01/12/2012	Trả tiền lương cho NV tháng 12	334	41.200.201	
....	....	....	....	....	
KH12	31/12/2012	Khấu hao TSCĐ tháng 12/2012	214	8.500.000	
		<b>Cộng số ps trong năm</b>		<b>53.118.201</b>	<b>53.118.201</b>
		<b>Số dư cuối năm</b>			

**Ngày 31 tháng 12 năm 2012**

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

b) Chi phí quản lý doanh nghiệp

Là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý sản xuất kinh doanh và một số khoản khác có tính chất chung toàn doanh nghiệp bao gồm:

- Chi phí nhân viên quản lý.
- Chi phí vật liệu quản lý.
- Chi phí đồ dùng văn phòng.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định. Thuế, phí và lệ phí.
- Chi phí dự phòng.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- Chi phí bằng tiền khác.
- Các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh từ các chứng từ gốc là các bảng chấm công, bảng thanh toán lương, hóa đơn vận chuyển... Căn cứ vào các chứng từ này để kế toán vào sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp sau đó vào sổ cái 6422. Cuối tháng kế toán tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định kết quả kinh doanh.

*Ví dụ về khoản chi phí quản lý doanh nghiệp:*

Ngày 03 tháng 12 năm 2012, chi tiền mặt thanh toán tiền mua hoá đơn GTGT; số tiền : 92.000 đồng. Theo phiếu chi tiền số 12.35 cùng ngày. Kế toán ghi nhận khoản chi này vào chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán tiến hành định khoản:

Nợ TK 642(2): 92.000 đ.

Có TK 111(1) : 92.000 đ

**(Biểu số: 3.3– Sổ chi tiết TK 6422)**

**Đơn vị: Cty TNHH thiết bị điện Ngọc Dậu**  
**Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,**  
**TP.Thanh Hóa**

**Mẫu số S02c1\_DNN**  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI TIẾT**

Năm 2012

Tên TK: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 6422

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<b>Số dư đầu năm</b>			
....	....	....	....	...	...
11.25	13/11/2 012	T.toán công tác phí.	111 1	112.000	
12.35	03/12/2 012	T.toán tiền mua hóa đơn GTGT	111 1	92.000	
BL T11	13/12/2 012	Tiền lương T11/2012 phải trả cho bộ phận quản lý	111 1	50.000.000	
....	....	....	....	....	
0768	29/12/2 012	VPP dùng cho QLDN	152	102.000	
KH 12	31/12/2 012	Khấu hao TSCĐ T12 của bộ phận quản lý	214	10.001.020	
		<b>Cộng số phát sinh năm</b>		<b>60.307.020</b>	<b>60.307.020</b>
		<b>Số dư cuối năm</b>			

**Ngày 31 tháng 12 năm 2012**

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Từ các chứng từ ban đầu kế toán ghi đầy đủ các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vào sổ cái TK 642

Đơn vị: Cty TNHH thiết bị điện Ngọc Dậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP.Thanh Hóa

Mẫu số S02c1\_DNN  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-  
BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng)



*(Biểu 3.4: sổ cái tài khoản 6422)*

**SỔ CÁI**

Năm 2012

Tên TK: Chi phí quản lý kinh doanh

Số hiệu: 642

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đôi ứng	Số tiền	
Số hiệu	N.T			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<i>Số dư đầu năm</i>			
.....	.....	.....	.....	.....	
11.25	15/11/2012	T.toán tiền vận chuyển hàng hóa	1111	600.000	
11.26	15/11/2012	Chi phí dịch vụ mua ngoài	1111	500.000	
11.27	15/11/2012	Thanh toán tiền điện nước	1111	318.000	
11.30	30/11/2012	Trả tiền quảng cáo	1111	2.000.000	
.....	.....	.....	.....	.....	
BLT11	01/12/2012	Trả lương cho NV T12/2012	334	41.200.201	
KH12	31/12/2012	KHTSCĐ T12	214	8.500.000	
.....	.....	.....	.....	.....	
12.35	03/12/2012	T.toán tiền mua hóa đơn GTGT	1111	92.000	
BLT11	13/12/2012	Tiền lương T11/2012 phải trả	334	50.000.000	
0768	29/12/2012	VPP dùng cho QLDN	152	102.000	
KH12	31/12/2012	Khấu hao TSCĐ tháng 12/2012	214	10.001.020	
36	31/12/2012	K/C sang TK 911			113.425.221
		<i>Cộng số ps trong năm</i>		<b>113.425.221</b>	<b>113.425.221</b>
		<i>Số dư cuối năm</i>			

**Ngày 31 tháng 12 năm 2012**

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Cuối năm, kế toán thực hiện bút toán kết chuyển sang TK 911 để xác định kế toán.  
Tổng chi phí quản lý kinh doanh phát sinh trong năm là : 1.046.185.730 đồng; kế toán định khoản:

Nợ TK 911 : 113.425.221đ.

Có TK 642 : 113.425.221đ

#### **4.Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.**

Thuế TNDN : là số thuế TN doanh nghiệp phải nộp tính trên thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế TNDN hiện hành.

\* Chứng từ sử dụng:

- Tờ khai thuế thu nhập doanh nghiệp tạm nộp/quyết toán thuế TNDN hàng quý, hàng năm.
- Thông báo thuế; Biên lai nộp thuế.
- Các chứng từ liên quan đến giá vốn hàng hóa xuất bán; doanh thu bán hàng hóa; chi phí quản lý kinh doanh.
- Một số chứng từ khác có liên quan.

\* Tài khoản sử dụng.

Tại doanh nghiệp để phản ánh số thuế TNDN tạm nộp; phải nộp hàng quý, hàng năm, kế toán sử dụng các TK:

TK 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

TK 333 – Thuế và các khoản phải nộp nhà nước (TK – 3334 Thuế thu nhập doanh nghiệp).

\* Phương pháp tính:

$$\begin{array}{l} \text{Thuế thu nhập doanh} \\ \text{ng nghiệp phải nộp} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Thu nhập chịu} \\ \text{thuế} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Thuế suất thuế thu nhập} \\ \text{doanh nghiệp (25\%).} \end{array}$$

Trong năm 2012, công ty không thực hiện các hoạt động tài chính, hoạt động kinh doanh về vốn và các hoạt động ngoài hoạt động kinh doanh thông thường nên không phát sinh các khoản doanh thu tài chính, thu nhập khác, chi phí hoạt động tài chính.

Trong phạm vi của bài nghiên cứu, chỉ tính số thuế TNDN mà công ty phải nộp năm 2012 liên quan đến hoạt động bán hàng của công ty trong năm để xác định kết quả từ hoạt động bán hàng trong năm.

Thu nhập chịu thuế (từ hoạt động bán hàng) năm 2012 = Doanh thu để tính thu nhập chịu thuế (hoạt động bán hàng) năm 2012 - Chi phí hợp lý từ hoạt động bán hàng năm 2012

Số thuế TNDN phải nộp năm 2012 =  $(4.272.259.928 - 3.895.915.368 - 113.425.221) \times 25\% = 262.919.339 \times 25\% = 65.729.834,75$  đồng.

\* Sổ kế toán sử dụng:

- Sổ cái TK 821; 333

- Sổ chi tiết TK 3334

\* Một số nghiệp vụ phát sinh trong năm 2012 liên quan đến chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tính cho hoạt động bán hàng.

(1). Cuối năm 2012; căn cứ vào các chứng từ có liên quan; kế toán tiến hành tính toán, xác định số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp năm 2012; kế toán định khoản:

Nợ TK 821: 65.729.834,75 đ

Có TK 3334: 65.729.834,75 đ

(2). Kết chuyển chi phí thuế TNDN để xác định kết quả.

Nợ TK 911: 65.729.834,75 đ

Có TK 821: 65.729.834,75 đ

**(Biểu 4.1: Sổ cái TK 821)**

**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương**

Đơn vị: Cty TNHH thiết bị điện Ngọc Dậu  
 Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
 TP.Thanh Hóa

Mẫu số S02c1\_DNN  
 (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
 ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ CÁI**

Năm 2012

Tên TK: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Số hiệu: 821

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<i>Số dư đầu năm</i>		----	----
34	31/12/2012	Số thuế phải nộp trong năm	333 4	65.729.834,75	
36	31/12/2012	Kết chuyển chi phí thuế TNDN để XĐKQ	911		65.729.834,75
		<i>Cộng số ps năm</i>		<b>65.729.834,75</b>	<b>65.729.834,75</b>
		<i>Số dư cuối năm</i>		----	----

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**4. Kế toán xác định kết quả bán hàng.**

Công ty dùng TK 911 để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ kế toán. Cuối kỳ kế toán, kế toán công ty thực hiện các nghiệp vụ kết chuyển doanh thu bán hàng thuần, trị giá vốn hàng bán, kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh, kết chuyển chi phí thuế TNDN, kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh, tính và kết chuyển lợi nhuận sau thuế TNDN của hoạt động kinh doanh trong kỳ vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Các bút toán kết chuyển như sau:

- Kết chuyển doanh thu thuần:

Nợ TK 511: 4.272.259.829

Có TK 911: 4.272.259.829

- Kết chuyển giá vốn:

Nợ TK 911: 3.895.915.368

Có TK 632: 3.895.915.368

- Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh

Nợ TK:911: 113.425.221

Có TK 642: 113.425.221

LNTT : 262.919.339

-TTNDN : 65.729.834,75

-Kết chuyển thuế TNDN

Nợ TK 911: 65.729.834,75

Có TK 812: 65.729.834,75

LNST = LNTT – CP TTNDN

= 262.919.339 – 65.729.834,75 = 197.189.509,3

Kết chuyển LNST TNDN

Nợ TK 911: 197.189.509,3

Có TK 421: 197.189.509,3

\* Chứng từ sử dụng:

- Bảng kết chuyển doanh thu thuần.
- Bảng kết chuyển giá vốn hàng bán.
- Bảng kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh.
- Bảng xác định kết quả hoạt động bán hàng.

\* Tài khoản sử dụng:

- TK 911 – Xác định kết quả.
- TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối.

*(Biểu số 5.1- Sổ cái TK 911)*

Đơn vị: Cty TNHH thiết bị điện Ngọc Dậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP. Thanh Hóa

Mẫu số S02c1\_DNN  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ CÁI**

Năm 2012

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	N,T			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2
		<i>Số dư đầu năm</i>			
36	31/12/2012	K/C doanh thu thuần về bán hàng và CCDV	511		4.272.259.829
36	31/12/2012	K/C giá vốn hàng bán	632	3.895.915.368	
36	31/12/2012	K/C chi phí QLKD	642	113.425.221	
36	31/12/2012	K/C chi phí thuế TNDN	821	65.729.834,75	
36	31/12/2010	K/C lãi	421	197.189.509,3	
		<i>Cộng số ps trong năm</i>		<b>4.272.259.829</b>	<b>4.272.259.829</b>
		<i>Số dư cuối năm</i>			

**Ngày 31 tháng 12 năm 2012**

**Người ghi sổ**      **Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)      (Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**(Biểu số 5.2: Sổ cái TK 421)**

Đơn vị: Cty TNHH thiết bị điện Ngọc Dậu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP. Thanh Hóa

Mẫu số S02c1\_DNN  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ CÁI**  
Năm 2012  
Tên TK: Lợi nhuận chưa phân phối  
Số hiệu: 421 ĐVT: Đồng Việt Nam

Chứng từ		Loại chứng từ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số hiệu	Ngày, tháng				Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2
			<b>Số dư đầu năm</b>		<b>200.242.405</b>	
37	31/12/2010	Chứng từ chung	Số ps tăng trong năm	911	197.189.509,3	
37	31/12/2010	Chứng từ chung	Số ps giảm trong năm			0
			<b>Cộng số ps trong năm</b>		<b>197.189.509,3</b>	<b>0</b>
			<b>Số dư cuối năm</b>		<b>397.431.914,3</b>	

**Ngày 31 tháng 12 năm 2012**

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**(Biểu 5.3: Trích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012)**

Đơn vị: Cty TNHH thiết bị điện Ngọc Dâu  
Địa chỉ: 128 Hàng Đồng, P. Điện Biên,  
TP. Thanh Hóa

Mẫu số B 02\_DNN  
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-  
BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)



**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
**Năm 2012**

*Đơn vị tiền: Đồng Việt Nam*

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Mã số</i>	<i>Thuyết minh</i>	<i>Năm nay</i>
<b>(1)</b>	<b>(2)</b>	<b>(3)</b>	<b>(4)</b>
1. Doanh thu bán hàng và CCDV	01	IV.08	4.272.259.928
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và CCDV ( 10 = 01 – 02 )</b>	<b>10</b>		4.272.259.928
4. Giá vốn hàng bán	11		3.895.915.368
<b>5. Lợi nhuận gộp về BH và CCDV . ( 20 = 10 – 11 )</b>	<b>20</b>		<b>376.344.560</b>
<b>8. Chi phí bán hàng</b>	<b>24</b>		<b>53.118.201</b>
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>25</b>		<b>60.307.020</b>
<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh. ( 30 = 20 – 24 – 25 )</b>	<b>30</b>		<b>262.919.339</b>
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế ( 50 = 30 + 40 )</b>	<b>50</b>	IV.09	<b>262.919.339</b>
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		65.729.834,75
<b>16. Lợi nhuận sau thuế TNDN. ( 60 = 50 – 51 )</b>	<b>60</b>		<b>197.189.504,3</b>

**Lập ngày 31 tháng 12 năm 2012.**

**Người lập biểu**  
*(Ký, ghi rõ họ tên)*

**Kế toán trưởng**  
*(Ký, ghi rõ họ tên)*

**Giám đốc**  
*(Ký, ghi rõ họ tên,  
đóng dấu)*

**6. Phân tích một số chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời.**

Công ty thường theo dõi tình hình bán hàng thông qua báo cáo bán hàng và phân tích bán hàng theo từng tháng. Theo các mẫu sau:

**GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương**

**Công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Dậu  
128 Hàng Đồng, P. Điện Biên, TP.Thanh Hóa**

**PHÂN TÍCH BÁN HÀNG**  
Từ ngày 01/12/2012 đến ngày 30/12/2012  
Theo mặt hàng

Nội dung		Số lượng	Doanh số chưa thuế	Thuế	Tiền thanh toán			Lãi gộp	Chiết khấu
					Tổng cộng	Thu tiền ngay	Còn nợ		
1DC0.55K	Động cơ 0.55KW VP Việt Hưng	Cái	15,00	24.000.000	2.400.000	26.400.000		26.400.000	2.253.665
1DC0.75K	Động cơ 0.75 KW VP Việt Hưng	Cái	17,00	28.760.000	2.876.000	31.636.000		31.636.000	2.810.930
1DC1.1 KW	Động cơ 1.1 KW 1500 V/P	Cái	8,00	15.600.000	1.560.000	17.160.000		17.160.000	1.320.930
1DC1.5KW	Động cơ 1.5 KW1500 VP Việt Hưng	Cái	15,00	48.000.000	4.800.000	52.800.000		52.800.000	5.633.775
1DC11KW	Động cơ 11 KW 1500 VP Việt Hưng	Cái	3,00	26.018.181	2.601.819	28.620.000		28.620.000	1.499.380
1DC18.5KW	Động cơ 18.5 KW 1500 VP Việt Hưng	Cái	1,00	13.819.000	1.381.000	15.200.000		15.200.000	1.404.756
1DC 2.2 KW	Động cơ Việt Hưng 2.2 KW 3000 V/P	Cái	7,00	31.500.000	3.150.000	34.650.000		34.650.000	2.593.296
1DC4KW3	Động cơ 4 KW 3000VP Việt Hưng	Cái	1,00	3.518.000	351.800	3.870.000		3.870.000	437.469
3BDB3	Bảng điện B3	Cái	50,00	1.750.000	175.000	1.925.000		1.925.000	178.092
3BOCTRO	Bong đèn compact CFSY 3U-20W	Cái	60,00	1.980.000	198.000	2.178.000		2.178.000	153.175
3KDT01	Khởi động từ LS 32A	Cái	2,00	1.018.000	101.800	1.120.000		1.120.000	306.812
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	<b>Tổng cộng</b>		<b>2.238,00</b>	<b>458.590.090</b>	<b>45.858.910</b>	<b>504.449.000</b>		<b>504.449.000</b>	<b>60.706.061</b>

GVHD: Th.S Nguyễn Thị Thu Phương

Công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Dậu  
128 Hàng Đồng, P. Điện Biên, TP.Thanh Hóa

### BÁO CÁO BÁN HÀNG

Từ ngày 01/12/2012 đến ngày 30/12/2012

Mặt hàng			Số lượng	Doanh số chưa thuế	Thuế	Tiền thanh toán			Chiết khấu
						Tổng cộng	Thu tiền ngay	Còn nợ	
<b>NHONVH0</b>	<b>Nhóm động cơ Việt Hưng 1 pha</b>		126,00	439.841.908	43.984.092	483.826.000		483.826.000	
1DC0.55K	Động cơ 0.55 KW VP Việt Hưng	Cái	15,00	24.000.000	2.400.000	26.400.000		26.400.000	
1DC0.75K	Động cơ 0.75 KW VP Việt Hưng	Cái	17,00	28.760.000	2.876.000	31.636.000		31.636.000	
1DC1.1 KW	Động cơ 1.1 KW 1500 V/P	Cái	8,00	15.600.000	1.560.000	17.160.000		17.160.000	
1DC1.5KW	Động cơ 1.5 KW1500 VP Việt Hưng	Cái	15,00	48.000.000	4.800.000	52.800.000		52.800.000	
1DC11KW	Động cơ 11 KW 1500 VP Việt Hưng	Cái	3,00	26.018.181	2.601.819	28.620.000		28.620.000	
1DC18.5KW	Động cơ 18.5 KW 1500 VP Việt Hưng	Cái	1,00	13.819.000	1.381.000	15.200.000		15.200.000	
1DC 2.2 KW	Động cơ Việt Hưng 2.2 KW 3000 V/P	Cái	7,00	31.500.000	3.150.000	34.650.000		34.650.000	
1DC4KW3	Động cơ 4 KW 3000VP Việt Hưng	Cái	1,00	3.518.000	351.800	3.870.000		3.870.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>NHONVH0</b>	<b>Nhóm vật tư khác</b>		2.112,00	18.748.182	1.874.818	20.632.000		20.632.000	
3BDB3	Bảng điện B3	Cái	50,00	1.750.000	175.000	1.925.000		1.925.000	
3BOCTRO	Bong đèn compact CFSY 3U-20W	Cái	60,00	1.980.000	198.000	2.178.000		2.178.000	
3KDT01	Khởi động từ LS 32A	Cái	2,00	1.018.000	101.800	1.120.000		1.120.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	<b>Tổng cộng</b>		<b>2.238,00</b>	<b>458.590.090</b>	<b>45.858.910</b>	<b>504.449.000</b>		<b>504.449.000</b>	

Kết quả hoạt động kinh doanh

Năm 2012

Đơn vị tính:đ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	DTBH và CCDV	3.510.100.000	4.272.259.928	762.159.928	21,73
2	Các khoản giảm trừ DT				
3	DTT về BH, CCDV	3.510.100.000	4.272.259.928	762.159.928	21,73
4	Giá vốn hàng bán	3.200.200.000	3.895.915.368	695.715.368	21,74
5	LN gộp về BH, CCDV	309.900.000	376.344.560	66.444.560	21,44
6	Chi phí bán hàng	42.500.000	53.118.201	10.618.201	25,00
7	Chi phí quản lý DN	47.400.000	60.307.020	12.907.020	27,23
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	220.000.000	262.919.339	42.919.339	19,51
9	Tổng lợi nhuận trước thuế	220.000.000	262.919.339	42.919.339	19,51
10	CP thuế TNDN	55.000.000	65.729.834,75	10.729.834,75	19,51
11	Lợi nhuận sau thuế TNDN	165.000.000	197.189.504,3	32.189.504,3	19,51

Qua số liệu ở bảng trên ta thấy lợi nhuận trước thuế của công ty tăng 42.919.339đ so với năm trước

( với tỉ lệ tăng tương ứng là 19,51% ) đồng thời kéo theo lợi nhuận sau thuế tăng 32.189.504,3 so với tỉ lệ tăng là 19,51%. Tuy nhiên, nếu chỉ nhìn vào sự biến động của tổng lợi nhuận không thể giúp chúng ta đánh giá chính xác là tình hình biến động đó là tốt hay chưa tốt, vì mức lợi nhuận mà công ty thu được cuối cùng là tổng hợp lợi nhuận của tất cả các hoạt động bao gồm 3 khoản là: LN từ BH và CCDV.

Ta thấy LN gộp về BH và CCDV của công ty năm 2011 là 309.900.000đ , năm 2012 là 376.344.560đ. năm 2012 so với năm 2011 LN thuần từ hoạt động kinh doanh tăng 66.444.560đ. Với tốc độ tăng tương ứng là 21,44%. Sự biến động theo chiều hướng phát triển như thế này của LN thuần hoạt động kinh doanh là một

điểm rất có lợi cho công ty. Chỉ tiêu này chịu tác động của nhiều nhân tố như : Tổng doanh thu, GVHB. Vì vậy ta cần phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của LN gộp ngày.

Cụ thể, tổng DTBH và CCDV năm 2011 là 3.510.100.000đ, năm 2012 là 762.159.928đ năm 2012 tăng 762.159.928đ. Với tỉ lệ tăng 21,73% so với năm 2011.

Về GVBH năm 2012 tăng 762.159.928 với tỉ lệ tăng 21,74% so với năm 2011 là do 2 nguyên nhân: thứ nhất là do tăng lên về số lượng tiêu thụ do công ty mở rộng thị trường, thứ 2 là do tăng giá bán sản phẩm

Để xác định LN từ hoạt động kinh doanh ngoài LN gộp về BH và CCDV, LN từ hoạt động tài chính thì cần phải xem xét các yếu tố liên quan đến CP quản lí kinh doanh. CP quản lí kinh doanh tăng, làm LN thuần từ hoạt động kinh doanh giảm xuống. vì vậy mà tổng LN kế toán trước thuế đã tăng lên 42.919.339đ ( tương ứng tăng 19,51%) so với năm 2011.

Qua đó ta thấy DN làm ăn ngày càng có lãi, kết quả kinh doanh ngày càng khả quan , làm tăng khả năng thuyết phục các nhà đầu tư cho vay vốn.

**\*Phân tích các chỉ tiêu liên quan đến hoạt động bán hàng**

Bảng:..Phân tích các chỉ số về khả năng sinh lời của công ty 2011- 2012

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	2012 so 2011	
				Giá trị	%
Lợi nhuận sau thuế(1)	đ	165.000.000	197.189.504,3	32.189.504,319,5%	19,5%
Doanh thu thuần(2)	đ	3.510.100.000	4.272.259.928	762.159.928	21,73%
Vốn chủ sở hữu bình quân (3)	đ	1.815.819.864	1.261.446.807	(554.373.057)	(30,53%)
Tổng tài sản bình quân(4)	đ	3.298.351.171	2.225.982.020	(1.072.369.151)	(32,51%)
Tỷ suất lợi nhuận ròng trên DT (ROS)(1)/(2)	%	4,71	4,62		
Tỷ suất LN ròng trên vốn CSH (ROE)(1)/(3)	%	9,09	15,63		
Tỷ suất LN ròng trên tổng TS (ROA)(1)/(4)	%	5,0	8,86		

-Tỷ suất LN ròng trên DT (ROS):

Qua bảng trên ta thấy tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu của công ty ở mức trung bình và có xu hướng giảm qua 2 năm. Năm 2011 ROS 4.71% tức là 1 đồng doanh thu tạo ra 0,0471 đồng lợi nhuận ròng. Sang năm 2012, ROS giảm xuống còn 4,62% tức là 1 đồng doanh thu chỉ tạo ra 0,0462 đồng lợi nhuận ròng. Nguyên nhân ROS giảm là do năm 2012 tình hình giá cả có nhiều biến động và chưa được

kiểm soát chặt chẽ, nên tổng chi phí tăng nhanh hơn, cao hơn mức tăng của DTT làm cho LNST của công ty tăng không đáng kể so với năm 2011, dẫn đến ROS giảm 0,09%. Vì vậy trong thời gian tới công ty cần đẩy mạnh việc tăng DTT đồng thời hạ thấp và tiết kiệm chi phí nhằm đưa ROS của công ty tăng lên, tăng hiệu quả kinh doanh.

- Tỷ suất LN ròng trên VCSH (ROE)

Năm 2011 tỷ suất LN ròng trên vốn chủ sở hữu của công ty đạt mức 9,09% tức là 1 đồng VCSH tạo ra được 0,0909 đồng LNST. Sang năm 2012, ROE tăng lên nhanh so với năm 2011 đạt mức 15,63%. Nguyên nhân là do VCSH của công ty giảm hơn 30% so với năm 2011 nhưng LNST lại tăng lên 19,5% làm cho ROE tăng. Chứng tỏ công ty đã có chính sách bán hàng hiệu quả để nâng cao LNST.

- Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản (ROA)

Tỷ suất LN trên tổng tài sản năm 2011 là 5,0% tức là 1 đồng tài sản tạo ra 0,05 đồng LN ròng. Năm 2012, ROA tăng lên 8,86%. Nguyên nhân là do tổng tài sản bình quân của công ty giảm 32,51% so với năm 2011 và LNST tăng 19,5% khiến cho ROA tăng 3,86% so với năm 2011. Tổng tài sản của công ty giảm là do công ty hạn chế việc đầu tư vào tài sản cố định để tăng cường cải thiện công tác bán hàng nên doanh thu và LNST đều tăng, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của công ty ngày càng cao.

***III.Đánh giá chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Dậu***

***1. Ưu điểm***

- Việc phân công lao động kế toán được đẩy mạnh và hoạt động đi dần vào hiệu quả. Kế toán các phân hành đã phối hợp nhịp nhàng và hỗ trợ lẫn nhau trong công tác kế toán. Kế toán luôn đảm bảo cung cấp thông tin một cách kịp thời, chính xác cho ban giám đốc. Đối với bộ phận kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

đã phản ánh, ghi chép đầy đủ, chính xác tình hình bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh, xác định kết quả bán hàng.

- Công ty sử dụng và chấp hành nghiêm chỉnh hóa đơn, chứng từ theo đúng mẫu và quy định của bộ tài chính. Mỗi nghiệp vụ phát sinh đều được phản ánh trên các hóa đơn, chứng từ đầy đủ.

- Hằng ngày, nhân viên kế toán đều thực hiện làm báo cáo tổng hợp doanh thu theo từng khách hàng, kế toán trưởng nắm bắt được nhanh chóng tình hình bán hàng theo từng ngày, từng tháng; góp phần cung cấp thông tin kịp thời cho nhà quản lý (cả thông tin tài chính và thông tin kế toán). Qua đó giúp cho nhà quản lý đề ra các quyết định đầu tư, các biện pháp để thúc đẩy hoạt động bán hàng, điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh một cách kịp thời, nhanh chóng và hiệu quả. Từ đó giúp tiết kiệm nhân lực và chi phí và tăng cường được tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên kế toán; làm gia tăng giá trị thương hiệu trong con mắt của đối tác, khách hàng và nhà đầu tư.

## **2. Hạn chế**

- Cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như công tác kế toán còn thiếu, chưa đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng của bộ phận kế toán cũng như hoạt động kinh doanh của công ty.

- Là công ty thương mại, kinh doanh nhiều loại hàng hóa; đặc biệt trong điều kiện hiện nay, giá các loại hàng hóa lại liên tục thay đổi, đòi hỏi các nhân viên kế toán phải liên tục theo dõi giá cả đối với từng loại hàng hóa.

- Công ty xây dựng hệ thống danh điểm các loại hàng hóa chưa khoa học, chưa hợp lý, rất khó nhớ, gây khó khăn cho công tác kế toán.

- Chưa mở rộng; đa dạng hóa các phương thức bán hàng. Công ty mới chỉ áp dụng 2 hình thức bán hàng đó là: Bán buôn trực tiếp qua kho; bán lẻ tại kho và tại cửa hàng bán sản phẩm của công ty.

- Mặc dù công ty áp dụng hình thức chứng từ ghi sổ để lưu giữ chứng từ, sổ sách kế toán nhưng không sử dụng sổ đăng ký chứng từ ghi sổ; do đó các sổ kế toán



chi tiết, sổ kế toán tổng hợp có liên quan đến hoạt động bán hàng trong tháng, quý, năm rất nhiều nghiệp vụ, dài nhiều trang.

- việc theo dõi và phân tích kết quả bán hàng mới được thực hiện thông qua các mẫu báo cáo bán hàng và phân tích bán hàng mà chưa kết hợp phân tích các chỉ tiêu liên quan đến hoạt động bán hàng nên chưa phản ánh được bản chất của kết quả bán hàng

**Chương III: một số giải pháp góp phần hoàn thiện kế toán bán hàng tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Đậu.**

***I. Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.***

Trong điều kiện của nền kinh tế thị trường, cạnh tranh ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp thương mại sẽ không ngừng phát triển mạnh để mở rộng quan hệ buôn bán, phục vụ tốt nhu cầu tiêu dùng của nhân dân. Trong hoạt động kinh tế thương mại, quá trình bán hàng là khâu cuối cùng quan trọng nhất trong quá trình luân chuyển vốn kinh doanh trong doanh nghiệp. Vốn hàng hóa thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn kinh doanh, do đó, phải được theo dõi chặt chẽ, thường xuyên. Vì vậy, phải hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cả mặt nội dung lẫn phương pháp kế toán cho phù hợp với thực tế của doanh nghiệp là một vấn đề cấp thiết nhằm tạo ra lợi nhuận cao nhất trong sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường.

**• *Phương hướng hoàn thiện.***

Để hoàn thiện việc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng và toàn bộ kế toán nói chung, đòi hỏi đáp ứng một số yêu cầu sau:

- Hoàn thiện phải trên cơ sở tôn trọng thể chế tài chính, tôn trọng chế độ kế toán. Việc tổ chức hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở

công ty phải tuân theo những nguyên tắc nhất định, đảm bảo tuân thủ đúng theo quy định của chế độ kế toán Việt Nam, phù hợp với thông lệ kế toán quốc tế.

- Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải dựa trên các quyết định ban hành của Bộ tài chính về các phương pháp thực hiện, hệ thống chứng từ kế toán, hệ thống tài khoản kế toán, hệ thống sổ sách kế toán, chế độ báo cáo kế toán và tuân thủ chuẩn mực kế toán Việt Nam.

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở phù hợp với đặc điểm quản lý của công ty, phù hợp với đặc điểm tổ chức quản lý – kinh doanh; đặc điểm tổ chức công tác kế toán nhằm mang lại hiệu quả cao nhất.

- Phải hướng tới làm tốt hơn vai trò cung cấp thông tin của kế toán cho công tác quản trị trong nội bộ công ty cũng như cho các nhà quản trị tài chính, những người quan tâm về tình hình tài chính của công ty; phải đảm bảo đáp ứng đáp thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp theo yêu cầu quản lý.

- Hoàn thiện còn phải tính đến trình độ của đội ngũ nhân viên kế toán và điều kiện vật chất của công ty.

- Hoàn thiện phải nhạy bén, chân thực, phù hợp với quy luật thị trường trên cơ sở tiết kiệm thời gian, chi phí.

## **2. Giải pháp hoàn thiện.**

Để hoàn thiện việc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Đậu, theo chúng em thì cần phải thực hiện những công việc sau:

➤ **Thứ nhất:** Trang bị thêm một số máy vi tính; máy in cho phòng kế toán để đáp ứng cho việc nhập số liệu cũng như việc in chứng từ, sổ sách khi cần thiết để tránh việc trì trệ công tác kế toán. Do đặc điểm là kinh doanh mua – bán các loại hàng hoá, do đó các nghiệp vụ mua-bán hàng là phát sinh thường xuyên hằng ngày, khối lượng công việc cần thực hiện nhiều.. Do vậy, công ty nên tăng cường cải thiện cơ sở vật chất tạo điều kiện làm việc thuận lợi cho các nhân viên. Cơ sở

vật chất tốt và đầy đủ sẽ là động lực để các nhân viên hăng say làm việc và hiệu quả làm việc sẽ cao.

➤ **Thứ 2:** Về xây dựng hệ thống danh điểm vật tư hàng hoá.

Xây dựng hệ thống danh điểm hàng hoá cho thống nhất trong toàn công ty để phục vụ cho việc ghi sổ, kiểm tra, đối chiếu được rõ ràng thuận tiện và dễ phát hiện ra sai sót giữa kho và phòng kế toán. Công ty cần sử dụng một mẫu danh điểm hàng hoá gắn liền với chủng loại, quy cách, kích cỡ của hàng hoá, đặc biệt là phải dễ nhớ để khi nhìn vào danh điểm của một loại hàng hoá nào đó có thể nêu được tên cũng như đặc điểm của loại hàng hoá đó.

➤ **Thứ 3:** Đa dạng hoá các phương thức bán hàng.

Để đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ hàng hoá, công ty nên xem xét thêm các phương thức bán hàng mới như: Bán buôn trực tiếp không qua kho (công ty có thể mua hàng hoá từ nhà cung cấp rồi sau đó căn cứ vào đơn đặt hàng của khách hàng sẽ vận chuyển hàng đến ngay cho khách hàng mà không cần phải nhập kho). Thực hiện bán hàng qua mạng (công ty nên mở trang web trên mạng để mở rộng tìm kiếm các khách hàng mới);... Đặc biệt, công ty nên tổ chức các lớp bồi dưỡng, đào tạo nghiệp vụ bán hàng cho đội ngũ nhân viên bán hàng của công ty, để họ có những hiểu biết thông thường về các hàng hoá mà công ty kinh doanh để có thể giới thiệu, hướng dẫn cho khách hàng những đặc điểm trong quá trình mua bán cũng như sử dụng. Đặc biệt giúp cho họ có được những cách chào hàng đặc biệt để thu hút thêm nhiều khách hàng. Thay đổi chính sách bán hàng cho phù hợp với tình hình hiện tại của công ty, và cũng là để thu hút thêm nhiều khách hàng mới.

➤ **Thứ 4:** Hoàn thiện sổ sách kế toán.

Việc mở Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ là cần thiết, vì sẽ giúp cho kế toán theo dõi, đối chiếu số liệu sổ sách nhằm phát hiện kịp thời những sai sót, và sửa chữa các sai sót được nhanh chóng. Nếu thiếu sổ đăng ký chứng từ ghi sổ thì có thể không được coi là hình thức kế toán chứng từ ghi sổ.

Mẫu của sổ đăng kí chứng từ ghi sổ như sau

**Đơn vị: Cty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Dậu**

**Mẫu số S02b\_DNN**

**Địa chỉ: 128 Hàng Đồng-P.Điện Biên**

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

**TP.Thanh Hóa**

## **SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ**

năm 2012

<b>Chứng từ ghi sổ</b>		<b>Số tiền</b>	<b>Chứng từ ghi sổ</b>		<b>Số tiền</b>
<b>Số hiệu</b>	<b>Ngày, tháng</b>		<b>Số hiệu</b>	<b>Ngày, tháng</b>	
A	B	1	A	B	1
			....	....	....
<b>Cộng tháng, cộng lũy kế từ đầu quý</b>			<b>Cộng tháng, cộng lũy kế từ đầu quý</b>		....

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

- Ngày mở sổ:

**Ngày .... tháng .... năm 2012**

**Người ghi sổ Kế toán trưởng**

**Giám đốc**

(Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

➤ **Thứ 5:** để nâng cao hiệu quả bán hàng công ty cần kết hợp phân tích quá trình bán hàng thông qua các bảng biểu, biểu mẫu với việc phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh.

## **PHẦN C: KẾT LUẬN**

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, muốn tồn tại và phát triển công ty đòi hỏi phải năng động, linh hoạt có tính tích lũy cao, nắm bắt tốt nhu cầu của thị trường. Hoàn thiện và làm tốt công tác kế toán bán hàng sẽ góp phần thúc đẩy vào sự phát triển chung của doanh nghiệp. Bởi vậy, công tác kế toán bán hàng lại càng giữ vai trò quan trọng tại bất kỳ đơn vị nào khi tiến hành hoạt động kinh doanh và nó đã thực sự trở thành một công cụ quản lý nguồn kinh tế tài chính hữu hiệu. Để khẳng định sự tồn tại của mình buộc các doanh nghiệp phải tự vươn lên bằng sự nỗ lực của chính mình, không ngừng nâng cao vai trò và hiệu quả kinh doanh, đặc biệt là việc tổ chức hoạt động kế toán. Công ty TNHH KD thiết bị điện Ngọc Đậu tuy là một doanh nghiệp nhỏ và vừa nhưng cũng đã khẳng định được vị thế của mình và là một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả; dần khẳng định được vị thế của mình trên lĩnh vực kinh doanh thương mại.

Nhìn chung mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty là hoạt động có hiệu quả, phù hợp với hệ thống, chế độ và chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành. Việc kế toán các khoản giá vốn hàng bán; doanh thu bán hàng;... ở công ty thực hiện tương đối tốt, đáp ứng được việc cung cấp các thông tin tài chính - kế toán kịp thời cho ban lãnh đạo doanh nghiệp.

Qua quá trình tìm hiểu về hoạt động kinh doanh mua bán hàng hóa, việc tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty nhóm nghiên cứu nhận thấy ngoài những mặt thuận lợi còn có một số khó khăn. Và việc khắc phục những khó khăn là một yêu cầu cấp thiết để công ty có thể phát triển tốt hơn. Từ việc quan sát thực tế tình hình công ty cùng với quá trình nghiên cứu những doanh nghiệp thương mại lớn, nhóm xin đưa ra một số khuyến nghị như sau:

- Công ty nên trang bị thêm cơ sở vật chất, kỹ thuật phục vụ cho công tác kế toán cũng như hoạt động kinh doanh của công ty.
- Hoàn thiện hơn nữa việc kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng như hoàn thiện về chứng từ; sổ chi tiết; sổ tổng hợp...
- Nên đa dạng hoá, mở rộng các phương thức bán hàng để thu hút thêm nhiều khách hàng nhằm đạt được doanh số và lợi nhuận cao hơn. Và nên có những chính sách bán hàng phù hợp hơn.
- Tìm kiếm những nguồn hàng mới đa dạng về chủng loại và mẫu mã nhằm đáp ứng được nhu cầu của khách hàng đồng thời cũng nên đặt chất lượng lên hàng đầu đảm bảo uy tín của doanh nghiệp để giữ được khách hàng. Tích cực tìm kiếm nhiều hơn nữa các khách hàng mới ở nhiều tỉnh thành khác trong thành phố.

Có thể nói, bán hàng là khâu quan trọng nhất đối với doanh nghiệp thương mại. Tuy nhiên, rất nhiều doanh nghiệp hầu như chỉ có kế toán bán hàng để phục vụ cho công tác kê khai thuế là chủ yếu mà chưa kết hợp phân tích các chỉ tiêu về hoạt động bán hàng. Việc sử dụng các số liệu về kế toán bán hàng chưa thật sự hiệu quả. Trong khi việc kết hợp phân tích các chỉ tiêu về hoạt động bán hàng giúp cho doanh nghiệp biết được chiến lược bán hàng, chính sách bán hàng có thật sự hiệu quả hay không; và lợi nhuận đã đạt được như mong muốn đủ để trang trải chi phí, tái đầu tư và tích lũy hay chưa? Từ đó, doanh nghiệp có thể lựa chọn được chiến lược bán hàng đúng đắn và hiệu quả.

Xuất phát từ những lí do trên, nhóm nghiên cứu đã mạnh dạn lựa chọn đề tài “ **Kế toán bán hàng và phân tích kết quả bán hàng tại công ty TNHH kinh doanh thiết bị điện Ngọc Dậu**”.

Do sự hiểu biết về thực tiễn cũng như lý luận còn hạn chế nên bài luận văn này sẽ không tránh khỏi những sai sót, rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo, và để luận văn này được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ chỉ bảo tận tình của cô giáo hướng dẫn – Th.S Nguyễn Thị Thu Phương, ban lãnh đạo cũng như phòng kế toán của công ty đã tạo điều kiện, giúp đỡ nhóm nghiên cứu hoàn thành đề tài nghiên cứu này!

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa (ban hành theo quyết định số 48/2006/QĐ – BTC ngày 14 tháng 09 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính).
2. Các bài khóa luận, báo cáo thực tập của khóa trước.
3. Giáo trình kế toán tài chính (GS.TS. NGND Ngô Thế Chi). Nhà xuất bản tài chính, Hà Nội – năm 2010.
4. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam (ban hành và công bố theo quyết định số 149/2001/QĐ – BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ tài chính).
5. Kế toán thương mại – dịch vụ. Năm 2010.