

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**BỘ TÀI CHÍNH**

**HỌC VIỆN TÀI CHÍNH**

**ĐỖ THỊ BÌNH**

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH  
KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ**

**Chuyên ngành: Kế toán**

**Mã số: 60.34.30**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**Người hướng dẫn khoa học:**

**PGS.TS. Trương Thị Thủy**

**HÀ NỘI - 2013**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan bản luận văn là công trình nghiên cứu khoa học, độc lập của tôi.  
Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

**TÁC GIẢ LUẬN VĂN**

**Đỗ Thị Bình**

## MỤC LỤC

Trang phụ bìa.	
Lời cam đoan.	
Mục lục.	
Danh mục các chữ viết tắt	
Danh mục các bảng	
Danh mục các sơ đồ	
<b>MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI</b> .....	3
1.1. Sự cần thiết tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại .....	4
1.1.1. Đặc điểm hoạt động bán hàng và kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại .....	4
1.1.2. Vai trò, vị trí của bán hàng và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. ....	5
1.1.3. Yêu cầu quản lý của tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.....	6
1.1.4. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại. ....	6
1.2. Tổng quan về bán hàng, và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại .....	7
1.2.1. Quá trình bán hàng, phương thức bán hàng .....	7
1.2.2. Kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. ....	9
1.2.2.1. Doanh thu và các khoản thu nhập khác. ....	9
1.2.2.2. Chi phí sản xuất kinh doanh .....	12
1.2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh. ....	17
1.3. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. ....	19
1.3.1. Tổ chức chứng từ và tài khoản kế toán .....	19
1.3.2. Tổ chức sổ và báo cáo kế toán .....	24

1.4. Tổ chức sử dụng thông tin bán hàng và kết quả kinh doanh phục vụ yêu cầu quản trị doanh nghiệp -----	27
1.5. Kinh nghiệm tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại một số nước trên thế giới -----	32
1.5.1 Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh theo mô hình kế toán Mỹ. -----	32
1.5.1.1 Đặc điểm cơ bản của mô hình kế toán Mỹ -----	32
1.5.1.2 Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh -----	33
1.5.1.3 Nhận xét về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh - mô hình kế toán Mỹ -----	35
1.5.2 Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại -----	36
<b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ .....</b>	<b>38</b>
2.1 Đặc điểm tổ chức và quản lý kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú -	38
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty -----	38
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty -	39
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty -----	40
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty -----	42
2.1.5. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty -----	43
2.1.5.1. Chính sách kế toán của Công ty -----	43
2.1.5.2. Đặc điểm kế toán công ty trong điều kiện sử dụng kế toán máy. --	44
2.2. Thực trạng về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thiên Phú -----	45
2.2.1. Tổ chức chứng từ kế toán, tài khoản kế toán. -----	45
2.2.2. Quy trình kế toán ghi nhận công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. -----	47
2.2.2.1. Quy trình kế toán bán hàng tại công ty. -----	47
2.2.2.2. Quy trình kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty -----	55
2.2.3. Đánh giá thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thiên Phú. -----	60
2.2.3.1. Ưu điểm -----	60
2.2.3.2. Hạn chế -----	62

<b>CHƯƠNG III: MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ</b> .....	<b>67</b>
3.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú. -----	67
3.2. Yêu cầu hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú . -----	68
3.3. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú. -----	70
3.3.1. Hoàn thiện hệ thống chứng từ kế toán -----	70
3.3.2 Hoàn thiện việc sử dụng phần mềm kế toán -----	74
3.3.3 Hoàn thiện hệ thống tài khoản kế toán -----	74
3.3.4 Hoàn thiện công tác kiểm tra kế toán nội bộ -----	74
3.3.5 Tổ chức công tác kế toán theo mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị -----	76
3.3.5.1 Tổ chức công tác kế toán theo mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính với kế toán quản trị. -----	76
3.3.5.2 Hoàn thiện công tác phân loại chi phí -----	77
3.3.5.3. Lập dự toán kinh doanh-----	79
3.3.5.4 Hoàn thiện báo thống số sách, báo cáo. -----	80
<b>KẾT LUẬN</b> .....	<b>84</b>

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

<b>Chữ viết tắt</b>	<b>Diễn giải</b>
BCĐKT	: Bảng cân đối kế toán
BHXH	: Bảo hiểm xã hội
BHYT	: Bảo hiểm y tế
BHTN	: Bảo hiểm thất nghiệp
BTC	: Bộ Tài Chính
DN	: Doanh nghiệp
GTGT	: Giá trị gia tăng
KQKD	: Kết quả kinh doanh
KTQT	: Kế toán quản trị
KPCĐ	: Kinh phí công đoàn.
KQ	: Kết quả
QH	: Quốc Hội
QĐ	: Quyết định
QTDN	: Quản trị doanh nghiệp
TSCĐ	: Tài sản cố định
TNHH	: Trách nhiệm hữu hạn
TK	: Tài khoản
SXKD	: Sản xuất kinh doanh

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

<b>Số hiệu bảng biểu</b>	<b>Tên bảng</b>	<b>Trang</b>
2.1	Danh mục hàng hóa tại công ty	46
3.1	Đăng ký nhu cầu văn phòng phẩm	72
3.2	Đề nghị cung cấp văn phòng phẩm	72
3.3	Giấy đề nghị thanh toán	73
3.4	Bảng phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí	78

## DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

<b>Số hiệu sơ đồ</b>	<b>Tên sơ đồ</b>	<b>Trang</b>
1.1	Trình tự lập dự toán chi tiết cho từng hoạt động	31
1.2	Trình tự lập dự toán sản xuất kinh doanh	32
2.1	Quy trình luân chuyển hàng hóa tại công ty	40
2.2	Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý công ty	41
2.3	Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán công ty	42
2.4	Sơ đồ trình tự kế toán theo phần mềm	44



## MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển, nhất định phải có phương án kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế. Để đứng vững và phát triển trong điều kiện có sự cạnh tranh gay gắt, doanh nghiệp phải nắm bắt và đáp ứng được tâm lý, nhu cầu của người tiêu dùng với sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hạ, mẫu mã phong phú, đa dạng chủng loại. Hơn nữa trong tình hình nền kinh tế thế giới đang đi vào suy thoái, yêu cầu đứng vững và phát triển của các doanh nghiệp hiện nay càng khó khăn hơn. Vì vậy để đạt lợi nhuận cao và an toàn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải tiến hành đồng bộ các biện pháp quản lý, trong đó hạch toán kế toán là công cụ quan trọng, không thể thiếu để tiến hành quản lý, kiểm tra các hoạt động kinh tế việc sử dụng, quản lý tài sản, hàng hoá nhằm đảm bảo tính năng động, sáng tạo và tự chủ trong sản xuất kinh doanh, tính toán và xác định hiệu quả của từng hoạt động sản xuất kinh doanh làm cơ sở vạch ra chiến lược kinh doanh. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh với chức năng của mình sẽ giúp cho nhà quản lý doanh nghiệp đưa ra các quyết định kịp thời và phù hợp với định hướng phát triển của doanh nghiệp.

Công ty TNHH Thiên Phú nhận thức được sự cần thiết, không thể thiếu của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đối với công ty và cho rằng thông tin của nó là những thông tin hữu ích, cùng với hệ thống thông tin chức năng khác tạo nên một hệ thống thông tin thống nhất, đồng bộ, hoàn chỉnh cho yêu cầu quản trị doanh nghiệp.

Mặc dù nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú là rất quan trọng, song trong công tác kế toán của công ty vẫn còn tồn tại một số vấn đề cần khắc phục để vừa đảm bảo phản ánh thông tin kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty một cách kịp thời, trung thực vừa đảm bảo việc cung cấp thông tin phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp tại công ty hữu ích nhất.

Vì vậy, nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, tôi đã lựa chọn đề tài: **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú”**.

## **2. Mục đích nghiên cứu của đề tài**

- Trình bày có hệ thống, có phân tích những lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú.

- Trên cơ sở hệ thống hóa phân tích lý luận và nghiên cứu khảo sát thực tế về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú, đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán trong lĩnh vực này.

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

- Đối tượng nghiên cứu: Những vấn đề lý luận và thực tiễn về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

- Phạm vi nghiên cứu: Trong khuôn khổ luận văn chỉ giới hạn phạm vi nghiên cứu khảo sát thực tế kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Dựa vào phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử để nghiên cứu các vấn đề một cách toàn diện, hệ thống, cụ thể, vận dụng các phương pháp như phân tổ, tổng hợp, phân tích, diễn giải, quy nạp, mô hình hóa các phương pháp của kế toán tài chính và các phương pháp định lượng khác.

## **5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

- Ý nghĩa khoa học: Làm sáng tỏ cơ sở lý luận kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp theo chuẩn mực kế toán và luật kế toán Việt Nam.

- Ý nghĩa thực tiễn: Khảo sát thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú. Phân tích ưu, nhược điểm của công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, đề xuất các giải pháp nhằm

hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú.

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được trình bày trong ba chương:

***Chương I:** Lý luận cơ bản về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.*

***Chương II:** Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú*

***Chương III:** Một số ý kiến nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú*

## CHƯƠNG I

### LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

#### 1.1. Sự cần thiết tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại

##### 1.1.1. Đặc điểm hoạt động bán hàng và kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại

Hoạt động bán hàng và kinh doanh khác với hoạt động sản xuất. Hoạt động kinh doanh thực hiện chức năng cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, nhằm đưa sản phẩm tới tay người tiêu dùng, phục vụ nhu cầu sản xuất, tiêu dùng cũng như xuất khẩu của họ. Do đó đối tượng của hoạt động bán hàng và kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại là hàng hóa – đó là những sản phẩm lao động được các doanh nghiệp thương mại mua về để bán ra. Và vốn hàng hóa ở doanh nghiệp thương mại là vốn chủ yếu.

Hoạt động bán hàng và kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại có thể được hiểu là mua hàng hóa để bán ra nhằm kiếm lời, thu tiền rồi lại tiếp tục mua hàng hóa, bán ra với số lượng nhiều hơn. Như vậy, hoạt động bán hàng và kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại bao gồm quá trình mua hàng, dự trữ hàng, trao đổi hàng và bán hàng hóa trên thị trường chứ không liên qua đến quá trình sản xuất ra sản phẩm ra sao, sản phẩm được sản xuất ở đâu,...

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động bán hàng và kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại bao trùm lên tất cả các lĩnh vực của đời sống, việc mua bán hàng hóa được thỏa thuận về giá cả giữa người mua và người bán. Các doanh nghiệp kinh doanh thương mại chỉ có thể bán thông qua thị trường. Do vậy việc đáp ứng kịp thời và đầy đủ nhu cầu thị trường là mục tiêu hàng đầu đối với bất kỳ một doanh nghiệp thương mại nào. Hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại tạo ra lợi nhuận cho chính doanh nghiệp đó. Tuy nhiên, công tác bán hàng mới hoạt động chính tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp thương mại. Các doanh nghiệp

thương mại sử dụng lợi nhuận để bù đắp chi phí và tiếp tục công việc kinh doanh của họ.

Quy trình kinh doanh đồng thời là quy trình cung cấp sản phẩm, lao vụ cho khách hàng, vì vậy không có sản phẩm làm dở, không có sản phẩm nhập kho.

Chính vì đặc trưng trên đã chi phối trực tiếp đến công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD trong các doanh nghiệp thương mại.

### ***1.1.2. Vai trò, vị trí của bán hàng và KQKD trong doanh nghiệp thương mại.***

Trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân, bán hàng là cung cấp hàng hóa cần thiết, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội một cách đầy đủ kịp thời cả về số lượng và chất lượng. Bán hàng còn là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội, định hướng cho các ngành sản xuất, dịch vụ và cung cấp những gì thị trường cần. Từ đó hoạt động bán hàng trở thành yếu tố kích thích sản xuất phát triển để đạt được cân bằng giữa cung và cầu, giữa sản xuất và tiêu dùng.

Trên phạm vi một doanh nghiệp thương mại, bán hàng là nhân tố quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp đó. Bán hàng thể hiện sức cạnh tranh và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường. Là cơ sở đánh giá trình độ tổ chức quản lý, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quan trọng hơn cả là thông qua bán hàng doanh nghiệp thương mại có thu nhập để bù đắp các chi phí sản xuất kinh doanh đã bỏ ra, đạt được mục đích cuối cùng là thu được lợi nhuận từ đó tạo điều kiện đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, đảm bảo đời sống người lao động, thực hiện nghĩa vụ với nhà nước.

KQKD là chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng của quá trình kinh doanh của doanh nghiệp thương mại. Đó là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí (trong một kỳ) của doanh nghiệp đó. Nó phản ánh số lãi hoặc lỗ của doanh nghiệp. Kết quả là chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó giúp các nhà QTDN ra các quyết định phù hợp để đầu tư mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường, đứng vững trong cạnh tranh và để đạt mục tiêu cuối cùng không ngoài lợi nhuận tối đa. Kết quả hoạt động kinh doanh còn là tiêu chí để

các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp đưa ra các quyết định làm ăn với doanh nghiệp, đầu tư hoặc cho vay vốn.

Như vậy qua việc phân tích vai trò, vị trí của bán hàng, kết quả trong doanh nghiệp ta thấy được sự cần thiết phải kiểm soát, quản lý các yếu tố trên một cách hợp lý để mang lại kết quả cao nhất, đó chính là vấn đề mà tất cả các nhà quản trị đều quan tâm.

### ***1.1.3. Yêu cầu quản lý của tổ chức kế toán bán hàng và xác định KQKD.***

Trong tiến trình hội nhập nền kinh tế khu vực và thế giới, có rất nhiều thuận lợi để thúc đẩy doanh nghiệp phát triển nhưng cũng đặt doanh nghiệp trước những khó khăn thách thức lớn. Để thực hiện kinh doanh có hiệu quả doanh nghiệp cần quản lý chặt chẽ các khoản chi phí, doanh thu. Với nội dung và cách xác định KQKD theo góc độ KTQT doanh nghiệp cần thiết phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- Tổ chức kế toán chi phí, doanh thu theo từng nội dung yếu tố cấu thành để xác định kết quả kinh
- Tổ chức tốt hệ thống chứng từ, tài khoản, sổ kế toán một cách chi tiết để có được thông tin cần thiết cho việc xác định kết quả
- Thực hiện phân bổ các chi phí theo các tiêu thức phân bổ hợp lý tức là phải đảm bảo được các mối quan hệ tỉ lệ thuận giữa số chi phí cần phân bổ với các tiêu chuẩn phân bổ, cụ thể để xác định kết quả bán hàng và cung cấp dịch vụ từng loại sản phẩm hàng hoá, dịch vụ cần phân bổ chi phí mua hàng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

### ***1.1.4. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định KQKD trong các doanh nghiệp thương mại.***

Đối với mỗi doanh nghiệp nói chung và với mỗi doanh nghiệp thương mại nói riêng, tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD có vai trò vô cùng quan trọng:

- Kế toán bán hàng và xác định KQKD giúp phản ánh kịp thời các chỉ tiêu liên quan doanh thu, chi phí của các hoạt động trong doanh nghiệp. Số liệu kế toán

cung cấp giúp nhà quản lý có thể phân tích, đánh giá và đưa ra những quyết định kinh doanh đúng đắn cho doanh nghiệp.

- Từ các số liệu trên báo cáo tài chính mà kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cung cấp, Nhà nước nắm được tình hình kinh doanh, tình hình tài chính của các doanh nghiệp. Từ đó thực hiện chức năng quản lý, kiểm soát vĩ mô nền kinh tế, đồng thời kiểm tra việc chấp hành về kinh tế, tài chính và thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước của các doanh nghiệp.

- Ngoài ra, thông qua số liệu kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cung cấp, các đối tác biết được khả năng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp từ đó đưa ra quyết định về đầu tư, cho vay hay thiết lập quan hệ làm ăn với doanh nghiệp.

Kế toán bán hàng và xác định KQKD có những nhiệm vụ cơ bản sau

- Phản ánh đầy đủ, kịp thời chi tiết sự biến động của hàng hoá ở tất cả các trạng thái: Hàng đi đường, hàng trong kho, trong quầy, hàng gửi đại lý,... nhằm giám sát chặt chẽ sự biến động của hàng hoá.

- Xác định đúng thời điểm tiêu thụ để kịp thời lập báo cáo bán hàng và phản ánh doanh thu. Phản ánh thường xuyên kịp thời tình hình bán hàng và thanh toán của từng khách hàng, từng hợp đồng kinh tế.

- Phản ánh đầy đủ, trung thực các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng trong kỳ.

- Phản ánh và giám đốc tình hình thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra về tiêu thụ. Cung cấp đầy đủ số liệu, lập quyết toán kịp thời, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước.

## **1.2. Tổng quan về bán hàng, và xác định KQKD trong doanh nghiệp thương mại**

### ***1.2.1. Quá trình bán hàng, phương thức bán hàng***

➤ Bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh trong mỗi doanh nghiệp, là sự chuyển hoá vốn từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị và hình thành kết quả bán hàng. Hay nói cách khác bán hàng là việc doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu về sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ gắn với phần lợi ích

hoặc rủi ro cho khách hàng và được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Trong quá trình tiêu thụ doanh nghiệp thương mại thường sử dụng một số phương thức bán hàng sau:

Tùy theo các tiêu thức khác nhau mà có các phương thức bán hàng khác nhau:

- Căn cứ vào tiêu thức thanh toán thì quá trình bán hàng có thể khái quát thành hai phương thức bán hàng:

+ Phương thức bán hàng thu tiền trực tiếp: Sản phẩm, hàng hóa đã giao cho người mua, dịch vụ đã thực hiện cùng với việc bên bán nhận được tiền hàng ngay từ bên mua thanh toán.

+ Phương thức bán chịu: Sản phẩm, hàng hóa đã giao cho người mua, dịch vụ đã thực hiện, khách hàng đã chấp nhận thanh toán và sẽ thanh toán sau theo thể thức được thỏa thuận.

- Căn cứ vào tiêu thức chuyển giao sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng thì quá trình bán hàng có thể chia thành:

+ Phương thức bán hàng trực tiếp: Bên bán xuất hàng từ kho và giao trực tiếp cho bên mua. Hàng được ghi nhận là bán khi bên mua đã nhận hàng và ký xác nhận trên hóa đơn bán hàng.

+ Phương thức gửi hàng đi bán, gửi bán hàng đại lý: Theo phương thức bán hàng này doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở đại lý, ký gửi để cơ sở này trực tiếp bán hàng theo đúng giá quy định của doanh nghiệp và được hưởng hoa hồng theo thỏa thuận. Số hàng giao cho cơ sở đại lý, ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi được cơ sở đại lý, ký gửi thanh toán, chấp nhận thanh toán hoặc thông báo về số hàng đã bán doanh nghiệp mới mất quyền sở hữu về số hàng này.

- Ngoài các phương thức bán hàng trên còn có các phương thức khác như: Bán buôn, bán lẻ, tiêu thụ nội bộ tuy nhiên xét về bản chất thì vẫn thuộc một trong hai phương thức bán hàng trực tiếp hoặc gửi hàng đi bán



### **1.2.2. KQKD trong doanh nghiệp thương mại.**

#### **1.2.2.1. Doanh thu và các khoản thu nhập khác.**

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

Doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán trả lại.

Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đã thu hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu. Các khoản vốn góp của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không được coi là doanh thu.

Theo chuẩn mực kế toán kế toán số 14 “Doanh thu và thu nhập khác”, ban hành theo QĐ 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính thì doanh thu của doanh nghiệp bao gồm:

- Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền có được do bán sản phẩm doanh nghiệp sản xuất ra, và bán hàng hóa mua vào.
- Doanh thu cung cấp dịch vụ là toàn bộ số tiền thu được do doanh nghiệp thực hiện công việc đã thỏa thuận trong hợp đồng theo một hoặc nhiều kỳ kế toán.
- Doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi tức được chia.
- Thu nhập khác là các khoản thu từ các hoạt động xảy ra không thường xuyên, ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu, bao gồm: thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ, thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ, tiền thu được do phạt đơn vị khác vi phạm hợp đồng...

Khi kế toán doanh thu và thu nhập khác doanh nghiệp phải tôn trọng các quy định sau đây:

1- Doanh thu chỉ được ghi nhận khi thỏa mãn các điều kiện ghi nhận doanh thu được quy định tại chuẩn mực “Doanh thu và thu nhập khác” cụ thể:

*\* Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm (5) điều kiện:*

- 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;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng

*\* Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện:*

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán;
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

2- Doanh thu và chi phí liên quan đến cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp và phải theo năm tài chính.

3 - Trường hợp hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự về bản chất và giá trị thì việc trao đổi đó không được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu và không được ghi nhận là doanh thu.

4 - Doanh thu (kể cả doanh thu nội bộ) phải được theo dõi riêng biệt theo từng loại doanh thu, doanh thu từng sản phẩm,...theo dõi chi tiết từng khoản giảm trừ doanh thu để xác định doanh thu thuần của từng loại doanh thu, chi tiết từng mặt hàng...nhằm phục vụ cho việc xác định đầy đủ, chính xác KQKD theo yêu cầu quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh và lập báo cáo KQKD của doanh nghiệp.

### **\* Phân loại doanh thu**

Theo bản chất kinh tế của doanh thu hay lĩnh vực tạo ra doanh thu thì doanh thu của doanh nghiệp được chia ra:

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

- *Doanh thu hoạt động tài chính* là toàn bộ số tiền thu được từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức lợi nhuận được chia vào doanh thu hoạt động tài chính khác của đơn vị.

- *Thu nhập khác* là khoản thu nhập góp vốn làm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động ngoài hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

Trong 3 loại trên, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là bộ phận doanh thu lớn nhất và có tính chất quyết định đối với sự hoạt động của doanh nghiệp, vì vậy người ta phân loại doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo tiêu thức sau:

#### ***a, Theo phương thức tiêu thụ***

Theo phương thức này, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được chia thành:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ra ngoài: doanh thu bán hàng cho các đơn vị bên ngoài và cá nhân ở trong hay ngoài doanh nghiệp.

Doanh thu nội bộ: doanh thu do bán hàng cho các đơn vị thành viên trong cùng một tổng công ty, tổng công ty hạch toán ngành.

#### ***b, Theo đối tượng tiêu thụ***

Phân loại theo đối tượng tiêu thụ thì doanh thu bán hàng được chia thành:

- Doanh thu bán hàng hóa
- Doanh thu bán hàng thành phẩm
- Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Doanh thu trợ cấp, trợ giá

### *1.2.2.2. Chi phí sản xuất kinh doanh*

Chi phí sản xuất kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống, lao động vật hóa và các chi phí cần thiết khác mà doanh nghiệp phải chi ra trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh tính cho một thời kỳ nhất định

Theo chuẩn mực kế toán 01 “Chuẩn mực chung” ban hành theo QĐ 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính thì chi phí là là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

Chi phí bao gồm các chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp và các chi phí khác.

- Chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, như: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí lãi tiền vay, và những chi phí liên quan đến hoạt động cho các bên khác sử dụng tài sản sinh ra lợi tức, tiền bản quyền,...

- Chi phí khác bao gồm các chi phí ngoài các chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, như: chi phí về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, các khoản tiền bị khách hàng phạt do vi phạm hợp đồng,...

#### ***Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp:***

\* *Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh theo hoạt động và công dụng kinh tế:* Căn cứ vào mục đích của từng loại hoạt động trong doanh nghiệp, căn cứ vào công dụng kinh tế của chi phí thì chi phí sản xuất kinh doanh bao gồm:

1 – Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường: Bao gồm chi phí tạo ra doanh thu của hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Chi phí này bao gồm:

- Chi phí sản xuất: Là toàn bộ hao phí về lao động sống, lao động vật hóa và các chi phí cần thiết khác mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến việc chế tạo sản

phẩm, lao vụ dịch vụ trong một thời kỳ nhất định được biểu hiện bằng tiền. Chi phí sản xuất của doanh nghiệp bao gồm:

+ Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp là toàn bộ chi phí nguyên vật liệu được sử dụng trực tiếp cho quá trình sản xuất chế tạo sản phẩm, lao vụ dịch vụ.

+ Chi phí nhân công trực tiếp bao gồm tiền lương và các khoản phải trả trực tiếp cho công nhân sản xuất, các khoản trích theo tiền lương của công nhân sản xuất như BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN.

+ Chi phí sản xuất chung: là các khoản chi phí sản xuất liên quan đến việc phục vụ và quản lý sản xuất tại bộ phận sản xuất bao gồm:

*Chi phí nhân viên phân xưởng* gồm chi phí về lương, phụ cấp phải trả và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN trên tiền lương của nhân viên quản lý, nhân viên bảo vệ tại phân xưởng, tổ, đội sản xuất, nhân viên tiếp liệu.

*Chi phí vật liệu* gồm chi phí vật liệu dùng chung cho phân xưởng sản xuất với mục đích là phục vụ và quản lý sản xuất.

*Chi phí dụng cụ* gồm chi phí về công cụ, dụng cụ dùng ở phân xưởng để phục vụ sản xuất và quản lý sản xuất.

*Chi phí khấu hao TSCĐ* gồm chi phí khấu hao của TSCĐ thuộc các phân xưởng sản xuất quản lý và sử dụng.

*Chi phí dịch vụ mua ngoài* gồm các chi phí dịch vụ mua ngoài dùng cho hoạt động phục vụ và quản lý sản xuất của phân xưởng, đội sản xuất như chi phí về điện, nước, điện thoại, thuê sửa chữa TSCĐ...

*Chi phí khác bằng tiền* gồm các khoản chi phí bằng tiền ngoài các khoản chi phí kể trên sử dụng cho nhu cầu sản xuất chung của các phân xưởng.

- Chi phí ngoài sản xuất: Là chi phí không làm tăng giá trị sản phẩm sản xuất nhưng cần thiết để hình thành quá trình sản xuất kinh doanh bao gồm:

+ Chi phí bán hàng: Là chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ như chi phí quảng cáo, giao hàng, giao dịch, hoa hồng bán hàng, chi phí nhân viên bán hàng và chi phí khác gắn liền với bảo quản và tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa.

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là chi phí liên quan đến việc phục vụ và quản lý sản xuất chung toàn doanh nghiệp như: chi phí nhân viên quản lý, chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung toàn doanh nghiệp, các loại thuế, phí có tính chất chi phí, chi phí khánh tiết, hội nghị.

+ Chi phí hoạt động tài chính: là những chi phí và các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động về vốn như: chi phí liên doanh, chi phí đầu tư tài chính, chi phí liên quan cho vay vốn, lỗ liên doanh...

2- Chi phí khác: là các chi phí và các khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ bất thường mà doanh nghiệp không thể dự kiến trước được như: chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, tiền phạt do vi phạm hợp đồng, các khoản phạt, truy thu thuế...

*\* Phân loại chi phí theo mối quan hệ của chi phí với các khoản mục trên báo cáo tài chính:*

- Chi phí sản phẩm: Là những khoản chi phí gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm hay quá trình mua hàng hóa để bán.

Đối với doanh nghiệp sản xuất, chi phí sản phẩm bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung. Khi sản phẩm hàng hóa chưa được bán ra thì chi phí sản phẩm nằm ở chỉ tiêu giá vốn hàng tồn kho trong bảng cân đối kế toán. Chỉ khi nào sản phẩm, hàng hóa đã được bán ra thì chi phí sản phẩm sẽ trở thành chi phí “giá vốn hàng bán” trong báo cáo KQKD và được bù đắp bằng doanh thu (thu nhập) của số hàng hóa đã bán.

- Chi phí thời kỳ: là các chi phí để phục vụ cho hoạt động kinh doanh trong kỳ, không tạo nên giá trị hàng tồn kho (tài sản) nên chúng không được ghi nhận trên BCĐKT mà được tham gia xác định KQKD ngay trong kỳ chúng phát sinh và có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận trong kỳ phát sinh. Vì vậy, chi phí thời kỳ được ghi nhận trên BCKQKD.

Chi phí thời kỳ gồm: Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác. Chi phí thời kỳ phát sinh ở thời kỳ nào được tính ngay vào thời kỳ đó và ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận trong kỳ mà chúng phát sinh và được ghi nhận trên báo cáo KQKD.

*\* Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh căn cứ vào nội dung, tính chất kinh tế của chi phí (phân loại chi phí theo yếu tố):*

Đó là việc sắp xếp các chi phí có cùng nội dung và tính chất kinh tế vào một loại gọi là yếu tố chi phí mà không phân biệt chi phí đó phát sinh ở đâu và có tác dụng như thế nào. Cụ thể:

- Chi phí nguyên vật liệu gồm: giá mua, chi phí mua của nguyên vật liệu dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ. Yếu tố này bao gồm: chi phí nguyên vật liệu chính, chi phí nguyên vật liệu phụ, chi phí nhiên liệu, chi phí phụ tùng thay thế và chi phí nguyên vật liệu khác.

- Chi phí nhân công: là các khoản chi phí về tiền lương phải trả cho người lao động, các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN theo tiền lương của người lao động.

- Chi phí khấu hao máy móc thiết bị: gồm khấu hao của tất cả TSCĐ dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là số tiền phải trả cho các dịch vụ mua ngoài phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Chi phí khác bằng tiền: Là các khoản chi phí bằng tiền phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh ngoài các yếu tố chi phí nói trên.

*\* Phân loại chi phí theo mối quan hệ giữa chi phí với mức độ hoạt động:*

- Chi phí khả biến: Là những chi phí thay đổi khi có sự thay đổi về mức độ hoạt động của doanh nghiệp. Mức độ hoạt động gồm số lượng sản phẩm sản xuất, số lượng sản phẩm tiêu thụ, số giờ máy hoạt động, doanh thu bán hàng thực hiện... Nếu xét về tổng số, biến phí thay đổi tỷ lệ thuận với mức độ hoạt động nhưng xét trên một đơn vị khối lượng hoạt động thì biến phí thường có thể là một hằng số đối với mọi hoạt động. Biến phí tồn tại ở dạng: CPNVLTT, CPNCTT (trả lương theo sản phẩm), chi phí năng lượng...

- Chi phí bất biến: Là những chi phí mà về tổng số không thay đổi khi có sự thay đổi về mức độ hoạt động của doanh nghiệp. Nếu xét về tổng chi phí thì định phí không thay đổi và ngược lại nếu xét định phí trên một đơn vị khối lượng hoạt

động thì định phí tỷ lệ nghịch với mức độ hoạt động. Khi doanh nghiệp gia tăng mức độ hoạt động thì định phí trên một đơn vị hoạt động sẽ giảm dần. Dù doanh nghiệp có hoạt động hay không thì vẫn tồn tại định phí.

- Chi phí hỗn hợp: Là loại chi phí mà bản thân nó gồm cả yếu tố của định phí và biến phí. Chi phí hỗn hợp tồn tại rất nhiều trong hoạt động thực tế của doanh nghiệp như chi phí thuê phương tiện vận chuyển hàng hóa, chi phí điện thoại...

*\* Phân loại chi phí theo khả năng quy nạp chi phí vào đối tượng kế toán chi phí*

- Chi phí trực tiếp: là những chi phí liên quan trực tiếp đến từng đối tượng kế toán tập hợp chi phí (như từng loại sản phẩm, công việc, hoạt động, đơn đặt hàng) mà có thể quy nạp trực tiếp cho đối tượng chịu chi phí.

- Chi phí gián tiếp: là các chi phí có liên quan đến nhiều đối tượng tập hợp chi phí khác nhau nên không thể quy nạp trực tiếp cho từng đối tượng tập hợp chi phí được mà phải tập hợp theo từng nơi phát sinh chi phí sau đó quy nạp cho từng đối tượng theo phương pháp phân bổ gián tiếp.

*\* Các nhận diện khác về chi phí*

Ngoài ra các chi phí còn được chia thành chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được:

- Chi phí kiểm soát được: là những chi phí mà các nhà QTDN xác định được chính xác sự phát sinh của nó, có thẩm quyền quyết định về sự phát sinh chi phí đó.

- Chi phí không kiểm soát được: là những chi phí mà nhà quản trị không thể dự toán chính xác sự phát sinh của nó và không có thẩm quyền quyết định đối với những khoản chi phí đó.

Sự nhận diện đâu là chi phí kiểm soát được, đâu là chi phí không kiểm soát được tùy thuộc vào hai nhân tố cơ bản sau:

- Đặc điểm phát sinh của chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Sự phân cấp quản lý trong cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.



### 1.2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh.

Kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Nó là phần lợi ích mà doanh nghiệp nhận được hoặc phần thiệt hại mà doanh nghiệp phải gánh chịu trong quá trình hoạt động kinh doanh

#### **Phân loại kết quả hoạt động kinh doanh.**

- Căn cứ vào phạm vi tính toán: KQKD của doanh nghiệp bao gồm 3 loại: Lãi (lỗ) gộp, lãi (lỗ) thuần, lãi (lỗ) ròng.

- Căn cứ vào mối quan hệ giữa kế toán và thuế: KQKD của doanh nghiệp được phân thành 2 loại: Lãi (lỗ) kế toán và lãi (lỗ) tính thuế.

- Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động kinh doanh: KQKD của doanh nghiệp gồm: Lãi (lỗ) từ hoạt động kinh doanh thông thường, lãi (lỗ) từ hoạt động khác.

- Căn cứ vào cơ sở số liệu và thời điểm xác định: KQKD của doanh nghiệp được chia thành: Lãi (lỗ) kế hoạch, lãi (lỗ) dự báo, lãi (lỗ) thực hiện.

Kết quả hoạt động kinh doanh được xác định bằng phân chênh lệch giữa doanh thu và chi phí tương ứng của doanh nghiệp trong kỳ đó.

$$\text{KẾT QUẢ} = \text{DOANH THU} - \text{CHI PHÍ}$$

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

- Kết quả hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Kết quả hoạt động tài chính
- Kết quả bất thường

#### **Kết quả hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.**

Kết quả hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ là kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Nó là phần lợi ích mà doanh nghiệp nhận được hoặc phần thiệt hại mà doanh nghiệp phải gánh chịu trong quá trình hoạt động bán hàng.

Kết quả hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ và kết quả hoạt động tài chính được xác định như sau:

$$\text{KQ bán hàng, cung cấp DV} = \text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp DV} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{CP bán hàng} - \text{Chi phí QLDN}$$

Trong đó: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tính bằng Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi (-) các khoản giảm trừ như: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế TTĐB, Thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

### **Kết quả hoạt động tài chính.**

Kết quả hoạt động tài chính là các hoạt động đầu tư vốn vào lĩnh vực kinh doanh khác, ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm mục đích mở rộng cơ hội thu lợi nhuận cao và hạn chế rủi ro trong kinh doanh. Nói cách khác, đây là hình thức doanh nghiệp tận dụng mọi tài sản, nguồn vốn nhàn rỗi hoặc sử dụng kém hiệu quả và các cơ hội kinh doanh trên thị trường để tham gia vào các quá trình kinh doanh, ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình nhằm mục đích thu lợi nhuận tối đa trong kinh doanh.

Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính với chi phí hoạt động tài chính.

$$\text{KQ từ hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu thuần hoạt động tài chính} - \text{Chi phí hoạt động tài chính}$$

### **Kết quả hoạt động khác (hoạt động bất thường).**

Kết quả hoạt động khác là kết quả được tạo ra từ các hoạt động khác (mang tính chất bất thường), ngoài hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp. Hay nói cách khác, kết quả hoạt động khác là kết quả có được từ các khoản thu nhập từ nhận góp vốn làm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động ngoài hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp và những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ khác biệt với hoạt động kinh doanh thông thường của các doanh nghiệp.

Các khoản chi phí, thu nhập khác xảy ra không mang tính chất thường xuyên, do vậy khi phát sinh đều phải có các chứng từ kế toán hợp lý, hợp pháp mới được ghi nhận vào sổ kế toán.

Kết quả hoạt động khác là kết quả được tính bằng chênh lệch giữa thu nhập thuần khác và chi phí khác.

$$\text{Kết quả hoạt động khác} = \text{Thu nhập thuần khác} - \text{Chi phí khác}$$

### **Kết quả hoạt động kinh doanh**

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

$$\text{KQ hoạt động kinh doanh} = \text{KQ bán hàng, cung cấp DV} + \text{KQ từ hoạt động tài chính} + \text{KQ hoạt động khác}$$

## **1.3. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định KQKD trong doanh nghiệp thương mại.**

### **1.3.1. Tổ chức chứng từ và tài khoản kế toán**

#### **Tổ chức chứng từ kế toán**

Theo Luật kế toán số 03/2003/QH11, ngày 17 tháng 6 năm 2003, Chứng từ kế toán là những giấy tờ và vật mang tin phản ánh nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh và đã hoàn thành làm căn cứ ghi sổ kế toán.

Như vậy, thực chất của chứng từ kế toán là những giấy tờ được in sẵn theo mẫu quy định, chúng được dùng để ghi chép những nội dung vốn có của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và đã hoàn thành trong quá trình hoạt động của đơn vị, gây ra sự biến động đối với các loại tài sản, các loại nguồn vốn cũng như các đối tượng kế toán khác. Ngoài ra, chứng từ còn có thể là các băng từ, đĩa từ, thẻ thanh toán.

Khi chứng từ được chuyển đến phòng kế toán, kế toán cần phải kiểm tra tính hợp lệ, hợp lý và hợp thức của chứng từ. Nếu không đạt yêu cầu, kế toán có thể đề nghị ghi đầy đủ thêm các yếu tố liên quan hoặc từ chối không nhận chứng từ bất hợp lý. Đây là việc làm rất quan trọng bởi vì chứng từ kế toán là yếu tố đầu vào của quá trình thu nhận, xử lý thông tin kế toán. Chứng từ hợp lý, hợp lệ, hợp thức là yếu tố quan trọng đảm bảo cho số liệu kế toán đáng tin cậy. Chứng từ không hợp lệ, hợp

lý sẽ làm cho thông tin thu thập được không đáng tin cậy. Vì vậy nếu không coi trọng việc kiểm tra chứng từ, bỏ qua những sai sót trên chứng từ sẽ dẫn đến tính bất hợp lý của số liệu kế toán, làm sai lệch thông tin dẫn đến những quyết định sai lầm khi sử dụng những thông tin này.

Trong doanh nghiệp, lãnh đạo và kế toán trưởng phải quan tâm, chỉ đạo và kiểm tra chặt chẽ quá trình hạch toán ban đầu ở mọi bộ phận trong DN nhằm đảm bảo chất lượng thông tin kế toán.

Để thu nhận thông tin về bán hàng và xác định kết quả hoạt động kinh doanh DN sử dụng một số chứng từ chủ yếu sau:

- + Hóa đơn GTGT (Mẫu 01GTKT-3LL)
- + Hoá đơn bán hàng thông thường (Mẫu 02GTTT-3LL)
- + Phiếu xuất kho (mẫu 02-VT)
- + Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ (Mẫu 03P XK-3LL)
- + Phiếu xuất kho hàng gửi đại lý (mẫu 04 HDL-3LL)
- + Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 01-BH).
- + Thẻ quầy hàng (mẫu 02-BH)
- + Hợp đồng mua bán, cung cấp dịch vụ, biên bản thanh lý hợp đồng
- + Báo cáo bán hàng
- + Bảng kê bán lẻ hàng hóa, dịch vụ
- + Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, phiếu chi, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, giấy báo nợ, giấy báo có của ngân hàng...
- + Tờ khai thuế GTGT (Mẫu số 07-A/GTGT)
- + Bảng phân bổ tiền lương, vật liệu, CCDC, khấu hao TSCĐ
- + Bảng kê khối lượng SP hoàn thành, khối lượng sản phẩm dở dang cuối kỳ
- ....

### **Tổ chức tài khoản kế toán**

Tài khoản kế toán là hình thức biểu hiện của phương pháp tài khoản kế toán nhằm hệ thống hóa và cung cấp thông tin kế toán cho việc lập các báo cáo kế toán.

Hệ thống tài khoản kế toán là bộ phận cấu thành quan trọng nhất trong toàn bộ hệ thống chế độ kế toán doanh nghiệp.

Căn cứ vào những quy định của chuẩn mực, chế độ kế toán, các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế đều phải thực hiện áp dụng thống nhất hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp. Tại mục 2, chương 2 của Luật kế toán số 03/2003/QH11 có quy định, việc lựa chọn áp dụng hệ thống tài khoản kế toán. Theo đó yêu cầu các doanh nghiệp phải căn cứ vào hệ thống tài khoản kế toán do Bộ tài chính quy định để chọn hệ thống tài khoản kế toán ở đơn vị áp dụng cho phù hợp. Vì vậy, vận dụng hệ thống tài khoản kế toán phù hợp là điều kiện cần thiết để hệ thống hóa thông tin theo yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

Hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp ban hành bao gồm các tài khoản được chia làm 9 loại trong Bảng cân đối kế toán và 1 loại tài khoản ngoài Bảng cân đối kế toán

**\* Tài khoản kế toán ghi hoạt động bán hàng**

✓ Để ghi nhận doanh thu, kế toán sử dụng các tài khoản kế toán nhóm 5 và tài khoản 3387.

- Tk 511-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: TK này phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của DN trong một kỳ kế toán.

Tk 511 có 5 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 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- + Tk 5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

- Tk 512- Doanh thu bán hàng nội bộ: Phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ doanh nghiệp.

Tk 512 có 3 tài khoản cấp 2:

- + Tk 5121: Doanh thu bán hàng hóa nội bộ
- + Tk 5122: Doanh thu bán các thành phẩm

+ Tk 5123: Doanh thu cung cấp dịch vụ

- Tk 3387- Doanh thu chưa thực hiện: TK này phản ánh số hiện có và tình hình tăng, giảm doanh thu chưa thực hiện của DN trong kỳ kế toán gồm: Số tiền khách hàng đã trả trước cho nhiều kỳ kế toán về cho thuê tài sản, khoản lãi nhận trước khi cho vay vốn, khoản chênh lệch giữa bán hàng trả chậm, trả góp,

- ...

- Tk 521- Chiết khấu thương mại: Phản ánh số tiền DN giảm trừ cho người mua do việc mua hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn.

- TK 531 – Hàng bán bị trả lại: Phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do lỗi của doanh nghiệp.

- Tk 532- Giảm giá hàng bán: Phản ánh các khoản giảm giá hàng bán.

Tất cả các TK doanh thu, ngoại trừ Tk 3387 đều không có số dư cuối kỳ.

✓ *Để ghi nhận chi phí kinh doanh, kế toán sử dụng tài khoản nhóm 6*

- TK 632 – Giá vốn hàng bán: Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ, BĐS đầu tư; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp bán trong kỳ; chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư.

- TK 641 – Chi phí bán hàng: Phản ánh, tập hợp và kết chuyển các chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ để xác định KQKD.

Tk 641 được mở chi tiết 7 TK cấp 2:

+ Tk 6411: Chi phí nhân viên

+ Tk 6412: Chi phí vật liệu

+ Tk 6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng

+ Tk 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ

+ Tk 6415: Chi phí bảo hành

+ Tk 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài

+ Tk 6418: Chi phí bằng tiền khác

-TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp: Phản ánh tình hình tập hợp và kết chuyển các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các khoản chi phí khác liên quan đến hoạt động chung của doanh nghiệp.

Tk 642 được mở chi tiết 8 TK cấp 2

- + Tk 6421: Chi phí nhân viên quản lý
- + Tk 6422: Chi phí vật liệu quản lý
- + Tk 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng
- + Tk 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ
- + Tk 6425: Thuế, phí và lệ phí
- + Tk 6426: Chi phí dự phòng
- + Tk 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- + Tk 6428: Chi phí bằng tiền khác

**\* Tài khoản sử dụng trong kế toán kết quả hoạt động kinh doanh**

✓ *Nhóm tài khoản ghi nhận hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ:*  
TK 511, TK 512, TK 632, TK 641, TK 642.

✓ *Nhóm tài khoản kế toán ghi nhận hoạt động tài chính:*

- Tk 515 - Doanh thu hoạt động tài chính: Phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

- TK 635- *Chi phí tài chính*: Dùng để kế toán các khoản chi phí liên quan đến doanh thu hoạt động tài chính: chi phí góp vốn cổ phần, liên doanh, liên kết; chi phí liên quan đến cho vay vốn; lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và mua bán ngoại tệ.

✓ *Nhóm tài khoản kế toán ghi nhận hoạt động khác.*

- Tk 711- Thu nhập khác: Phản ánh các khoản thu nhập ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

- TK 811- *Chi phí khác*: Phản ánh những khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các doanh nghiệp: chi phí nhượng bán, thanh lý TSCĐ; tiền phạt do vi phạm hợp đồng...

✓ *Nhóm tài khoản ghi nhận KQKD:*

- TK 911- Xác định kết quả kinh doanh Xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp.

- TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối: Phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh (lãi, lỗ) sau thuế TNDN và tình hình phân phối hoặc xử lý KQKD của DN.

Tài khoản 421 có thể có số dư Nợ (lỗ) hoặc dư Có (lãi) và có 2 TK cấp 2:

TK 4211 – Lợi nhuận năm trước

TK 4212 – Lợi nhuận năm nay

Tất cả các nhóm tài khoản ghi nhận kế toán bán hàng và xác định KQKD đều không có số dư đầu kỳ và cuối kỳ.

### ***Quy trình ghi nhận***

Trình tự kế toán một số nghiệp vụ cơ bản trong sơ đồ kế toán (Phụ lục kèm theo)

Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Sơ đồ 1.2: Kế toán giá vốn hàng bán

Sơ đồ 1.3: Kế toán chi phí bán hàng

Sơ đồ 1.4: Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Sơ đồ 1.5: Kế toán xác định kết quả kinh doanh

### ***1.3.2. Tổ chức sổ và báo cáo kế toán***

#### ***\* Tổ chức sổ kế toán***

Hệ thống sổ kế toán được sử dụng để ghi chép, hệ thống hóa và tổng hợp số liệu từ chứng từ gốc theo một trình tự và phương pháp ghi chép nhất định. Thực chất tổ chức hệ thống sổ kế toán bao gồm số lượng các loại sổ kế toán chi tiết, sổ kế toán tổng hợp, kết cấu sổ, mối quan hệ kiểm tra, đối chiếu giữa các loại sổ kế toán, trình tự và phương pháp ghi chép cũng như việc tổng hợp số liệu để lập báo cáo kế toán.

Trên thực tế có 5 hình thức sổ kế toán thường được các doanh nghiệp áp dụng:

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

Việc vận dụng hình thức sổ kế toán nào là tùy thuộc vào đặc điểm, tình hình cụ thể của doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải căn cứ vào hệ thống tài khoản kế toán,



chế độ, thể lệ kế toán của Nhà nước, căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động SXKD, yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ của cán bộ kế toán cũng như điều kiện trang bị phương tiện, kỹ thuật tính toán, xử lý thông tin mà lựa chọn vận dụng sổ kế toán hiệp quả.

*Đối với doanh nghiệp áp dụng hình thức Nhật ký chung thì có các sổ kế toán như sau:*

- + Sổ Nhật ký chung.
- + Bảng cân đối số phát sinh
- + Sổ Nhật ký đặc biệt (chuyên dùng) như: sổ nhật ký thu tiền, sổ nhật ký chi tiền, sổ nhật ký bán hàng...

*Đối với doanh nghiệp áp dụng hình thức Nhật ký - Sổ cái thì có các sổ kế toán như:*

- + Sổ Nhật ký Sổ cái.
- + Sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan: TK 632, TK 512, TK 511, TK 911,...

*Đối với doanh nghiệp áp dụng hình thức Chứng từ ghi sổ thì có các sổ kế toán như:*

- + Chứng từ ghi sổ
- + Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- + Bảng cân đối số phát sinh

*Đối với doanh nghiệp áp dụng hình thức Nhật ký - Chứng từ thì gồm các sổ kế toán như:*

- + Sổ Nhật ký chứng từ: gồm 10 sổ Nhật ký chứng từ được đánh số từ 1 -10.
- + Bảng kê: gồm 10 Bảng kê được đánh số từ 1-11 (không có bảng kê số 7).

*Đối với doanh nghiệp áp dụng hình thức ghi sổ kế toán trên máy vi tính:* Thông qua phần mềm kế toán đã được cài đặt sẵn theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức hoặc kết hợp các hình thức kế toán trên.

Mặc dù mỗi hình thức kế toán có một hệ thống sổ kế toán khác nhau nhưng kế toán bán hàng và xác định KQKD dù ở hình thức nào cũng phải căn cứ vào chứng từ gốc và sử dụng các sổ cái và sổ chi tiết liên quan như:

+ Sổ Cái TK liên quan (có mẫu dành riêng cho từng hình thức kế toán): TK 911, TK 511, TK 512, TK 515, TK 632, TK 641, TK 642, TK 711, TK 811...

+ Sổ, thẻ kế toán chi tiết tài khoản liên quan: TK 641, TK 642, TK 511, TK 911,... sổ chi tiết thanh toán với người mua, sổ chi tiết thanh toán với người mua bằng ngoại tệ; sổ chi tiết bán hàng; sổ chi phí sản xuất, kinh doanh; sổ chi tiết thuế GTGT được hoàn lại, được miễn giảm;

Doanh nghiệp phải căn cứ vào hệ thống tài khoản kế toán áp dụng tại doanh nghiệp và yêu cầu quản lý để áp dụng để mở đủ các sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết cần thiết. Số lượng, kết cấu các sổ kế toán chi tiết không quy định bắt buộc.

### **\* Báo cáo kế toán**

Các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình hoạt động SXKD của các doanh nghiệp thực sự hoàn thành được phản ánh trong các chứng từ kế toán. Đây là căn cứ để xử lý và phản ánh một cách có hệ thống vào các sổ kế toán tổng hợp và chi tiết có liên quan. Số liệu từ các tài khoản, các sổ kế toán được phân loại, hệ thống hóa và tổng hợp theo các chỉ tiêu kinh tế tài chính để trình bày trên các báo cáo kế toán. Nhờ đó các thông tin kế toán tài chính công khai về sản nghiệp, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được chuyển tải đến các đối tượng bên trong và bên ngoài doanh nghiệp để họ có thể đưa ra các quyết định phù hợp, đúng đắn.

Trong các báo cáo kế toán thì báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tổng quát tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp. Báo cáo được trình bày chi tiết theo từng hoạt động sản xuất kinh doanh (chi phí, doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và hoạt động khác). Cơ sở số liệu của báo cáo được lấy từ sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết trong kỳ dùng cho các tài khoản từ loại 5 đến loại 9 và tài khoản loại 3.

Thông qua các chỉ tiêu trong báo cáo các đối tượng sử dụng thông tin kiểm tra, phân tích và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí, sản xuất, giá

vốn, doanh thu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác cũng như kết quả tương ứng của từng hoạt động.

Nhờ số liệu trong báo cáo mà nhà quản lý đánh giá được xu hướng phát triển của doanh nghiệp từ đó có biện pháp khai thác tiềm năng của doanh nghiệp cũng như khắc phục những hạn chế.

#### **1.4. Tổ chức sử dụng thông tin bán hàng và KQKD phục vụ yêu cầu QTDN**

Mục tiêu cơ bản của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường là nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu của mình các nhà quản trị phải ra rất nhiều các quyết định. Quyết định kinh doanh là lựa chọn một phương án kinh doanh có hiệu quả, phù hợp với phương án kinh doanh của doanh nghiệp từ nhiều phương án khác nhau. Quyết định kinh doanh gắn liền với những hoạt động và KQKD trong tương lai, quyết định kinh doanh sẽ không bao giờ thay đổi được quá khứ, quyết định kinh doanh chỉ được kiểm định, chứng minh tính đúng đắn trong tương lai. Ra quyết định là một trong những chức năng của các nhà QTDN, trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp, các nhà quản trị phải ra các quyết định không chỉ là những quyết định có tính dài hạn như quyết định đầu tư, quyết định tài trợ... và cả những quyết định ngắn hạn có tính tác nghiệp như quyết định về chi phí, giá cả hay những quyết định về sử dụng các nguồn lực trong từng kỳ kinh doanh. Trong khuôn khổ nghiên cứu của đề tài này, luận văn chỉ tập trung vào nghiên cứu việc tổ chức và sử dụng thông tin về KTQT bán hàng và KQKD phục vụ cho các quyết định kinh doanh ngắn hạn, không đề cập và nghiên cứu về việc tổ chức thông tin phục vụ cho các nhà quản trị ra các quyết định dài hạn.

*Một, thông tin kế toán bán hàng và xác định KQKD phục vụ cho các quyết định kinh doanh*

KTQT – môn khoa học thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin một cách chi tiết, cụ thể, phù hợp, dễ hiểu và hữu ích về tình hình và kết quả hoạt động SXKD, phục vụ cho các nhà QTDN lập kế hoạch, điều hành, tổ chức thực hiện và kiểm soát các hoạt động SXKD trong DN. Bằng việc thực hiện nhiệm vụ và chức năng của mình, KTQT được xác định thực sự là một hệ thống trợ giúp đắc lực cho các nhà

QTDN trong quá trình quản lý và điều hành hoạt động SXKD, trong đó trọng tâm là kiểm soát và quản lý các yếu tố sản xuất, chi phí, giá thành, doanh thu và kết quả.

Trước hết, kế toán bán hàng và xác định KQKD thực hiện phân loại, nhận diện chi phí SXKD theo các nhu cầu cụ thể về cung cấp thông tin cho QTDN. Tiếp theo, thông tin mang tính định lượng, chi tiết về bán hàng và xác định KQKD theo từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, xác định theo từng địa điểm phát sinh chi phí (từng trung tâm chi phí), cũng như theo từng đối tượng gánh chịu chi phí (từng loại sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ...) trong doanh nghiệp được tổ chức thu thập và cung cấp. Tùy thuộc vào yêu cầu và mục đích cụ thể của các nhà QTDN mà thông tin chi tiết về bán hàng và xác định KQKD sẽ được tổ chức thu thập bằng hệ thống các phương pháp kế toán phù hợp, được thiết kế dưới những dạng cụ thể có thể so sánh được, hoặc dưới dạng phương trình hoặc thành dạng đồ thị cho cả thông tin thực hiện và cả những thông tin tương lai bao gồm cả thông tin sơ cấp và thông tin thứ cấp, từ đó xác định những thông tin thích hợp và thông tin không thích hợp cho việc ra các quyết định kinh doanh.

Thông tin quá khứ mà KTQT cung cấp giúp cho KTQT thực hiện tốt hơn các chức năng phân tích, đánh giá và dự đoán, giúp cho nhà quản trị kiểm soát, phân tích và đánh giá trách nhiệm quản lý trong việc thực hiện kế hoạch SXKD, đúc rút kinh nghiệm làm cơ sở cho việc dự đoán thông tin tốt hơn cho các kỳ hoạt động tiếp theo. Tuy vậy, thông tin quá khứ chưa phải là thông tin được sử dụng trực tiếp để xem xét trong quá trình lựa chọn phương án kinh doanh cụ thể trong quyết định ngắn hạn vì trong một tình huống cụ thể của quyết định ngắn hạn thì những thông tin quá khứ sẽ không thể thay đổi cho dù người quản lý quyết định lựa chọn phương án nào. Chính vì vậy, để có thể ra được các quyết định đúng đắn thì các nhà QTDN còn cần phải quan tâm đến thông tin tương lai.

Một trong những thông tin tương lai quan trọng mà KTQT cung cấp là định mức chi phí, chi phí tính trước, theo đó người ta xác định trước chi phí mong muốn và so sánh với chi phí thực tế để tìm ra chênh lệch, bản chất của các chênh lệch và tìm những nguyên nhân giả định cho những chênh lệch đó, qua đó có thể rút ra được

những kinh nghiệm cho quản lý và dự đoán ngày càng chính xác hơn, nhờ vậy mà có những thông tin thực sự hữu ích, thích hợp tư vấn cho nhà quản trị ra quyết định.

Các thông tin tương lai được sử dụng rộng rãi trong quá trình ra quyết định ngắn hạn. Tuy vậy, không phải bất cứ thông tin nào cũng là thông tin thích hợp cho ra quyết định ngắn hạn. Thông tin khác nhau dùng cho các mục đích khác nhau, chỉ những thông tin tương lai liên quan trực tiếp đến việc đó có thể dự đoán về chi phí, thu nhập và kết quả phù hợp cho từng phương án để xem xét lựa chọn mới được xác định là những thông tin thích hợp. Thông tin về chi phí, thu nhập là thông tin thích hợp cho việc ra quyết định ngắn hạn thì đồng thời phải thỏa mãn hai tiêu chuẩn cơ bản là:

- Thông tin đó phải liên quan đến tương lai
- Thông tin đó phải có sự khác biệt giữa các phương án đang xem xét, lựa chọn.

Việc nhận diện thông tin thích hợp giúp cho nhà quản trị nhận diện nhanh chóng những vấn đề chủ yếu thông qua những thông tin đã chọn lọc nhưng vẫn đảm bảo tính khoa học, để có quyết định kịp thời, đúng đắn và hiệu quả.

*Hai, mối quan hệ giữa thông tin KTQT bán hàng và xác định KQKD với các quyết định kinh doanh.*

KTQT mà trọng tâm là KTQT bán hàng và xác định KQKD là công cụ trợ giúp đắc lực cho QTDN trên các khía cạnh chủ yếu sau:

- Xác lập phương pháp phân chia các thành phần chi phí toàn doanh nghiệp theo các bộ phận, chi tiết...

- Thiết lập các dự toán cho mọi mục tiêu hoạt động trong phạm vi doanh nghiệp.

- Thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin về bán hàng và xác định KQKD một cách cụ thể, chi tiết theo yêu cầu quản lý (có thể theo từng hoạt động, từng đơn vị, từng bộ phận, từng loại sản phẩm...). Đặc biệt chú ý cách phân chia chi phí trong mối quan hệ với khối lượng sản xuất và xác định các chỉ tiêu lãi trên biên phí, điểm hòa vốn... để cung cấp thông tin về chi phí, doanh thu, KQKD theo các góc độ khác nhau, giúp nhà QTDN nhanh chóng đưa ra quyết định quản lý tối ưu.

- Cung cấp thông tin cho việc kiểm tra, kiểm soát, giám sát tiến độ và kết quả thực hiện kế hoạch để nhà QTDN đưa ra những quyết định điều chỉnh phù hợp, kịp thời, góp phần đảm bảo thực hiện tốt các mục tiêu QTDN...

Phương án được lựa chọn cho một quyết định kinh doanh ngắn hạn là phương án có khả năng sinh lời nhiều nhất trong việc sử dụng năng lực sản xuất hiện có và cũng phải phù hợp với chiến lược chung của doanh nghiệp. Với mục tiêu đặt ra cho các phương án ngắn hạn thì những thông tin về chi phí biến đổi, giá thành theo biến phí, lãi trên biến phí, chi phí cố định và doanh thu được kế toán và các nhà QTDN đặc biệt quan tâm. Giá thành theo biến phí thu hút sự quan tâm đến việc bù đắp các chi phí cố định nhờ vào lãi trên biến phí và cho rằng chi phí cố định là những chi phí người ta sẽ không thể bỏ được trong kỳ hoạt động nhất định. Nhờ chỉ tiêu giá thành theo biến phí, có thể mô hình hóa một cách đơn giản mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận, từ đó xác định rất nhanh chóng số liệu phản ánh tác động của mọi quyết định không làm thay đổi định phí trong khoảng thời gian ngắn. Tuy nhiên, dựa vào giá thành theo biến phí để ra quyết định là không phù hợp với thực tế vì trên thực tế không chỉ có biến phí là chi phí thích hợp trong ngắn hạn mà những quyết định thường xuyên có thể ảnh hưởng dài hạn đến định phí. Hơn nữa, sử dụng đơn thuần chỉ tiêu giá thành theo biến phí có thể khuyến khích người ra quyết định quá chú trọng theo mục tiêu ngắn hạn, không dựa trên quan điểm dài hạn, bỏ qua chi phí cố định, cho nên có thể chuẩn hóa định phí hơn là bỏ qua chúng. Chỉ tiêu giá thành có phân bổ hợp lý định phí sẽ tập trung chú ý đến sự cần thiết phải hạn chế chi phí cho hoạt động dưới mức công suất và coi định phí là không thay đổi khi tăng mức hoạt động, đây cũng là chỉ tiêu kiểm soát, đánh giá trách nhiệm của nhà quản lý.

*Ba, tổ chức sử dụng thông tin cho mục đích lập dự toán SXKD.*

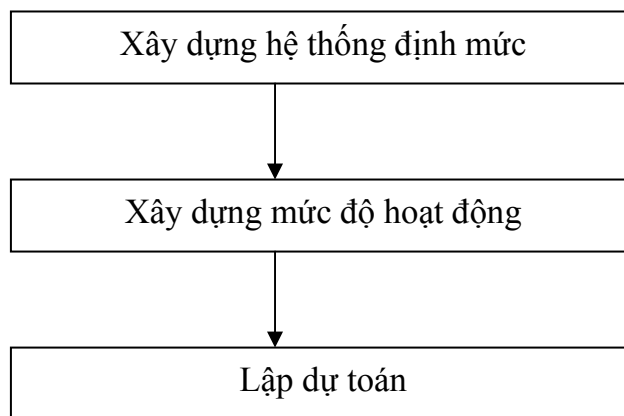
Dự toán SXKD là những kế hoạch chi tiết chỉ rõ cách thức huy động và sử dụng các nguồn lực cho các hoạt động SXKD của doanh nghiệp một cách toàn diện và phối hợp, được xác định bằng một hệ thống các chỉ tiêu về số lượng và giá trị cho một khoảng thời gian xác định trong tương lai, theo yêu cầu quản lý cụ thể của

doanh nghiệp. Điều đó có ý nghĩa quan trọng đối với việc duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong điều kiện kinh doanh của cơ chế thị trường.

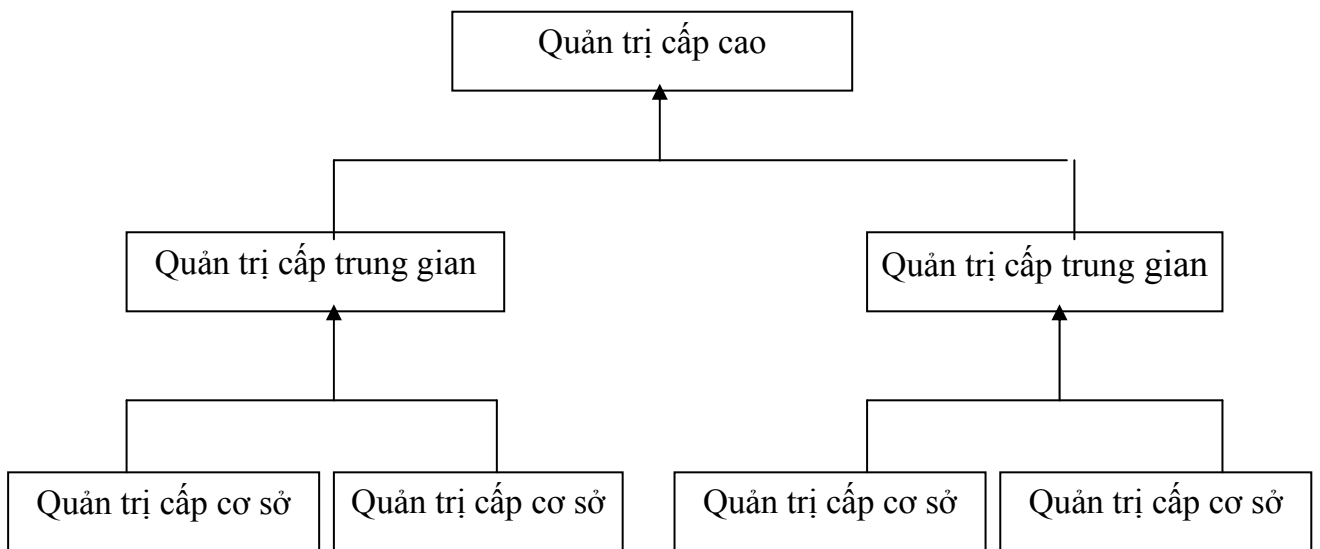
Thông thường dự toán SXKD được lập cho kỳ một năm phù hợp với năm tài chính của DN và được chia ra các quý, các tháng trong năm. Để việc lập dự toán được chính xác và có tính khả thi thì cuối tháng, cuối quý trước khi lập dự toán cho tháng, quý tiếp theo cần đánh giá tình hình thực hiện dự toán của tháng, quý đó, tìm ra những nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng, xác định các nhân tố kinh tế - xã hội (các nguyên nhân khách quan) sẽ tác động đến trong tương lai mà xác định mục tiêu cần vươn tới.

Nguyên tắc lập dự toán theo trình tự từ quản trị cấp cơ sở lên. Theo nguyên tắc này, việc lập dự toán SXKD đối với quản trị cấp cơ sở được tiến hành bắt đầu từ việc xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật đối với từng phần việc cụ thể, sau đó tiến hành xây dựng định mức chi phí SXKD, cuối cùng là dự kiến chi tiết về các chỉ tiêu phù hợp với yêu cầu quản lý. Sau khi cấp cơ sở lập dự toán SXKD, trình lên quản trị cấp trung gian xem xét và quyết định dự toán của các đơn vị cơ sở. Quản trị cấp trung gian trình dự toán chi tiết của cấp trung gian lên quản trị cấp cao, quản trị cấp cao căn cứ vào dự toán chi tiết đã được lập từ cấp quản trị trung gian xây dựng dự toán chung cho toàn doanh nghiệp. Trình tự chung lập dự toán SXKD có thể được khái quát như sơ đồ 1.1 và 1.2:

**Đối với quản trị cơ sở:**



**Sơ đồ 1.1. Trình tự lập dự toán chi tiết cho từng hoạt động.**



**Sơ đồ 1.2. Trình tự lập dự toán SXKD.**

Quá trình SXKD phải định hướng đúng đầu ra cho sản phẩm. Do vậy, dự toán tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ là dự toán quan trọng nhất và có tính quyết định đối với các dự toán khác. Dự toán tiêu thụ quyết định đến mức dự toán sản xuất. Mặt khác, từ dự toán tiêu thụ có thể xác lập dự toán chi phí bán hàng, dự toán hàng tồn kho, dự toán KQKD... các bản dự toán khác nhau phục vụ yêu cầu quản lý riêng biệt từng quá trình, song chúng có quan hệ mật thiết, ràng buộc không thể tách rời phục vụ mục đích quản lý chung toàn bộ quá trình SXKD của doanh nghiệp.

### **1.5. Kinh nghiệm tổ chức kế toán bán hàng và xác định KQKD tại một số nước trên thế giới**

#### **1.5.1 Kế toán bán hàng và xác định KQKD theo mô hình kế toán Mỹ.**

##### **1.5.1.1 Đặc điểm cơ bản của mô hình kế toán Mỹ**

Đặc trưng cơ bản của mô hình kế toán Mỹ là mô hình kế toán động, kết hợp được kế toán tài chính và KTQT trong cùng một bộ máy kế toán. Kế toán tài chính thiên về phục vụ các nhà đầu tư trên thị trường tài chính, các thông tin cần công khai về bán hàng và xác định KQKD theo yêu cầu của các chuẩn mực kế toán và các nguyên tắc kế toán được thừa nhận, sử dụng các tài khoản sổ tổng hợp để phản ánh và tổng hợp số liệu trình bày báo cáo thu nhập doanh nghiệp. Nội dung của KTQT là xác định, phân tích và ứng dụng mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi



nhuận để thu nhận, xử lý, cung cấp thông tin phục vụ quá trình ra quyết định của các nhà QTDN. Nhà nước không quy định hệ thống kế toán thống nhất cho các doanh nghiệp, công việc nghiên cứu, soạn thảo, ban hành các nguyên tắc, chuẩn mực, qui định, hướng dẫn những vấn đề cơ bản về kế toán do các hiệp hội nghề nghiệp về kế toán đảm nhận trên cơ sở tuân thủ các quy định trong các luật kinh tế, như: Hội đồng tiêu chuẩn kế toán tài chính (FASB) trực thuộc viện kế toán viên công chứng Hoa Kỳ (AICPA) ban hành và công bố chuẩn mực kế toán dựa trên cơ sở có xem xét đồng ý của ủy ban trao đổi chứng khoán Hoa Kỳ (SEC)...

Hệ thống tài khoản chỉ quy định loại tài khoản (*gồm 6 loại*) làm khuôn mẫu chung cho mọi doanh nghiệp, còn việc xác định số lượng, tên gọi, số hiệu, nội dung của TK tùy từng doanh nghiệp dựa trên những đặc điểm của bộ máy kế toán, điều kiện kinh doanh, trình độ quản lý của đơn vị. Hình thức sổ kế toán được thiết kế chủ yếu theo hình thức Nhật ký chung.

#### *1.5.1.2 Nội dung kế toán bán hàng và xác định KQKD*

Theo nguyên lý kế toán Mỹ các TK phản ánh chi phí, doanh thu, kết quả của các DN được phản ánh trên TK tổng hợp loại 4,5,6. Các nghiệp vụ phản ánh doanh thu ghi trên TK loại 4, chi phí ghi trên loại 5, kết quả được phản ánh trên TK loại 6 nhằm cung cấp thông tin lập báo cáo thu nhập DN.

Doanh thu, kết quả ghi nhận phù hợp với quy định về các chuẩn mực của doanh thu: FAS 111, FAS 48. Cụ thể doanh thu, kết quả có thể ghi nhận theo một trong ba thời điểm:

Ghi nhận doanh thu trước thời điểm giao hàng: chỉ áp dụng khi thực hiện các đơn đặt hàng, hợp đồng dài hạn...doanh thu ghi nhận theo số tiền nhận trước, kết quả ghi nhận theo tiến độ thực hiện hợp đồng của từng kỳ, khoản lãi nhận trước thời điểm giao hàng được theo dõi như một khoản nợ phải trả cho đến khi thực hiện hết hợp đồng:

Ghi nhận doanh thu tại thời điểm giao hàng: hàng chuyển từ người bán sang người mua đồng thời nhận tiền thì doanh thu được ghi nhận ngay. Chú ý 2 trường hợp:

Nếu DN giao hàng, nhận tiền, đồng thời lại ký hợp đồng mua lại chính lô

hàng đó ở kỳ sau thì không được ghi nhận doanh thu, kết quả, vì rủi ro vẫn thuộc về người bán. Số tiền thu được coi như khoản nợ phải trả.

Nếu DN giao hàng cho người mua, nhận tiền nhưng đồng thời lại cho phép người mua được trả lại hàng không có ràng buộc gì, FASB hướng dẫn xử lý theo 1 trong 3 phương án sau:

*Thứ nhất:* Ghi nhận doanh thu, xác định kết quả khi quyền trả lại hàng hết hiệu lực

*Thứ hai:* Ghi nhận doanh thu tại thời điểm giao hàng và đồng thời phản ánh doanh thu hàng bị trả lại theo ước tính, kết quả sẽ bị giảm do doanh thu bị trả lại theo ước tính gây ra.

*Thứ ba:* Ghi nhận doanh thu tại thời điểm giao hàng và khi người mua trả lại hàng sẽ ghi nhận doanh thu hàng bị trả lại, kết quả sẽ bị giảm khi phát sinh hàng bị trả lại.

Ghi nhận doanh thu sau khi đã bán hàng: Đây là phương thức bán hàng trả chậm, doanh thu được ghi nhận khi hàng đã giao, khách hàng chấp nhận thanh toán. Kết quả của DN chỉ thực sự có khi thu được tiền bán hàng, để đảm bảo tính thận trọng FASB cho phép doanh nghiệp xác định kết quả ( lãi gộp) theo 1 trong hai phương pháp sau:

\* *Phương pháp tỉ lệ lãi gộp:*

$$\text{Tỷ lệ lãi gộp} = \frac{\text{Doanh thu} - \text{Giá vốn}}{\text{Doanh thu}} = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Doanh thu}}$$

Căn cứ vào số tiền thu nợ được trong năm để tính lãi gộp thực hiện được trong năm:

$$\text{Lãi gộp thực hiện} = \text{số tiền thực tế thu được} * \text{Tỉ lệ lãi gộp.}$$

Phần lãi gộp còn lại được chuyển sang năm sau theo dõi như một khoản công nợ ngắn hạn đến khi thu được tiền, tính theo trình tự trên cho đến khi thu hồi hết khoản nợ của khách hàng. Nếu khoản nợ không thu hồi được thì DN phải ghi giảm khoản phải thu, giảm lãi gộp chưa thực hiện, tăng SP, hàng hóa thu hồi theo giá trị

hợp lý tại thời điểm thu hồi, nếu có chênh lệch giữa giá trị hàng hoá thu hồi với giá trị vốn hàng bán chưa thực hiện kế toán vào chi phí hoặc thu nhập khác.

*\*Phương pháp thu hồi giá vốn:* Theo phương pháp này, kết quả chỉ được ghi nhận khi số tiền bán chịu đã thu hồi bù đắp đủ giá vốn của hàng bán chịu thì toàn bộ lãi gộp của hàng bán chịu ghi nhận là lãi gộp chưa thực hiện. Nếu DN gửi hàng cho các đại lý, doanh thu, kết quả chỉ được ghi nhận khi các đại lý nộp báo cáo bán hàng và thanh toán tiền bán hàng cho DN.

Cả hai phương pháp ghi nhận kết quả trên đều dựa trên mô hình kế toán tiền.

*Các khoản giảm trừ doanh thu:* gồm giảm giá bán hàng, hàng bán bị trả lại, chiết khấu thanh toán, riêng chiết khấu thương mại không phải là một khoản giảm trừ doanh thu

Các nội dung cơ bản của KTQT bán hàng và xác định KQKD DN:

- Lập dự toán, định mức về chi phí, doanh thu, KQKD cho từng bộ phận, lĩnh vực và hoạt động của DN.

- Kế toán chi tiết bán hàng và xác định KQKD cho từng bộ phận, lĩnh vực hoạt động.

- Phân tích quan hệ doanh thu, chi phí, kết quả, cung cấp thông tin cho quản trị DN.

- Lập báo cáo quản trị bán hàng và xác định KQKD theo yêu cầu quản lý

### 1.5.1.3 Nhận xét về kế toán bán hàng và xác định KQKD - mô hình kế toán Mỹ

#### Ưu điểm:

Kế toán Mỹ là mô hình kế toán mở, tạo điều kiện cho các DN phát huy tối đa khả năng chủ động, linh hoạt trong tổ chức công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định KQKD nói riêng, phù hợp với tính đa dạng, phong phú trong thực tế hoạt động và yêu cầu quản lý ở các phạm vi khác nhau, tôn trọng lợi ích của doanh nghiệp.

Các nghiệp vụ kế toán bán hàng và xác định KQKD đều quán triệt nguyên tắc thận trọng tối đa cho DN, đảm bảo công khai được hầu hết các thông tin trên

báo cáo thu nhập cho các đối tượng sử dụng, tổ chức KTQT bán hàng và xác định KQKD theo yêu cầu của từng bộ phận ra quyết định quản trị DN.

Nhược điểm:

Việc áp dụng mô hình kế toán mở rất linh hoạt, bộ máy kế toán đáp ứng được phần lớn thông tin cho yêu cầu quản lý, chỉ phù hợp với các quốc gia có hệ thống pháp lý hiệu quả, các hiệp hội, tổ chức nghề nghiệp, các đơn vị đào tạo, hỗ trợ về kế toán hoạt động đủ độ sâu, rộng, mạnh mẽ, hiệu quả đáp ứng được yêu cầu của xã hội. Các nước đang phát triển áp dụng mô hình kế toán của Mỹ có thể sẽ không mang lại kết quả như mong muốn.

Hướng dẫn nghiệp vụ về chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán xác định lãi gộp thực hiện chưa tuân thủ triệt để nguyên tắc phù hợp, nguyên tắc dồn tích, điều kiện ghi nhận doanh thu theo thông lệ kế toán quốc tế. Xác định chiết khấu thanh toán là một khoản giảm trừ doanh thu nhưng chiết khấu thương mại thì không cho phép hạch toán giá trị doanh thu cũng là những quy định chưa phù hợp với thông lệ kế toán quốc tế.

***1.5.2 Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam về kế toán bán hàng và xác định KQKD trong các doanh nghiệp thương mại***

Các nước khác nhau có hệ thống luật pháp khác nhau, cơ chế quản lý kinh tế khác nhau thì sẽ tồn tại hệ công cụ quản lý trong đó có hệ thống kế toán khác nhau. Thông qua nghiên cứu các nội dung tổ chức kế toán bán hàng và xác định KQKD trong DN của mô hình kế toán Mỹ (mô hình kế toán có nhiều điểm tương đồng với mô hình kế toán Việt nam đang áp dụng) có thể rút ra các bài học cần thiết cho các tổ chức kế toán trong các doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam hiện nay như sau:

*Thứ nhất:* phương pháp xác định, ghi nhận kế toán bán hàng và xác định KQKD phải đảm bảo phù hợp với các nguyên tắc, thông lệ kế toán được thừa nhận hài hòa với các quy định của chuẩn mực kế toán quốc tế. Báo cáo KQKD phải phản ánh tổng quát, khách quan tình hình bán hàng và xác định KQKD của DN, đáp ứng được nhu cầu thông tin của các nhà quản lý.

*Thứ hai:* Cơ sở ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh: doanh thu, chiết khấu... phải dựa trên các chứng cứ pháp lý chắc chắn.

*Thứ ba:* Vận dụng chứng từ, tài khoản, sổ kế toán phải theo từng đối tượng kế toán phù hợp với các nghiệp vụ có cùng bản chất kinh tế nhằm cung cấp thông tin hữu dụng cho nhà quản lý.

*Thứ tư:* Tổ chức cung cấp thông tin kế toán về bán hàng và xác định KQKD một cách chi tiết là nội dung cơ bản của KTQT. Các thông tin của KTQT cung cấp phải đảm bảo tính bí mật cần thiết trong phạm vi những người làm kế toán và những người sử dụng thông tin kế toán. Nhà nước nếu có định hướng cho các doanh nghiệp tổ chức KTQT thì nên khuyến khích thành lập hiệp hội nghề nghiệp của các nhà KTQT để quản lý tư cách hành nghề, hỗ trợ đào tạo kế toán viên chuyên nghiệp về KTQT.

*Cuối cùng:* Tổ chức bộ máy kế toán doanh nghiệp phải phù hợp với yêu cầu, trình độ quản lý của doanh nghiệp, tuân thủ quy định của hệ thống pháp luật hiện hành, đảm bảo sự linh hoạt bí mật cần thiết cho doanh nghiệp.

### **Kết luận chương 1**

Tóm lại, trong chương 1 luận văn đã trình bày khái quát những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức bán hàng và xác định KQKD trong các doanh nghiệp thương mại nhằm hiểu rõ bản chất của tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh với việc cung cấp thông tin về các nhà QTDN ra quyết định. Những vấn đề lý luận cơ bản đó là:

- Khái niệm, đặc điểm hoạt động bán hàng và xác định KQKD.
- Tổng quan về bán hàng và xác định KQKD.
- Tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD.
- Tổ chức sử dụng thông tin bán hàng và xác định KQKD phục vụ yêu cầu QTDN.
- Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam về kế toán bán hàng và xác định KQKD.

Những nội dung trình bày trong chương 1 sẽ là nền tảng cho việc nghiên cứu tìm hiểu thực tế về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú. Qua đó, cung cấp các luận cứ cần thiết để đề xuất các nội dung, giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú ở chương 3.

## CHƯƠNG II

### THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ

#### 2.1 Đặc điểm tổ chức và quản lý kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Phú

##### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

Công ty TNHH Thiên Phú được thành lập và hoạt động theo mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, được Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Ninh Bình cấp Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 2700.276.624 ngày 20 tháng 03 năm 2003. Công ty TNHH Thiên Phú là một tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân, hạch toán kế toán độc lập, tự chủ về tài chính, có tài khoản và con dấu riêng. Công ty có những đặc trưng cơ bản sau:

1. **Tên công ty:** Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thiên Phú.
2. **Tên viết tắt:** TP Co.,Ltd
3. **Địa chỉ trụ sở chính:** Phố 6, Đường Đinh Tiên Hoàng, Phường Đông Thành, TP. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.  
Điện thoại: 030.3896116      Fax: 030.3882634
4. **Vốn điều lệ:** 6.000.000.000 đồng (Sáu tỉ đồng )
5. **Tài khoản ngân hàng số:** 242.180.119.189 tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam- Chi nhánh Ninh Bình.
6. **Mã số thuế:** 2700.276.624

7. **Ngành nghề kinh doanh:** Công ty TNHH Thiên Phú là công ty chuyên kinh doanh các loại vật tư phân bón ngành nông nghiệp (đạm, lân, kali...) dạng hạt để sử dụng và các sản phẩm trừ sâu bệnh (thuốc trừ sâu, diệt cỏ, diệt rầy....) phục vụ nhu cầu sản xuất nông nghiệp trong tỉnh Ninh Bình và các tỉnh lân cận.

Từ khi thành lập đến nay quy mô hoạt động của Công ty không ngừng mở rộng. Từ năm 2003 đến nay, Công ty đã đa dạng hoá sản phẩm với nhiều mặt hàng sản xuất trong tỉnh và các tỉnh lân cận tạo nhiều lựa chọn hơn cho khách hàng. Hiện nay, Công ty có một trụ sở chính, hai kho chứa hàng được trang bị đầy đủ máy móc

hiện đại phục vụ cho yêu cầu quản lý, dự trữ hàng hoá, và một đội xe tải gồm 4 xe trọng tải từ 2,5 tấn trở lên. Đặc biệt Công ty có một đội ngũ cán bộ công nhân viên đầy năng lực: nhân viên văn phòng gồm có 07 nhân viên trình độ đại học, 09 nhân viên trình độ cao đẳng, 04 nhân viên trình độ trung cấp cùng đội ngũ nhân viên bán hàng, nhân viên kho, nhân viên đội vận tải giàu kinh nghiệm. Những năm vừa qua Công ty luôn đạt được kết quả cao trong hoạt động kinh doanh và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước, đó là nhờ sự nỗ lực hết mình của ban lãnh đạo cùng tập thể đội ngũ công nhân viên trong Công ty. Mục tiêu của Công ty trong thời gian tới là phục vụ ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, mở rộng thị trường ra các tỉnh miền Bắc và Miền Trung. Với giá cả hợp lý và phương thức mua bán linh hoạt. Công ty đảm bảo cung cấp đầy đủ kịp thời tất cả các loại phân bón và vật tư nông nghiệp đúng chất lượng, đúng xuất xứ theo tiêu chuẩn được nhà nước công nhận. Với những nỗ lực hết mình, chắc chắn Công ty sẽ còn vươn xa hơn nữa để ngày càng khẳng định vị thế trên thị trường góp phần phục vụ nhu cầu sản xuất, tiêu dùng của xã hội và đem lại lợi nhuận cao cho Công ty.

### ***2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty***

#### **\*. Chức năng, nhiệm vụ**

- Chấp hành nghiêm chỉnh các chính sách, chế độ và pháp luật của Nhà nước. Tuân thủ các điều kiện ghi trên Hợp đồng kinh tế và các văn bản có hiệu lực pháp lý mà công ty đã ký kết.

- Đáp ứng nhu cầu về các mặt hàng tiêu dùng của xã hội đồng thời nắm bắt nhu cầu thị trường và khả năng của Công ty để thực hiện kinh doanh có hiệu quả.

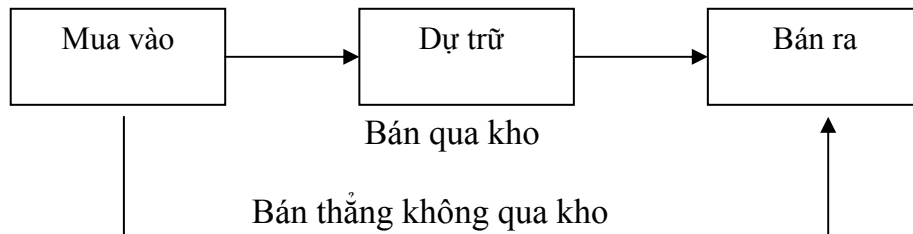
- Kinh doanh các mặt hàng đảm bảo chất lượng, giá cả hợp lý. Chịu trách nhiệm trước pháp luật và khách hàng về hàng hoá Công ty cung cấp.

- Góp phần giải quyết việc làm cho lao động địa phương, thực hiện quy định của Nhà nước về quyền của người lao động.

- Báo cáo về tình hình hoạt động của Công ty theo quy định của các cơ quan có thẩm quyền. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ về thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Nhà nước.

### \*. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

Với đặc điểm của một doanh nghiệp thương mại, hoạt động kinh doanh là mua vào và bán ra nên công tác tổ chức kinh doanh là tổ chức quy trình luân chuyển hàng hoá. Quy trình luân chuyển hàng hoá của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



#### Sơ đồ 2.1. Quy trình luân chuyển hàng hoá tại Công ty

Hàng hoá của Công ty được nhập từ các nhà sản xuất có uy tín trên cơ sở các hợp đồng kinh tế dài hạn và không mua qua trung gian nên khách hàng có thể yên tâm về chất lượng cũng như giá cả của hàng hoá Công ty cung cấp.

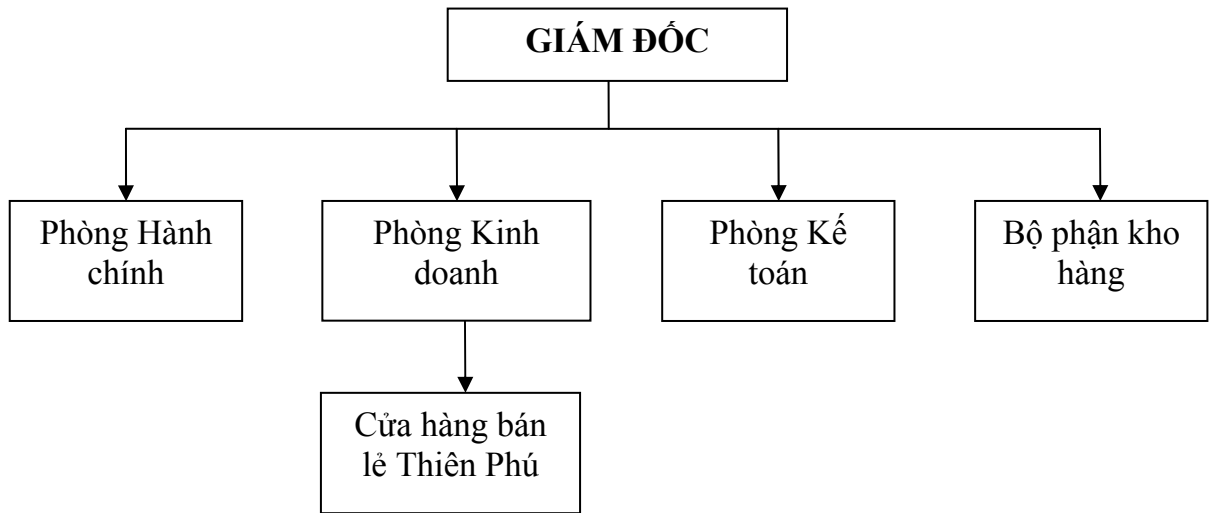
Thị trường tiêu thụ chủ yếu của Công ty là địa bàn tỉnh Ninh Bình và một số cửa hàng, đại lý ở các tỉnh lân cận: Hà Nam, Nam Định, Hòa Bình, Thanh Hoá, Nghệ An....

Khách hàng của Công ty chia làm hai nhóm: Khách hàng mua buôn là các đại lý, cửa hàng, và các doanh nghiệp; khách hàng mua lẻ là các tầng lớp nhân dân như hộ gia đình, người nông dân, nông trường, hợp tác xã..

#### 2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Bộ máy quản lý của Công ty TNHH Thiên Phú được tổ chức với một cơ cấu gọn nhẹ, khoa học phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty được thể hiện trên sơ đồ sau:





*Ghi chú:* Quan hệ chỉ đạo →

### Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

#### **Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:**

➤ **Giám đốc:** Giám đốc là người có thẩm quyền cao nhất, lãnh đạo và chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của Công ty.

➤ **Phòng Kinh doanh:** Gồm 1 trưởng phòng và 6 nhân viên. Có nhiệm vụ thực hiện các giao dịch mua bán hàng hoá. Trực tiếp chỉ đạo công tác bán hàng tại kho hàng và phân công công việc cho đội xe chở hàng. Báo cáo, tư vấn cho Giám đốc về các vấn đề liên quan đến thu mua và tiêu thụ hàng hoá của Công ty.

➤ **Phòng Kế toán:** Gồm 1 kế toán trưởng và 4 kế toán viên. Chịu trách nhiệm phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ sách kế toán, cập nhật, chấp hành các chính sách, pháp luật của nhà nước về tài chính - kế toán. Báo cáo, tư vấn cho Giám đốc các vấn đề liên quan đến tài chính của Công ty.

➤ **Phòng Hành chính:** Gồm 1 trưởng phòng và 2 nhân viên. Làm nhiệm vụ tổ chức, sắp xếp lao động, theo dõi, lưu trữ hồ sơ, tài liệu của Công ty, giải quyết các chế độ, chính sách của người lao động.

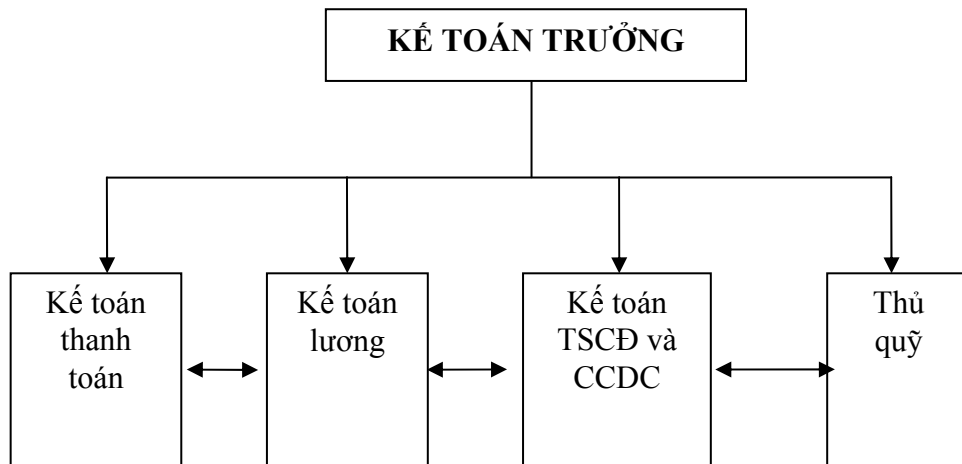
➤ **Bộ phận kho hàng:** Gồm 1 thủ kho và 7 nhân viên kho. Có trách nhiệm theo dõi tình hình nhập, xuất kho, bảo quản hàng hoá trong kho và ghi chép đầy đủ trên sổ kho. Hàng tháng kiểm kê hàng hoá và đối chiếu số liệu với kế toán.

➤ **Cửa hàng bán lẻ Thiên Phú:** Là cửa hàng bán lẻ trực thuộc Công ty. Địa chỉ: Phố 6, Đường Quyết Thắng, Phường Đông Thành, TP. Ninh Bình. Cửa hàng bán lẻ có nhiệm vụ bán hàng cho người tiêu dùng là các tầng lớp nhân dân, bảo quản hàng hoá ở cửa hàng. Chịu sự chỉ đạo trực tiếp của phòng kinh doanh đồng thời định kỳ có trách nhiệm nộp các báo cáo bán hàng về phòng kế toán của Công ty.

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty tuy gọn nhẹ nhưng phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty và trong những năm qua đã cho thấy những kết quả tích cực đối với hoạt động của tất cả các bộ phận trong Công ty.

**2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty**

Công ty TNHH Thiên Phú tổ chức bộ máy kế toán theo hình thức tập trung, hầu hết mọi công việc kế toán được thực hiện ở phòng kế toán dưới sự chỉ đạo của kế toán trưởng, mỗi kế toán viên được phân công công việc cụ thể phù hợp với trình độ của từng người. Cơ cấu bộ máy kế toán của Công ty được mô tả trong sơ đồ sau:



Ghi chú: Quan hệ chỉ đạo : —————>  
 Quan hệ đối chiếu: <—————>

**Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán công ty**

**Chức năng, nhiệm vụ của từng nhân viên:**

➤ **Kế toán trưởng:** Là người chỉ đạo mọi công việc của phòng kế toán. Chịu trách nhiệm trước Giám đốc và tư vấn cho Giám đốc về công tác kế toán và tình hình tài chính của Công ty, kiêm nhiệm thêm công việc của kế toán tổng hợp (tập hợp số liệu để ghi các sổ kế toán tổng hợp, hàng tháng và cuối năm tính ra kết quả hoạt động kinh doanh và lập Báo cáo tài chính và Báo cáo quản trị của Công ty).

➤ **Kế toán thanh toán:** Có trách nhiệm ghi chép, phản ánh tình hình mua, bán hàng hoá, sự biến động của hàng hoá, tình hình thanh toán với người bán và người mua. Đồng thời ghi chép, theo dõi tình hình thu chi tiền mặt, tiền gửi ngân hàng tại Công ty.

➤ **Kế toán lương:** Ghi chép đầy đủ các nghiệp vụ liên quan đến tiền lương: tính lương, trích BHXH, BHYT, BHTN theo quy định.

➤ **Kế toán TSCĐ và CCDC:** Theo dõi tình hình tăng, giảm của từng loại TSCĐ và CCDC, trích khấu hao TSCĐ, CCDC theo đúng quy định, đúng bộ phận sử dụng.

➤ **Thủ quỹ:** Là người quản lý tiền mặt tại quỹ, căn cứ vào các chứng từ hợp lý, hợp lệ (phiếu thu, phiếu chi, ...) tiến hành xuất, nhập quỹ. Lập báo cáo quỹ hàng tháng.

## **2.15. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty**

### *2.1.5.1. Chính sách kế toán của Công ty*

- *Chế độ kế toán:* Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính và hệ thống Chuẩn mực kế toán Việt Nam, các quy định về sửa đổi, bổ sung có liên quan của Bộ Tài Chính.

- *Niên độ kế toán:* Được tính theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/01 đến hết ngày 31/12 hàng năm.

- *Đơn vị tiền tệ sử dụng:* Công ty thực hiện ghi sổ và lập báo cáo bằng Việt Nam đồng.

- *Hình thức kế toán áp dụng:* Hình thức Nhật ký chung.

- *Phương pháp tính thuế GTGT:* Công ty thực hiện kê khai và nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, theo .

- *Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho:* Trị giá hàng tồn kho được tính theo giá gốc; Trị giá hàng xuất kho được tính theo phương pháp Bình quân gia quyền; Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- *Nguyên tắc ghi nhận và khấu hao TSCĐ:* TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng TSCĐ được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

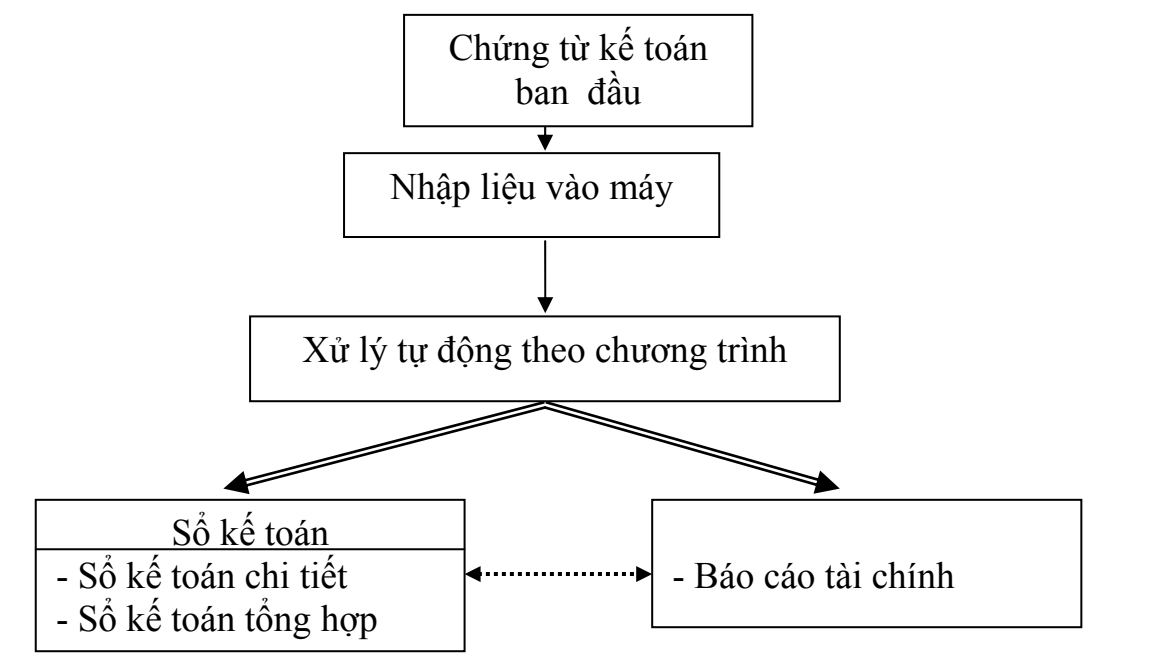
Phương pháp khấu hao TSCĐ: Theo phương pháp đường thẳng, thời gian

khấu hao theo quy định tại Thông tư số 203/2009/TT- BTC ngày 20/10/2009 của Bộ Tài chính.

#### 2.1.5.2. Đặc điểm kế toán công ty trong điều kiện sử dụng kế toán máy.

Hiện nay công ty đang sử dụng phần mềm kế toán SAS innova 6.8. Với phần mềm kế toán này, người sử dụng chỉ cần cập nhật các chứng từ ban đầu, ở các khâu công việc ghi chép tổng hợp tiếp theo chương trình SAS innova 6.8 sẽ tự động tính toán, tổng hợp số liệu và kết xuất tạo ra các sổ sách, báo cáo kế toán theo mẫu biểu quy định. Đồng thời kết xuất và cung cấp các thông tin, các báo cáo phân tích quản trị phục vụ cho công tác quản lý và Ban giám đốc công ty.

Nhờ sử dụng phần mềm với khả năng tập hợp tự động của máy mà hai bộ phận kế toán chi tiết và kế toán tổng hợp được thực hiện đồng thời. Kế toán không phải ghi chép, chuyển số theo kiểu thủ công. Do đó, thông tin trên các sổ được ghi chép thường xuyên trên cơ sở cộng dồn từ các nghiệp vụ đã được cập nhật một cách tự động. Kế toán không nhất thiết phải đến cuối quý mới có số liệu tổng hợp, khi cần có thể xem, in các sổ tổng hợp bất kỳ lúc nào.



**Sơ đồ 2.4: Trình tự kế toán theo phần mềm**

## **2.2. Thực trạng về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thiên Phú**

### **2.2.1. Tổ chức chứng từ kế toán, tài khoản kế toán.**

*\*Tổ chức hệ thống chứng từ.*

Danh mục chứng từ được mã hóa theo ký hiệu viết tắt của chứng từ gồm có:

- + PC: Phiếu chi tiền mặt VNĐ
- + PN: Phiếu nhập hàng, tiền VNĐ, giá thực tế.
- + PX: Phiếu xuất hàng, tiền VNĐ, giá thực tế.
- + HD: Hoá đơn bán hàng, tiền VNĐ, giá trung bình.

.....

Việc xây dựng danh mục chứng từ được thực hiện khi mới đưa phần mềm vào sử dụng. Các chứng từ được xây dựng theo mẫu quy định của Bộ Tài Chính.

*\*Tổ chức hệ thống tài khoản*

Hiện nay, công ty sử dụng hệ thống tài khoản kế toán ban hành theo quyết định 15/2006/QĐ - BTC của Bộ trưởng Bộ tài chính. Căn cứ vào yêu cầu quản lý chi tiết phục vụ công việc quản trị, công ty còn xây dựng danh mục tài khoản chi tiết cần sử dụng trên cơ sở hệ thống tài khoản chuẩn do Bộ Tài Chính quy định.

Danh mục tài khoản là danh mục quan trọng, SAS innova 6.8 sắp xếp các tài khoản theo số hiệu tài khoản một cách tự nhiên theo hệ thống tài khoản chuẩn. SAS Innova 6.8 tự động hiểu được các tài khoản mẹ cũng như tài khoản con. Khi nhập dữ liệu thì ta chỉ chọn được tài khoản con (tài khoản chi tiết) nhưng khi tìm kiếm hoặc in sổ sách ta có thể lọc theo các tài khoản mẹ và tài khoản chi tiết.

Danh mục tài khoản được xây dựng ngay khi cài đặt phần mềm kế toán và do lập trình viên của công ty bán phần mềm thực hiện. Trong quá trình sử dụng phần mềm, kế toán có thể mở thêm các tài khoản để phục vụ công tác hạch toán.

*\*Danh mục đơn vị khách hàng*

Là danh mục những đơn vị, cá nhân mua, bán với công ty, chứa đựng tên các đối tượng liên quan đến tài khoản công nợ. Danh mục này được mã hóa bằng các chữ viết tắt của những đơn vị.

Danh mục đơn vị khách hàng được xây dựng ngay khi cài đặt phần mềm kế toán. Trong quá trình sử dụng, kế toán có thể mở thêm các đối tượng khách hàng mới. Việc bổ sung cũng giống như bổ sung tài khoản.

*\* Danh mục hàng hoá.*

Danh mục hàng hoá được xây dựng ngay từ đầu khi mới đưa phần mềm vào sử dụng. Ban đầu, mỗi nhóm hàng hóa sẽ được mã hoá trước, trong mỗi nhóm hàng hoá thì lại mã hoá từng hàng hoá một theo các chữ viết tắt hoặc ký hiệu của từng loại.

**Biểu 2.1: DANH MỤC HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY**

Nhóm phân bón	Kí hiệu	Nhóm thuốc bảo vệ thực vật	Kí hiệu
Đạm Ure Trung Quốc	111	Thuốc CANTOSATE 480SC	131
Đạm Ure Phú Quốc	112	Thuốc NeuTrino 330EC	132
Đạm cát hạt vàng Sơn Trang	113	Thuốc Federo 740WP	133
.....	.....	.....	.....
NPK Ninh Bình 5-12-3	121	Hợp chất ra rễ 0.1DD	151
NPK Lâm Thao 5-10-3	122	RIMON 10EC	152
NPK Sơn Trang 18-5-10	123	Amazin'S 5.5EC	153
.....	.....	.....	.....

### **\*Hệ thống sổ và báo cáo liên quan**

Công ty mở hệ thống sổ sách và lập đầy đủ các báo cáo theo quy định của chế độ kế toán hiện hành.

- Hệ thống sổ kế toán:
  - Sổ chi tiết các tài khoản
  - Sổ tổng hợp
  - Sổ quỹ tiền mặt
  - Sổ tiền gửi ngân hàng
  - Sổ tài sản cố định
- Hệ thống báo cáo tài chính:
  - Bảng cân đối kế toán

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Thuyết minh báo cáo tài chính

## **2.2.2. Quy trình kế toán ghi nhận công tác bán hàng và xác định kết kinh doanh.**

### **2.2.2.1. Quy trình kế toán bán hàng tại công ty.**

#### **\* Kế toán doanh thu bán hàng:**

##### **\* Nội dung:**

Doanh thu bán hàng của công ty là toàn bộ lợi ích kinh tế mà công ty thu được từ hoạt động bán vật tư phân bón: Đạm, Lân, Kali... và thuốc bảo vệ thực vật: thuốc trừ sâu, thuốc diệt cỏ, thuốc trừ bệnh, hợp chất ra rễ, thuốc trừ rầy..... Đây là những mặt hàng công ty nhập từ các đối tác trong cùng tỉnh và một số tỉnh phía bắc.

Các mặt hàng của công ty thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên doanh thu bán hàng là giá bán chưa có thuế GTGT.

Doanh thu bán hàng của công ty được xác định căn cứ vào số lượng và đơn giá mà khách hàng và công ty thoả thuận theo hợp đồng kinh tế hoặc đơn đặt hàng.

Công thức:

Doanh thu bán hàng = Số lượng hàng hoá x Giá bán chưa VAT.

Công ty kế toán hạch toán doanh thu theo từng hóa đơn bán hàng, theo từng ngày.

##### **\* Chứng từ sử dụng:**

- Hoá đơn GTGT (mẫu số 01- GTGT)
- Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, giấy báo Có..).

##### **\* Tài khoản kế toán sử dụng:**

Để hạch toán doanh thu bán hàng, kế toán sử dụng các tài khoản sau:

- TK 511: Doanh thu bán hàng  
Chi tiết: công ty mở chi tiết TK 511 theo từng loại hàng hóa.  
Ví dụ: - TK 511111: Doanh thu bán Đạm Ure Trung Quốc  
- TK 511112: Doanh thu bán Đạm Ure Phú Quốc.  
- TK 511113: Doanh thu bán Đạm cát hạt vàng Sơn Trang.....
- Và các tài khoản liên quan khác (TK111, 112, 131).

**\* Trình tự tổ chức hạch toán doanh thu tiêu thụ hàng hoá**

Khi phát sinh nhu cầu mua hàng của khách hàng, phòng kinh doanh và khách hàng cùng nhau bàn bạc, khi hai bên đạt được thoả thuận chung thì cùng ký kết hợp đồng kinh tế. Căn cứ vào Đơn đặt hàng của khách hàng, thủ kho lập Phiếu xuất kho, sau khi có đầy đủ chữ ký của ban lãnh đạo, Thủ kho tiến hành xuất kho cho khách hàng. Khách hàng nhận hàng tại kho của công ty đồng thời ký nhận vào Phiếu xuất kho. Kế toán căn cứ vào Phiếu xuất kho đã có ký nhận của khách hàng để xuất hoá giá trị gia tăng làm 3 liên:

Liên 1: Lưu tại cuống

Liên 2: Giao cho khách hàng.

Liên 3: Lưu hành nội bộ

Như vậy doanh thu trong trường hợp bán buôn được ghi nhận khi hàng đã xuất giao cho người mua, người mua đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Do đó, doanh thu được ghi khi thoả mãn các điều kiện ghi nhận doanh thu theo chuẩn mực số 14 – doanh thu và thu nhập khác.

Khi bán hàng cho những khách hàng thường xuyên công ty thường áp dụng chính sách ưu đãi về thời gian thanh toán, không thu tiền ngay. Tại thời điểm giao hàng và khách hàng đã chấp nhận thanh toán kế toán hàng hóa vào phân hệ bán hàng lập hóa đơn Giá trị gia tăng, định khoản

**Ví dụ:** Ngày 12/3/2013, Xuất bán 20 tấn Đạm Ure Trung Quốc theo đơn giá (chưa bao gồm VAT 5%): 12.300đồng/kg, và 24 tấn Đạm cát hạt vàng Sơn Trang theo đơn giá (chưa VAT 5%): 10.781 đồng/kg cho công ty Minh Trung – Hoa Lư, Ninh Bình.

Nợ TK131                    529.981.200

(Sct TK 131 – công ty Minh Trung)

    Có TK 511                504.744.000

    Có TK 3331              25.237.200

Đối với những khách hàng là cá nhân mua lẻ tại cửa hàng, không thường xuyên công ty tiến hành thu tiền ngay khi hoàn thành việc giao hàng cho khách, kế



toán căn cứ vào bảng kê bán hàng, hàng ngày viết một hóa đơn cho lượng hàng bán lẻ, kế toán định khoản:

Nợ TK131	34.104.000
Có TK 511	32.480.000
Có TK 3331	1.624.000

Đồng thời vào tạo phiếu thu trên giao diện nhập liệu hóa đơn bán hàng để tạo nghiệp vụ Thu tiền mặt:

Nợ TK 1111	34.104.000
Có TK 131	34.104.000

Để khử trùng trong kế toán bán hàng, kế toán sử dụng TK 131 đối ứng với tài khoản 511, (dù người mua thanh toán ngay hay trả chậm). Vì vậy đối ứng với phát sinh Có của TK 511 luôn là phát sinh Nợ TK 131. Sau khi nhập số liệu xong và nhấn Lưu, máy sẽ tự động định khoản: Nợ TK 131/ Có TK 511, và chuyển số liệu vào sổ cái TK 511 (**Minh họa sổ chi tiết tài khoản 511113- doanh thu bán Đạm cát hạt vàng sơn trang theo phụ lục số 2.1**), sổ nhật ký chung, và các sổ kế toán liên quan.

#### **\* Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu**

- *Kế toán chiết khấu thương mại*: chiết khấu thương mại là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết doanh nghiệp đã giảm trừ cho do việc người mua hàng đã mua hàng hóa, thành phẩm với khối lượng lớn. Kế toán chiết khấu thương mại sử dụng TK 521 – Chiết khấu thương mại, TK 521 được mở chi tiết cho từng danh mục hàng hóa.

Khi phát sinh các khoản chiết khấu thương mại, kế toán căn cứ vào hợp đồng giữa công ty ký kết với bên mua để xác định tỷ lệ chiết khấu cho khách hàng, số tiền chiết khấu sẽ được thể hiện trên HD GTGT.

- *Kế toán doanh thu hàng bán bị trả lại*: doanh thu hàng bán bị trả lại ở công ty là số sản phẩm, hàng hóa công ty 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 hàng bị sai quy cách, chủng loại, bị lỗi. Để hạch toán doanh thu hàng

bán bị trả lại kế toán sử dụng TK 531 – Hàng bán bị trả lại. Tài khoản này được mở chi tiết cho từng đối tượng hàng hóa.

Khi hàng bán bị trả lại, kế toán căn cứ vào hóa đơn bên bán xuất trả lại cho công ty để hạch toán hàng bán bị trả lại vào phần mềm.

- *Kế toán giảm giá hàng bán*: giảm giá hàng bán là khoản tiền công ty giảm trừ cho bên mua hàng trong trường hợp đặc biệt vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách, hoặc không đúng thời hạn... đã ghi trong hợp đồng. Khi bên mua thông báo việc hàng đã giao không đúng quy cách đã đặt, công ty cử cán bộ kinh doanh tới tận nơi kiểm tra, sau khi xác định được mức độ lỗi của hàng đã giao, hai bên tiến hành lập biên bản và thống nhất mức độ giảm giá. Để hạch toán khoản giảm giá hàng bán, kế toán sử dụng TK 532 – Giảm giá hàng bán. TK 532 được mở chi tiết cho từng đối tượng hàng hóa..

#### **\* Kế toán giá vốn hàng bán**

##### ***Phân loại chi phí hoạt kinh doanh***

*Chi phí kinh doanh của công ty được phân loại theo tiêu thức nội dung kinh tế của chi phí, bao gồm:*

- Chi phí công cụ, dụng cụ: Là trị giá thực tế công cụ, dụng cụ xuất dùng. Nếu có giá trị nhỏ thì được phân bổ ngay một lần vào chi phí khi xuất dùng hoặc được phân bổ cho nhiều kỳ kinh doanh nếu giá trị lớn.

- Chi phí khấu hao TSCĐ: Là số tiền khấu hao cơ bản được trích vào chi phí quản lý kinh doanh trong kỳ.

- Chi phí tiền lương: bao gồm tiền lương và các khoản có tính chất lương phải trả cho công nhân viên của công ty theo quy định. Chi phí tiền lương của công ty được xác định căn cứ vào tiền lương cơ bản và lương kinh doanh của từng cán bộ công nhân viên.

- Chi phí BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN: Là các khoản chi phí được tính trên cơ sở quỹ tiền lương của công ty theo quy định hiện hành của Nhà nước.

- Chi phí giá vốn hàng bán: Là trị giá vốn của hàng hóa bán ra.

- Thuế, phí và lệ phí: Là các khoản thuế, phí và lệ phí phải nộp theo quy định của Nhà nước như: thuế môn bài, các khoản phí, lệ phí khác phát sinh tại đơn vị.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là các khoản chi phí trả cho người cung cấp dịch vụ phục vụ cho quá trình hoạt động của công ty như: chi phí điện nước, điện thoại, Internet, văn phòng phẩm, chi phí thuê kiểm toán, sửa chữa TSCĐ và các chi phí mua ngoài khác.

- Chi phí bằng tiền khác: Là các chi phí trang phục, bảo hộ lao động, bồi dưỡng độc hại, các khoản dự phòng, chi phí hội nghị, quảng cáo tiếp thị, hoa hồng môi giới...

- Chi phí hoạt động tài chính: Là chi phí phục vụ cho hoạt động tài chính của công ty như: tiền hàng khách hàng trả thiếu...

- Chi phí hoạt động bất thường (chi phí khác): Chi phí liên quan đến các hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp: Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán, các khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, các khoản chi phí khác.

\* Căn cứ vào mục đích và công dụng của chi phí: chi phí hoạt động kinh doanh của công ty bao gồm: Chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác.

Công ty tính trị giá vốn hàng bán theo phương pháp bình quân gia quyền.

Giá vốn hàng bán của công ty là trị giá mua của hàng xuất bán cho khách hàng.

Công ty tính giá vốn của hàng xuất kho theo phương pháp bình quân cố định

$$\begin{aligned} \text{Trị giá mua của hàng xuất bán} &= \text{Số lượng hàng xuất bán} \times \text{Đơn giá bình quân} \\ \text{Đơn giá bình quân} &= \frac{\text{Trị giá mua thực tế của hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá mua thực tế của hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}} \end{aligned}$$

Các chi phí liên quan đến quá trình mua hàng đều được hạch toán vào tài khoản 642 – chi phí quản lý doanh nghiệp. Vì vậy việc xác định giá vốn cho hàng bán được tính trực tiếp theo giá mua về của hàng hoá.

**\* Chứng từ sử dụng:**

Các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến chi phí tại công ty được hạch toán ban đầu bởi các chứng từ sau:

- Phiếu nhập kho, xuất kho hàng hoá, công cụ dụng cụ.
- Hóa đơn GTGT.....

Việc sử dụng chứng từ kế toán và công tác hạch toán ban đầu được thực hiện chặt chẽ theo quy định của công ty, Nhà nước đề ra. Công tác kiểm tra chứng từ được thực hiện ngay khi nhận chứng từ nếu thiếu sót hoặc không đúng thủ tục sẽ được yêu cầu lập lại, bổ sung thủ tục...

Quy trình luân chuyển chứng từ: Chứng từ gốc phát sinh tại nơi bắt đầu nghiệp vụ kinh tế sẽ được luân chuyển đến các bộ phận, cá nhân có liên quan để xem xét, phê duyệt và hoàn thiện sau đó được tập hợp về phòng kế toán thống kê của đơn vị để hạch toán ghi sổ kế toán.

**\* Tài khoản kế toán sử dụng:**

Để phản ánh và kế toán giá vốn hàng bán, công ty sử dụng tài khoản:

- Giá vốn hàng bán: TK 632 - Giá vốn hàng bán: Phản ánh trị giá vốn của hàng hoá bán trong kỳ. TK 632 được mở chi tiết cho từng đối tượng hàng hóa.

Ví dụ: Tài khoản 632111: Giá vốn Đạm Ure Trung Quốc

Tài khoản 632112: Giá vốn Đạm Ure Phú Quốc

Tài khoản 632113: Giá vốn Đạm cát hạt vàng Sơn Trang.

.....

**\* Trình tự hạch toán giá vốn hàng bán tại công ty**

Khi kế toán xuất HĐ GTGT thì máy sẽ tự động định khoản giá vốn theo giá tạm tính. Đến cuối tháng, khi tính xong giá vốn máy sẽ tự động điền vào các nghiệp vụ tương ứng con số chính xác về giá vốn. Đồng thời với việc chuyển số liệu vào sổ chi tiết, máy cũng tự động chuyển vào sổ cái tài khoản 632, bảng kê nhập xuất tồn.

Để tính giá vốn trung bình, cuối tháng kế toán vào mục "Vật tư, hàng hóa/ tính giá trung bình." Màn hình tính giá vốn xuất hiện:

Khai báo các thông tin:

Sau đó nhấn nút Nhân, máy sẽ tính giá và chuyển các giá trung bình lên sổ chi tiết, sổ cái TK632, bảng kê nhập – xuất – tồn.

**(Trích Sổ chi tiết tài khoản 632113 – Giá vốn hàng bán của Đạm cát hạt vàng Sơn Trang - Phụ lục số 2.2)**

**\* Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.**

- Chi phí bán hàng của công ty là các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hóa: chi phí thuộc của hàng bán lẻ Thiên Phú, chi phí vật liệu, bao bì, chi khấu hao tài sản cố định, các chi phí về nhân viên (lương, thưởng....), và chi phí dịch vụ mua ngoài khác phục vụ cho quá trình bán hàng của doanh nghiệp.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty bao gồm các khoản chi chung liên quan đến cả công ty: Điện, nước, thuế, phí, lệ phí, chi về lương, thưởng của các phòng ban quản lý....và chi phí thu mua đầu vào của hàng hóa, không phân bổ cho từng đối tượng hàng hóa mua ngoài.

***\* Chứng từ kế toán sử dụng***

- Phiếu chi, giấy đề nghị thanh toán, giấy báo nợ, UNC

- Bảng theo dõi khấu hao TSCĐ, bảng theo dõi và phân bổ vật liệu, CCDC, bảng thanh toán tiền lương.

- Phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng....

***\*Tài khoản kế toán sử dụng.***

- Chi phí bán hàng: công ty sử dụng TK 641 – Chi phí bán hàng để phản ánh các chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng, kinh doanh dịch vụ ở công ty.

Để phục vụ cho mục đích thống nhất việc tập hợp số liệu cho các chỉ tiêu chi phí trên báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh trong toàn công ty, phòng tài chính kế toán quy định luôn các tài khoản cấp 2 của TK 641.

+ TK 6411 - Chi phí nhân viên

+ TK 6412 - Chi phí vật liệu bao bì

- + TK 6413 - Chi phí dụng cụ đồ dùng
- + TK 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ
- + TK 6416 - Chi phí khuyến mãi
- + TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài
- + TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Để theo dõi và phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ công ty sử dụng TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp. Cũng như TK 641, Công ty quy định luôn các tài khoản cấp 2 của TK 642.

- + TK 6421 - Chi phí nhân viên quản lý
- + TK 6422 - Chi phí vật liệu quản lý
- + TK 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng
- + TK 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ
- + TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí
- + TK 6426 - Chi phí dự phòng
- + TK 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài
- + TK 6428 – Chi phí bằng tiền khác

- Các tài khoản liên quan khác: TK 111, TK 112, TK 1331, TK 331,...

***\*Trình tự hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp***

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ gốc, của các bộ phận, cửa hàng, kế toán kiểm tra hoàn chỉnh chứng từ rồi nhập liệu vào phần mềm. Số liệu kế toán sau khi được nhập vào phần mềm kế toán sẽ được chuyển sang phân hệ kế toán chi tiết và tổng hợp. Cuối kỳ kế toán in sổ chi tiết và tổng hợp ra để lưu trữ.

***Quy trình kế toán chi phí bán hàng:***

Khi phát sinh chi phí bán hàng, căn cứ vào các chứng từ kế toán ghi nhận chi phí bán hàng.

Ví dụ, Ngày 29/03/2013 công ty mua 100 lít xăng (phục vụ cho việc vận chuyển hàng xuất bán), kế toán căn cứ vào hóa đơn bán hàng lập phiếu chi tiền mặt và hạch toán bút toán:

Nợ TK 6418	2.104.545
Nợ TK 1331	210.455
Có TK 111	2.315.000

**(Trích sổ chi tiết tài khoản 641- Chi phí bán hàng - Phụ lục 2.3-2.8)**

***Quy trình kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:***

Căn cứ vào các chứng từ phát sinh chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán tiến hành ghi chép vào sổ kế toán liên quan.

Ví dụ, ngày 5/03/2013 công ty mua văn phòng phẩm phục vụ cho công tác quản lý của văn phòng, kế toán căn cứ vào hóa đơn GTGT số 0000121 tiến hành lập phiếu chi tiền mặt và hạch toán:

Nợ TK 6423	1.340.911
Nợ TK 1331	134.091
Có TK 111	1.475.002

**(Trích sổ chi tiết tài khoản 642 - phụ lục số 2.9 – 2.14)**

**2.2.2.2. Quy trình kế toán xác định KQKD tại công ty**

**\* Phân loại kết quả hoạt động kinh doanh**

KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú gồm 3 loại sau:

- Kết quả hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Kết quả hoạt động tài chính
- Kết quả hoạt động khác.

**\* Tổ chức kế toán kết quả hoạt động kinh doanh**

**\* Tài khoản sử dụng**

Công ty sử dụng TK911 “Xác định KQKD” để phản ánh, và xác định kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của công ty trong một kỳ kế toán.

Công ty không mở chi tiết TK 911 để phản ánh kết quả từng hoạt động. Mà theo dõi riêng trên Excel

Cuối kỳ kế toán tiến hành kết chuyển doanh thu, chi phí của các hoạt động sang tài khoản 911 để xác định KQKD.

*\* Hệ thống sổ kế toán:*

Công ty sử dụng sổ cái TK 911, TK 421.

*\* Hệ thống báo cáo:*

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02 – DN)

Thuyết minh Báo cáo tài chính (Phần VI - Mẫu số B09 – DN)

**\* Quy trình kế toán kết quả bán hàng.**

Công ty TNHH Thiên Phú xác định kết quả bán hàng theo tháng, cuối tháng kế toán tập hợp doanh thu, giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong tháng để tính ra kết quả bán hàng của tháng để ghi vào sổ kế toán liên quan và lập Báo cáo kết quả bán hàng.

Kết quả bán hàng tại Công ty được xác định theo công thức:

$$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

*Trong đó:*

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Tổng doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu (Giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại)}$$

Cuối tháng 03/2013, kế toán tổng hợp số liệu kế toán để tính ra kết quả bán hàng trong tháng:

Để theo dõi chi tiết kết quả bán hàng của từng loại hàng hoá kế toán lập báo cáo chi tiết kết quả tiêu thụ cho từng mặt hàng (**Trích phụ lục 2.15**), cơ cấu doanh thu (**Trích phụ lục 2.16**) và Bảng tổng hợp kết quả bán hàng (**Trích phụ lục 2.17**).



**\* Quy trình kế toán kết quả hoạt động tài chính**

Hoạt động tài chính của công ty được tạo ra từ phần chênh lệch giữa doanh thu tài chính trong tháng (các khoản lãi tiền gửi) với chi phí hoạt động tài chính của công ty (chi phí lãi vay phải trả).

***Kế toán doanh thu tài chính***

Hiện nay doanh thu tài chính của công ty là các khoản lãi tiền gửi hàng tháng.

Để hạch toán doanh thu tài chính, kế toán công ty sử dụng TK515 – Doanh thu tài chính. Doanh thu tài chính của công ty chủ yếu là lãi tiền gửi ngân hàng, do đó tài khoản 515 không được mở chi tiết

Cuối mỗi tháng, căn cứ vào Giấy báo có hoặc Giấy báo lãi của ngân hàng, kế toán hạch toán tiền gửi ngân hàng.

Ví dụ, ngày 31/03/2013 Giấy báo lãi của ngân hàng Công Thương chi nhánh Ninh Bình, kế toán hạch toán:

Nợ TK 112104	250.824
Có TK 515	250.824

**(Trích Sổ cái tài khoản 515 - phụ lục số 2.18)**

***Kế toán chi phí tài chính:***

- Chi phí tài chính: Công ty sử dụng TK 635 – Chi phí tài chính để phản ánh, theo dõi và tập hợp các khoản chi phí tài chính phát sinh trong kỳ.

Chi phí tài chính của công ty chủ yếu từ các lãi mà công ty phải trả cho hoạt động vay mượn. Khi phát sinh các khoản lãi này, kế toán hạch toán vào chi phí tài chính trong kỳ. Vì vậy công ty cũng không mở chi tiết cho tài khoản 635 **(Trích Phụ lục 2.19)**

Kết quả hoạt động tài chính được xác định:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Kết quả hoạt động} & & \text{Doanh thu hoạt động} & & \text{Chi phí hoạt động} \\ \text{tài chính} & = & \text{tài chính} & - & \text{tài chính} \end{array}$$

**\* Quy trình kế toán kết quả hoạt động khác:**

Hoạt động khác của công ty là các hoạt động xảy ra không thường xuyên, phản ánh phần chênh lệch có được do công ty thu tiền phạt khách hàng do vi phạm

hợp đồng kinh tế, các khoản tiền thưởng của khách hàng có liên quan đến bán hàng (không tính trong doanh thu), các khoản thu thanh lý, nhượng bán TSCĐ...với các khoản tiền thu khách hàng trả thiếu (trong mức cho phép), các khoản thanh lý, nhượng bán TSCĐ, bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, hay phạt vi phạm pháp luật về thuế.....

Hoạt động khác của công ty được xác định:

Kết quả hoạt động khác = Thu nhập khác - Chi phí khác

### **Quy trình kế toán thu nhập khác**

Để hạch toán Thu nhập khác công ty sử dụng TK 711 – Thu nhập khác.

TK 711 – Thu nhập khác được chi tiết như sau:

- TK 7111 – Thu nhập thanh lý tài sản
- TK 7112 – Thu nhập khác

Tại công ty các khoản thu nhập được hạch toán vào TK 711 chủ yếu là các khoản tiền hàng khách trả thừa, thu thanh lý TSCĐ, thu từ vi phạm hợp đồng kinh tế..

Khi nhận được giấy báo có của ngân hàng thông báo số tiền khách hàng thanh toán. Kế toán căn cứ vào chứng từ ghi số nợ của khách hàng đó để hạch toán giảm nợ cho họ. Trường hợp số tiền khách hàng trả thừa so với số nợ thực tế của khách hàng tại công ty thì số tiền thừa sẽ được hạch toán vào thu nhập khác của doanh nghiệp.

Ngày 25/03/2013 Cửa hàng phân bón Hồng Yên trả thừa tiền hàng cho công ty với số tiền thừa là 10.349 đồng, kế toán vào phần hành kế toán tổng hợp hạch toán bút toán điều chỉnh dứt nợ như sau:

Nợ TK 1111                    10.349

    Có TK 7112                    10.349

**(Trích sổ chi tiết tài khoản 7111 (phụ lục 2.20) và sổ chi tiết tài khoản 7112 (phụ lục số 2.21))**

***Quy trình kế toán chi phí khác:***

Để hạch toán chi phí khác, công ty sử dụng TK 811- Chi phí khác để phản ánh các chi phí khác phát sinh trong kỳ.

TK 811 được mở chi tiết thành 2 tài khoản cấp 2:

+ TK 8111 – Chi phí thanh lý TSCĐ

+ TK 8112 – Chi phí khác

Khi khách hàng trả tiền hàng bị thiếu (trong mức cho phép), kế toán căn cứ vào giấy báo Có của ngân hàng, hoặc phiếu thu tiền mặt và số nợ thực tế của khách hàng để điều chỉnh dứt nợ cho khách hàng đó. Ví dụ, ngày 27/03/2013 công ty Viết Thúy thanh toán tiền hàng thiếu 7.730 đồng, kế toán hạch toán vào bút toán tổng hợp, điều chỉnh dứt nợ cho công ty Viết Thúy :

Nợ TK 8112                    7.730

Có TK 131                    7.730

(SCT TK 131 – Công ty Viết Thúy)

**Trích sổ chi tiết tài khoản 8111 và 8112 (phụ lục số 2.22 -2.23)****\*Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp**

Để kết toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp, công ty sử dụng tài khoản 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

Hiện nay công ty không được ưu đãi về thuế, mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp mà công ty phải nộp là 25%.

Tài khoản 821 được công ty mở chi tiết:

+ TK 8211: Chi phí thuế thu nhập hiện hành

+ TK 8212: Chi phí thuế thu nhập hoãn lại

**Trích sổ chi tiết tài khoản 8211 (Phụ lục số 2.24).****\*Quy trình kế toán xác định KOKD**

Cuối tháng, quý, năm, từ phần mềm kế toán triết xuất ra các phiếu kế toán, phản ánh các nghiệp kết chuyển cuối tháng, về các nghiệp vụ: kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý

doanh nghiệp, kết chuyển giá vốn hàng bán, kết chuyển doanh thu và chi phí hoạt động tài chính, kết chuyển thu nhập và chi phí khác, kết chuyển chi phí thuế thu nhập hiện hành để xác định KQKD trong kỳ.

Kế toán tổng hợp số liệu kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ để lập báo cáo KQKD của công ty sau khi cộng dồn số liệu kế toán.

**(Trích sổ cái tài khoản 911- Phục lục số 2.25).**

**(Báo cáo KQKD quý I/2013 - Phụ lục số 2.26).**

### **2.2.3. Đánh giá thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định KQKD tại Công ty TNHH Thiên Phú.**

#### **2.2.3.1. Ưu điểm**

Trong những năm vừa qua công ty đã được những thành tích đáng kể trong quản lý lẫn trong kinh doanh. Kết quả đó được thể hiện trên một số mặt chủ yếu: Doanh số bán hàng, lợi nhuận thu được, tiền lương bình quân của cán bộ công nhân viên đều tăng qua các năm. Công ty đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước, với các nhà cung cấp và các đối tượng liên quan khác đặc biệt công ty ngày càng khẳng định được chỗ đứng của sản phẩm vật tư phân bón trên thị trường trong tỉnh và các tỉnh lân cận, được các bạn hàng tín nhiệm, đây là điều kiện rất thuận lợi để công ty phát huy năng lực kinh doanh, mở rộng thị phần của mình. Đóng góp vào sự thành công đó chính là sự nỗ lực chung của tập thể cán bộ công nhân viên toàn công ty, sự quản lý sát sao của ban giám đốc đặc biệt là bộ máy quản lý của công ty hoạt động hiệu quả, hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao và luôn được củng cố hoàn thiện phù hợp với nền kinh tế đang chuyển mình.

Trong sự nỗ lực chung cũng như thành tích chung của toàn công ty không thể không kể đến sự phấn đấu và hiệu quả đạt được của công tác kế toán. Kế toán của công ty có các ưu điểm như:

#### **1. Thứ nhất, về bộ máy kế toán.**

Bộ máy kế toán được tổ chức khoa học và chặt chẽ, lựa chọn được những cán bộ có trình độ nghiệp vụ chuyên môn vững vàng, có tinh thần trách nhiệm trong công việc, vận dụng sáng tạo các chế độ, chính sách của Nhà nước ban hành.

Trong công tác hạch toán kế toán tại công ty thì kế toán bán hàng và xác định KQKD là một phần hành quan trọng. Nó có ý nghĩa quyết định tới sự tồn tại và phát triển của công ty. Bộ phận kế toán của công ty đã hoàn thành nhiệm vụ được giao bảo đảm được yêu cầu và nguyên tắc tổ chức.

## ***2. Thứ hai, về chế độ kế toán***

Bắt đầu từ khi thành lập, công ty đã áp dụng Quyết định số 15/2006/QĐ - BTC do Bộ trưởng Bộ tài chính ban hành. Công ty đã tiến hành áp dụng kế toán máy vào hạch toán kế toán. Việc mã hoá hàng hóa, khách hàng khoa học, hợp lý đã giúp kế toán dễ dàng hơn trong việc quản lý, hạch toán hàng hóa, công nợ. Nhờ vậy, công việc kế toán đã được giảm nhẹ đi rất nhiều và có sự thống nhất trong công tác quản lý hàng hóa, tiêu thụ hàng hóa. Đồng thời, công ty đã tiến hành nghiên cứu, xây dựng một hệ thống sổ kế toán, chứng từ kế toán, hệ thống tài khoản về hàng hóa hợp lý, khoa học.

### **Về chứng từ kế toán.**

Các chứng từ kế toán sử dụng trong quá trình hạch toán ban đầu về bán hàng và xác định KQKD đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và đảm bảo được tính pháp lý của các chứng từ này. Cụ thể, đối với các chứng từ bắt buộc như Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, Hoá đơn GTGT, Phiếu thu, Phiếu chi,... công ty đều sử dụng theo đúng mẫu của Bộ tài chính ban hành và có đầy đủ chữ ký của những người có liên quan. Việc luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận hợp lý, nhanh chóng. Ngoài ra, trong quá trình luân chuyển chứng từ, tại công ty còn có sự kết hợp để hoàn chỉnh chứng từ. Chứng từ được phân loại, hệ thống hoá theo từng nghiệp vụ kinh tế phát sinh và được đóng thành tập theo từng tháng của niên độ kế toán để thuận lợi cho việc kiểm tra đối chiếu khi cần.

### **Về hệ thống sổ kế toán:**

Hệ thống sổ kế toán bán hàng và xác định KQKD được công ty xây dựng dựa theo những quy định trong chế độ kế toán nhưng có sửa đổi sao cho phù hợp với yêu cầu KTQT hàng hóa, tiêu thụ hàng hóa tại công ty. Nhờ việc áp dụng kế toán máy nên việc đối chiếu số liệu giữa sổ tổng hợp và sổ chi tiết được thực hiện tự

động, và kế toán cung cấp các báo cáo, sổ sách kịp thời. Đặc biệt là báo cáo, sổ sách liên quan đến doanh thu, chi phí... để ban giám đốc có những điều chỉnh kịp thời. Kế toán viên có thể kiểm tra đối chiếu giữa sổ kế toán với Báo cáo tài chính sau khi in sổ kế toán ra giấy để lưu trữ theo quy định hiện hành.

### **Về hệ thống tài khoản kế toán:**

Hệ thống tài khoản kế toán nhìn chung đã được áp dụng theo chế độ kế toán hiện hành. Để đáp ứng yêu cầu của quản trị trong công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD, công ty đã mở chi tiết cho một số tài khoản như: TK 641 – Chi phí bán hàng và TK 642 - Chi phí quản lý.

### **Về cách trình bày các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính**

Các chỉ tiêu về bán hàng (doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, doanh thu thuần, các khoản giảm trừ doanh thu) đều được trình bày cụ thể, chính xác trên các báo cáo tài chính.

### ***3. Thứ ba, về kế toán giá vốn hàng bán***

Hiện nay, công ty xác định giá vốn xuất kho của hàng hoá theo phương pháp bình quân, mỗi tháng tính một lần vào cuối tháng. Điều này làm giảm khối lượng công việc.

### ***4. Thứ tư, về phần mềm kế toán sử dụng.***

Hiện nay công ty đang sử dụng phần mềm kế toán SAS Innova 6.8, việc áp dụng phần mềm kế toán đã làm cho công việc kế toán trở nên đơn giản, thuận tiện, gọn nhẹ rất nhiều mà vẫn đảm bảo tính chính xác.

#### ***2.2.3.2. Hạn chế***

Nhìn chung, các cấp quản lý của công ty cũng như bộ phận kế toán chưa nhận thức được đúng đắn về vị trí, nội dung, nhu cầu và nhiệm vụ phải tổ chức KTQT bán hàng và xác định KQKD, coi nội dung kế toán chi tiết là KTQT. Biểu hiện của KTQT bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú rất mờ nhạt, chưa xác định được nhiệm vụ, nội dung, yêu cầu cụ thể về thông tin mà KTQT phải cung cấp cho từng cấp quản trị của công ty.

### ***Về tổ chức bộ máy kế toán.***

Tổ chức bộ máy kế toán của công ty hiện tại chủ yếu là công tác kế toán tài chính hầu như chưa tổ chức công tác KTQT nên việc thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phục vụ cho nhà quản lý trong việc lập kế hoạch và dự toán chưa cụ thể.

Hiện tại, phòng kế toán công ty có các nhân viên phụ trách các phần hành kế toán khác nhau, tuy nhiên kế toán trưởng phải kiêm nhiệm kế toán tổng hợp, xác định KQKD và phụ trách điều hành hoạt động tài chính của cả công ty nên dễ dẫn đến tình trạng các số liệu báo cáo tổng hợp chậm, chưa kịp thời.

### ***Về các khoản giảm trừ doanh thu.***

Mặc dù có mở TK 521 – Chiết khấu thương mại, song thông thường công ty thực hiện chiết khấu trên giá bán cho những khách hàng quen, mua nhiều. Công ty xây dựng một biểu giá chung cho từng khoản mua cụ thể. Thực chất đây là khoản chiết khấu thương mại, nhưng công ty đã hạch toán không đúng bản chất. Biểu giá được xây dựng chung, điều này làm cho nhiều khách hàng không biết là mình được chiết khấu.

### ***Về phương thức bán hàng.***

Trong cơ chế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp, mỗi doanh nghiệp đều cố gắng đa dạng hoá các phương thức bán hàng của mình nhằm tối đa khả năng tiêu thụ sản phẩm thì tại công ty vẫn áp dụng phương thức bán hàng truyền thống là bán buôn trực tiếp thông qua kho của công ty. Điều này đã phần nào đã làm giảm đi khả năng tiêu thụ hàng hóa của công ty.

### ***Về việc phân loại chi phí và phân bổ chi phí***

Công ty TNHH Thiên Phú mới chỉ thực hiện phân loại chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất và phân loại theo mục đích công dụng của chi phí sử dụng trong kế toán tài chính. Đối với việc phân loại chi phí theo yêu cầu của KTQT như: chi phí theo cách ứng xử (định phí, biến phí, chi phí hỗn hợp), phân loại chi phí thành chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp, chi phí kiểm soát được, chi phí không kiểm soát được, chi phí chìm, chi phí cơ hội đều không thực

hiện. Do đó chưa đáp ứng được thông tin cần thiết cho nhà quản lý trước biến động phức tạp của thị trường.

**Về việc theo dõi doanh thu và xác định KQKD:** Công ty mới chỉ dừng lại ở việc tổ chức theo dõi chi tiết doanh thu theo từng loại hàng hóa, phục vụ chủ yếu cho kế toán tài chính mà chưa chú ý tới việc theo dõi chi tiết doanh thu theo từng lĩnh vực, phương thức bán hàng phục cho các quyết định của nhà quản trị DN. Bên cạnh đó, KQKD chỉ xác định toàn doanh nghiệp, phục vụ yêu cầu của kế toán tài chính mà chưa xác định theo từng sản phẩm mặc dù đã theo dõi doanh thu, chi phí theo từng sản phẩm, do đó không thể hiện được mối quan hệ giữa chi phí – khối lượng – lợi nhuận để đưa ra các quyết định kinh doanh.

**Về việc tổ chức thu thập thông tin:** Để phục vụ yêu cầu cung cấp thông tin của nhà QTDN, nhiều thông tin mang tính chất nội bộ, có tính chất chi tiết cụ thể không phản ánh trên chứng từ kế toán bắt buộc, do đó công ty cần xây dựng mẫu chứng từ kế toán riêng cho đơn vị với nội dung, mẫu biểu và phương pháp ghi chép phù hợp. Bên cạnh đó, việc tiến hành phân tích thông tin quá khứ để đánh giá trách nhiệm của các cấp quản lý trong việc quản lý bán hàng và xác định KQKD chưa được để ý quan tâm thực hiện. Việc tổ chức thu thập, xử lý, cung cấp thông tin tương lai về bán hàng và xác định KQKD của công ty còn rất hạn chế.

**Về việc vận dụng phân tích mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận trong việc ra quyết định kinh doanh:** Phân tích mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận là công cụ quan trọng trong QTDN. Căn cứ vào việc phân tích mối quan hệ này nhà quản trị có thể lựa chọn các phương án kết hợp sự thay đổi của các nhân tố một cách hợp lý nhằm tăng thêm lợi nhuận của doanh nghiệp. Cơ sở để vận dụng mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận là dựa trên cách phân loại chi phí thành biến phí và định phí. Tuy nhiên, như trên đã nói, do công ty không phân loại được chi phí thành biến phí và định phí nên việc phân tích mối quan hệ này chưa được công ty vận dụng đầy đủ.

**Về tổ chức thu thập thông tin tương lai:** Mặc dù bước đầu nhà QTDN đã nhận thức được vai trò của các thông tin tương lai đến hiệu quả hoạt động sản xuất



kinh doanh, tuy nhiên việc quá trình thu thập các thông tin tương lai về bán hàng và xác định KQKD chưa được xây dựng có hệ thống. Công ty chưa xây dựng được hệ thống định mức chi phí làm căn cứ cho việc lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, do đó không phục vụ nhiều cho việc đưa ra các quyết định kinh doanh của nhà QTDN.

***Về nhu cầu sử dụng thông tin:*** Thực tế, nhu cầu sử dụng thông tin KTQT cung cấp thực sự cần thiết cho việc ra quyết định kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nhà quản trị chưa nhận thức đầy đủ về nhu cầu sử dụng thông tin KTQT cho việc ra quyết định kinh doanh, do đó chưa định hướng được cho kế toán viên trong việc tổ chức thu thập, xử lý, hệ thống hóa thông tin liên quan đến yêu cầu của nhà quản trị. Vì vậy, hiệu quả của KTQT mang lại chưa cao.

***Về công tác báo cáo kế toán***

Công ty chủ yếu lập báo cáo tài chính phục vụ việc phân tích định kỳ và phục vụ cho các đối tượng bên ngoài. Các loại báo cáo của KTQT như báo cáo dự toán phục vụ cho chức năng lập kế hoạch, báo cáo phục vụ cho việc kiểm soát, đánh giá và ra quyết định của nhà quản trị vẫn chưa được lập. Do đó các nhà quản trị không được cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết cho việc phân tích doanh thu, chi phí, lợi nhuận.

Nggoài ra, việc tổ chức kế toán các nghiệp vụ kiểm tra nội bộ vẫn chưa được tổ chức và thực hiện.

Qua tìm hiểu và phân tích, kết hợp giữa lý thuyết và thực hành có thể khẳng định công tác kế toán tại công ty được thực hiện một cách tương đối hiệu quả và nghiêm túc. Tuy nhiên vẫn còn tồn đọng một số hạn chế cần hoàn thiện phục vụ tốt hơn yêu cầu quản lý để công ty ngày càng phát triển ổn định và bền vững trong nền kinh tế thị trường.

## **Kết luận chương 2**

Tóm lại, thông qua việc nghiên cứu thực trạng kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú hiện nay, tác giả đã rút ra được những ưu điểm của nó là đã đáp ứng phần nào nhu cầu thông tin cho nhà quản trị DN, đồng thời tổng kết những hạn chế cơ bản cần khắc phục. Những hạn chế của công ty TNHH Thiên Phú là cơ sở để tác giả nghiên cứu đề xuất hướng hoàn thiện nhằm có thể phát huy hơn nữa vị trí, vai trò của tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú ở chương 3.

## CHƯƠNG III

### MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ

#### **3.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú.**

Tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú vẫn còn nhiều bất cập như đã trình bày tại chương 2 thì việc hoàn thiện công tác kế toán là tất yếu và cần thiết do:

*Về mặt lý luận:* hệ thống kế toán Việt Nam hiện nay bao gồm kế toán tài chính và KTQT nhưng phần hành kế toán trong các doanh nghiệp hiện nay chủ yếu là kế toán tài chính. Do đó công tác kế toán trong các doanh nghiệp chỉ chú trọng đến phần thu thập, xử lý và cung cấp thông tin kế toán tài chính, phần thông tin KTQT chưa được đề cập nhiều.

Bên cạnh đó, KTQT vẫn còn là một vấn đề khá mới tại Việt Nam, việc áp dụng mang tính tự giác theo yêu cầu quản lý của bản thân doanh nghiệp, chưa có các văn bản, chế độ hướng dẫn cụ thể từ phía Nhà nước.

*Về mặt thực tiễn:*

Xuất phát từ nền kinh tế thị trường đòi hỏi doanh nghiệp phải cung cấp thông tin lành mạnh, đáng tin cậy phục vụ các cơ quan quản lý, các nhà đầu tư và các đối tượng liên quan. Các thông tin này không chỉ mang tính một chiều từ doanh nghiệp ra bên ngoài mà nó mang tính hai chiều giúp các nhà đầu tư, các đối tác liên qua đưa ra quyết định phù hợp. Đồng thời giúp các cơ quan quản lý kiểm tra tình hình chấp hành các chính sách, chế độ của Nhà nước, thông qua đó điều chỉnh cơ chế chính sách sao cho phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp.

Trên cơ sở phân tích, đánh giá thông tin tài chính các nhà QTDN mới có thể có các quyết định đúng đắn, tranh thủ các cơ hội kinh doanh mang lại nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp. Để có được những thông tin đầy đủ, chính xác và kịp thời thì công ty TNHH Thiên Phú phải hoàn thiện bộ máy kế toán, công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD nói riêng.

Mặc dù xuất phát từ nhu cầu bản thân các doanh nghiệp đối với thông tin về KTQT trong việc nhìn nhận đánh giá thực trạng kinh doanh của đơn vị mình và định hướng sản xuất kinh doanh trong tương lai. Các thông tin về KTQT bao gồm các thông tin phản ánh quá khứ, thông tin dự toán, dự báo tương lai là căn cứ để các nhà quản trị nhận biết tình hình doanh nghiệp và đưa ra các quyết định phù hợp. Việc áp dụng KTQT tuy còn mới đối với các doanh nghiệp Việt Nam nhưng bước đầu cho thấy nó đã mang lại những lợi ích nhất định.

KTQT theo nhiều quan điểm được hiểu là kế toán chi phí, bởi tính chất quan trọng của chi phí quyết định đến sản xuất kinh doanh. Ngoài ra nó bao hàm cả cách nhìn nhận và ứng xử chi phí trong quá trình kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả cao trong lựa chọn phương án kinh doanh.

Vì vậy hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD là một tất yếu đối với công ty TNHH Thiên Phú cũng như đối với nền kinh tế Việt Nam.

### **3.2. Yêu cầu hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú .**

Việc hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, tuân thủ chế độ kế toán, phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của đơn vị, sao cho phải đảm bảo đáp ứng được việc cung cấp thông tin kịp thời, chính xác và phù hợp với yêu cầu của quản lý. Tuy nhiên hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tiết kiệm chi phí, giảm nhẹ công việc nhưng vẫn mang tính khoa học vì mục tiêu cuối cùng của công ty là kinh doanh có lãi với hiệu quả cao. Cụ thể:

**Thứ nhất**, phải đảm bảo yêu cầu thiết thực và hiệu quả. Chức năng cơ bản của kế toán là cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng với các mục đích khác nhau. Do vậy, tổ chức kế toán bán hàng và xác định KQKD phải phù hợp với đối tượng sử dụng thông tin đó là các nhà quản lý doanh nghiệp, các bộ phận chức năng tham gia vào quá trình bán hàng, các bộ phận chức năng tham gia vào quá trình xác định doanh thu. Vì vậy, công tác kế toán này phải được xây dựng nhằm đảm bảo

cung cấp được thông tin đầy đủ, trung thực kịp thời nhất theo các yêu cầu của các nhà quản lý doanh nghiệp.

**Thứ hai**, phải đảm bảo cung cấp thông tin một cách trung thực, khách quan, kịp thời đầy đủ. Các thông tin về bán hàng và xác định KQKD là những thông tin vô cùng quan trọng, vì đó là cơ sở cho việc đánh giá và ra quyết định có ảnh hưởng lớn đến quá trình sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp. Do đó các thông tin này sẽ liên quan đến rất nhiều hoạt động của toàn doanh nghiệp trong từng giai đoạn cụ thể cũng như chiến lược phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Xuất phát từ tầm quan trọng của thông tin kế toán bán hàng và xác định KQKD mà việc tổ chức các thành phần kế toán này phải đảm bảo cung cấp được thông tin đầy đủ, trung thực và kịp thời nhất theo các yêu cầu của các nhà quản lý doanh nghiệp.

**Thứ ba**, hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD phải đảm bảo tuân theo từng chế độ, chuẩn mực và những nguyên tắc kế toán mà Nhà nước đã thừa nhận và ban hành văn bản có tính pháp lý cao. Để hoàn thiện công tác kế toán này phải dựa trên nền tảng các văn bản kế toán như quyết định số 15/2006/QĐ-BTC cùng với văn bản quyết định bổ sung sửa đổi theo tinh thần cơ bản của luật kế toán và các chuẩn mực kế toán.

**Thứ tư**, phải đảm bảo yêu cầu tiết kiệm, hiệu quả và có khả năng thực hiện. Tiết kiệm, hiệu quả là một trong những nguyên tắc quan trọng nhất trong việc quản lý kinh tế. Theo nguyên tắc này, trước khi thực hiện bất kỳ một hoạt động nào chúng ta phải cân nhắc giữa chi phí bỏ ra và kết quả thu được. Điều này hoàn toàn phù hợp với việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty.

Thông tin do kế toán cung cấp bao gồm thông tin kế toán tài chính và thông tin KTQT. Những thông tin do kế toán tài chính cung cấp được công bố cho các đối tượng bên ngoài có quan tâm đến tình hình tài chính của công ty, trong khi đó thông tin do KTQT cung cấp được phục vụ cho chức năng ra quyết định của ban giám đốc công ty. Trong nền kinh tế thị trường do yêu cầu phải nhạy bén và nắm bắt nhanh các cơ hội kinh doanh nên thông tin KTQT cần linh hoạt, nhanh chóng và thích hợp

với quyết định cụ thể của nhà quản lý và phải đảm bảo mang tính bảo mật cao để đảm bảo khả năng cạnh tranh và thế mạnh của công ty trước các đối thủ cạnh tranh.

Những thông tin do kế toán cung cấp đều là những thông tin quan trọng mang ý nghĩa sống còn với công ty và hầu như không tiết lộ ra ngoài. Phải đảm bảo điều đó vì trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay có rất nhiều đối thủ muốn biết được thông tin nội bộ để đưa ra những phương án cạnh tranh bất lợi cho công ty.

### **3.3. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú.**

Những thành tựu mà công ty TNHH Thiên Phú đã đạt được trong thời gian qua đã phản ánh một cách trung thực sự cố gắng, nỗ lực của toàn thể cán bộ, công nhân viên trong công ty trong quá trình từng bước khắc phục khó khăn, hạn chế để thúc đẩy công ty phát triển ổn định và vững mạnh. Để nâng cao hơn nữa năng lực cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh, đảm bảo kinh doanh có lãi và tăng trưởng nhanh trong nền kinh tế thị trường, Công ty phải tập trung và cải tiến nhằm nâng cao chất lượng hiệu quả trên mọi mặt trong đó có tổ chức công tác kế toán. Công tác kế toán lúc này cần phải nâng cao hơn nữa để đảm bảo cung cấp thông tin được nhanh chóng, chính xác và kịp thời để giúp cho các nhà QTDN có thể đưa ra những quyết định thông tin do kế toán cung cấp là nhân tố thúc đẩy việc khắc phục những điểm còn hạn chế từ đó hoàn thiện tổ chức công tác kế toán, nâng cao hơn nữa hiệu quả công tác kế toán và từng bước đáp ứng được yêu cầu mới đã đặt ra.

Xuất phát từ những yêu cầu thực tế về hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD. Sau một thời gian tìm hiểu công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú, trên cơ sở lý luận đã được trang bị ở trường, em xin đưa ra một số kiến nghị như sau:

#### **3.3.1. Hoàn thiện hệ thống chứng từ kế toán**

Hệ thống chứng từ là cơ sở quan trọng đầu tiên chứng minh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và thực sự hoàn thành. Chứng từ chính là cơ sở cho việc nhập số liệu vào máy tính và ghi sổ kế toán.

Theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC hệ thống chứng từ kế toán gồm 2 loại:

- Hệ thống chứng từ kế toán bắt buộc là những chứng từ kế toán phản ánh mối quan hệ kinh tế giữa các pháp nhân do Nhà nước quy định thống nhất về mẫu mã, quy cách, chỉ tiêu và phương pháp lập.

- Hệ thống chứng từ kế toán có tính chất hướng dẫn chủ yếu là các chứng từ sử dụng trong nội bộ công ty. Đối với những chứng từ này, Nhà nước chỉ hướng dẫn những chỉ tiêu cơ bản, các công ty phải căn cứ vào điều kiện, đặc điểm cụ thể để thay đổi các chỉ tiêu cho phù hợp.

Tại công ty TNHH Thiên Phú, nghiệp vụ kế toán phát sinh đều được phản ánh vào các chứng từ liên quan một cách trung thực, kịp thời và đầy đủ. Tuy nhiên, một số chứng từ ban đầu (phiếu nhập kho, phiếu xuất kho...) nhiều khi chưa được ghi chép cẩn thận và ký nhận đầy đủ. Việc lập chứng từ ban đầu rất quan trọng, liên quan tới việc hạch toán các nghiệp vụ phát sinh sau này. Vì vậy phòng tài chính kế toán nên có các biện pháp quản lý và kiểm tra chặt chẽ việc ghi chép các chứng từ ban đầu theo đúng quy định và đầy đủ nội dung để tạo điều kiện thuận lợi cho các bước hạch toán tiếp theo. Các chứng từ ban đầu phải được kiểm tra sát sao về nội dung, tính hợp lý, hợp lệ của chứng từ. Mặt khác, chứng từ phải lưu giữ một cách cẩn thận và khoa học để thuận lợi cho việc đối chiếu số liệu sau này khi có sai sót xảy ra. Dưới đây là một số kiến nghị cụ thể:

- Đối với chứng từ doanh thu: Trường hợp các hợp đồng chia nhiều kỳ thì sau khi phát hành hóa đơn cần phải photo một bản hợp đồng đính kèm làm cơ sở để kiểm tra, đối chiếu.

- Đối với chứng từ chi phí: khi một nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hai hoặc nhiều bộ phận kế toán thì chứng từ gốc được lưu trữ tại bộ phận kế toán có nghiệp vụ kinh tế phát sinh xảy ra trước, bộ phận phát sinh sau lưu bản photo.

- Công ty có thể lập một số chứng từ kế toán phục vụ yêu cầu quản trị chi phí trong doanh nghiệp như:





**Biểu 3.3****GIẤY ĐỀ NGHỊ THANH TOÁN TẠM ỨNG**

Họ và tên:.....

Phòng ban: .....

Số tiền tạm ứng: .....

Số tiền đã chi: .....

Diễn giải số tiền đã chi:

<b>TT</b>	<b>Khoản chi</b>	<b>Số tiền</b>	<b>Số hoá đơn</b>
	<b>Tổng</b>		

Chênh lệch:

Số tiền tạm ứng chi không hết: .....

(Bằng chữ: .....) )

Số tiền chi quá số tạm ứng: .....

(Bằng chữ: .....) )

, ngày..... tháng .....năm 20...

**Người đề nghị****Trưởng bộ phận****Kế toán****Tổng giám đốc**

### ***3.3.2 Hoàn thiện việc sử dụng phần mềm kế toán***

Hiện nay, hầu hết các báo cáo của Công ty đều là các báo cáo để cung cấp thông tin ra bên ngoài, các báo cáo phục vụ công tác quản trị còn thiếu và chưa được quan tâm đúng mức. Công ty có thể thiết kế bổ sung thêm danh mục các báo cáo nội bộ được in ra từ phần mềm kế toán để đáp ứng đầy đủ nhu cầu của nhà quản lý.

Trên cơ sở một hệ thống báo cáo nội bộ được cung cấp đầy đủ và chi tiết sẽ giúp cho các nhà QTDN đưa ra những quyết định chính xác và hiệu quả hơn.

### ***3.3.3 Hoàn thiện hệ thống tài khoản kế toán***

Trong điều kiện thực hiện mô hình tổ chức kế toán tài chính kết hợp với KTQT trong bộ máy chung của công ty, việc tổ chức tài khoản kế toán để phản ánh chi tiết về bán hàng và xác định KQKD nên dựa vào hệ thống tài khoản kế toán sử dụng trong kế toán tài chính để mở các tài khoản chi tiết (tài khoản cấp 2,3,4...).

Các tài khoản TK421 – Lợi nhuận chưa phân phối, TK911 – Xác định KQKD cần được mở các tài khoản chi tiết để xác định và phản ánh kết quả của từng mặt hàng, từng loại sản phẩm hàng hóa. Việc xây dựng tài khoản kế toán để phản ánh chi tiết bán hàng và xác định KQKD theo yêu cầu quản trị như trên vừa đảm bảo khả năng đối chiếu giữa thông tin chi tiết với thông tin tổng hợp liên quan của các đối tượng kế toán cụ thể.

### ***3.3.4 Hoàn thiện công tác kiểm tra kế toán nội bộ***

Kiểm tra kế toán là một yêu cầu tất yếu của quản lý, nó đảm bảo rằng tất cả các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh đều có thật và được phản ánh đầy đủ, chính xác vào các chứng từ, sổ sách kế toán. Trên cơ sở đó góp phần bảo vệ tài sản và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Để tạo điều kiện thuận lợi cho hệ thống kế toán hoạt động hiệu quả, đảm bảo thực hiện đầy đủ các mục tiêu đặt ra cần tăng cường công tác kiểm tra kế toán nội bộ.

\* Hoàn thiện nội dung kiểm tra kế toán nội bộ:

- Về chứng từ kế toán: kiểm tra tính chính xác, đầy đủ, hợp lệ của doanh thu và chi phí. Theo đó, doanh thu phải được phản ánh đầy đủ trên các hóa đơn, chứng từ, chính xác theo từng nội dung nghiệp vụ phát sinh, theo đúng quy định của

bộ tài chính. Các khoản chi phí phát sinh đảm bảo tôn trọng đúng nguồn trang trải chi phí. Việc kiểm tra cần thực hiện bằng cách đối chiếu số liệu giữa hóa đơn, phiếu thu với sổ theo dõi doanh thu, giữa các bộ phận nghiệp vụ với phòng kế toán trên cơ sở các bộ phận nghiệp vụ mở sổ theo dõi, thống kê nghiệp vụ, định kỳ kiểm tra, đối chiếu và bộ phận kế toán xác nhận số liệu về doanh số thực thu, số dư nợ còn phải thu. Theo đó, có thể đôn đốc thu nợ kịp thời, tránh tình trạng nợ dây dưa hoặc có thể bị chiếm dụng vốn.

- Về sổ sách, báo cáo kế toán: kiểm tra việc lập sổ sách, báo cáo định kỳ và thường xuyên. Nội dung kiểm tra kế toán nội bộ được xác định rõ ràng làm cơ sở thực tế đồng thời các chức năng kiểm tra, đánh giá và bày tỏ ý kiến. Trong quá trình kiểm tra kết hợp đánh giá phát hiện những tồn tại, yếu kém, những sai sót, vi phạm chính sách chế độ Nhà nước cũng như vi phạm các quy định phân cấp quản lý nội bộ của công ty. Trên cơ sở kiến nghị mang tính chất tham khảo đối với ban lãnh đạo trong quá trình xem xét, sửa đổi cho phù hợp tình hình thực tế tại công ty. Hoàn thiện nội dung kiểm tra kế toán nội bộ tạo điều kiện thực hiện, kiểm tra kế toán đạt chất lượng và hiệu quả cao.

\* Hoàn thiện bộ máy kiểm tra kế toán nội bộ:

Với xu hướng phát triển mạnh mẽ của tiến trình hội nhập và toàn cầu hóa của công ty có nhiều cơ hội và tiềm năng phát triển trên cả thị trường trong nước và quốc tế. Mặt khác, quy mô càng lớn thì công tác kiểm tra, giám sát hoạt động quản lý, sử dụng các nguồn lực càng cần phải quan tâm hơn. Hơn nữa, bên cạnh những ưu điểm mà cơ chế thị trường đem lại cũng có những tác động tiêu cực ảnh hưởng đến tình hình quản lý tài sản, tiền vốn của công ty. Do vậy, việc hình thành bộ phận kiểm tra kế toán nội bộ hết sức cần thiết vì vai trò và hiệu quả mà nó đem lại.

Kiểm tra kế toán nội bộ góp phần nâng cao hiệu quả và năng lực quản lý. Rõ ràng, kiểm tra kế toán nội bộ không chỉ tiến hành đối với hoạt động tài chính kế toán đơn thuần mà đối tượng của nó được mở rộng đến hầu hết các hoạt động khác nhau đối với các bộ phận. Theo đó, tăng cường chất lượng và hiệu quả công tác quản lý nói chung và quản lý hoạt động tài chính kế toán nói riêng của công ty.

Để thực hiện hiệu quả kiểm toán nội bộ trên cơ sở phù hợp với mô hình công ty, cần thiết tổ chức độc lập bộ phận kiểm tra kế toán nội bộ. Bộ phận này được đảm bảo quyền thực hiện kiểm tra đối với một số trường hợp nhất định. Bộ phận này cần phải tách bạch với phòng kế toán tài chính nhằm đảm bảo tính khách quan và hiệu quả.

### ***3.3.5 Tổ chức công tác kế toán theo mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính và KTQT***

Theo hệ thống kế toán hỗn hợp các thông tin kinh tế được cung ứng đáp ứng đồng thời cả đối tượng sử dụng thông tin bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, bên cạnh đó việc tổ chức và thực hiện KTQT và kế toán tài chính trong cùng một bộ máy sẽ tiết kiệm chi phí. Hiện nay các doanh nghiệp chưa nhận thức đúng nội dung, vai trò và tác dụng của KTQT trong việc vận dụng chế độ, tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh, lập các kế hoạch (dự toán) và ra quyết định kinh tế phù hợp. Chính vì vậy công ty TNHH Thiên Phú cần phải tổ chức công tác kế toán mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính với KTQT.

#### ***3.3.5.1 Tổ chức công tác kế toán theo mô hình kết hợp giữa kế toán tài chính với KTQT.***

Từng bộ phận trong bộ máy kế toán thực hiện những nội dung công việc kế toán ứng với từng phần hành của kế toán nói chung, trong đó gồm những công việc của kế toán tài chính và KTQT. Chức năng của từng bộ phận trong bộ máy kế toán theo mô hình này như sau:

- Bộ phận kế toán thanh toán: thực hiện hạch toán chi tiết và tổng hợp các nghiệp vụ kế toán về vốn bằng tiền và công nợ phải thu, phải trả, lập dự toán chi tiền.
- Bộ phận kế toán hàng tồn kho: có nhiệm vụ hạch toán chi tiết tổng hợp sự biến động của vật tư hàng hóa, lập dự toán mua hàng, thực hiện thu thập thông tin chi tiết về vật tư hàng hóa, phân tích tình hình thu mua, bảo quản, dự trữ sử dụng vật tư, hàng hóa.
- Bộ phận kế toán tài sản, tiền lương: thực hiện nhiệm vụ hạch toán chi tiết, tổng hợp tài sản cố định, theo dõi các nghiệp vụ khấu hao và sửa chữa tài sản cố định, phân tích tình hình trang bị, huy động sử dụng tài sản cố định trong doanh nghiệp, theo dõi thanh toán tiền lương cho người lao động, cung cấp tài liệu để lập

dự toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, thu nhập các thông tin thực hiện về lao động, tiền lương, phân tích tình hình quản lý và sử dụng lao động.

- Bộ phận kế toán bán hàng: thực hiện nhiệm vụ lập dự toán doanh thu. Thực hiện ghi sổ kế toán chi tiết bán hàng, sổ kế toán chi tiết chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, sổ kế toán chi tiết kết quả, lập báo cáo thu nhập thực, cung cấp thông tin cho quản trị chi phí, kết quả.

### 3.3.5.2 Hoàn thiện công tác phân loại chi phí

Hiện nay, công ty phân loại chi phí theo nội dung kinh tế và theo công dụng kinh tế của chi phí (theo chế độ quy định để trình bày trên báo cáo tài chính) mà không phân loại theo quan điểm về KTQT. Do đó, các nhà quản trị thường gặp khó khăn trong việc ra các quyết định kinh tế.

Để có được thông tin là cơ sở tổng hợp, lập các báo cáo sử dụng cho hoạt động quản trị đòi hỏi công ty phải phân biệt rõ ràng và nhận diện được cách phân loại chi phí. Trên mỗi góc độ nhà quản trị cần có thông tin khác nhau về chi phí sản xuất, kinh doanh. Việc đa dạng hóa phân loại chi phí sản xuất kinh doanh trong công ty là cần thiết nhằm đáp ứng yêu cầu của kế toán chi phí phục vụ nhà QTDN.

- Phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí: để đáp ứng yêu cầu lập kế hoạch, kiểm soát và chủ động điều tiết chi phí cho phù hợp với nhà quản trị cần phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí. Nếu nhà quản trị muốn có thông tin tối ưu để đưa ra quyết định sáng suốt trong quá trình sản xuất kinh doanh. Theo cách phân loại này toàn bộ chi phí sản xuất kinh doanh được chia thành biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Phần chênh lệch giữa doanh thu và biến phí được gọi là lãi trên biến phí (số dư đảm phí). Bằng cách phân loại này cho các nhà quản trị thấy được trong khoảng thời gian ngắn doanh nghiệp chưa cần trang bị thêm dù thiết bị thì định phí là đại lượng tương đối ổn định. Do đó muốn tối đa hóa lợi nhuận cần tối đa hóa lãi trên biến phí, đây là cơ sở quan trọng cho việc xem xét và đưa ra các quyết định liên quan đến chi phí – khối lượng – lợi nhuận và giá cả. Mặt khác, theo cách phân loại chi phí như vậy nhà quản trị có thể xác định được độ lớn đòn bẩy kinh doanh, doanh nghiệp nào có kết cấu chi phí với định phí cao sẽ có nhiều cơ hội

đem lại lợi nhuận cao nhưng đồng thời đi liền với rủi ro kinh doanh lớn. Với đòn bẩy kinh doanh lớn, công ty có thể đạt được tỷ lệ cao hơn về lợi nhuận so với một tỷ lệ tăng thấp hơn nhiều về doanh thu. Do đó công ty cần thiết kế một kết cấu chi phí hợp lý phù hợp với chiến lược phát triển của doanh nghiệp và thái độ của nhà quản trị về rủi ro kinh doanh.

Từ phân tích trên ta có thể phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí theo bảng phân loại sau:

**Biểu 3.4. BẢNG PHÂN LOẠI CHI PHÍ THEO CÁCH ỨNG XỬ CỦA CHI PHÍ**

Khoản mục chi phí	TK	Biến phí	Định phí	Chi phí hỗn hợp	Ghi chú
1. Giá vốn hàng bán	632	X			
2. Chi phí bán hàng	641			x	
Chi phí nhân viên bán hàng	6411		X		
Chi phí vật liệu bao bì	6412			x	
Chi phí dụng cụ đồ dùng	6413		X		
Chi phí khấu hao tài sản cố định	6414		X		
Chi phí dịch vụ mua ngoài	6417			x	
Chi phí bằng tiền khác	6418		X		
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	642			X	
Chi phí nhân viên quản lý	6421		X		
Chi phí vật liệu quản lý	6422		X		
Chi phí đồ dùng văn phòng	6423		X		
Chi phí khấu hao TSCĐ	6424		X		
Thuế, phí, lệ phí	6425			x	
Chi phí dự phòng	6426		X		
Chi phí dịch vụ mua ngoài	6427			x	
Chi phí bằng tiền khác	6428		X		

Từ cách phân loại chi phí trên, công ty sẽ xây dựng báo cáo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp theo từng yếu tố cấu thành chi phí, chia thành biến phí, định phí. Từ đó KTQT doanh nghiệp sẽ thiết lập được sổ chi tiết kết quả bán hàng của từng loại hàng hóa và của tất cả hàng hóa. Như vậy nếu trong thời gian ngắn hạn, để đầu tư mang lại lợi ích cao nhất, công ty có thể đầu tư cho mặt hàng có lãi trên biến phí là cao nhất.

Cũng từ cách phân loại này, công ty sẽ xác định được đòn bẩy kinh doanh của mỗi mặt hàng.

ĐB = Lãi trên biến phí/Lợi nhuận

Với Đạm cát hạt vàng Sơn Trang:

- Lãi trên biến phí: 155.180.970 đồng

- Định phí phân bổ cho Đạm cát hạt vàng Sơn Trang: 117.731.811 đồng.

- Lợi nhuận của Đạm cát hạt vàng Sơn Trang: 37.449.159 đồng.

Như vậy, đòn bẩy kinh doanh của Đạm cát hạt vàng Sơn Trang:

$$\text{ĐB (Đạm Sơn Trang)} = \frac{155.180.970}{37.449.159} = 4.14$$

Từ kết quả trên rút ra, nếu doanh thu của Đạm cát hạt vàng Sơn Trang tăng 1% thì doanh thu của nó tăng 4.14%.

Tương tự thế, căn cứ vào báo cáo KQKD (dạng lãi trên biến phí) ta sẽ xác định được đòn bẩy kinh doanh của từng mặt hàng. Từ đó sẽ cung cấp thông tin giúp nhà QTDN có quyết định hợp lý nhất trong việc đầu tư vào mặt hàng nào sẽ có cơ hội tạo ra nhiều lợi nhuận hơn.

**(Trích Báo cáo chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp - phụ lục 3.1, 3.2)**

**(Sổ chi tiết kết bán hàng, kết quả bán hàng - phụ lục 3.3).**

Dựa vào sổ chi tiết bán hàng và kết quả bán hàng này kế toán sẽ cung cấp được tất cả các thông tin về Doanh thu, giá vốn, chi phí quản lý kinh doanh theo chỉ tiêu biến phí và định phí của sản phẩm. Từ đó sẽ có nhận xét đánh giá về chỉ tiêu lãi trên biến phí, lãi trên biến phí đơn vị để từ đó có quyết định đầu tư mở rộng hoặc thu hẹp tạm thời việc tiêu thụ hàng hóa trong ngắn hạn.

### 3.3.5.3. Lập dự toán kinh doanh

Lập dự toán là việc làm không thể thiếu cho kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, thông qua lập dự toán để đưa ra các mục tiêu về tiết kiệm chi phí, doanh thu cần đạt trong kỳ và các bước để thực hiện mục tiêu đó.

Việc lập dự toán kinh doanh được căn cứ theo yêu cầu của nhà quản lý nhưng nó có quan hệ với mục đích quản lý chung của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh. Tại công ty nên lập các loại dự toán sau:

- Dự toán tiêu thụ sản phẩm

- Dự toán chi phí mua hàng
- Dự toán hàng tồn kho
- Dự toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý
- Dự toán lợi nhuận kinh doanh

Trong các loại dự toán trên thì dự toán tiêu thụ sản phẩm đóng vai trò quan trọng, nó sẽ quyết định phần chi phí phát sinh trong kỳ, từ đó lập dự toán hàng tồn kho, dự toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý và xây dựng dự toán lợi nhuận kinh doanh trong kỳ. Dự toán tiêu thụ thường được lập cho cả niên độ và chia ra theo các quý. **(Trích dự toán tiêu thụ - phụ lục 3.4, 3.5).**

Căn cứ vào dự kiến thu tiền bán hàng và bảng dự toán tiêu thụ, KTQT doanh nghiệp còn có thể lập dự toán vốn bằng tiền. Ngoài việc dự kiến lịch thu tiền bán hàng, doanh thu bán hàng trong năm kế hoạch, còn phải xem xét đến tiền bán hàng thu tiền kỳ trước và số tiền bán hàng thu tiền kế hoạch chuyển sang năm sau. Vì vậy căn cứ vào phương thức thanh toán, công ty thu tiền bán hàng ngay trong quý là 65%, số còn lại thu vào quý sau. Như vậy số tiền thu trong quý này bao gồm 35% tiền bán hàng quý trước và 65% tiền bán hàng quý này.

#### **(Trích lịch bán hàng thu tiền dự kiến -phụ lục 3.6)**

##### Dự toán chi phí

Để lập được dự toán chi phí tương ứng với khối lượng hàng tiêu thụ thì KTQT cần xây dựng định mức chi phí sản xuất kinh doanh hợp lý dựa vào số liệu cụ thể chi phí sản xuất kinh doanh kỳ trước, tình hình máy móc thiết bị, tình hình tiêu thụ, đặc điểm sản xuất kinh doanh. Việc xây dựng định mức chi phí sản xuất phải trên cơ sở phân tích biến phí và định phí của quá trình sản xuất kinh doanh.

#### *3.3.5.4 Hoàn thiện báo thống số sách, báo cáo.*

- Tổ chức hệ thống sổ kế toán:

Theo chế độ kế toán hiện hành, Nhà nước quy định về mẫu sổ kế toán mang tính chất bắt buộc theo các hình thức kế toán. Tuy nhiên, cũng có hướng dẫn mở các sổ kế toán chi tiết. Việc hoàn thiện sổ kế toán chi tiết phục vụ KTQT trong DN phải đáp ứng được yêu cầu cụ thể sau:



+ Phải đảm bảo mối quan hệ giữa sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết để đảm bảo mối quan hệ cân đối giữa các chỉ tiêu kinh tế tài chính tổng hợp với số liệu kế toán chi tiết của chỉ tiêu đó, giúp cho nhân viên kế toán các phân hành có được cái nhìn nhất quán về từng chỉ tiêu, nhanh chóng nhận biết được những biểu hiện bất thường trong các yếu tố cấu thành của chỉ tiêu, có biện pháp thông báo kịp thời cho nhà quản trị ở các cấp, hoặc có diễn giải cụ thể về kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh tế tài chính tổng hợp trên báo cáo KTQT.

+ Đảm bảo mối quan hệ kiểm tra, đối chiếu số liệu nhằm đảm bảo tính chính xác trong quá trình hệ thống hóa thông tin, đảm bảo độ tin cậy cho số liệu kế toán trong các báo cáo KTQT.

+ Nội dung sổ chi tiết bán hàng và xác định kết quả phải phản ánh được chi tiết doanh thu, kết quả theo yêu cầu cung cấp thông tin phục vụ quản trị doanh thu và kết quả, đảm bảo sự tương thích về đối tượng cần theo dõi chi tiết doanh thu với chi phí để xác định kết quả chi tiết theo yêu cầu quản trị.

Qua một số yêu cầu và điều kiện cụ thể ở doanh nghiệp nêu trên, với số liệu kế toán của công ty trong tháng 3/2013, chúng ta tiến hành phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng loại hàng hóa theo giá vốn của chúng để xác định kết quả bán hàng cho từng loại hàng hóa, và KQKD của công ty theo một số mẫu báo cáo KTQT như sau:

Tổng hợp giá vốn của Đạm cát hạt vàng trong công ty tháng 3/2013 là 408.415.000 đồng.

Tổng hợp giá vốn của tất cả hàng xuất bán trong tháng 3/2013: 1.104.312.008 đồng.

Tổng hợp chi phí bán hàng trong tháng 3/2013 của công ty là: 120.576.210 đồng.

Tổng hợp chi phí quản lý doanh nghiệp trong tháng 3/2013 của công ty: 112.456.000 đồng.

Tiến hành phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng loại hàng hóa xuất bán trong kỳ ta được:

+ Chi phí bán hàng phân bổ cho Đạm cát hạt vàng tháng 3/2012:

$$\frac{120.576.210}{1.104.312.008} \times 408.415.000 = 44.593.496$$

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho Đạm cát hạt vàng tháng 3/2013

$$\frac{112.456.000}{1.104.312.008} \times 408.415.000 = 41.590.345$$

Dựa vào số liệu phân bổ về chi phí bán hàng và chi phí doanh nghiệp, Kế toán lập bảng báo cáo chi tiết kết quả tiêu thụ cho từng loại hàng hóa bán ra trong kỳ. Từ đó, quản trị trong công ty sẽ biết được kết quả lãi (lỗ) của từng mặt hàng tiêu thụ trong kỳ của công ty, từ đó sẽ đưa ra các quyết định phù hợp để đầu tư, phát triển loại hàng hóa đó.

- Tổ chức hệ thống báo cáo KTQT:

Để giúp các nhà quản trị thực hiện chức năng kiểm soát, các kế toán viên KTQT sử dụng các số liệu chi tiết về chi phí, doanh thu, kết quả thực hiện trên các sổ kế toán liên quan để soạn thảo các báo cáo thực hiện.

Trong đa số các báo cáo thực hiện, KTQT nên vừa trình bày các thông tin thực hiện, vừa trình bày thông tin về dự toán (kế hoạch) tương ứng để đảm bảo so sánh những kết quả thực tế đạt được với dự toán, liệt kê tất cả những sự khác biệt giữa thực hiện với dự toán để giúp cho các nhà QTDN đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch (dự toán). Việc hoàn thiện các báo cáo KTQT cần đảm bảo yêu cầu:

- Các thông tin trên báo cáo phải được phân thành các chỉ tiêu phù hợp với các tiêu chuẩn đánh giá thông tin trong mỗi tình huống quyết định khác nhau.

- Các chỉ tiêu trong báo cáo phải có quan hệ chặt chẽ, logic với nhau.

- Các số liệu thực tế, dự toán, định mức hoặc các mục tiêu định trước trong báo cáo phải so sánh được với nhau để giúp các nhà QTDN sử dụng thông tin thực hiện chức năng kiểm soát các hoạt động.

- Hình thức kết cấu các báo cáo cần đa dạng, linh hoạt, tùy thuộc vào tiêu chuẩn đánh giá thông tin trong mỗi báo cáo phục vụ cho từng tình huống cụ thể.

- Các chỉ tiêu trong báo cáo thực hiện nên được phân bổ theo loại sản phẩm, mặt hàng, hoặc theo khu vực, thời gian, bộ phận.

- Thông tin về chi phí trong các báo cáo KTQT, đặc biệt là báo cáo kết quả, cần phải phân biệt chi phí thành biến phí và định phí.

**(Trích báo cáo chi tiết hàng hóa tiêu thụ - Phụ lục 3.7)**

**(Báo cáo tổng hợp hàng hóa tiêu thụ - Phụ lục 3.8)**

**(Báo cáo kết quả hoạt động tiêu thụ và kinh doanh - Phụ lục 3.9-3.12)**

### **Kết luận chương 3:**

Từ những nhận thức về nội dung tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD trong các doanh nghiệp thương mại nói chung, trên cơ sở nghiên cứu và đánh giá thực trạng về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú, luận văn đã khẳng định được sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú. Đồng thời, luận văn cũng nêu lên nguyên tắc, yêu cầu và nội dung tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú, gồm:

- Hoàn thiện hệ thống chứng từ kế toán.
- Hoàn thiện hệ thống tài khoản kế toán
- Hoàn thiện công tác kiểm tra kế toán nội bộ.
- Tổ chức công tác kế toán theo mô hình kết hợp giữa KTTC và KTQT.

## KẾT LUẬN

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, mục đích quan trọng nhất của doanh nghiệp luôn là tối đa hóa lợi nhuận. Vì vậy, các doanh nghiệp luôn quan tâm đến việc hạch toán bán hàng và xác định KQKD.

Công tác kế toán với vai trò là cung cụ quan trọng, cung cấp toàn bộ thông tin chi tiết về bán hàng và xác định KQKD của doanh nghiệp, giúp cho nhà quản lý có thể phân tích, dự báo tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh trong tương lai. Tuy nhiên, xuất phát từ thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD trong các doanh nghiệp hiện nay vẫn còn nhiều bất cập, chưa đảm bảo được việc cung cấp thông tin đầy đủ cho các đối tượng sử dụng thông tin phục vụ cho việc ra quyết định.

Bằng việc nghiên cứu và phân tích lý luận chung về kế toán luận văn đã khái quát được những vấn đề chung nhất về kế toán tài chính, KTQT bán hàng và xác định KQKD trong các doanh nghiệp.

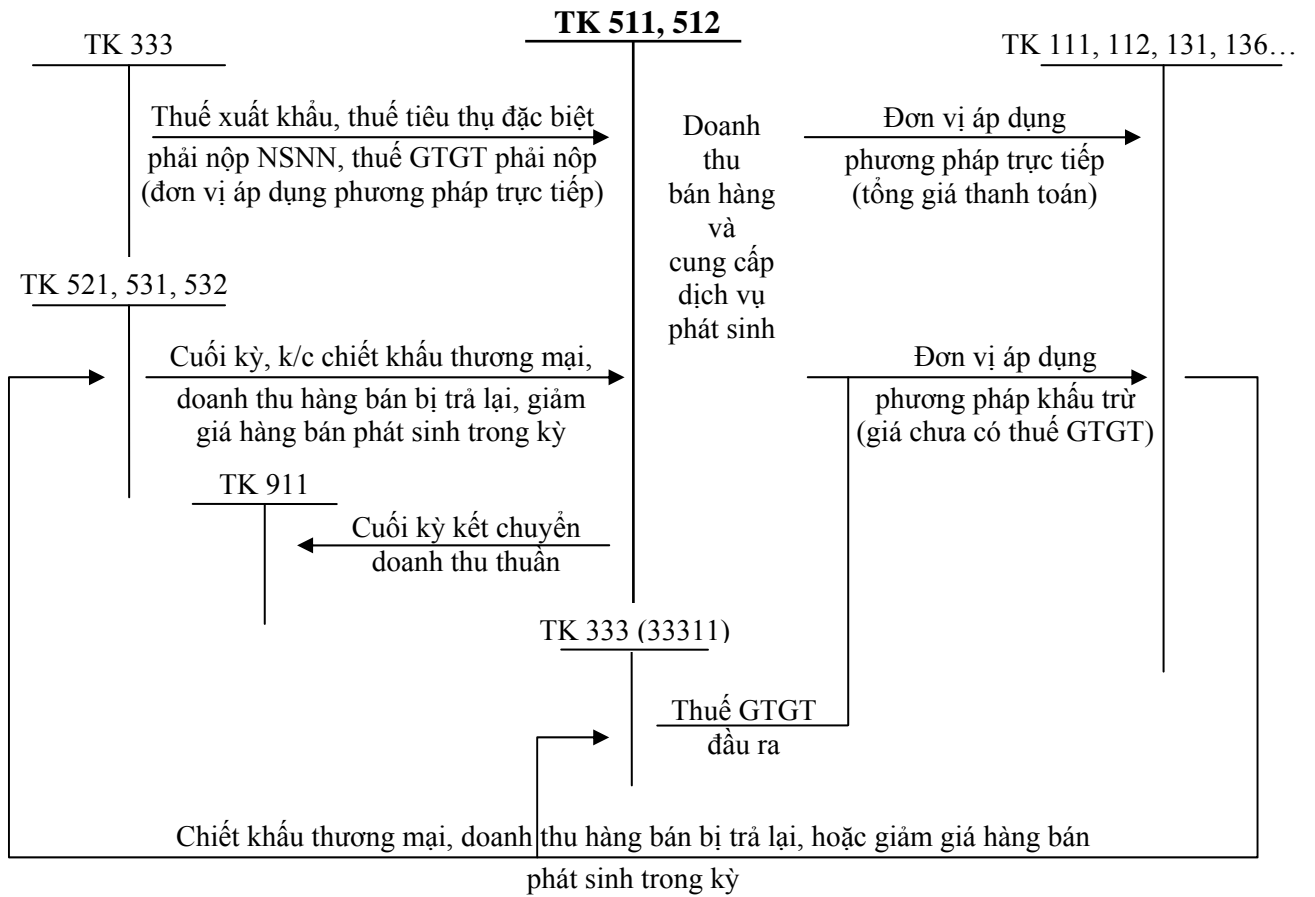
Qua nghiên cứu và khảo sát thực tế tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú luận văn cũng đã tập trung phân tích thực trạng để từ đó chỉ ra rằng công tác kế toán tại công ty TNHH Thiên Phú còn có những hạn chế trong tổ chức và thực hiện. Chỉ bằng cách hoàn thiện công tác kế toán mới có thể giúp công ty đáp ứng được các yêu cầu quản lý đề ra.

Trên cơ sở những nghiên cứu về lý luận và thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty TNHH Thiên Phú, luận văn đã đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định KQKD tại công ty.

Những giải pháp mà luận văn nêu ra là những gì tác giả đã đúc kết được trong quá trình nghiên cứu lý luận và thực tiễn. Do kinh nghiệm và thời gian cho phép có hạn nên luận văn không thể tránh khỏi những khiếm khuyết. Tác giả rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của thầy cô, các nhà nghiên cứu, bạn bè, đồng nghiệp để luận văn được hoàn thiện và có giá trị về lý luận và thực tế cao hơn.

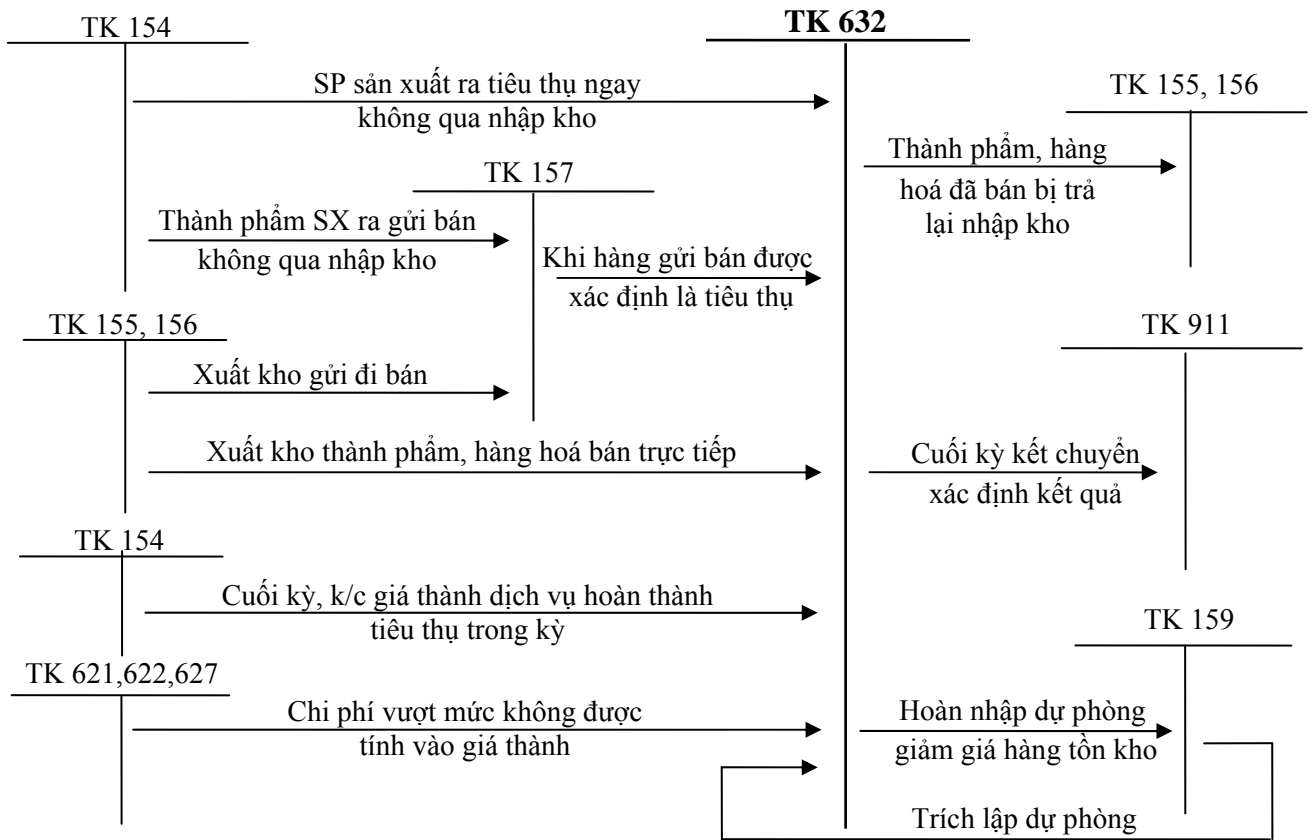


**Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

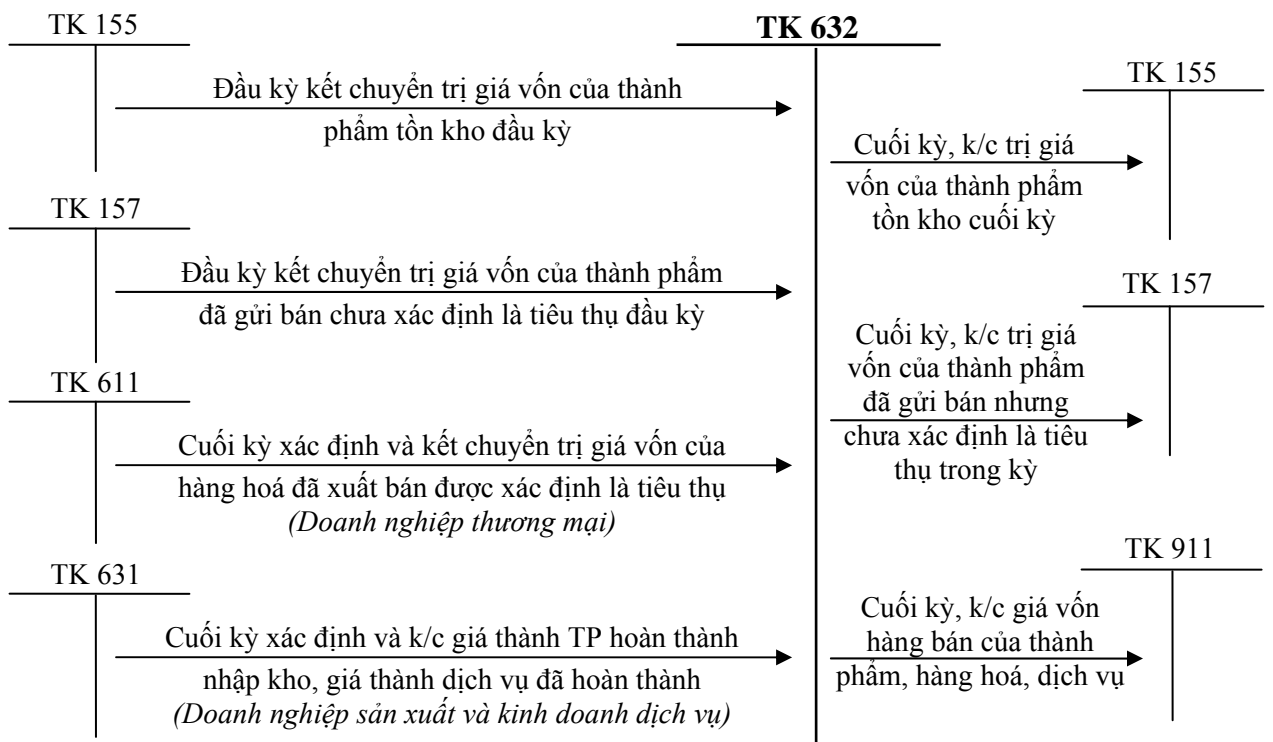


## Sơ đồ 1.2: Kế toán giá vốn hàng bán

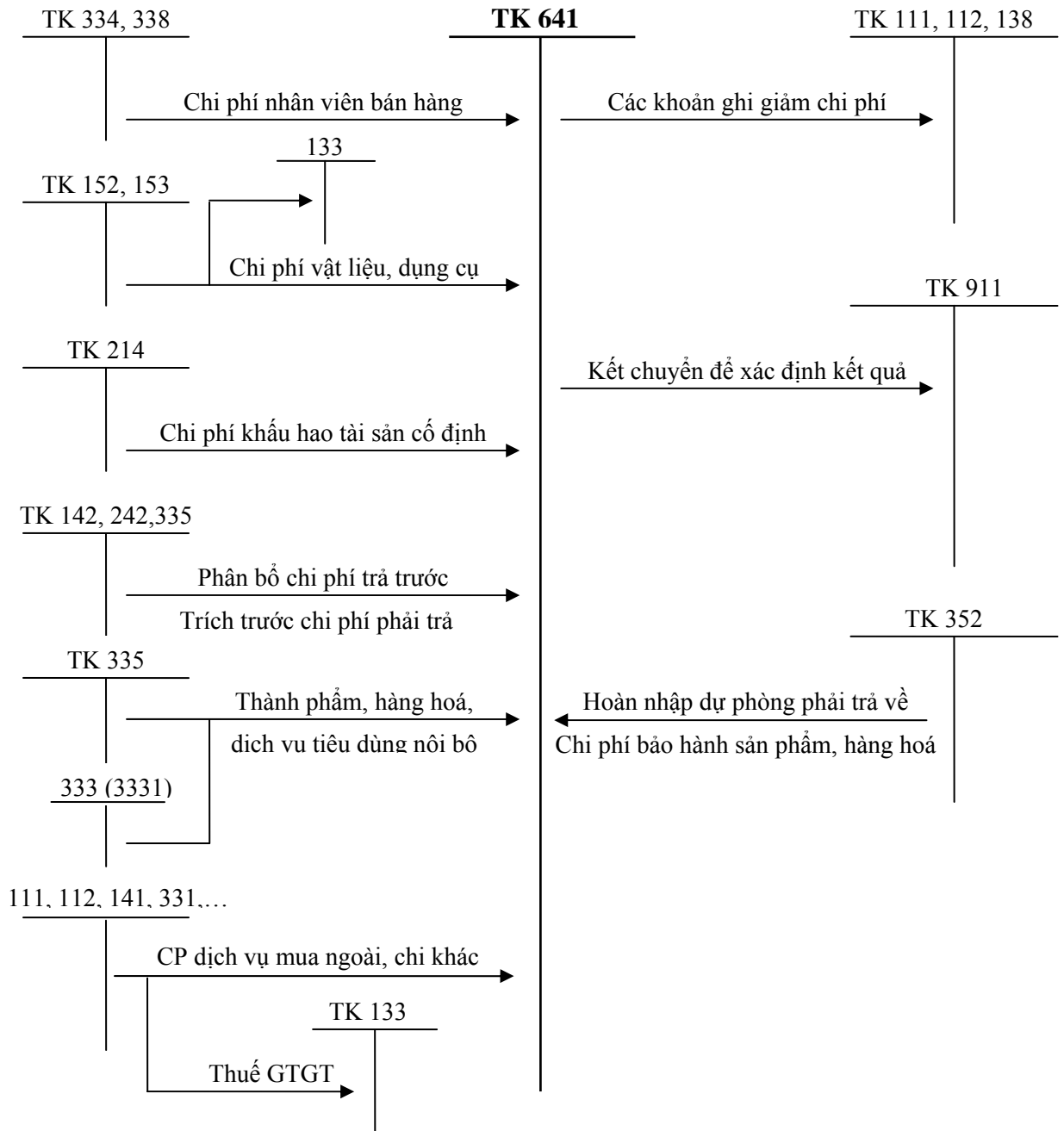
a) Theo phương pháp kê khai thường xuyên:



b) Theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

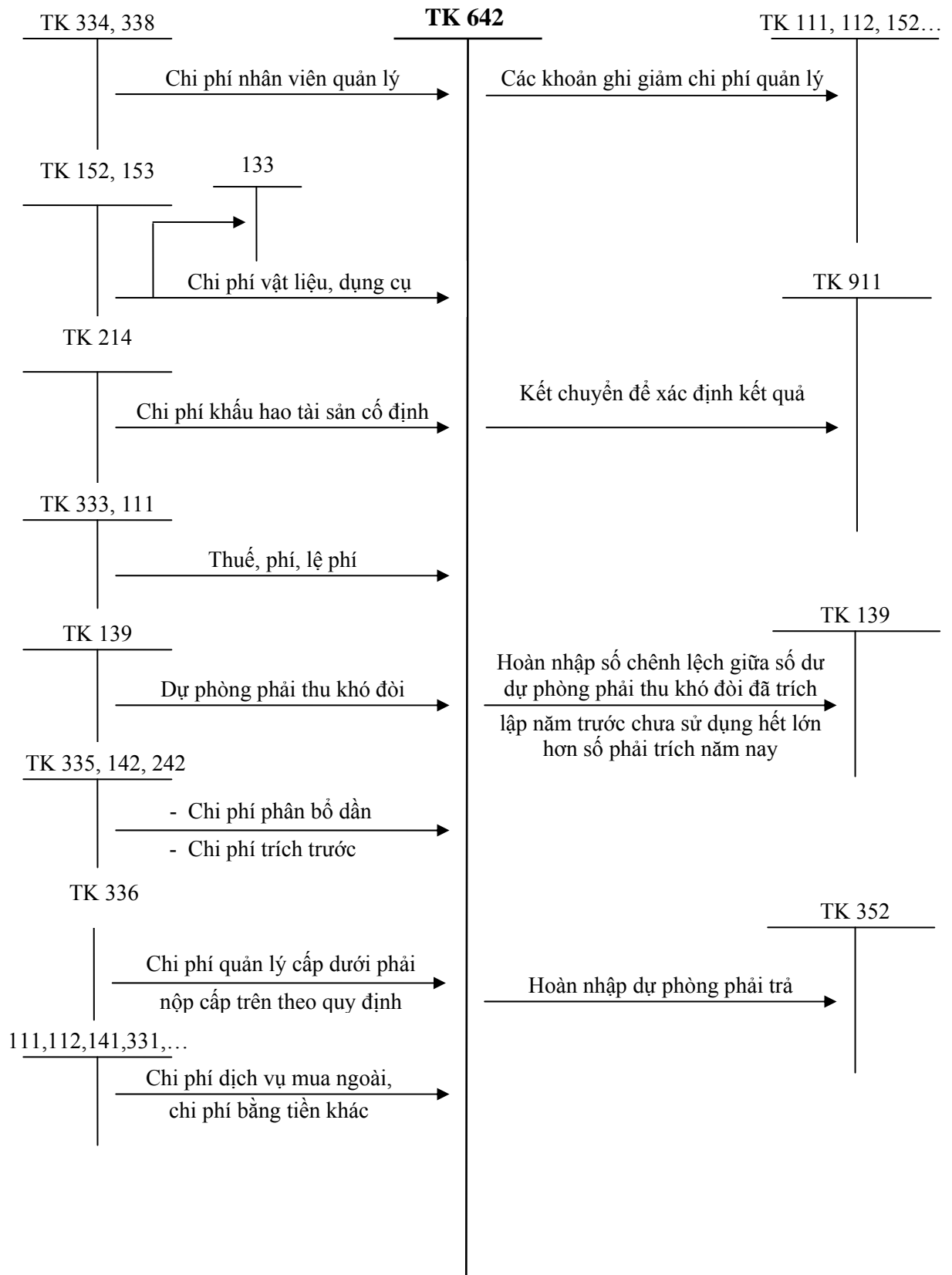


**Sơ đồ 1.3: Kế toán chi phí bán hàng**

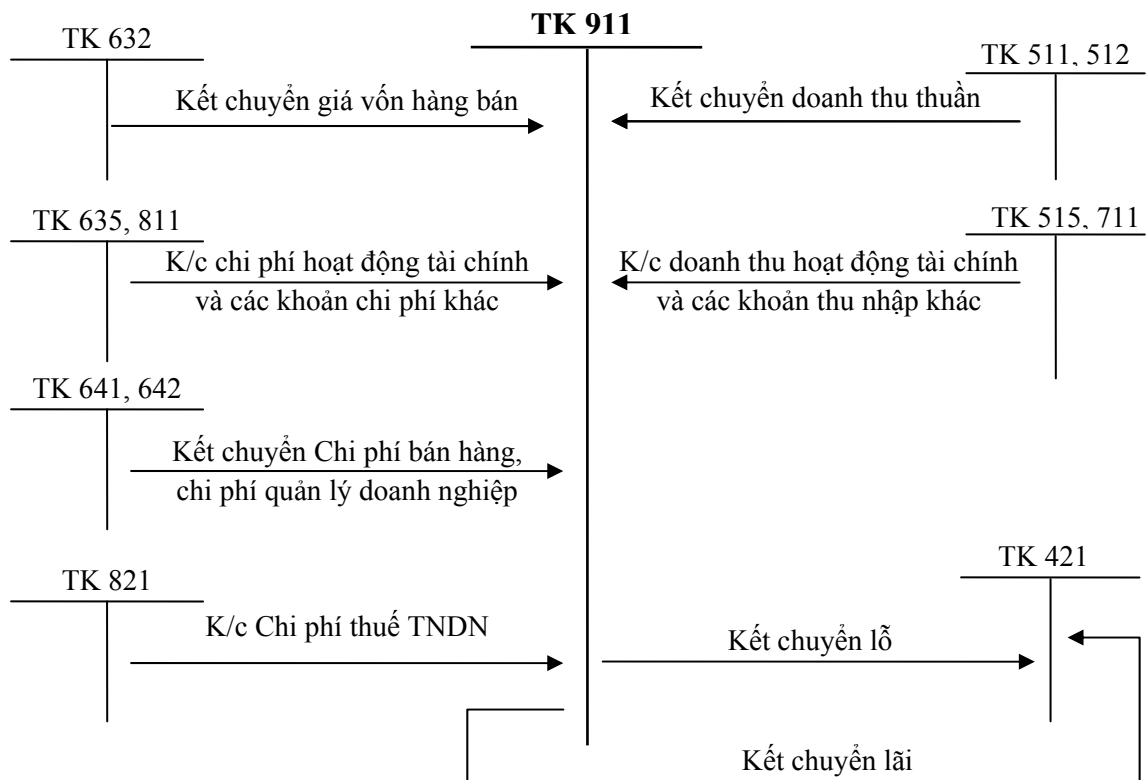




### Sơ đồ 1.4: Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



### Sơ đồ 1.5 Kế toán xác định kết quả



Phụ lục 2.1

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

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

Số hiệu: 511113

Tên hàng hóa (sản phẩm): Đạm cát hạt vàng Sơn Trang

Ngày, tháng ghi	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
12/3/2013	HĐ0008233	12/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 0008233			131		258,744,000
13/3/2013	HĐ0008234	13/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 0008234			131		39,482,571
....	.....	.....	.....			.....		.....
24/3/2013	HĐ0008261	15/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 0008235			131		1,080,200
25/3/2013	HĐ0008265	20/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 0008236			131		918,170
			.....					
31/3/2013	PKT0330		Bút toán kết chuyển			911	532,048,000	
			- Cộng số phát sinh tháng				532,048,000	532,048,000
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				1,523,621,025	1,523,621,025

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013

GIÁM ĐỐC  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
 (Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.2

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)  
 Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)  
 Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán  
 Số hiệu: 632113  
 Tên hàng hóa (sản phẩm): Đạm cát hạt vàng Sơn Trang

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đôi ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
12/3/2013	PX311	12/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 0008235			156	198,619,167	
13/3/2013	PX312	13/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 008236			156	30,307,906	
.....	.....	.....	.....				.....	
24/3/2013	PX340	15/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 008236			156	829,192	
25/3/2013	PX342	20/3/2013	Xuất kho HH tiêu thụ theo HĐ 008236			156	704,813	
			.....					
31/3/2013	PKT0305	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		408,415,000
			- Cộng số phát sinh tháng				408,415,000	408,415,000
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				1,324,254,320	1,324,254,320

- Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 01  
 -Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN

(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.3

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí nhân viên

Số hiệu: 6411

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			<b>- Số dư đầu tháng</b>					
			<b>- Số phát sinh trong tháng</b>					
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận bán hàng			3389	374,560	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận bán hàng			3384	1,123,680	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận bán hàng			3383	6,367,520	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận bán hàng			3382	749,120	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Tiền lương phải trả cho CBCNV tháng 03/2013			3341	75,503,900	
31/3/2013	PKT00312	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		84,118,780
			<b>- Cộng số phát sinh tháng</b>				<b>84,118,780</b>	<b>84,118,780</b>
			<b>- Số dư cuối tháng</b>				-	-
			<b>- Cộng lũy kế từ đầu quý</b>				<b>123,564,120</b>	<b>123,564,120</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỔ  
(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
GIÁM ĐỐC  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
 (Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.4

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí vật liệu bao bì

Số hiệu: 6412

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			<b>- Số dư đầu tháng</b>					
			<b>- Số phát sinh trong tháng</b>					
5/3/2013	PX301	5/3/2013	Xuất kho Vật liệu, dụng cụ			1524	125,320	
8/3/2013	HĐ008532	8/3/2013	Vật liệu, dụng cụ mua ngoài theo HĐ008532			331	426,352	
20/3/2013	PX331	20/3/2013	Xuất kho Vật liệu, dụng cụ			1522	86,120	
22/3/2013	PX333	22/3/2013	Xuất kho Vật liệu, dụng cụ			1521	65,820	
			.....			.....	.....	
31/3/2013	PKT00313	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		2,729,777
			<b>- Cộng số phát sinh tháng</b>				<b>2,729,777</b>	<b>2,729,777</b>
			<b>- Số dư cuối tháng</b>				-	-
			<b>- Cộng lũy kế từ đầu quý</b>				<b>6,502,314</b>	<b>6,502,314</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
 (Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính

Phụ lục 2.5

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí dụng cụ đồ dùng

Số hiệu: 6413

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
6/3/2013	PX302	6/3/2013	Xuất kềm buộc và dây bẹ phục vụ cho bộ phận bán hàng			153	86,245	
9/3/2013	PX304	9/3/2013	Xuất kềm buộc và dây bẹ phục vụ cho bộ phận bán hàng			153	125,860	
10/3/2013	PX306	10/3/2013	Xuất Palet phục vụ cho bộ phận bán hàng			153	114,230	
29/3/2013	HĐ09345	29/3/2013	Mua dây thép			331	258,712	
			.....					
31/3/2013	PKT00314	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		2,952,000
			- Cộng số phát sinh tháng				2,952,000	2,952,000
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				7,856,125	7,856,125

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN

(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.6

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí khấu hao tài sản cố định

Số hiệu: 6414

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			<b>- Số dư đầu tháng</b>					
			<b>- Số phát sinh trong tháng</b>					
31/3/2013	TH30121	31/3/2013	Trích khấu hao TSCĐ tháng 03/2011			21413	3,377,743	
31/3/2013	TH30121	31/3/2013	Trích khấu hao TSCĐ tháng 03/2011			21412	4,880,357	
31/3/2013	PKT00315	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		8,258,100
			<b>- Cộng số phát sinh tháng</b>				<b>8,258,100</b>	<b>8,258,100</b>
			<b>- Số dư cuối tháng</b>				-	-
			<b>- Cộng lũy kế từ đầu quý</b>				<b>24,774,300</b>	<b>24,774,300</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
GIÁM ĐỐC  
(Ký, họ tên, đóng dấu)



CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN

(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.7

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí dịch vụ mua ngoài

Số hiệu: 6417

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
1/3/2013	BN11030004	1/3/2013	Phí chuyển tiền số 2707			112103	339,770	
2/3/2013	BN11030009	2/3/2013	Phí chuyển tiền số 0002			112104	85,653	
5/3/2013	BN11032501	5/3/2013	Phí DV SMS số 0757			112103	18,182	
5/3/2013	BN01235401	5/3/2013	Phí chuyển tiền số 3503			112105	30,000	
			.....					
31/3/2013	PKT00316	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		17,090,683
			- Cộng số phát sinh tháng				17,090,683	17,090,683
			- Số dư cuối tháng				-	-
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				51,272,049	51,272,049

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
 (Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.8

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí khác

Số hiệu: 6418

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
1/3/2013	HD031453	BN11030001	Chi trả tiền dầu xe theo HĐ 031453			112103	667,273	
3/3/2013	HD031731	3/3/2013	Chi trả tiền dầu xe theo HĐ 031731			112104	529,091	
			.....					
29/3/2013	HD041253	29/3/2013	Mua xăng theo HĐ 041253			331	2,104,545	
			.....					
31/3/2013	PKT00317	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		5,426,870
			- Cộng số phát sinh tháng				5,426,870	5,426,870
			- Số dư cuối tháng				-	-
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				16,280,610	16,280,610

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỔ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
 (Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.9

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí nhân viên quản lý

Số hiệu: 6421

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận quản lý doanh nghiệp			3389	451,250	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận quản lý doanh nghiệp			3384	1,353,750	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận quản lý doanh nghiệp			3383	7,671,250	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Trích tiền BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN tính vào bộ phận quản lý doanh nghiệp			3382	902,500	
31/3/2013	TH31120	31/3/2013	Tiền lương phải trả cho CBCNV tháng 03/2013			3341	45,125,000	
31/3/2013	PKT00318	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		55,503,750
			- Cộng số phát sinh tháng				55,503,750	55,503,750
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				152,023,100	152,023,100

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
 (Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.10

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)  
 Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)  
 Tên tài khoản: Chi phí vật liệu quản lý  
 Số hiệu: 6422

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
4/3/2013	PX300	4/3/2013	Xuất kho vật liệu, dụng cụ			1522	86,452	
8/3/2013	PX303	8/3/2013	Xuất kho vật liệu, dụng cụ			1523	856,421	
18/3/2013	PX326	18/3/2013	Xuất kho vật liệu, dụng cụ			1522	1,142,352	
19/3/2013	HĐ056421	19/3/2013	Vật liệu, dụng cụ mua ngoài theo HĐ056421			331	1,340,911	
			.....					
31/3/2013	PKT00319	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		7,567,450
			- Cộng số phát sinh tháng				7,567,450	7,567,450
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				20,325,460	20,325,460

- Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 01  
 -Ngày ghi sổ: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỔ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN

(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.11

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí đồ dùng văn phòng

Số hiệu: 642

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
4/3/2013	PC3008	4/3/2013	Chi tiền khắc dấu			1111	120,000	
4/3/2013	PC3009	4/3/2013	Chi trả tiền mực in			1111	400,000	
4/3/2013	PC3010	4/3/2013	Chi trả tiền mua ủy nhiệm chi			1111	22,727	
5/3/2013	PC3011	5/3/2013	Chi trả tiền văn phòng phẩm			1111	1,340,911	
			.....					
31/3/2013	PKT00320	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		6,038,852
			- Cộng số phát sinh tháng				6,038,852	6,038,852
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				16,256,410	16,256,410

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.12

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí khấu hao tài sản cố định

Số hiệu: 6424

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
31/3/2013	TH30121	31/3/2013	Trích khấu hao TSCĐ tháng 03/2013			21413	2,314,230	
31/3/2013	TH30121	31/3/2013	Trích khấu hao TSCĐ tháng 03/2013			21414	9,543,220	
31/3/2013	PKT00321	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		11,857,450
			- Cộng số phát sinh tháng				11,857,450	11,857,450
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				35,572,350	35,572,350

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
GIÁM ĐỐC  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN

(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.13

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí dịch vụ mua ngoài

Số hiệu: 6427

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
7/3/2013	PC3018	7/3/2013	Chi trả tiền vé máy bay theo HĐ số 087523			1111	3,724,000	
8/3/2013	PC3019	8/3/2013	Chi trả tiền cước CPN theo HĐ số 006582			1111	825,100	
9/3/2013	PC3019	9/3/2013	Chi trả tiền phòng nghỉ theo HĐ số 0023657			1111	350,000	
9/3/2013	HĐ03258	9/3/2013	Chi trả tiền phòng nghỉ theo HĐ số 03258			1111	652,000	
9/3/2013	HĐ123955	9/3/2013	Chi trả tiền cước ĐT theo HĐ số 123955			1111	165,102	
			.....					
31/3/2013	PKT00322	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		19,470,161
			- Cộng số phát sinh tháng				<b>19,470,161</b>	<b>19,470,161</b>
			- Số dư cuối tháng				-	-
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				<b>42,125,698</b>	<b>42,125,698</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
 PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
 (Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
 ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

Phụ lục 2.14

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí bằng tiền khác

Số hiệu: 6428

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
14/3/2013	PC3035	14/3/2013	Chi trả tiền thu gom rác thải theo HĐ số 0070903			1111	150,000	
20/3/2013	BN01235	20/3/2013	Phí xử lý nước thải tháng 02 theo HĐ số 0000058			112102	350,500	
22/3/2013	PC3057	22/3/2013	Phí an ninh trật tự			1111	100,000	
			.....					
31/3/2013	PKT00323	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		12,018,337
			- Cộng số phát sinh tháng				12,018,337	12,018,337
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				29,582,312	29,582,312

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
 (Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 GIÁM ĐỐC  
 (Ký, họ tên, đóng dấu)



Phụ lục 2.15

Công ty TNHH Thiên Phú  
Phố 6, Đông Thành, Ninh Bình

**BÁO CÁO CHI TIẾT KẾT QUẢ TIÊU THỤ**  
Tên hàng hóa: Đạm cát hạt vàng Sơn Trang  
Tháng 3/2013

Ngày	Chứng từ	Nội dung	Doanh thu			Giảm trừ DT	Giá vốn	CPBH	CP QLDN	Lãi (lỗ) trước thuế
			SL	ĐG	TT					
12/3/2013	PX302	Bán cho Minh Trung	24,000	10,781	258,744,000		198,619,167	21,686,576	20,226,093	18,212,164
13/3/2013	PX303	Bán cho Minh An	3,662	10,781	39,482,571		30,307,931	3,309,224	3,086,364	2,779,052
.....	.....	.....	.....	.....	.....	...	.....	.....	.....	.....
24/3/2013	PX340	Bán cho Hồng Phần	100	10,802	1,080,200		829,192	90,537	84,440	76,032
25/3/2013	PX342	Bán cho Yên Cư	85	10,802	918,170		704,813	76,956	71,774	64,627
	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
		<b>CỘNG</b>			<b>532,048,000</b>		<b>408,415,000</b>	<b>44,593,496</b>	<b>41,590,345</b>	<b>37,449,159</b>

Kế toán trưởng  
(ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
Người lập sổ  
(ký, họ tên)

**CƠ CẤU DOANH THU THEO MẶT HÀNG TIÊU THỤ**

Tháng 3 năm 2013

STT	Mã HH	Tên sản phẩm	Số lượng (Bộ SP)	Doanh thu (tr.đ)	Tỷ trọng (%)
<b>1</b>		<b>Nhóm Đạm</b>		<b>802,568,000</b>	<b>37.16%</b>
	111	-Đạm Ure Trung Quốc	45	158,952,000	10.94%
	112	-Đạm Ure Phú Quốc	85	92,432,000	6.36%
	113	-Đạm Cát hạt vàng Sơn Trang	49350	532,048,000	36.63%
		.....			
<b>2</b>		<b>Nhóm NPK</b>		<b>435,650,000</b>	<b>30.00%</b>
	121	-NPK Ninh Bình 5-12-3		56,842,000	3.91%
	122	-NPK Lâm Thao 5-10-3	55	21,014,000	1.45%
	123	-NPK Sơn Trang 18-5-10	37	15,850,000	1.09%
		.....			
<b>3</b>		<b>Nhóm thuốc bảo vệ thực vật</b>		<b>214,106,545</b>	<b>14.74%</b>
		-CANTOSATE 480SC		18,562,000	1.28%
		-NEUTRINO 330EC		13,250,000	0.91%
		-FEDERO 740WP		8,750,000	0.60%
		.....			
		<b>Cộng</b>		<b>1,452,324,545</b>	<b>100.00%</b>

Kế toán trưởng  
(ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013

Người lập sổ  
(ký, họ tên)

**BÁO CÁO TỔNG HỢP KẾT QUẢ TIÊU THỤ**

Tháng 3 năm 2013

STT	Mã HH	Tên sản phẩm	Số lượng (Bộ SP)	Doanh thu (tr.đ)	Giảm trừ DT (tr.đ)	DT thuần (tr. đ)	Giá vốn (tr.đ)	Lãi gộp (tr.đ)
<b>1</b>		<b>Nhóm Đạm</b>		<b>802,568,000</b>		<b>802,568,000</b>	<b>593,458,200</b>	<b>209,109,800</b>
	111	-Đạm Ure Trung Quốc	45	158,952,000	0	158,952,000	119,856,000	39,096,000
	112	-Đạm Ure Phú Quốc	85	92,432,000	0	92,432,000	74,820,000	17,612,000
	113	-Đạm Cát hạt vàng Sơn Trang	49350	532,048,000	0	532,048,000	408,415,000	123,633,000
		.....						
<b>2</b>		<b>Nhóm NPK</b>		<b>435,650,000</b>	<b>925,800</b>	<b>434,724,200</b>	<b>333,230,808</b>	<b>101,493,392</b>
	121	-NPK Ninh Bình 5-12-3		56,842,000	256,010	56,585,990	44,123,500	12,462,490
	122	-NPK Lâm Thao 5-10-3	55	21,014,000	0	21,014,000	17,564,200	3,449,800
	123	-NPK Sơn Trang 18-5-10	37	15,850,000	0	15,850,000	11,235,600	4,614,400
		.....						
<b>3</b>		<b>Nhóm thuốc bảo vệ thực vật</b>		<b>214,106,545</b>	<b>319,200</b>	<b>213,787,345</b>	<b>177,623,000</b>	<b>36,164,345</b>
		-CANTOSATE 480SC		18,562,000	0	18,562,000	16,520,000	2,042,000
		-NEUTRINO 330EC		13,250,000	0	13,250,000	12,450,300	799,700
		-FEDERO 740WP		8,750,000	0	8,750,000	7,105,000	1,645,000
		.....						
		<b>Cộng</b>		<b>1,452,324,545</b>	<b>1,245,000</b>	<b>1,451,079,545</b>	<b>1,104,312,008</b>	<b>346,767,537</b>

Kế toán trưởng  
 (ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
 Người lập số  
 (ký, họ tên)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐINH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Phụ lục 2.18

Mẫu số S03b- DN  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

## SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Doanh thu hoạt động tài chính

Số hiệu: 515

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
20/3/2013	BC11203121	20/3/2013	Thu lãi TGNH NH Công thương			112103		302,546
31/3/2013	BC11204544	31/3/2013	Thu lãi TGNH NH Đầu tư và phát triển			112102		1,238,467
31/3/2013	BC11221302	31/3/2013	Thu lãi TGNH NH Công thương NB			112104		205,824
31/3/2013	PKT00325	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911	1,746,837	
			- Cộng số phát sinh tháng				1,746,837	1,746,837
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				5,234,912	5,234,912

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

-Ngày ghi sổ: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỔ  
(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
GIÁM ĐỐC  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐINH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

**Phụ lục 2.19**  
**Mẫu số S03b- DN**  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

## SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)  
Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)  
Tên tài khoản: Chi phí hoạt động tài chính  
Số hiệu: 635

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
10/3/2013	BN112483	10/3/2013	Lãi vay NH Công thương			112103	672,262	
13/3/2013	BN132123	13/3/2013	Lãi vay NH Đầu tư và phát triển			112102	562,300	
31/3/2013	PKT00324	31/3/2013						1,234,562
			- Cộng số phát sinh tháng				<b>1,234,562</b>	<b>1,234,562</b>
			- Số dư cuối tháng				<b>0</b>	<b>0</b>
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				<b>4,538,621</b>	<b>4,538,621</b>

- Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 01  
-Ngày ghi số: 01/3/2013

**NGƯỜI GHI SỐ**  
(Ký, họ tên)

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
**GIÁM ĐỐC**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

**Phụ lục 2.20**  
**Mẫu sổ S03b- DN**  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Thu nhập từ thanh lý TSCĐ

Số hiệu: 7111

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
21/3/2013	HĐ0008238	21/3/2013	Thu thanh lý TSCĐ			1111		4,053,000
31/3/2013	PKT00326	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911	4,053,000	
			- Cộng số phát sinh tháng				<b>4,053,000</b>	<b>4,053,000</b>
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				<b>6,921,300</b>	<b>6,921,300</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

**NGƯỜI GHI SỐ**  
(Ký, họ tên)

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
**GIÁM ĐỐC**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

**Phụ lục 2.21**  
**Mẫu số S03b- DN**  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Thu nhập khác

Số hiệu: 7112

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
21/3/2013	PT3082	21/3/2013	Tiền khách hàng thanh toán thừa			1111		57,349
25/3/2013	PT3103	25/3/2013	Tiền khách hàng thanh toán thừa			1111		10,349
31/3/2013	PKT00327	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911	67,698	
			- <b>Cộng số phát sinh tháng</b>				<b>67,698</b>	<b>67,698</b>
			- Số dư cuối tháng				<b>0</b>	<b>0</b>
			- <b>Cộng lũy kể từ đầu quý</b>				<b>192,130</b>	<b>192,130</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

**NGƯỜI GHI SỐ**  
(Ký, họ tên)

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
**GIÁM ĐỐC**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính

Phụ lục 2.22

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí thanh lý TSCĐ

Số hiệu: 8111

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			<b>- Số dư đầu tháng</b>					
			<b>- Số phát sinh trong tháng</b>					
21/3/2013	PKT0303	21/3/2013	Giá trị còn lại TSCĐ thanh lý			2111	9,020,000	
31/3/2013	PKT00328	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		9,020,000
			<b>- Cộng số phát sinh tháng</b>				<b>9,020,000</b>	<b>9,020,000</b>
			<b>- Số dư cuối tháng</b>				<b>0</b>	<b>0</b>
			<b>- Cộng lũy kế từ đầu quý</b>				<b>12,104,500</b>	<b>12,104,500</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

**NGƯỜI GHI SỐ**  
(Ký, họ tên)

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
**GIÁM ĐỐC**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)



CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

Mẫu số S03b- DN  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính

Phụ lục 2.23

## SỔ CHI TIẾT

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí khác

Số hiệu: 8112

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			<b>- Số dư đầu tháng</b>					
			<b>- Số phát sinh trong tháng</b>					
21/3/2013	PKT0303	21/3/2013	Điều chỉnh công nợ với Minh Nhất			131	13,950	
22/3/2013	PKT0304	22/3/2013	Điều chỉnh công nợ với Anh Nhân			131	86,040	
27/3/2013	PKT0305	27/3/2013	Điều chỉnh nợ với công ty Viết Thúy			131	7,730	
31/3/2013	PKT00329	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		107,720
			<b>- Cộng số phát sinh tháng</b>				<b>107,720</b>	<b>107,720</b>
			<b>- Số dư cuối tháng</b>				<b>0</b>	<b>0</b>
			<b>- Cộng lũy kế từ đầu quý</b>				<b>2,104,500</b>	<b>2,104,500</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
GIÁM ĐỐC  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CÔNG TY TNHH THIÊN PHÚ  
PHỐ 6, ĐÌNH TIÊN HOÀNG, ĐÔNG THÀNH, NINH BÌNH

**Phụ lục 2.24**  
**Mẫu số S03b- DN**  
(Ban hành theo QDD15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính)

## SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Chi phí thuê thu nhập doanh nghiệp

Số hiệu: 821

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
31/3/2013	PKT0316	31/3/2013	Thuế THDN tạm tính quý I/2013			3334	27,927,446	
31/3/2013	PKT00340	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			911		27,927,446
			- Cộng số phát sinh tháng				<b>27,927,446</b>	<b>27,927,446</b>
			- Số dư cuối tháng				<b>0</b>	<b>0</b>
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				<b>27,927,446</b>	<b>27,927,446</b>

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

**NGƯỜI GHI SỐ**  
(Ký, họ tên)

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
**GIÁM ĐỐC**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

## SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ kế toán Nhật ký chung)

Từ 1/3/2013 đến 31/3/2013)

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu tháng					
			- Số phát sinh trong tháng					
			.....					
31/3/2013	PKT0305	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			632113	408,415,000	
			.....					
31/3/2013	PKT00312	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6411	84,118,780	
31/3/2013	PKT00313	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6412	2,729,777	
31/3/2013	PKT00314	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6413	2,952,000	
31/3/2013	PKT00315	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6414	8,258,100	
31/3/2013	PKT00316	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6417	17,090,683	
31/3/2013	PKT00317	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6418	5,426,870	
31/3/2013	PKT00318	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6421	55,503,750	
31/3/2013	PKT00319	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6422	7,567,450	
31/3/2013	PKT00320	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6423	6,038,852	
31/3/2013	PKT00321	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6424	11,857,450	
31/3/2013	PKT00322	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6427	19,470,161	
31/3/2013	PKT00323	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			6428	12,018,337	
31/3/2013	PKT00324	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			635	1,234,562	
31/3/2013	PKT00328	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			8111	9,020,000	
31/3/2013	PKT00329	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			8112	107,720	
31/3/2013	PKT00340	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			8211	27,927,446	
			.....					
31/3/2013	PKT0330	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			511113		532,048,000
			.....					
31/3/2013	PKT00325	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			515		1,746,837
31/3/2013	PKT00326	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			7111		4,053,000
31/3/2013	PKT00327	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			7112		67,698
31/3/2013	PKT00341	31/3/2013	Bút toán kết chuyển			4212	92,749,998	
			- Cộng số phát sinh tháng				1,458,124,382	1,458,124,382
			- Số dư cuối tháng				0	0
			- Cộng lũy kế từ đầu quý				4,234,151,135	4,234,151,135

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

-Ngày ghi số: 01/3/2013

NGƯỜI GHI SỐ  
(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
GIÁM ĐỐC  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
Quý I Năm 2013

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Quý I năm nay	Quý I năm trước
A	B	C	1	2
1. Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ	01	IV.08	4,356,973,635	4,701,600,000
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		3,735,000	12,213,300
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02 )	10		4,353,238,635	4,689,386,700
4. Giá vốn hàng bán	11		3,312,936,024	3,565,694,776
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ ( 20 = 10 - 11 )	20		1,040,302,611	1,123,691,924
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		5,240,511	3,687,950
7. Chi phí tài chính	22		3,703,686	2,368,745
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		2,873,654	2,368,745
8. Chi phí bán hàng			361,713,630	326,925,000
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	24		337,368,000	361,368,084
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 23 - 24 )	30		342,757,806	436,718,045
10. Thu nhập khác	31		12,159,000	3,182,520
11. Chi phí khác	32		8,856,000	12,165,721
12. Lợi nhuận khác ( 40 = 31 - 32 )	40		(15,052,143)	(8,983,201)
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế ( 50 = 30 + 40 )	50	IV.09	327,705,663	427,734,844
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		81,926,416	106,933,711
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN ( 60 = 50 - 51 )	60		245,779,247	320,801,133

Lập, ngày 05 tháng 04 năm 2013

**Người lập biểu**  
(Ký, họ tên)

**Phụ trách kế toán**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**BÁO CÁO CHI PHÍ BÁN HÀNG**

Tháng 3 năm 2013

Đơn vị tính: đồng

TT	Điều khoản chi phí	Loại chi phí		Kế hoạch (dự toán)		Thực hiện		So sánh	
		Biến phí	Định phí	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Tiền lương nhân viên bán hàng	38,047,900	37,456,000	70,401,235		75,503,900	1.07	5,102,665	0.07
2	Trích BHXH, BHYT, BHTN		8,614,880	8,052,300		8,614,880	1.07	562,580	0.07
3	Chi phí vật liệu, bao bì	2,729,777		2,560,425		2,729,777	1.07	169,352	0.07
4	Chi phí công cụ, dụng cụ		2,952,000	3,125,000		2,952,000	0.94	(173,000)	(0.06)
5	Chi phí khấu hao TSCĐ		8,258,100	8,150,000		8,258,100	1.01	108,100	0.01
6	Chi phí quảng cáo, tiếp thị	13,176,683		13,500,430		13,176,683	0.98	(323,747)	(0.02)
7	Chi phí tiếp khách	2,350,000		3,500,000		2,350,000	0.67	(1,150,000)	(0.33)
8	Chi phí dịch vụ mua ngoài		1,564,000	1,800,450		1,564,000	0.87	(236,450)	(0.13)
9	Chi phí khác	5,426,870		4,359,100		5,426,870	1.24	1,067,770	0.24
	<b>Cộng</b>	<b>61,726,230</b>	<b>58,844,980</b>	<b>115,448,940</b>	<b>0</b>	<b>120,571,210</b>	<b>1.04</b>	<b>5,127,270</b>	<b>(0.07)</b>

- Nhận xét:.....

- Kiến nghị:.....

Ngày 31 tháng 3 năm 2013

**Kế toán trưởng**  
 (Ký, họ tên)

**Người lập**  
 (Ký, họ tên)

**BÁO CÁO CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP**

Tháng 3 năm 2013

Đơn vị tính: đồng

TT	Điều khoản chi phí	Loại chi phí		Kế hoạch (dự toán)		Thực hiện		So sánh	
		Biến phí	Định phí	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Tiền lương nhân viên quản lý		45,125,000	45,687,950		45,125,000	0.99	(562,950)	(0.01)
2	Trích BHXH, BHYT, BHTN		10,378,750	10,508,229		10,378,750	0.99	(129,479)	(0.01)
3	Chi phí vật liệu quản lý	7,567,450		5,897,654		7,567,450	1.28	1,669,796	0.28
4	Chi phí đồ dùng văn phòng	4,687,450		4,687,453		4,687,450	1.00	(3)	(0.00)
5	Chi phí công cụ, dụng cụ		1,351,402	1,365,804		1,351,402	0.99	(14,402)	(0.01)
6	Chi phí khấu hao TSCĐ		11,857,450	11,857,450		11,857,450	1.00	0	0.00
7	Chi phí thuê, phí, lệ phí							0	
8	Chi phí dự phòng							0	
9	Chi phí dịch vụ mua ngoài	16,872,477	2,597,684	20,965,427		19,470,161	0.93	(1,495,266)	(0.07)
10	Chi phí bằng tiền khác	12,018,337		15,748,925		12,018,337	0.76	(3,730,588)	(0.24)
	<b>Cộng</b>	<b>41,145,714</b>	<b>71,310,286</b>	<b>116,718,892</b>	<b>0</b>	<b>112,456,000</b>		<b>(4,262,892)</b>	

- Nhận xét:.....

- Kiến nghị:.....

**Kế toán trưởng**  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013

**Người lập**  
 (Ký, họ tên)

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG, KẾT QUẢ BÁN HÀNG**  
 Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ): Đạm cát hạt vàng Sơn Trang  
 Tháng 3 Năm 2013

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Doanh thu bán hàng			Các khoản giảm trừ doanh thu			Giá vốn hàng bán		Chi phí bán hàng phân bổ		Chi phí QLDN phân bổ		Kết quả bán hàng
Số	Ngày		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Chiết khấu	Giảm giá	Hàng trả lại	Biến phí	Định phí	Biến phí	Định phí	Biến phí	Định phí	
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>Cộng</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>
8232	12/3/2013	Doanh thu bán Đạm cát hạt vàng cho công ty Minh Trung	24000	10,781	258,744,000										
PC0375	15/3/2013	Công tác phí tại thị trường Ninh Sơn										8,426,000			
		Chi phí hoa hồng thị trường Ninh Sơn									3,542,010				
		....													
PKT0305	31/3/2013	Kết chuyển giá vốn hàng bán							323,268,800	85,146,200					
		<b>Cộng</b>			<b>532,048,000</b>				<b>323,268,800</b>	<b>85,146,200</b>	<b>28,236,100</b>	<b>16,357,396</b>	<b>25,362,130</b>	<b>16,228,215</b>	<b>37,449,159</b>
		Tổng lãi trên biến phí: 155.180.970													
		Lãi trên biến phí đơn vị													
		Tổng lợi nhuận: 37.449.159													

Kế toán trưởng  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013

Người ghi sổ  
 (Ký, họ tên)

**DỰ TOÁN TIÊU THỤ NĂM 2013**

<b>STT</b>	<b>SẢN PHẨM</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>SỐ LƯỢNG TIÊU THỤ</b>	<b>ĐƠN GIÁ</b>	<b>THÀNH TIỀN (Đồng)</b>
<b>I</b>	<b>Nhóm phân Đạm</b>		<b>845,100</b>		<b>10,856,945,540</b>
1	Đạm Ure Trung Quốc	Kg	158,000	12,300	1,943,400,000
2	Đạm Ure Phú Quốc	Kg	87,300	12,800	1,117,440,000
3	Đạm cát hạt vàng Sơn Trang	Kg	599,800	10,781	6,466,443,800
4	.....				
<b>II</b>	<b>Nhóm phân NPK</b>		<b>479,680</b>		<b>4,225,689,000</b>
1	NPK Ninh Bình 5-12-3	Kg	23,650	8,780	207,647,000
2	NPK Lâm Thao 5-10-3	Kg	105,680	8,240	870,803,200
3	NPK Sơn Trang 18-5-10	Kg	350,350	8,125	2,846,593,750
4	.....				
<b>III</b>	<b>Nhóm bảo vệ thực vật</b>		<b>105,741</b>		<b>2,345,260,000</b>
1	CANTOSATE 480SC	Chai	12,890	11,350	146,301,500
2	NEUTRINO 330EC	Chai	56,851	8,560	486,644,560
3	FEDERO 740WP	Chai	36,000	9,850	354,600,000
4	.....				
	<b>CỘNG</b>				<b>17,427,894,540</b>

Nguồn: Phòng kế toán - tài chính



Công ty TNHH Thiên Phú  
Phố 6, Đông Thành, Ninh Bình

**Phụ lục 3.5**

**DỰ TOÁN TIÊU THỤ NĂM 2013**  
Mặt hàng: Đạm cát hạt vàng Sơn Trang  
Năm 2013

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Các quý				Cả năm
		I	II	III	IV	
Số lượng sản phẩm	kg	150,000	145,800	152,000	152,000	599,800
Đơn giá bán	đ/kg	10,781	10,781	10,781	10,781	
Doanh thu	đồng	1,617,150,000	1,571,869,800	1,638,712,000	1,638,712,000	6,466,443,800

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày .....tháng.....năm.....  
**Người lập**  
(Ký, họ tên)

## DỰ TOÁN THU TIỀN

Chỉ tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Tổng
<b>I. Phải thu trong kỳ</b>	<b>4,356,973,635</b>	<b>4,008,415,744</b>	<b>4,879,810,471</b>	<b>4,182,694,690</b>	<b>17,427,894,540</b>
- Doanh thu	4,356,973,635	4,008,415,744	4,879,810,471	4,182,694,690	17,427,894,540
- Thu khác	-	-	-	-	
<b>II. Tiền ước thu được trong kỳ</b>	<b>8,347,174,243</b>	<b>4,130,411,006</b>	<b>4,574,822,317</b>	<b>4,426,685,213</b>	<b>21,479,092,779</b>
- Phải thu kỳ trước	<b>5,515,141,380</b>	-	-	-	5,515,141,380
- Khoản phải thu ước thu được trong kỳ	2,832,032,863	4,130,411,006	4,574,822,317	4,426,685,213	15,963,951,399
<b>III. Ước phải thu cuối kỳ</b>					<b>1,463,943,141</b>

Ghi chú: 65% doanh số hàng quý được thu trong quý, 35% còn lại được thu vào quý sau.

Nguồn: Phòng kế toán - tài chính

### BÁO CÁO CHI TIẾT HÀNG HÓA TIÊU THỤ

Tháng 3 năm 2013

Ngày	Chứng từ	TK ĐƯ	Số lượng	Đơn giá	Tiền chưa thuế GTGT	Thuê GTGT	Số tiền thanh toán
2/3/2013	HĐ0008206	131	150	10,781	1,617,150	80,858	1,698,008
2/3/2013	HĐ0008208	131	1,000	10,781	10,781,000	539,050	11,320,050
10/3/2013	HĐ0008230	131	1,000	10,781	10,781,000	539,050	11,320,050
	.....						
12/3/2013	HĐ0008233	131	24,000	10,781	258,744,000	12,937,200	271,681,200
13/3/2013	HĐ0008234	131	3,662	10,781	39,482,571	1,974,129	41,456,700
	.....						
24/3/2013	HĐ0008261	131	100	10,781	1,080,200	54,010	1,134,210
25/3/2013	HĐ0008265	131	85	10,781	918,170	918,170	918,170
			19,986	10,781	215,466,226	10,773,311	226,239,537
	<b>CỘNG</b>		49,983		538,870,317	26,943,516	565,813,833

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Ngày .... tháng.....năm.....

Người lập  
(Ký, họ tên)

**BÁO CÁO TỔNG HỢP HÀNG HÓA TIÊU THỤ**  
**Tháng 3 năm 2013**

STT	Mã HH	Tên HH, TP	SL	Đơn giá	Tiền chưa thuế GTGT	Thuế GTGT	Số tiền thanh toán
1	111	Đạm Ure Trung Quốc	13,167	12,300	161,950,000	8,097,500	170,047,500
2	112	Đạm Ure Phú Quốc	7,275	12,800	93,120,000	4,656,000	97,776,000
3	113	Đạm cát hạt vàng Sơn Trang	49,983	10,781	538,870,317	26,943,516	565,813,833
	.....	.....					
10	121	NPK Ninh Bình 5-12-3	1,971	8,780	17,303,917	865,196	18,169,113
11	122	NPK Lâm Thao 5-10-3	8,807	8,240	72,566,933	3,628,347	76,195,280
12	123	NPK Sơn Trang 18-5-10	29,196	8,125	237,216,146	11,860,807	249,076,953
		.....					
19	131	CANTOSATE 480SC	8,812	11,350	100,013,363	5,000,668	105,014,031
20	132	NEUTRINO 330EC	1,074	8,560	9,194,867	459,743	9,654,610
21	133	FEDERO 740WP	3,000	9,850	29,550,000	1,477,500	31,027,500
		.....					
		<b>TỔNG CỘNG</b>			<b>1,452,324,545</b>	<b>72,616,227</b>	<b>1,524,940,772</b>

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày .... tháng.....năm.....

**Người lập**  
(Ký, họ tên)

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

Tháng 3 năm 2013

*Đơn vị tính: đồng*

Sản phẩm..... Bộ phận.....		Doanh thu					Chi phí sản xuất, kinh doanh					Lợi nhuận trước thuế	Chi phí thuế TNDN	Lợi nhuận sau thuế TNDN
		Doanh thu bán hàng	Các khoản giảm trừ doanh thu				Doanh thu thuần	Tổng cộng chi phí	Trong đó					
			Chiết khấu thương mại	Giảm giá hàng bán	Hàng bán bị trả lại	Tổng			Giá vốn hàng bán	Chi phí bán hàng phân bổ	Chi phí quản lý phân bổ			
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Đạm Ure Trung Quốc	Kỳ trước	162,105,800				162,105,800	146,775,777	121,200,100	13,233,442	12,342,235	15,330,023	3,832,506	11,497,517	
	Kỳ này	158,952,000				158,952,000	145,148,045	119,856,000	13,086,684	12,205,361	13,803,955	690,198	13,113,758	
Đạm cát hạt vàng Sơn Trang	Kỳ trước	501,632,000				501,632,000	466,323,726	385,066,823	42,044,185	39,212,718	35,308,274	8,827,068	26,481,205	
	Kỳ này	532,048,000				532,048,000	494,598,841	408,415,000	44,593,496	41,590,345	37,449,159	9,362,290	28,086,869	
Đạm Ure Phú Quốc	Kỳ trước	98,015,000				98,015,000	95,006,974	78,452,010	8,565,918	7,989,046	3,008,026	752,007	2,256,020	
	Kỳ này	92,432,000				92,432,000	90,608,536	74,820,000	8,169,351	7,619,185	1,823,464	455,866	1,367,598	
.....	Kỳ trước	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
.....	Kỳ này	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
NPK Ninh Bình 5-12-3	Kỳ trước													
	Kỳ này													
NPK Lâm Thao 5-10-3	Kỳ trước													
	Kỳ này													
.....	Kỳ trước	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
.....	Kỳ này	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
Tổng cộng	Kỳ trước	1,567,200,000	1,050,000	564,100	2,457,000	4,071,100	1,563,128,900	1,417,995,953	1,188,564,925	108,975,000	120,456,028	145,132,947	36,283,237	108,849,710
	Kỳ này	1,453,569,545	1,245,000	0	0	1,245,000	1,452,324,545	1,337,339,218	1,104,312,008	120,571,210	112,456,000	114,985,327	28,746,332	86,238,995

- Nhận xét:.....

- Kiến nghị:.....

Ngày 31 tháng 3 năm 2013

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Người lập**  
(Ký, họ tên)

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tháng 3 năm 2013

Đơn vị tính

Chỉ tiêu	Đạm Ure Trung Quốc			Đạm Ure Phú Quốc			Đạm cát hạt vàng Sơn Trang			.....	Tổng cộng		
	Kỳ trước	Kỳ này		Kỳ trước	Kỳ này		Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này	
		KH	TT		KH	TT		KH	TT			KH	TT
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>				<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>.....</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
1. Doanh thu bán hàng							501,632,000	512,240,350	532,048,000				
2. Các khoản giảm trừ doanh thu								2,546,235					
- Chiết khấu thương mại								2,546,235					
- Giảm giá hàng bán													
- Hàng bán bị trả lại													
-.....													
3. Doanh thu thuần							501,632,000	509,694,115	532,048,000				
4. Biến phí							356033060	361173013	376,867,030				
- Biến phí sản xuất							305140250	310,042,563	323,268,800				
- Biến phí bán hàng							25123600	26,145,282	28,236,100				
- Biến phí QLDN							25769210	24,985,168	25,362,130				
5. Lãi trên biến phí							145,598,940	148,521,102	155,180,970				
6. Định phí							110,290,666	110,412,650	117,731,811				
7. Lợi nhuận trước thuế TNDN							35,308,274	38,108,452	37,449,159				
8. Chi phí thuế TNDN							8827068.48	9,527,113	9,362,290				
9. Lợi nhuận sau thuế TNDN							26,481,205	28,581,339	28,086,869				

- Nhận xét:.....

- Kiến nghị:.....

**Kế toán trưởng**  
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013

**Người lập**  
 (Ký, họ tên)

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tháng 3 năm 2013

Đơn vị tính: đồng

### PHẦN I - DOANH THU

Chỉ tiêu	Đạm Ure Trung Quốc			.....	Đạm cát hạt vàng Sơn Trang			.....	Tổng cộng		
	Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này	
		Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Thực hiện
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>.....</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>.....</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
1. Doanh thu bán hàng					501,632,000	512,240,350	532,048,000				
2. Các khoản giảm trừ doanh thu						2,546,235					
- Chiết khấu thương mại						2,546,235					
- Giảm giá hàng bán											
- Hàng bán bị trả lại											
...											
3. Doanh thu thuần					501,632,000	509,694,115	532,048,000				

### PHẦN II - CHI PHÍ

Chỉ tiêu	Đạm Ure Trung Quốc			.....	Đạm cát hạt vàng Sơn Trang			.....	Tổng cộng		
	Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này	
		Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Thực hiện
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>.....</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>.....</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
1. Giá vốn hàng bán					385,066,823	392,056,063	408,415,000				
- Biến phí					305,140,250	310,042,563	323,268,800				
- Định phí					79,926,573	82,013,500	85,146,200				
2. Chi phí bán hàng phân bổ					42,044,185	41,680,902	44,593,496				
- Biến phí					25,123,600	26,145,282	28,236,100				

- Định phí					16,920,585	15,535,620	16,357,396				
3. Chi phí QLDN phân bổ					39,212,718	37,848,698	41,590,345				
- Biến phí					25,769,210	24,985,168	25,362,130				
- Định phí					13,443,508	12,863,530	16,228,215				
4. Tổng cộng chi phí					466,323,726	471,585,663	494,598,841				
- Biến phí					356,033,060	361,173,013	376,867,030				
- Định phí					110,290,666	110,412,650	117,731,811				

### PHẦN III - XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ

Chỉ tiêu	Đạm Ure Trung Quốc			..... .	Đạm cát hạt vàng Sơn Trang			.....	Tổng cộng		
	Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này	
		Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Thực hiện
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	.....	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	.....	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
1. Tổng lãi trên biến phí					145,598,940	148,521,102	155,180,970				
2. Định phí					110,290,666	110,412,650	117,731,811				
3. Lợi nhuận trước thuế TNDN					35,308,274	38,108,452	37,449,159				
4. Chi phí thuế TNDN					8,827,068	9,527,113	9,362,290				
5. Lợi nhuận sau thuế TNDN					26,481,205	28,581,339	28,086,869				

### PHẦN IV - Ý KIẾN

- Nhận xét, đánh giá tình hình và nguyên nhân: .....
- Kiến nghị biện pháp: .....

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 3 năm 2013  
**Người lập**  
(Ký, họ tên)



**BÁO CÁO BÁN HÀNG, KẾT QUẢ BÁN HÀNG**

Tháng 3 năm 2013

Đơn vị tính: đồng

TT	Sản phẩm (Bộ phận...)	Doanh thu bán hàng			Các khoản giảm trừ doanh thu			Giá vốn hàng bán		Chi phí bán hàng phân bổ		Chi phí QLDN phân bổ		Kết quả bán hàng
		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Chiết khấu	Giảm giá	Hàng trả lại	Biến phí	Định phí	Biến phí	Định phí	Biến phí	Định phí	
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Đạm Ure Trung Quốc	...	...	158,952,000				99,501,397	20,354,603	10,433,469	2,653,215	9,780,051	2,425,310	13,803,955
2	Đạm Ure Phú Quốc	...	...	92,432,000				61,295,964	13,524,036	6,309,931	1,859,420	6,363,706	1,625,340	1,453,603
3	Đạm Cát hạt vàng Sơn Trang	...	...	532,048,000				323,268,800	85,146,200	28,236,100	16,357,396	25,362,130	16,228,215	37,449,159
4	.....	...	...	...	...	...	...	...	....	....	....	....	.....	.....
	Cộng													
	Tổng lãi trên biến phí	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	Tỷ suất lãi trên biến phí	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	

Ngày .....tháng.....năm.....

**Kế toán trưởng**  
 (Ký, họ tên)

**Người lập**  
 (Ký, họ tên)

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Anderson Needles, Caldwell (1995), *Những nguyên tắc cơ bản của kế toán Mỹ*, NXB thống kê, Hà Nội.
2. Bộ tài chính (2006), *Chế độ kế toán doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
3. Bộ tài chính (2008), *26 chuẩn mực kế toán Việt Nam (2001 -2006)*, NXB Tài chính, Hà Nội.
4. Các quyết định, thông tư, văn bản hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán :
  - a. *Quyết định 15/2006/QĐ-BTC* ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính về việc ban hành chế độ kế toán doanh nghiệp.
  - b. *Thông tư 53/2006/TT-BTC* ngày 12/6/2006 của Bộ Tài Chính hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị trong doanh nghiệp.
  - c. *Thông tư 244/2009/TT-BTC* ngày 31/12/2009 của Bộ Tài Chính hướng dẫn sửa đổi, bổ sung chế độ kế toán trong doanh nghiệp.
5. Đặng Văn Thanh, PTS. Đoàn Xuân Tiên (1998), *Kế toán quản trị doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
6. Financial Accounting (1989), Robert F. Heitsch & Walter B. Meigs, Printed in the USA.
7. Học viện Tài chính, *Chế độ kế toán doanh nghiệp quyển 1,2 (2010)*, NXB Tài chính, Hà Nội.
8. Học viện tài chính (2010), *Giáo trình kế toán tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
9. Học viện tài chính (2008), *Tình huống kế toán quản trị trong doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
10. Học viện tài chính (2008), *Giáo trình kế toán quản trị*, NXB Tài chính, Hà Nội.
11. Kinh tế quốc dân (2001), *Lý thuyết và thực hành kế toán tài chính*, NXB tài chính, Hà Nội.
12. Một số luận văn của các khóa trước liên quan đến vấn đề lý luận chung, thư viện Học viện Tài Chính.

13. Tạp chí kế toán các số từ năm 2010-2011, NXB Tài chính, Hà Nội.
14. Ngô Thế Chi (1995), *Đặc điểm kế toán Mỹ và Pháp*, NXB Thống kê, Hà Nội.

## PHỤ LỤC

<b>Số hiệu phụ lục</b>	<b>Tên phụ lục</b>
2.1	Sổ chi tiết bán hàng và cung cấp dịch vụ (Đạm cát hạt vàng Sơn Trang)
2.2	Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Đạm cát hạt vàng Sơn Trang)
2.3	Sổ chi tiết chi phí nhân viên bán hàng.
2.4	Sổ chi tiết chi phí vật liệu bao bì bán hàng
2.5	Sổ chi tiết chi phí dụng cụ đồ dùng bán hàng
2.6	Sổ chi tiết chi phí khấu hao tài sản cố định bộ phận bán hàng
2.7	Sổ chi tiết chi phí dịch vụ mua ngoài bộ phận bán hàng
2.8	Sổ chi tiết chi phí khác bộ phận bán hàng
2.9	Sổ chi tiết chi phí nhân viên quản lý phân xưởng
2.10	Sổ chi tiết chi phí vật liệu quản lý
2.11	Sổ chi tiết chi phí đồ dùng văn phòng
2.12	Sổ chi tiết chi phí khấu hao tài sản cố định bộ phận quản lý
2.13	Sổ chi tiết chi phí dịch vụ mua ngoài bộ phận quản lý
2.14	Sổ chi tiết chi phí bằng tiền khác bộ phận quản lý
2.15	Báo cáo chi tiết kết quả tiêu thụ
2.16	Cơ cấu doanh thu theo mặt hàng tiêu thụ
2.17	Báo cáo tổng hợp kết quả tiêu thụ
2.18	Sổ cái doanh thu hoạt động tài chính
2.19	Sổ cái chi phí hoạt động tài chính
2.20	Sổ chi tiết thu nhập khác từ thanh lý TSCĐ
2.21	Sổ chi tiết thu nhập khác
2.22	Sổ chi tiết chi phí thanh lý TSCĐ
2.23	Sổ chi tiết chi phí khác
2.24	Sổ cái chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp
2.25	Sổ cái xác định kết quả kinh doanh

- 2.26 Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- 3.1 Báo cáo chi phí bán hàng
- 3.2 Báo cáo chi phí quản lý doanh nghiệp
- 3.3 Sổ chi tiết bán hàng, kết quả bán hàng
- 3.4 Dự toán tiêu thụ
- 3.5 Dự toán tiêu thụ Đạm cát hạt vàng Sơn Trang
- 3.6 Dự toán thu tiền
- 3.7 Báo cáo chi tiết hàng hóa tiêu thụ
- 3.8 Báo cáo tổng hợp hàng hóa tiêu thụ
- 3.9 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (dạng 1)
- 3.10 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (dạng 2)
- 3.11 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (dạng 3)
- 3.12 Báo cáo bán hàng, kết quả bán hàng