

ĐẠI HỌC HUẾ

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

KHOA KẾ TOÁN – KẾ M TOÁN



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

**CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC
ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
CÔNG PHÁP NÔNG SẢN ĐOÀN ĐÀ C TỈNH NG - CHI
NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Khóa học: 2016 - 2020

ĐẠI HỌC HUẾ

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA KẾ TOÁN – KINH M TOÁN**



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

**CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC
ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
CÔNG PHÁP NÔNG SẢN ĐOÀN ĐÀ C TỈNH NG - CHI
NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Tác giả: Ngô Thị Na

Lớp: K50C Kế toán

Niên khóa: 2019 - 2020

Giáo viên hướng dẫn:

ThS. Phạm Thị Bích Ngọc

Khóa học: 2016 - 2020

LỜI CẢM ƠN

Được sự phân công của quý thầy cô khoa Kế toán - Kiểm toán Trường Đại học Kinh tế Huế sau hơn ba tháng thực tập em đã hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp “Thức thực công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đức Thịnh - Chi nhánh Đà Nẵng”.

Đã hoàn thành nhiệm vụ được giao, bên cạnh sự nỗ lực học hỏi của bản thân còn có sự hướng dẫn tận tình của thầy cô hướng dẫn, bạn bè xung quanh cũng như các anh chị tại đơn vị thực tập.

Em chân thành cảm ơn ThS. Phạm Thị Bích Ngọc - người đã hướng dẫn cho em trong suốt thời gian làm báo cáo thực tập. Mặc dù công việc giảng dạy của cô cũng bận rộn nhưng không ngần ngại chỉ dẫn em, định hướng đi cho em, để em hoàn thành tốt nhiệm vụ. Một lần nữa em chân thành cảm ơn cô và chúc cô dồi dào sức khỏe.

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng cảm ơn đến các cô, các chú, các anh, các chị tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đức Thịnh - Chi nhánh Đà Nẵng đã tận tình giúp đỡ, truyền đạt kinh nghiệm chuyên môn, tạo cơ hội cho em được thực tập, được tiếp xúc với công việc thực tế tại Quý công ty, làm công việc hoàn thiện báo cáo của mình.

Cũng như lòng cảm ơn gửi đến gia đình và bạn bè đã luôn đồng hành, bên cạnh em trong suốt hơn 3 tháng làm đề tài.

Tuy nhiên vì kiến thức chuyên môn còn hạn chế và bản thân vẫn chưa tiếp xúc nhiều với kinh nghiệm thực tiễn nên nội dung của báo cáo không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự góp ý, nhận xét và chỉ bảo thêm của quý thầy cô cùng toàn thể cán bộ, công nhân viên tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đức Thịnh để bài báo cáo này được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin kính chúc Quý thầy cô, các anh các chị luôn luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và thành công trong công việc.

Huế, ngày 04 tháng 01 năm 2020

Sinh viên thực hiện

Ngô Thị Na

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	iii
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	viii
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG.....	ix
DANH MỤC BẢNG, BẢNG.....	x
PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ.....	1
1.1 Số cần thiết của đề tài nghiên cứu.....	1
1.2 Mục tiêu của đề tài nghiên cứu.....	2
1.3 Đối tượng nghiên cứu đề tài.....	2
1.4 Phạm vi nghiên cứu đề tài.....	2
1.5 Phương pháp nghiên cứu.....	2
1.6 Bảng câu hỏi.....	3
PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	4
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	4
1.1 Định nghĩa hoạt động kinh doanh thương mại.....	4
1.2 Mối liên quan giữa chung về hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.....	4
1.2.1 Mối liên quan đến hoạt động bán hàng.....	4
1.2.1.1 Mối liên quan khái niệm.....	4
1.2.1.2 Các phương thức bán hàng.....	7
1.2.1.3 Các phương thức thanh toán.....	8
1.2.2 Mối liên quan đến hoạt động xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.....	8
1.2.2.1 Số cần thiết của công tác xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.....	8
1.2.2.2 Công thức tính và các chỉ tiêu liên quan.....	9
1.3 Nội dung công tác bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	10
1.3.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	10
1.3.1.1 Chứng từ.....	10
1.3.1.2 Sổ sách kế toán.....	10
1.3.1.3 Tài khoản.....	10
1.3.1.4 Phương pháp hạch toán.....	11

1.3.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	12
1.3.2.1 Chế độ thuế	12
1.3.2.2 Sổ sách kế toán thuế	12
1.3.2.3 Tài khoản thuế	12
1.3.2.4 Phương pháp hạch toán	12
1.3.3 Kế toán giá vốn hàng bán	13
1.3.3.1 Chế độ thuế	13
1.3.3.2 Sổ sách kế toán thuế	13
1.3.3.3 Tài khoản thuế	13
1.3.3.4 Phương pháp hạch toán	14
1.4 Nội dung công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại	15
1.4.1 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	15
1.4.1.1 Chế độ thuế	15
1.4.1.2 Sổ sách kế toán thuế	15
1.4.1.3 Tài khoản thuế	15
1.4.2 Kế toán chi phí bán hàng	17
1.4.2.1 Chế độ thuế	17
1.4.2.2 Sổ sách kế toán thuế	17
1.4.2.3 Tài khoản thuế	17
1.4.2.4 Phương pháp hạch toán	18
1.4.3 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	19
1.4.3.1 Chế độ thuế	19
1.4.3.2 Sổ sách kế toán thuế	19
1.4.3.4 Phương pháp hạch toán	19
1.4.4 Kế toán chi phí hoạt động tài chính	20
1.4.4.1 Chế độ thuế	20
1.4.4.2 Sổ sách kế toán thuế	20
1.4.4.3 Tài khoản thuế	20
1.4.4.4 Phương pháp hạch toán	21
1.4.5 Kế toán thu nhập khác	21
1.4.5.1 Chế độ thuế	21
1.4.5.2 Sổ sách kế toán thuế	21
1.4.5.3 Tài khoản thuế	22

1.4.6 Kế toán chi phí khác	23
1.4.6.1 Chứng từ sổ đăng	23
1.4.6.2 Sổ sách kế toán sổ đăng.....	23
1.4.6.3 Tài khoản sổ đăng	23
1.4.6.4 Phương pháp hạch toán.....	23
1.4.7 Kế toán chi phí thu nhập doanh nghiệp.....	24
1.4.7.1 Chứng từ sổ đăng	24
1.4.7.2 Sổ sách kế toán sổ đăng.....	24
1.4.7.3 Tài khoản sổ đăng	24
1.4.7.4 Phương pháp hạch toán.....	25
1.4.8 Kế toán xác định kết quả kinh doanh	25
1.4.8.1 Chứng từ sổ đăng	25
1.4.8.2 Sổ sách kế toán sổ đăng.....	26
1.4.8.3 Tài khoản sổ đăng	26
1.4.8.4 Phương pháp hạch toán.....	27
1.5 Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại	27
2.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Tập đoàn Địch Tập và Chi nhánh tại Đà Nẵng	28
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển.....	28
2.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty.....	30
2.2.1. Chức năng.....	30
2.2.2. Nhiệm vụ	30
2.1.3 Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	30
2.1.4 Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty.....	32
2.1.4.1 Tổ chức bộ máy kế toán.....	32
.....	33
2.1.4.2 Tổ chức văn phòng kế toán tại Công ty	34
2.1.4.3 Hình thức sổ kế toán và hình thức báo cáo tài chính	34
2.1.5 Các nguồn lực hoạt động tài chính của công ty qua 3 năm 2016 – 2018.....	36
2.1.5.1 Tình hình lao động.....	36
2.1.5.2 Tình hình Tài sản – Nguồn vốn	39
2.1.5.3 Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh	42

2.2.1 Đo c đi m công tác k toán bán hàng và xác đ nh k t qu kinh doanh t i Công ty	45
2.2.1.1 Đo c đi m v s n ph m và tình hình tiêu th s n ph m	45
2.2.1.2 Các ph ng th c tiêu th s n ph m.....	47
2.2.1.3 Các ph ng th c thanh toán	47
2.2.2 Th c tr ng công tác k toán bán hàng t i Công ty	48
2.2.2.1 K toán doanh thu bán hàng và cung c p d ch v	48
2.2.2.2 K toán giá v n hàng bán.....	59
2.2.3 Th c tr ng công tác k toán xác đ nh k t qu kinh doanh t i Công ty C ph n T p đoàn Đo c T ng – Chi nhánh Đà N ng	66
2.2.3.1 K toán chi phí qu n lý doanh nghi p.....	66
2.2.3.2 K toán chi phí bán hàng.....	74
2.2.3.3 K toán doanh thu ho t đ ng tài chính	81
2.2.3.4 K toán chi phí ho t đ ng tài chính	87
2.2.3.5 K toán chi phí khác	94
2.2.3.6 K toán xác đ nh k t qu kinh doanh	100
CH 3: M T S GI I PHÁP GÓP PH N HOÀN THI N CÔNG TÁC K TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC Đ NH K T QU KINH DOANH T I CÔNG TY C PH N T P ĐOÀN Đ C T NG - CHI NHÁNH ĐÀ N NG.....	106
3.1 Đ ánh giá chung v th c tr ng công tác k toán t i Công ty.....	106
3.1.1 u đi m.....	106
3.1.2 Nh c đi m.....	108
3.2 Đ ánh giá v công tác k toán bán hàng và xác đ nh k t qu kinh doanh t i Công ty C ph n T p đoàn Đo c T ng - Chi nhánh Đà N ng	108
3.2.1 u đi m.....	108
3.2.2 Nh c đi m.....	109
3.3 M t s gi i pháp góp ph n hoàn thi n công tác k toán bán hàng và xác đ nh k t qu kinh doanh t i Công ty C ph n T p đoàn Đo c T ng - Chi nhánh Đà N ng ..	111
PH N III. K T LU N VÀ KI N NGH	116
DANH M C TÀI LI U THAM KH O.....	118
PH L C.....	119

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
CKTM	Chỉ tiêu khu vực ngoại mại
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
DT BH & CCDV	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
GGHB	Giá mua hàng bán
GTGT	Giá trị gia tăng
HBBTL	Hàng bán bù trừ nội
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
KQKD	Kết quả kinh doanh
NSNN	Ngân sách Nhà nước
QL-BH	Quản lý - Bán hàng
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
XHCN	Xã hội chủ nghĩa

DANH MỤC SƠ ĐỒ , BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo phương thức bán hàng trực tiếp (Trang 11)

Sơ đồ 1.2: Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu (Trang 12)

Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên (Trang 14)

Sơ đồ 1.4: Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp (Trang 16)

Sơ đồ 1.5: Kế toán chi phí bán hàng (Trang 18)

Sơ đồ 1.6: Kế toán doanh thu hoạt động tài chính (Trang 19)

Sơ đồ 1.7: Kế toán chi phí hoạt động tài chính (Trang 21)

Sơ đồ 1.8: Kế toán thu nhập khác (Trang 22)

Sơ đồ 1.9: Kế toán chi phí khác (Trang 23)

Sơ đồ 1.10: Kế toán chi phí thu mua thu nhập doanh nghiệp hiện hành (Trang 25)

Sơ đồ 1.11: Kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh (Trang 26)

Sơ đồ 2.1: Trình bày máy quản lý của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng (Trang 30)

Sơ đồ 2.2: Trình bày máy kế toán của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng (Trang 32)

Sơ đồ 2.3: Trình bày ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính (Trang 34)

Sơ đồ 2.4: Kế toán xác định kết quả kinh doanh (Trang 99)

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Bảng 2.1: Tình hình lao động của Công ty từ năm 2016 đến năm 2018 (Trang 36)

Bảng 2.2: Tình hình Tài sản - Nguồn vốn của Công ty từ năm 2016 đến năm 2018 (Trang 39)

Bảng 2.3: Tình hình kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty từ năm 2016 đến năm 2018 (Trang 42)

Bảng 2.4: Một số sản phẩm của Công ty (Trang 45)

Biểu 2.1 Chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ ngày 13/02/2019 (Trang 51)

Biểu 2.2: Trích Sổ Nhật ký chung (TK 5111) Quý I/2019 (Trang 54)

Biểu 2.3: Trích Sổ chi tiết TK 5111 Quý I/2019 (Trang 55)

Biểu 2.4: Trích Sổ cái TK 5111 Quý I/2019 (Trang 56)

Biểu 2.5: Các chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ ngày 31/01/2019 (Trang 59)

Biểu 2.6: Trích Sổ Nhật ký chung (TK 632) Quý I/2019 (Trang 61)

Biểu 2.7: Trích Sổ chi tiết TK 632 Quý I/2019 (Trang 62)

Biểu 2.8: Trích Sổ cái TK 632 Quý I/2019 (Trang 63)

Biểu 2.9: Các chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ ngày 31/1/2019 (Trang 66)

Biểu 2.10: Trích Sổ Nhật ký chung (TK 642) Quý I/2019 (Trang 69)

Biểu 2.11: Trích sổ chi tiết TK 642 Quý I/2019 (Trang 70)

Biểu 2.12: Trích Sổ cái TK 642 Quý I/2019 (Trang 71)

Biểu 2.13: Các chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ ngày 22/02/2019 (Trang 73)

Biểu 2.14: Trích Sổ Nhật ký chung (TK 641) Quý I/2019 (Trang 76)

Biểu 2.15: Trích Sổ chi tiết TK 641 Quý I/2019 (Trang 77)

Biểu 2.16: Trích Sổ cái TK 641 Quý I/2019 (Trang 78)

Biểu 2.17: Các chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ ngày 25/02/2019 (Trang 80)

Biểu 2.18: Trích sổ Nhật ký chung (TK 515) Quý I/2019 (Trang 82)

Biểu 2.19: Trích sổ Chi tiết TK 515 Quý I/2019 (Trang 83)

Biểu 2.20: Trích Sổ cái TK 515 Quý I/2019 (Trang 84)

Biểu 2.21: Các chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ ngày 28/02/2019 (Trang 86)

Biểu 2.22: Trích sổ Nhật ký chung (TK 635) Quý I/2019 (Trang 88)

Biểu 2.23: Trích Sổ chi tiết TK 635 Quý I/2019 (Trang 89)

Biểu 2.24: Trích Sổ Cái TK 635 Quý I/2019 (Trang 90)

Biểu 2.25: Các chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ ngày 11/01/2019 (Trang 92)

Biểu 2.26: Trích sổ Nhật ký chung (TK 811) Quý I/2019 (Trang 94)

Biểu 2.27: Trích Sổ chi tiết TK 811 Quý I/2019 (Trang 95)

Biểu 2.28: Trích Sổ cái TK 811 Quý I/2019 (Trang 96)

Biểu 2.29: Trích Sổ nhật ký chung (TK 911) Quý I/2019 (Trang 99)

Biểu 2.30: Trích Sổ chi tiết TK 911 Quý I/2019 (Trang 100)

Biểu 2.31: Trích Sổ cái TK 911 Quý I/2019 (Trang 101)

PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ

I.1 Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

Kế toán nói chung và kế toán bán hàng, xác định kết quả kinh doanh nói riêng đóng một vai trò hết sức quan trọng và cần thiết đối với bất kỳ một doanh nghiệp dù đang hoạt động trong lĩnh vực nào. Nhiệm vụ của một kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh lúc này được thể hiện rõ nét nhất thông qua việc cung cấp các con số “biết nói” giúp các nhà quản trị nắm bắt được tình hình tiêu thụ sản phẩm và kết quả kinh doanh của một doanh nghiệp một cách chính xác, kịp thời, đầy đủ để đưa ra các biện pháp kinh doanh đúng đắn và phù hợp. Chính vì vậy, việc tìm hiểu rõ hơn về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là hết sức thiết yếu trong việc hoàn thiện công tác kế toán trong doanh nghiệp.

Đối tượng kinh doanh thông thường nhất là hàng hóa - đó là những sản phẩm do các doanh nghiệp thông thường mua vào rồi cung cấp ra lại cho thị trường nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu dùng và xuất khẩu. Các công ty hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thông thường nói chung cũng như Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng nói riêng thì hàng hóa vừa là yếu tố đầu vào và cũng là yếu tố đầu ra chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên phải cần thông qua một quá trình tiêu thụ để có thể chuyển đổi giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa. Do đó việc đặt ra kế hoạch tổ chức khâu bán hàng đem lại hiệu quả là yêu cầu cấp thiết, vì nếu một khi thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo điều kiện thu hồi vốn, bù đắp các khoản chi phí bỏ ra và xác định đúng đắn kết quả kinh doanh hàng hóa để mang lại lợi nhuận cho sự phát triển bền vững và lâu dài. Hơn thế nữa, còn giúp doanh nghiệp thực hiện tốt nghĩa vụ với Nhà nước, giải quyết tình trạng thiếu vốn, tăng cường công tác thi công và nâng cao đời sống cho người lao động. Thực tiễn kinh tế thị trường đã và đang chứng minh rõ, doanh nghiệp nào sản xuất ra sản phẩm, nhưng không tiêu thụ được, không bù đắp được chi phí, không xác định chính xác kết quả kinh doanh của mình dẫn tới tình trạng “lãi giả, lỗ thật” thì sớm muộn cũng đi tới phá sản.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng – Chi nhánh Đà Nẵng là công ty kinh doanh thông thường và một hàng: dây điện dân dụng, dây cáp điện, ống nước và thiết bị điện. Cho nên nhu cầu hiểu rõ hơn về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh để đưa ra những biện pháp thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa, xác định đúng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là rất lớn. Nhận thức được ý nghĩa quan trọng của vấn đề

đều trên, qua thời gian thực tập tại công ty, tôi đã chọn đề tài “ **Thức trình công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng** ” làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

I.2. Mục tiêu của đề tài nghiên cứu

Thứ nhất, trình bày và hệ thống hóa về mặt số lý luận, những lý thuyết có liên quan đến kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp Thương mại và Dịch vụ.

Thứ hai, tìm hiểu về tình hình tài chính của công ty, thức trình công tác thực hành máy kế toán. Đề cập đến là kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng.

Thứ ba, kết hợp và đưa ra chi tiết về lý thuyết để có thể vận dụng vào thực tiễn nghiên cứu thực tế để đưa ra những đánh giá, nhận xét cũng như đưa ra một số quan điểm cá nhân nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng.

I.3. Đối tượng nghiên cứu đề tài

Đối tượng nghiên cứu đề tài là công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng.

I.4. Phạm vi nghiên cứu đề tài

Phạm vi về không gian: Do giới hạn về kiến thức và thời gian thực tập, phạm vi nghiên cứu của đề tài chủ yếu hiện tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng – Chi nhánh Đà Nẵng.

Phạm vi về thời gian: Số liệu sử dụng để phân tích tình hình tài sản, nguồn vốn, kết quả kinh doanh của công ty được thu thập từ năm 2016 đến năm 2018. Số liệu sử dụng để phân tích thức trình công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty là số liệu trong 3 tháng đầu năm 2019.

I.5. Phương pháp nghiên cứu

Một số phương pháp nghiên cứu được tôi sử dụng để hoàn thành bài khóa luận này bao gồm:

✓ Phương pháp nghiên cứu tài liệu:

(1) Tìm các văn bản pháp luật có liên quan đến đề tài

(2) Thu thập các thông tin về công ty: Lịch sử hình thành, chức năng, nhiệm vụ, bộ máy tổ chức,... thông qua trang website chính thức của công ty: ductuong.com.vn.

(3) Tham khảo các bài khóa luận của các anh/chị khóa trước thông qua thư viện của trường và kèm theo đó là nghiên cứu các khóa luận được chia sẻ trên Internet: “Thức ăn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tân Lập” của sinh viên Nguyễn Ánh Ngọc, “Kế toán vốn bằng tiền và các khoản nợ phải thu tại công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng” của sinh viên Trần Thị Ngọc Thu.

✓ Phương pháp thu thập số liệu: Số liệu được thu thập từ nhiều nguồn của phòng kế toán, phòng kinh doanh. Đặc biệt là số liệu liên quan đến công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh lấy trong Quý I/2019 thông qua chụp ảnh trực tiếp, scan, ghi chép lại các hóa đơn, chứng từ.

✓ Phương pháp quan sát: Trong quá trình được thực tập tại đơn vị quan sát công tác kế toán diễn ra như thế nào (cách thức ghi hóa đơn, cách thức nhập liệu các nghiệp vụ kinh tế vào phần mềm, trình tự luân chuyển chứng từ, cách thức hạch toán, ghi sổ, lưu trữ chứng từ...). Kết hợp với việc đặt ra các câu hỏi như các anh chị nhân viên kế toán trong công ty giải đáp để hiểu rõ hơn các vấn đề.

✓ Phương pháp so sánh, tổng hợp và phân tích: Tổng hợp số liệu đã thu thập được tiến hành tổng hợp và so sánh giữa 2 năm 2017 - 2018, mục để tăng giảm các chỉ tiêu để hiểu rõ tình hình của doanh nghiệp. So sánh giữa lý thuyết được học và thực tế công tác kế toán diễn ra ở doanh nghiệp khác nhau như thế nào. Cuối cùng tiến hành phân tích vấn đề và đưa ra các nhận xét, đánh giá.

I.6. Bảng các câu hỏi tài

Đề tài “Thức ăn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng” gồm 3 phần như sau:

Phần I: Đặt vấn đề

Phần II: Nội dung và kết quả nghiên cứu

Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

Chương 2: Thức ăn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng.

Chương 3: Mô tả giải pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng – Chi nhánh Đà Nẵng.

Phần III: Kết luận và kiến nghị

PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

THIẾT NG M I

1.1 Định nghĩa hoạt động kinh doanh thương mại

Thương mại là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng.

Hoạt động kinh doanh thương mại là hoạt động lưu thông phân phối hàng hóa trên thị trường buôn bán của từng quốc gia riêng biệt hoặc giữa các quốc gia với nhau.

Định nghĩa khác biệt của bản giữa doanh nghiệp kinh doanh thương mại và doanh nghiệp sản xuất là doanh nghiệp thương mại không trực tiếp tạo ra sản phẩm, nó đóng vai trò trung gian môi giới cho người sản xuất và người tiêu dùng. Còn doanh nghiệp sản xuất là doanh nghiệp trực tiếp tạo ra của cải vật chất phục vụ cho nhu cầu của xã hội. Doanh nghiệp thương mại tham gia vào kết quả của doanh nghiệp sản xuất, vì thế chi phí mà doanh nghiệp thương mại bỏ ra chỉ bao gồm: giá phải trả cho người bán và các phí bỏ ra để quá trình bán hàng diễn ra thuận tiện, để đạt hiệu quả cao.

Đối tượng kinh doanh thương mại là các hàng hóa phân theo từng ngành hàng:

- ✓ Hàng vật tư, thiết bị (tư liệu sản xuất – kinh doanh)
- ✓ Hàng công nghệ phẩm tiêu dùng
- ✓ Hàng lưu thông, thực phẩm chế biến

1.2 Mô tả và nội dung chung về hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

1.2.1 Mô tả và nội dung liên quan đến hoạt động bán hàng

1.2.1.1 Mô tả khái niệm cơ bản

✓ **Khái niệm về bán hàng:** Theo giáo trình “ Nguyên lý kế toán của TS. Phan Thị Minh Lý, 2008” : Bán hàng là quá trình cuối cùng trong chu kỳ kinh doanh. Thông qua bán hàng mà giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm được thể hiện trên thị trường giúp cho doanh nghiệp thu hồi vốn bỏ ra. Cũng chính thông qua quá trình bán hàng mà bỏ

phần giá trị gia tăng tạo ra trong quá trình sản xuất được thực hiện và biểu hiện dưới hình thức lợi nhuận. Nếu duy trì như vậy quá trình bán hàng sẽ góp phần tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Quá trình bán hàng được hình thành khi quy trình hàng hóa, dịch vụ đã chuyển từ người bán sang người mua.

✓ **Khái niệm về doanh thu** (Chuẩn mực số 14: Doanh thu và thu nhập khác): Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sở hữu tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

Điều kiện ghi nhận doanh thu: Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm điều kiện sau:

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

(b) Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;

(c) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

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

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

Các khoản giảm trừ doanh thu

Chiết khấu thương mại: Là một khoản mà bên người bán giảm trừ hoặc thanh toán cho người mua do đã mua hàng với số lượng lớn và theo thỏa thuận lượng bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại (đã được ghi trên hợp đồng mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng).

Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thỏa thuận trong hóa đơn, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách, hoặc không đúng thời hạn ghi trong hợp đồng.

Hàng bán bở trệ lòi: Là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ nhưng bở khách hàng trệ lòi do vì phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như: hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Hàng bán bở trệ lòi phải có văn bản đồng ý của người mua ghi rõ lý do trệ lòi hàng, số lượng hàng bở trệ lòi, đính kèm hóa đơn (nếu trệ lòi toàn bộ) hoặc biên sao hóa đơn (nếu trệ lòi một phần. Và đính kèm theo chứng từ nhập lòi kho của doanh nghiệp số hàng nói trên).

Trị giá hàng bán bở trệ lòi = Số lượng hàng bở trệ lòi x Đơn giá bán

✓ **Khái niệm giá vốn hàng bán:** Là giá trị thực tế xuất kho của số sản phẩm được xuất bán trong kỳ hoặc là giá thành thực tế sản phẩm hoàn thành đã được xác định là tiêu thụ và các khoản chi phí khác được phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ. Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn của hàng hóa xuất dùng gồm: trị giá mua thực tế của hàng xuất bán và chi phí thu mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán.

Theo chuẩn mực số 02 “Hàng tồn kho” có 4 phương pháp tính giá vốn hàng bán gồm:

- (1) Phương pháp đích danh: Giá trị HTK xuất ra thuộc lần nhập kho nào thì lấy giá đích danh nhập cho lần nhập đó làm giá xuất kho. Phương pháp này thường được áp dụng cho các doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc ổn định được và nhận định được như vàng bạc, đá quý.
- (2) Phương pháp giá bình quân: Giá trị của từng loại HTK được tính theo giá trị trung bình của từng loại HTK từng kỳ đầu kỳ và HTK được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc theo mỗi lần nhập hàng.
- (3) Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO): Áp dụng dựa trên giả định là HTK được mua trước hoặc sản xuất trước thì điếm cuối kỳ là HTK được mua hoặc sản xuất trước điếm cuối kỳ.
- (4) Phương pháp nhập sau - xuất trước (LIFO): Áp dụng dựa trên giả định HTK được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước và HTK còn lại cuối kỳ là HTK được mua hoặc sản xuất trước đó.

✓ **Khái niệm chi phí bán hàng:** Theo giáo trình kế toán chi phí của TS. Huỳnh Lê. Chi phí bán hàng được gọi là: chi phí lưu thông, là những chi phí để đảm bảo cho việc thi hành chính sách chi tiêu của bán hàng của doanh nghiệp như: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí nguyên vật liệu, công cụ dùng trong việc bán hàng v.v

1.2.1.2 Các phương thức bán hàng

Có nhiều phương thức bán hàng khác nhau. Và mỗi doanh nghiệp thường chọn một loại phù hợp cho mình phương thức bán hàng riêng phù hợp với hoạt động kinh doanh của mình. Dưới đây là hai phương thức bán hàng mà Công ty Cổ phần Tập đoàn Đúc Tàng - Chi nhánh Đà Nẵng đang áp dụng:

(1) Phương thức bán buôn:

Là hình thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất... Đơn vị mua hàng hóa bán buôn là hàng hóa vận chuyển trong lĩnh vực lưu thông, chuyển đi vào lĩnh vực tiêu dùng. Do vậy, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa chuyển đổi thành hiện. Hàng bán buôn thường được bán theo lô hàng hoặc bán với số lượng lớn. Giá bán biến động tùy thuộc vào số lượng hàng bán và phương thức thanh toán. Trong bán buôn thường gồm hai phương thức:

✓ Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho: Là phương thức bán buôn hàng hóa mà trong đó hàng bán phải được xuất từ kho bảo quản của doanh nghiệp. Bán buôn hàng hóa qua kho có thể thực hiện theo hai hình thức:

+ Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, bên mua chuyển đi đến kho của doanh nghiệp thường mua để nhận hàng. Doanh nghiệp thường xuất kho hàng hóa giao trực tiếp cho bên mua. Bên mua nhận hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

+ Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp thường xuất kho hàng hóa, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài, chuyển hàng đến kho của bên mua hoặc một địa điểm nào đó bên mua quy định trong hợp đồng. Hàng hóa chuyển bán vận chuyển quy định số lượng của doanh nghiệp thường mua. Khi nào được bên mua kiểm nhận, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì số hàng chuyển giao mới được coi là tiêu thụ, người bán mới quy định số lượng và số hàng đã giao. Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp thường mua chịu sẽ được ghi vào chi phí bán hàng.

(2) Phương thức bán lẻ

Bán lẻ hàng hóa là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế hoặc các đơn vị kinh tế tập thể mua và mang tính chất tiêu dùng nội bộ.

+ Điểm điểm là hàng hoá đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá đã được thể hiện. Bán lẻ thông thường bán đến chủ hộ bán với số lượng nhỏ, giá bán thông thường ổn định.

+ Hình thức này bao gồm bán hàng thu tiền tập trung và bán hàng thu tiền trực tiếp. Thời điểm ghi nhận doanh thu là lúc doanh nghiệp nhận được báo cáo bán hàng của nhân viên bán hàng.

1.2.1.3 Các phương thức thanh toán

Sau khi giao hàng cho bên mua và nhận được chấp nhận thanh toán, bên bán có thể nhận được tiền hàng theo nhiều phương thức khác nhau tùy vào sự thỏa thuận giữa hai bên mà lựa chọn phương thức thanh toán cho phù hợp. Hiện nay các doanh nghiệp thông thường sử dụng hai phương thức thanh toán phổ biến là:

✓ Thanh toán trực tiếp

Là hình thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản qua ngân hàng. Theo phương thức thanh toán này, sau khi mua hàng khách hàng trao tiền trực tiếp hoặc chuyển khoản ngay cho đơn vị bán hàng.

✓ Thanh toán chậm trễ

Doanh nghiệp cho khách hàng mua nợ trong một thời gian. Sau hết thời gian nợ, khách hàng phải trả tiền cho doanh nghiệp hoặc có thể tiến hành thanh toán bù trừ trong trường hợp hợp đồng mua hàng và là khách hàng và là nhà cung cấp.

1.2.2 Một số vấn đề liên quan đến hoạt động xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thông thường

1.2.2.1 Sơ lược về nội dung công tác xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thông thường

Cơ chế thông thường là sơ lược tranh gay gắt, mua tiền tươi và kinh doanh có lãi buôn các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thông thường phải tìm nguồn vốn và nội tiêu thụ hàng hoá. Doanh nghiệp mua hàng và bán trên thị trường, được thông thường chấp nhận và chủ động sản phẩm điều này được doanh nghiệp đặc biệt quan tâm, làm thế nào để tăng lượng sản phẩm tiêu thụ trên mặt thị trường rộng lớn với đầy rẫy những cạnh tranh của nền kinh tế thị trường. Vì vậy mà công tác hạch toán tiêu thụ hàng hoá và xác định kết quả tiêu thụ là một trong những phần hành chủ yếu trong doanh nghiệp.

1.2.2.2 Công thức tính và các chỉ tiêu liên quan

Tiêu chuẩn hàng hoá là quá trình các doanh nghiệp thực hiện việc chuyển hoá vốn sản xuất kinh doanh của mình từ hình thái hàng hoá sang hình thái tiền tệ và hình thành kết quả tiêu thụ, phản ánh dòng lợi nhuận của doanh nghiệp. Đây là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh và được xác định như sau:

$$\text{Lãi (L)} \text{ tiêu thụ sản phẩm} = \text{DTT} - (\text{GVHB} + \text{CPBH} + \text{CPQLDN})$$

Trong đó:

$$\text{DTT} = \text{DT BH \& CCDV} - (\text{Giảm giá hàng bán} + \text{Hàng bán bị trả lại})$$

Để xác định được mức doanh nghiệp kinh doanh có lãi hay không cần xác định thêm một số chỉ tiêu liên quan sau đây:

✓ Chi phí quản lý doanh nghiệp: Theo Thông tư 200/2014/TT-BTC, chi phí quản lý doanh nghiệp là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp như chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu phục vụ cho quản lý doanh nghiệp, chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bộ phận quản lý doanh nghiệp (chi phí đi lại, ăn uống; chi phí tiếp khách;...),...

✓ Theo hệ thống Chuẩn mực kế toán Việt Nam - chuẩn mực số 17 “Thu nhập doanh nghiệp”, chi phí thu nhập doanh nghiệp (hoặc thu nhập thuần doanh nghiệp): Là tổng chi phí thu nhập hiện hành hoặc chi phí thu nhập hoãn lại (hoặc thu nhập thuần hiện hành và thu nhập thuần hoãn lại) khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của một kỳ.

✓ Doanh thu hoạt động tài chính: Là toàn bộ các khoản thu về tiền lãi, thu nhập từ cho thuê tài sản, cho người khác sử dụng tài sản (bằng sáng chế, nhãn hiệu thương mại, phần mềm vi tính,...), cổ tức, lợi nhuận được chia, chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, , khoản chênh lệch từ giá ngoại tệ, chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn, thu nhập từ đầu tư mua bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn và thu từ các hoạt động đầu tư khác.

✓ Chi phí tài chính: bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, liên chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán; chi phí phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, chi phí tổn thất đầu tư vào đơn vị khác, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ từ giá hối đoái,...

✓ Chi phí khác bao gồm các khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với các hoạt động thông thường của doanh nghiệp: chi phí thanh lý,