

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH TM ĐẦU TƯ THIÊN HOÀNG**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN KHÁNH LINH
MÃ SINH VIÊN : A18779
CHUYÊN NGÀNH: : KẾ TOÁN**

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH TM ĐẦU TƯ THIÊN HOÀNG**

Giáo viên hướng dẫn : Th.S Nguyễn Thu Hoài

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Khánh Linh

Mã sinh viên : A18779

Chuyên ngành : Kế toán

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

Trải qua thời gian 4 tháng làm khóa luận tốt nghiệp vừa qua, để hoàn thành được bản khóa luận này, em xin trân thành cảm ơn sự giúp đỡ, chỉ bảo hết sức nhiệt tình của cô giáo Th.S Nguyễn Thu Hoài cùng với ban giám đốc và nhân viên phòng Tài chính – Kế toán Công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng. Bằng sự dìu dắt của cô giáo Nguyễn Thu Hoài và các anh chị kế toán viên, em đã có thể hiểu sâu sắc hơn về một trong những phần hành quan trọng của một doanh nghiệp kinh doanh thương mại đó chính là công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Qua đó giúp em hoàn thiện hơn trong kiến thức và tích lũy kinh nghiệm thực tế về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để có thể hoàn thiện được bản khóa luận đầy ý nghĩa này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 03 tháng 07 năm 2015

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Khánh Linh

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

Nguyễn Khánh Linh

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI	1
1. 1. Khái quát chung về bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	1
<i>1.1.1. Đặc điểm kinh doanh thương mại</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Khái niệm về bán hàng và xác định kết quả bán hàng</i>	<i>2</i>
<i>1.1.2.1. Bán hàng</i>	<i>2</i>
<i>1.1.2.2. Xác định kết quả bán hàng</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3. Ý nghĩa của quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng</i>	<i>2</i>
<i>1.1.4. Yêu cầu quản lý của quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng</i>	<i>3</i>
1. 2. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán trong doanh nghiệp thương mại.....	4
<i>1.2.1. Phương thức bán hàng.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.1.1. Phương thức bán buôn.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.1.2. Phương thức bán lẻ.....</i>	<i>5</i>
<i>1.2.1.3. Phương thức gửi bán đại lý</i>	<i>6</i>
<i>1.2.1.4. Phương thức bán trả góp.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2. Phương thức thanh toán</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2.1. Phương thức thanh toán ngay</i>	<i>7</i>
<i>1.2.2.2. Phương thức thanh toán chậm.....</i>	<i>7</i>
1. 3. Khái quát chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	7
<i>1.3.1. Một số khái niệm liên quan đến kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....</i>	<i>7</i>
<i>1.3.1.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	<i>7</i>
<i>1.3.1.2. Các khoản giảm trừ doanh thu</i>	<i>8</i>
<i>1.3.1.3. Giá vốn hàng bán.....</i>	<i>8</i>
<i>1.3.1.4. Lợi nhuận gộp.....</i>	<i>8</i>
<i>1.3.1.5. Chi phí quản lý kinh doanh.....</i>	<i>8</i>
<i>1.3.1.6. Kết quả hoạt động bán hàng.....</i>	<i>9</i>
<i>1.3.2. Vai trò và nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....</i>	<i>9</i>
<i>1.3.2.1. Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng</i>	<i>9</i>
<i>1.3.2.2. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng</i>	<i>10</i>
1. 4. Phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho và chi phí thu mua.....	10
<i>1.4.1. Phương pháp xác định trị giá vốn hàng xuất kho</i>	<i>10</i>
<i>1.4.1.1. Phương pháp thực tế đích danh.....</i>	<i>10</i>

1.4.1.2. Phương pháp giá giả định	11
1.4.2. Phương pháp tập hợp và phân bổ chi phí thu mua	12
1. 5. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	13
1.5.1. Chứng từ sử dụng.....	13
1.5.2. Tài khoản sử dụng.....	13
1.5.3. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng trong doanh nghiệp thương mại	18
1.5.3.1. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng tại doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.....	18
1.5.3.2. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng tại doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kì.....	21
1. 6. Kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	22
1.6.1. Chứng từ sử dụng.....	22
1.6.2. Tài khoản sử dụng.....	23
1.6.3. Trình tự hạch toán.....	24
1.6.3.1. Trình tự hạch toán chi phí quản lý kinh doanh	24
1.6.3.2. Trình tự hạch toán xác định kết quả kinh doanh.....	25
1. 7. Hình thức sổ kế toán áp dụng.....	25
1.7.1. Hình thức sổ Nhật ký chung.....	25
1.7.2. Hình thức Kế toán trên máy vi tính	26
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM ĐẦU TƯ THIÊN HOÀNG	28
2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH TM Đầu Tư Thiên Hoàng.....	28
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng.....	28
2.1.2. Đặc điểm bộ máy quản lý của Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng.....	28
2.1.3. Đặc điểm bộ máy kế toán và các chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng.....	30
2.1.3.1. Đặc điểm bộ máy kế toán.....	30
2.1.3.2. Các chính sách kế toán áp dụng.....	31
2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng.....	32
2.2.1. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán tại Công ty	32
2.2.1.1. Các phương thức bán hàng tại công ty.....	32
2.2.1.2. Các phương thức thanh toán tại Công ty	32
2.2.2. Phương pháp tính giá vốn hàng hóa xuất kho.....	33
2.2.3. Kế toán chi tiết bán hàng.....	36
2.2.3.1. Tổ chức chứng từ kế toán bán hàng tại Công ty.....	36

2.2.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh và xác định kết quả bán hàng.....	49
2.2.4.1. Tổ chức chứng từ trong kế toán chi phí quản lý kinh doanh và xác định kết quả bán hàng.....	49
2.2.4.2. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.....	50
2.2.4.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng	62
2.2.4.4. Kế toán tổng hợp.....	62
CHƯƠNG 3. HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ THIÊN HOÀNG	66
3.1. Nhận xét chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng	66
3.1.1. Ưu điểm.....	66
3.1.1.1. Tổ chức bộ máy kế toán.....	66
3.1.1.2. Chứng từ sử dụng	66
3.1.1.3. Hệ thống tài khoản sử dụng.....	67
3.1.1.4. Phương pháp hạch toán hàng tồn kho và phương pháp tính giá hàng xuất kho.....	67
3.1.1.5. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	67
3.1.2. Những hạn chế còn tồn tại.....	67
3.1.2.1. Phương pháp hạch toán.....	67
3.1.2.2. Hạn chế trong kế toán chi tiết chi phí quản lý kinh doanh.....	68
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng	68
3.2.1.1. Hoàn thiện phương pháp hạch toán	68
3.2.1.2. Hoàn thiện kế toán chi tiết chi phí quản lý kinh doanh.....	70
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC SƠ ĐỒ BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1. Trình tự hạch toán phương thức bán buôn trực tiếp qua kho.....	18
Sơ đồ 1.2. Trình tự hạch toán phương thức bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng.....	19
Sơ đồ 1.3. Trình tự hạch toán phương pháp bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán	19
Sơ đồ 1.4. Trình tự hạch toán phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán	20
Sơ đồ 1.5. Trình tự hạch toán phương thức bán hàng trả chậm, trả góp.....	20
Sơ đồ 1.6. Trình tự hạch toán bán hàng theo phương pháp gửi bán đại lý, ký gửi	20
Sơ đồ 1.7. Trình tự hạch toán bán hàng theo phương thức bán lẻ.....	21
Sơ đồ 1.8. Trình tự hạch toán kế toán bán hàng theo phương pháp KKĐK	22
Sơ đồ 1.9. Trình tự hạch toán kế toán chi phí quản lý kinh doanh.....	24
Sơ đồ 1.10. Trình tự hạch toán xác định kết quả kinh doanh.....	25
Sơ đồ 1.11: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung	26
Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng	29
Bảng 2.1. Sổ chi tiết hàng hóa	34
Bảng 2.2: Bảng tổng hợp nhập – xuất- tồn.....	35
Bảng 2.3. Hợp đồng kinh tế	36
Bảng 2.4. Phiếu xuất kho	38
Bảng 2.6. Phiếu thu	41
Bảng 2.7. Hóa đơn GTGT mua hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư và xây dựng Việt Nam - VICCO.....	42
Bảng 2.8. Hóa đơn bán hàng cho Công ty cổ phần cơ khí lắp máy Lilama	43
Bảng 2.9. Giấy báo có của Ngân hàng	44
Bảng 2.10. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán.....	45
Bảng 2.11. Sổ chi tiết doanh thu	46
Bảng 2.13. Sổ cái tài khoản 632	48
Bảng 2.14. Sổ cái tài khoản 511	49
Bảng 2.16. Bảng thanh toán tiền lương.....	53
Bảng 2.17. Bảng phân bổ tiền lương tháng 10 năm 2014	54
Bảng 2.19. Hóa đơn tiền điện	57

Bảng 2.20. Phiếu chi	58
Bảng 2.21. Hóa đơn GTGT chi phí tiếp khách.....	59
Bảng 2.22. Phiếu chi	60
Bảng 2.23. Sổ cái tài khoản 642	61
Bảng 2.24. Sổ cái tài khoản 911.....	62
Bảng 2.25. Sổ nhật ký chung	63
Bảng 3.1. Sổ chi tiết hàng hóa	69

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
QĐ	Quyết định
BTC	Bộ tài chính
TTDB	Tiêu thụ đặc biệt
GTGT	Giá trị gia tăng
TSCĐ	Tài sản cố định
CCDC	Công cụ dụng cụ
CPBH	Chi phí bán hàng
HTK	Hàng tồn kho
TK	Tài khoản
KKĐK	Kiểm kê định kỳ
KKTX	Kê khai thường xuyên
DT	Doanh thu
GVHB	Giá vốn hàng bán
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
BHXXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
KPCĐ	Kinh phí Công Đoàn
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế nước ta chuyển dần từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa, chịu sự tác động của nền kinh tế thị trường là thách thức lớn với mọi thành phần kinh tế. Bởi vậy muốn tồn tại một doanh nghiệp đứng vững trong thị trường kinh doanh hiện nay tùy thuộc vào kết quả quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp mà cụ thể là các chỉ tiêu doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Muốn tồn tại chúng ta đòi hỏi các nhà quản lý, các chủ doanh nghiệp cần phải giám sát chỉ đạo thực hiện sát sao mọi hoạt động kinh doanh diễn ra trong đơn vị mình. Để thực hiện tốt vấn đề này không gì thay thế ngoài việc hạch toán đầy đủ, chi tiết và kịp thời mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ bởi thông qua hạch toán các khoản doanh thu, chi phí được đảm bảo tính đúng, đầy đủ, từ đó xác định được chính xác kết quả kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp.

Với doanh nghiệp thương mại, tiêu thụ hàng hoá là giai đoạn quan trọng nhất của quá trình kinh doanh, nó có tính chất quyết định tới thành công hay thất bại của doanh nghiệp, giải quyết tốt khâu bán hàng thì doanh nghiệp mới thực sự thực hiện được chức năng là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng. Điều đó cho thấy công tác hạch toán nói chung và công tác hạch toán xác định kết quả tiêu thụ nói riêng là khâu vô cùng quan trọng không thể thiếu với mỗi doanh nghiệp. Đối với công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng cũng vậy.

Công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng được đánh giá là một trong những công ty có thế mạnh trong lĩnh vực kinh doanh hàng hóa vật liệu xây dựng tại Hà Nội. Với sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị trong phòng Tài chính – Kế toán và cô giáo – Th.S Nguyễn Thu Hoài, em đã thực hiện bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng”**.

Bài khóa luận của em bao gồm 3 chương:

- ***Chương 1: Lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại***
- ***Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng***
- ***Chương 3: Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng***

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1. 1. Khái quát chung về bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

1.1.1. Đặc điểm kinh doanh thương mại

Hoạt động kinh doanh thương mại là việc thực hiện một hay nhiều hành vi thương mại của thương nhân làm phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các thương nhân với nhau hoặc giữa các thương nhân có liên quan bao gồm việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ thương mại và các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mục đích lợi nhuận hoặc thực hiện chính sách kinh tế xã hội.

Thương nhân có thể là cá nhân có đủ năng lực hành vi dân sự hay các hộ gia đình, tổ hợp tác hoặc các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế thành lập theo quy định của pháp luật.

Hoạt động kinh doanh thương mại có chức năng tổ chức và thực hiện việc mua bán trao đổi hàng hoá, cung cấp các dịch vụ nhằm phục vụ sản xuất và đời sống nhân dân. Hoạt động kinh doanh thương mại là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng.

Hoạt động kinh doanh thương mại có những đặc điểm sau:

- Về hoạt động: Hoạt động kinh tế cơ bản là lưu chuyển hàng hoá (Lưu chuyển hàng hoá là sự tổng hợp các hoạt động thuộc quá trình mua bán trao đổi và dự trữ hàng hoá).

- Về hàng hoá: Hàng hoá trong kinh doanh thương mại gồm các loại vật tư, sản phẩm có hình thái vật chất và phi vật chất mà doanh nghiệp mua về với mục đích để bán.

- Về phương thức lưu chuyển hàng hoá: Hoạt động kinh doanh thương mại có 2 hình thức lưu chuyển chính là bán buôn, bán lẻ.

- Về tổ chức kinh doanh: có thể theo nhiều mô hình khác nhau như tổ chức bán buôn, bán lẻ, công ty kinh doanh tổng hợp, công ty môi giới, công ty xúc tiến thương mại...

- Về sự vận động của hàng hoá; sự vận động của hàng hoá không giống nhau, tùy thuộc vào nguồn hàng và ngành hàng (hàng lưu chuyển trong nước, hàng xuất nhập khẩu...). Do đó chi phí thu mua và thời gian lưu chuyển hàng hoá cũng khác nhau giữa các loại hàng.

1.1.2. Khái niệm về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.2.1. Bán hàng

Bán hàng là khâu cuối cùng trong toàn bộ quá trình lưu chuyển hàng hóa của doanh nghiệp thương mại, nhằm đáp ứng những sản phẩm hữu ích cho nhu cầu xã hội. Bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa gắn với phần lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Bán hàng thực chất là quá trình hàng hóa của doanh nghiệp được chuyển từ hình thái vật chất (hàng) sang hình tiền tệ (tiền). Quy trình bán hàng của doanh nghiệp nói chung và của doanh nghiệp kinh doanh thương mại nói riêng có những đặc điểm sau:

Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người mua và người bán, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua (trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán).

Có sự thay đổi quyền sở hữu về hàng hóa. Cụ thể, người bán mất quyền sở hữu, người mua có quyền sở hữu về hàng hóa đã mua bán. Trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, các doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng một khối lượng hàng hóa và nhận lại của khách hàng một khoản gọi là doanh thu bán hàng. Đây chính là cơ sở để doanh nghiệp xác định kết quả bán hàng và kết quả hoạt động kinh doanh.

1.1.2.2. Xác định kết quả bán hàng

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra và thu nhập kinh doanh đã thu về trong kỳ. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ. Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào từng đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

$$\begin{aligned} \text{Kết quả bán hàng} &= \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí quản lý kinh doanh} \\ \text{Doanh thu thuần} &= \text{Danh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu} \end{aligned}$$

1.1.3. Ý nghĩa của quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng

- Đối với xã hội: Bán hàng là một nhân tố hết sức quan trọng thúc đẩy quá trình tái sản xuất cho xã hội. Nếu bán được nhiều hàng hoá tức là hàng hoá được chấp nhận, bán được nhiều, do đó nhu cầu mới phát sinh cần có hàng hoá mới cho nên điều tất yếu là cần tái sản xuất cũng như mở rộng sản xuất.

- Đối với thị trường hàng hoá: bán hàng thực hiện quá trình trao đổi giá trị. Người có giá trị sử dụng (người sản xuất) lấy được giá trị sử dụng hàng hoá và phải trả bằng giá trị.

- Đối với doanh nghiệp thương mại: Với chức năng là trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng nên doanh nghiệp thương mại có nhiệm vụ cung cấp dịch vụ hàng hoá cho người tiêu dùng. Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại, quá trình lưu chuyển hàng hoá được diễn ra như sau: Mua vào- Dự trữ - Bán ra, trong đó bán hàng hoá là khâu cuối cùng nhưng lại có tính chất quyết định đến khâu trước đó. Bán hàng quyết định xem doanh nghiệp có nên tiếp tục mua vào hay dự trữ nữa hay không? số lượng là bao nhiêu?... Vậy bán hàng là mục đích cuối cùng của doanh nghiệp thương mại cần hướng tới và rất quan trọng, nó quyết định đến việc thành công hay thất bại của doanh nghiệp.

1.1.4. Yêu cầu quản lý của quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng

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

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

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

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

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

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

1. 2. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán trong doanh nghiệp thương mại

1.2.1. Phương thức bán hàng

1.2.1.1. Phương thức bán buôn

Bán buôn là phương thức bán hàng cho các đơn vị, tổ chức kinh tế khác nhằm mục đích tiếp tục chuyển bán hoặc tiêu dùng cho sản xuất.

Hàng hoá bán buôn là hàng hoá vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng vì vậy giá trị sử dụng của hàng hoá chưa được thực hiện. Hàng thường được bán với số lượng lớn.

Ưu điểm của phương thức này thời gian thu hồi vốn nhanh, có điều kiện để đẩy nhanh vòng quay của vốn và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tuy nhiên phương thức này có nhược điểm là chi phí lớn, tăng nguy cơ ứ đọng, dư thừa hàng hoá.

Có hai hình thức bán buôn chủ yếu:

- **Bán buôn qua kho:** Là phương thức bán buôn hàng hoá mà trong đó hàng bán phải được xuất từ kho bảo quản của doanh nghiệp, trong phương thức này có hai hình thức.

+ *Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp:* Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, bên mua cử cán bộ đến nhận hàng tại kho của doanh nghiệp. Khi nhận hàng xong, người nhận hàng ký nhận vào hoá đơn bán hàng và hàng đó được xác định là tiêu thụ.

+ *Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng:* Theo hình thức này, doanh nghiệp xuất kho hàng hoá, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài, chuyển đến kho của bên mua học địa điểm quy định trong hợp đồng. Hàng hoá chuyển bán nhưng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho nên hàng chưa được xác định là tiêu thụ và chưa ký nhận doanh thu. Hàng hoá chỉ được xác định là tiêu thụ khi nhận được giấy báo của bên mua nhận được hàng và chấp nhận thanh toán hoặc giấy báo có của ngân hàng bên mua đã thanh toán tiền hàng. Chi phí bán hàng do hai bên thoả thuận, nếu doanh nghiệp thương mại chịu ghi vào chi phí bán hàng, nếu bên mua chịu thì phải thu tiền của bên mua.

- **Bán buôn vận chuyển thẳng:** Theo phương thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng mua không đưa về nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua. Phương thức này có thể thực hiện theo hai hình thức sau:

- *Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán:* Doanh nghiệp phải tổ chức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán theo hình thức giao hàng trực tiếp (bán giao tay ba) và theo hình thức chuyển hàng. Trong đó:

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp (còn gọi là hình thức giao tay ba)*: doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, giao trực tiếp cho đại diện của bên mua tại kho người bán. Sau khi giao, nhận, đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, hàng được xác nhận là tiêu thụ.

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng*: Hàng hoá doanh nghiệp mua của nhà cung cấp không chuyển về nhập kho mà gửi đi bán thẳng. Hàng được gửi đi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi nhận được thông báo chấp nhận thanh toán của khách hàng thì quyền sở hữu về hàng hoá mới được chuyển giao cho khách hàng, hàng hoá chuyển đi mới được xác định là tiêu thụ.

- *Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán*: Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại là đơn vị bán buôn chỉ làm nhiệm vụ lưu thông hàng hóa nhưng không trực tiếp thanh toán mua hàng và bán hàng. Tuỳ theo hợp đồng mà doanh nghiệp được hưởng một khoản hoa hồng nhất định. Trong trường hợp này tại doanh nghiệp không phát sinh nghiệp vụ mua hàng hóa.

1.2.1.2. Phương thức bán lẻ

Bán lẻ hàng hoá 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 về mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Bán hàng theo phương thức này có đặc 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 thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc bán với số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định. Bán lẻ có thể thực hiện dưới các hình thức sau:

- *Hình thức bán lẻ thu tiền tập trung*: Bán lẻ thu tiền tập trung là hình thức bán hàng mà trong đó tách rời nghiệp vụ thu tiền của người mua và nghiệp vụ giao hàng cho người mua. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền làm nhiệm vụ thu tiền của khách, viết hoá đơn hoặc tích kê cho khách để khách đến nhận hàng ở quầy hàng do nhân viên bán hàng giao. Hết ca (hoặc hết ngày) bán hàng, nhân viên bán hàng căn cứ vào hoá đơn và tích kê giao hàng cho khách hoặc kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ngày, trong ca và lập báo cáo bán hàng. Nhân viên thu tiền làm giấy nộp tiền và nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ.

- *Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp*: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách và giao hàng cho khách. Hết ca hoặc hết ngày bán hàng, nhân viên bán hàng làm giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Đồng thời, kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng.

- Hình thức bán lẻ tự phục vụ (tự chọn): Với hình thức này, khách hàng tự chọn lấy hàng hoá, mang đến bàn tính tiền và thanh toán tiền hàng. Nhân viên thu tiền kiểm hàng, tính tiền, lập hoá đơn bán hàng và thu tiền của khách hàng. Nhân viên bán hàng có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng và bảo quản hàng hoá ở quầy (kệ) do mình phụ trách. Hình thức này được áp dụng phổ biến ở các siêu thị.

- Hình thức bán hàng tự động: Là hình thức bán lẻ hàng hoá mà trong đó, các doanh nghiệp thương mại sử dụng các máy bán hàng tự động chuyên dùng cho một hoặc một vài loại hàng hoá nào đó đặt ở các nơi công cộng. Khách hàng sau khi bỏ tiền vào máy, máy sẽ tự động đẩy hàng ra cho người mua.

Như vậy, ưu điểm của bán lẻ là không sợ khủng hoảng thừa hàng hóa vì chỉ sau khi tiêu thụ hết được hàng thì doanh nghiệp mới tiến hành một chu kỳ kinh doanh mới. Doanh nghiệp có điều kiện tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng nên nắm bắt kịp thời xu hướng, thị hiếu nên có thể đưa ra được các chiến lược kinh doanh nhanh chóng và hữu hiệu. Nhược điểm lớn nhất của hình thức này là khả năng thu hồi vốn chậm.

1.2.1.3. Phương thức gửi bán đại lý

Gửi đại lý bán hay ký gửi hàng hoá là hình thức bán hàng mà trong đó doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở đại lý, ký gửi để các cơ sở này trực tiếp bán hàng. Khi phát sinh nghiệp vụ giao - nhận đại lý thì hai bên phải tiến hành ký kết hợp đồng xác định rõ mặt hàng, giá bán, tỷ lệ hoa hồng, phương thức thanh toán và quyền lợi, trách nhiệm của mỗi bên.

Số hàng chuyển giao cho các cơ sở đại lý, ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại cho đến khi doanh nghiệp thương mại được cơ sở đại lý, ký gửi thanh toán tiền hay chấp nhận thanh toán hoặc thông báo về số hàng đã bán được, doanh nghiệp mới mất quyền sở hữu về số hàng này.

1.2.1.4. Phương thức bán trả góp

Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần. Doanh nghiệp thương mại, ngoài số tiền thu theo giá bán thông thường còn thu thêm ở người mua một khoản lãi do trả chậm. Đối với hình thức này, về thực chất, người bán chỉ mất quyền sở hữu khi người mua thanh toán hết tiền hàng. Tuy nhiên, về mặt hạch toán, khi giao hàng cho người mua, hàng hoá bán trả góp được coi là tiêu thụ, bên bán ghi nhận doanh thu.

1.2.2. Phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán là cách thức khách hàng thanh toán giá trị hàng hóa mà họ đã hoặc sẽ mua của doanh nghiệp. Tùy thuộc vào quy mô, đặc điểm của mỗi doanh nghiệp và mỗi hợp đồng kinh tế mà các bên tham gia tìm, lựa chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp. Các phương thức thanh toán chủ yếu như sau:

1.2.2.1. Phương thức thanh toán ngay

Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt hoặc phương thức hàng đổi hàng: Việc giao hàng và thanh toán tiền hàng được thực hiện ở cùng một thời điểm và giao hàng ngay tại doanh nghiệp, do vậy việc bán hàng được hoàn tất ngay khi giao hàng và nhận tiền.

1.2.2.2. Phương thức thanh toán chậm

Hình thức này có đặc trưng cơ bản là từ khi giao hàng tới lúc thanh toán hàng có một khoảng thời gian nhất định (tùy thuộc vào hai bên mua, bán).

1.3. Khái quát chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.1. Một số khái niệm liên quan đến kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.1.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

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

Việc xác định doanh thu theo pháp luật hiện hành về kế toán thực hiện theo chuẩn mực kế toán số 14 (doanh thu và thu nhập khác) đã được quy định tại Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/3/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Theo đó:

Đối với hàng hoá, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả 5 điều kiện sau:

- + 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 thuần: là giá trị chênh lệch giữa doanh thu bán hàng hóa với các khoản giảm trừ doanh thu như: Giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại.

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

1.3.1.2. Các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu là các khoản ảnh hưởng trực tiếp làm giảm doanh thu, gồm:

+ Chiết khấu thương mại: Là số tiền mà doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng mua bán.

+ Hàng hóa bị trả lại: Là khối lượng giá trị hàng hóa đã xác định là bán nhưng do chất lượng kém, không phù hợp với yêu cầu, tiêu chuẩn, quy cách kỹ thuật và bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

+ Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ cho khách hàng do hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách, lạc hậu thị hiếu v.v...

1.3.1.3. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán phản ánh toàn bộ trị giá gốc của hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ, lao vụ đã thực hiện tiêu thụ trong kỳ. Đối với hoạt động kinh doanh thương mại, giá vốn hàng bán là trị giá hàng mua và toàn bộ chi phí liên quan đến việc mua hàng. Theo quy định khi phản ánh lên sổ kế toán, hàng hóa được phản ánh theo giá trị thực tế nhằm đảm bảo nguyên tắc giá phí.

1.3.1.4. Lợi nhuận gộp:

Lợi nhuận gộp là chỉ tiêu phản ánh số chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán phát sinh trong kỳ.

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

1.3.1.5. Chi phí quản lý kinh doanh

Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC của Bộ tài chính về Chi phí quản lý kinh doanh bao gồm: Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Chi phí bán hàng: là những chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ hàng hóa. Chi phí bán hàng bao gồm các khoản chi phí như:

Chi phí nhân viên bán hàng: Là khoản phải cho nhân viên bán hàng, nhân viên bao gói, bảo quản sản phẩm hàng hóa...bao gồm cả tiền lương và các khoản trích nộp bắt buộc theo lương.

Chi phí vật liệu bao bì dùng cho nhu cầu sửa chữa tài sản, xử lý hàng hóa dự trữ, bao gói hàng để tăng thêm giá trị thương mại của sản phẩm.

Chi phí khấu hao TSCĐ dùng trong việc tiêu thụ hàng hóa như: Nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện vận tải.

Chi phí bảo hành sản phẩm hàng hóa: là chi phí phát sinh khi sửa chữa những hàng hóa bị hỏng trong một thời gian nhất định.

Chi phí dịch vụ mua ngoài: Các khoản chi phí về dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như: Chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ, tiền thuê kho, bến bãi...

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: là khoản chi phí phát sinh có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho bất kỳ hoạt động nào. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm khoản sau:

Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp bao gồm tiền lương phụ cấp và các khoản trích theo lương của nhân viên quản lý doanh nghiệp

Chi phí vật liệu dùng cho quản lý: giá trị nguyên vật liệu xuất dùng cho quản lý, sửa chữa TSCĐ...

Chi phí CCDC dùng cho quản lý: là giá trị của những công cụ, dụng cụ, đồ dùng văn phòng phục vụ cho công tác quản lý.

Chi phí dự phòng: Phản ánh các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho...

Thuế, phí, lệ phí như thuế môn bài, thuế nhà đất...

Chi phí dịch vụ mua ngoài: Phản ánh các khoản chi phí mua ngoài như chi phí điện, nước, điện thoại,...

Chi phí bằng tiền khác: Chi phí khác bằng tiền ngoài các khoản đã kể trên.

1.3.1.6. Kết quả hoạt động bán hàng

Kết quả hoạt động bán hàng là chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng về tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, lao vụ, dịch vụ của hoạt động sản xuất kinh doanh chính và kinh doanh phụ được thể hiện qua chỉ tiêu lãi và lỗ. Nói cách khác, đây là phần chênh lệch giữa một bên là doanh thu thuần của tất cả các hoạt động với một bên là giá vốn, chi phí quản lý kinh doanh.

$$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí quản lý kinh doanh}$$

1.3.2. Vai trò và nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.2.1. Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là công cụ phục vụ đắc lực cho công tác quản lý kinh doanh của doanh nghiệp.

Bản chất của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin về toàn bộ công tác bán hàng và kết quả của hoạt động này. Căn cứ vào những thông tin của quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng được xác định một cách chính xác, đầy đủ, tỉ mỉ thì các nhà quản trị có thể phân tích, đánh giá, tính toán được mức độ hoàn thành kế hoạch, xu hướng tiêu dùng và hiệu quả quản lý chất lượng, cũng như ưu, nhược điểm trong công tác tiêu thụ hàng hóa từ đó đề ra các biện pháp nâng cao kết quả của công tác bán hàng trong quản lý.

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

Các nhà quản trị doanh nghiệp luôn luôn cần các thông tin, số liệu chi tiết, cụ thể về hoạt động của doanh nghiệp, nhất là đối với doanh nghiệp thương mại thì cần phải có số liệu thống kê về hoạt động bán hàng là đầu ra của mình. Từ những thông tin này có thể biết mức độ tiêu thụ, phát hiện kịp thời những sai sót trong quá trình quản lý, luân chuyển hàng hoá để từ đó có những biện pháp cụ thể thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển. Do đó, kế toán nghiệp vụ bán hàng cung cấp các số liệu liên quan đến tình hình tiêu thụ hàng hoá có những đặc điểm cơ bản sau:

- Ghi chép, phản ánh kịp thời chính xác đầy đủ tình hình bán hàng của doanh nghiệp trong kỳ. Ngoài kế toán tổng hợp trên từng tài khoản, kế toán bán hàng cần phải theo dõi, ghi chép về số lượng, kết cấu loại hàng bán, ghi chép doanh thu bán hàng, thuế GTGT đầu ra của từng nhóm, mặt hàng theo từng đơn vị trực thuộc.

- Tính toán giá mua thực tế của từng mặt hàng đã tiêu thụ, nhằm xác định kết quả bán hàng.

- Kiểm tra tình hình thu tiền bán hàng và quản lý tiền bán hàng: đối với hàng hoá bán chịu cần phải mở sổ sách ghi chép theo từng khách hàng, lô hàng, số tiền khách hàng nợ, thời hạn và tình hình trả nợ.

- Cung cấp đầy đủ, kịp thời, chính xác các thông tin cần thiết về tình hình bán hàng phục vụ cho việc chỉ đạo, điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1. 4. Phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho và chi phí thu mua

1.4.1. Phương pháp xác định trị giá vốn hàng xuất kho

Việc xác định giá vốn hàng bán là hết sức quan trọng. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh. Đặc biệt, với doanh nghiệp thương mại, giá nhập hàng hóa thường xuyên biến động nên việc lựa chọn phương thức xác định giá vốn cần thích hợp, sao cho có lợi nhất mà vẫn phản ánh đúng giá vốn của hàng bán trong kỳ đồng thời phù hợp với quy định của pháp luật.

1.4.1.1. Phương pháp thực tế đích danh

Theo phương pháp này hàng hoá xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy chính đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính giá xuất.

Đây là phương án tốt nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

Tuy nhiên, việc áp dụng phương pháp này đòi hỏi những điều kiện khắt khe, chỉ những doanh nghiệp kinh doanh có ít loại mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, mặt hàng ổn định và loại hàng tồn kho nhận diện được thì mới có thể áp dụng được

phương pháp này. Còn đối với những doanh nghiệp có nhiều loại hàng thì không thể áp dụng được phương pháp này.

1.4.1.2. Phương pháp giá giả định

- **Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO):** Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập trước hoặc sản xuất trước và thực hiện tuần tự cho đến khi chúng được xuất ra hết.

+ Ưu điểm: Phương pháp này áp dụng được cho tất cả các doanh nghiệp có thể quản lý được thời gian nhập của từng lô hàng cụ thể. Tính ngay được giá vốn của từng lô hàng khi xuất, đảm bảo cung cấp kịp thời số liệu cho kế toán ghi chép và công tác quản lý. Trị giá vốn hàng hóa còn trong kho sát với giá thị trường, chỉ tiêu hàng tồn kho trên bảng cân đối kế toán có ý nghĩa kinh tế hơn.

+ Nhược điểm: Doanh thu hiện tại không phù hợp với chi phí hiện tại (Giá trị hàng xuất kho tương ứng với giá của những lần nhập trước). Đối với doanh nghiệp có nhiều chủng loại mặt hàng, hoạt động nhập xuất liên tục áp dụng phương pháp này sẽ khiến cho chi phí hạch toán và khối lượng công việc tăng lên rất nhiều.

- **Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO):** Phương pháp này ngược lại với phương pháp FIFO. Tức là phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập trước hoặc sản xuất trước và thực hiện tuần tự cho đến khi chúng được xuất ra hết.

+ Ưu điểm : Áp dụng cho các doanh nghiệp có thể quản lý thời gian nhập của từng lô hàng cụ thể. Chi phí của lần mua gần nhất sát với giá vốn thực tế xuất kho, đảm bảo được nguyên tắc phù hợp của kế toán.

+ Nhược điểm: Trị giá vốn của hàng tồn kho còn lại cuối kỳ không sát với giá thị trường. Khối lượng công việc tính toán, ghi chép nhiều...

- **Phương pháp bình quân gia quyền:** Giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp. Cụ thể phương pháp này gồm bình quân cả kỳ dự trữ và bình quân sau mỗi lần nhập.

- **Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ:** Theo phương pháp này, đến cuối kỳ mới tính trị giá vốn của hàng xuất kho trong kỳ. Tùy theo kỳ dự trữ của doanh nghiệp áp dụng mà kế toán hàng tồn kho căn cứ vào giá nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong kỳ để tính giá đơn vị bình quân:

$$\text{Đơn giá xuất kho bình quân trong kì của 1 loại hàng hóa} = \frac{\text{Giá trị hàng tồn đầu kì} + \text{Giá trị hàng nhập trong kì}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kì} + \text{Số lượng hàng nhập trong kì}}$$

Ưu điểm: Đơn giản, dễ làm, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ.

Nhược điểm: Độ chính xác không cao, hơn nữa, công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác. Ngoài ra, phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

-*Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập*: Sau mỗi lần nhập sản phẩm, vật tư, hàng hoá, kế toán phải xác định lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Giá đơn vị bình quân được tính theo công thức sau:

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Tổng giá thực tế hàng hóa sau mỗi lần nhập}}{\text{Tổng số lượng thực tế hàng hóa sau mỗi lần nhập}}$$

Phương pháp này có ưu điểm là khắc phục được những hạn chế của phương pháp trên nhưng việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức. Do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở các doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

1.4.2. Phương pháp tập hợp và phân bổ chi phí thu mua

Do chi phí mua hàng liên quan đến nhiều chủng loại và khối lượng hàng hoá khác nhau phát sinh trong kỳ và hàng hoá đầu kỳ, cho nên cần phân bổ chi phí mua hàng cho hàng đã bán trong kỳ và hàng tồn cuối kỳ.

Tiêu thức phân bổ chi phí mua hàng được lựa chọn có thể là:

- Số lượng hàng hóa.
- Trọng lượng hàng hóa.
- Trị giá mua thực tế của hàng hóa.

$$\text{Chi phí thu mua phân bổ} = \frac{\text{Chi phí thu mua của hàng tồn đầu kì} + \text{Chi phí thu mua phát sinh trong kì}}{\text{Tiêu thức phân bổ của hàng tồn đầu kì} + \text{Tiêu thức phân bổ của hàng mua trong kì}} \times \text{Tiêu thức phân bổ của hàng hóa thực tế bán ra trong kì}$$

(Hàng hoá tồn cuối kỳ bao gồm: hàng hoá tồn kho, hàng hoá đã mua nhưng còn đang đi trên đường và hàng hoá gửi đi bán nhưng chưa được chấp nhận).

1. 5. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.5.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ kế toán là bằng chứng hợp pháp để phản ánh tính hợp pháp, hợp lý của một nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại đơn vị. Nó còn là căn cứ pháp lý cho mọi số liệu, thông tin kinh tế, cơ sở số liệu ghi sổ sách, làm cơ sở để Nhà nước kiểm tra, đối chiếu việc chấp hành các chính sách, chế độ kinh tế của doanh nghiệp.

Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC – “Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ” thì những chứng từ kế toán được sử dụng để có thể hạch toán quá trình bán hàng hóa của doanh nghiệp một cách chính xác trên sổ sách đó là:

- Hóa đơn giá trị gia tăng (Mẫu 01 – GTKT – 3LL)
- Phiếu nhập kho (Mẫu 01-VT), phiếu xuất kho (Mẫu 02-VT), phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ (Mẫu 03- P XK- 3LL)
- Phiếu xuất kho kiêm hàng gửi bán đại lý (Mẫu 04- P XK- 3LL)
- Phiếu thu (Mẫu 01-TT), phiếu chi (Mẫu 02-TT), giấy báo nợ, có của ngân hàng, bảng kê nộp Séc...
- Báo cáo bán hàng, bảng kê bán lẻ hàng hóa, dịch vụ, bảng kê và bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 01- BH)
- Thẻ quầy hàng (Mẫu 02-BH), giấy nộp tiền, bảng kê nhận hàng và thanh toán hàng ngày.
- Biên bản thừa, thiếu hàng hóa.
- Biên bản về giảm giá, hàng không đúng hợp đồng bị trả lại.
-

1.5.2. Tài khoản sử dụng

Để phản ánh các khoản liên quan đến giá bán, doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu về bán hàng cùng với doanh thu thuần về bán hàng, kế toán bán hàng sử dụng các tài khoản sau:

- **Tài khoản 156 - Hàng hóa:** Đây là tài khoản thuộc nhóm hàng tồn kho dùng để phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động tăng, giảm theo giá thực tế của các loại hàng hóa thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp.

<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa mua vào đã nhập kho theo hóa đơn mua hàng. - Chi phí thu mua hàng hóa. - Thuế nhập khẩu hoặc thuế tiêu thụ đặc biệt của hàng nhập khẩu hoặc thuế GTGT hàng nhập khẩu, thuế GTGT đầu vào - nếu không được khấu trừ, tính cho số hàng hóa mua ngoài đã nhập kho. - Trị giá hàng hóa đã bán bị trả lại nhập kho. Trị giá hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê. - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ (Trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ). 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực tế của hàng hóa xuất kho trong kỳ (Xuất bán, trao đổi, xuất giao đại lý, đơn vị trực thuộc, xuất sử dụng nội bộ, xuất góp vốn liên doanh, liên kết) - Chiết khấu thương mại hàng mua được hưởng. Các khoản giảm giá hàng mua được hưởng. Trị giá hàng mua trả lại cho người bán. - Trị giá hàng hóa hao hụt, mất mát. - Chi phí thu mua phân bổ cho hàng bán ra trong kì. - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho đầu kỳ (Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ)
<p>Dư nợ: trị giá hàng hóa thực tế tồn kho cuối kỳ. Chi phí thu mua của hàng tồn kho</p>	

Tài khoản 157 “Hàng gửi đi bán”: Tài khoản này dùng để theo dõi giá trị của hàng hóa, sản phẩm tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng hoặc nhờ bán đại lý, ký gửi đã hoàn thành bàn giao cho người mua nhưng chưa được xác định là tiêu thụ.

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 157	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa đã gửi cho khách hàng hoặc gửi bán đại lý, ký gửi, gửi bán cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc. - Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán. - Cuối kỳ, kết chuyển trị giá hàng hóa, đã gửi bán chưa xác định là đã bán cuối kỳ (Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK) 		<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa gửi đi bán được xác định là đã bán. - Trị giá hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã gửi bán bị khách hàng trả lại. - Đầu kỳ, kết chuyển trị giá hàng hóa đã gửi đi bán, chưa được bán đầu kỳ (Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK)
<p>Trị giá thành phẩm, hàng hóa đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác nhận là bán</p>		

Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán, được chi tiết thành 4 tài khoản cấp 2:

- 5111 - Doanh thu bán hàng.
- 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm.
- 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ.
- 5118 - Doanh thu khác.

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 511	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ. - Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp. - Số chiết khấu thương mại, các khoản giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại. - Kết chuyển doanh thu thuần vào tài 		<ul style="list-style-type: none"> -Doanh thu bán hàng hóa, sản phẩm và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

Tài khoản 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu”:

Với chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14 tháng 9 năm 2006 của Bộ Tài Chính, khi phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu kế toán sử dụng tài khoản 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu”, chi tiết thành 3 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 5211 “Chiết khấu thương mại
- Tài khoản 5212 “Hàng bán bị trả lại
- Tài khoản 5213 “Giảm giá hàng bán

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 521	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng. - Số doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc trừ vào khoản phải thu khách hàng về số hàng hóa bị trả lại . - Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng. 		<ul style="list-style-type: none"> - Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, số doanh thu của hàng bán bị trả lại và các khoản giảm giá hàng bán sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán.

Tài khoản 611 “Mua hàng”: được áp dụng trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK. Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá hàng hoá mua vào, nhập kho

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK611	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển trị giá hàng tồn kho đầu kỳ từ TK 156, 157 sang. - Trị giá thực tế hàng mua vào trong kỳ. - Trị giá hàng hóa bị trả lại. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực của hàng hóa xuất trong kỳ. - Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán của hàng mua mà doanh nghiệp được hưởng. - Trị giá thực tế của hàng hóa mua vào trả lại cho người bán. - Kết chuyển trị giá vốn hàng hóa tồn kho cuối kỳ sang tài khoản 156, 157. 	

Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”: Tài khoản này dùng để phản ánh vốn của hàng hóa được tiêu thụ thực tế trong kỳ.

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 632	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ. - Giá trị vật tư hàng hóa hao hụt sau khi bồi thường - Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho 	<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển giá vốn của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ bán trong kỳ sang tài TK Xác định kết quả kinh doanh. - Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. - Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho. 	

Tài khoản 003 “Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược”: Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược của đơn vị và cá nhân khác.

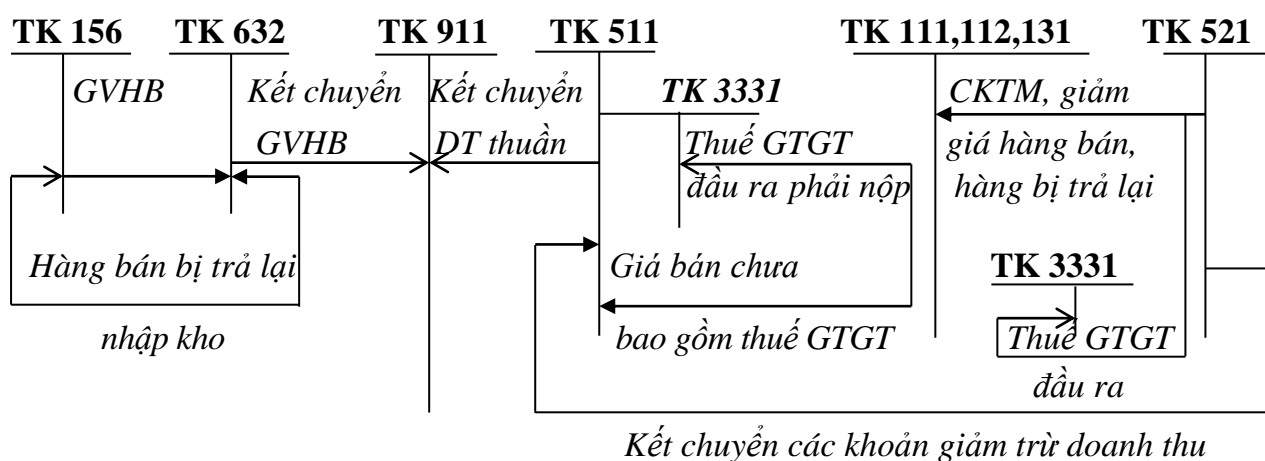
Nợ	TK 003	Có
- Giá trị hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược		- Giá trị hàng hoá đã bán hộ hoặc đã trả lại cho người nhờ ký gửi, ký cược. - Giá trị tài sản nhận ký cược đã phát mại do đối tác vi phạm hợp đồng.
Dư nợ: Giá trị hàng hoá còn nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược.		

1.5.3. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

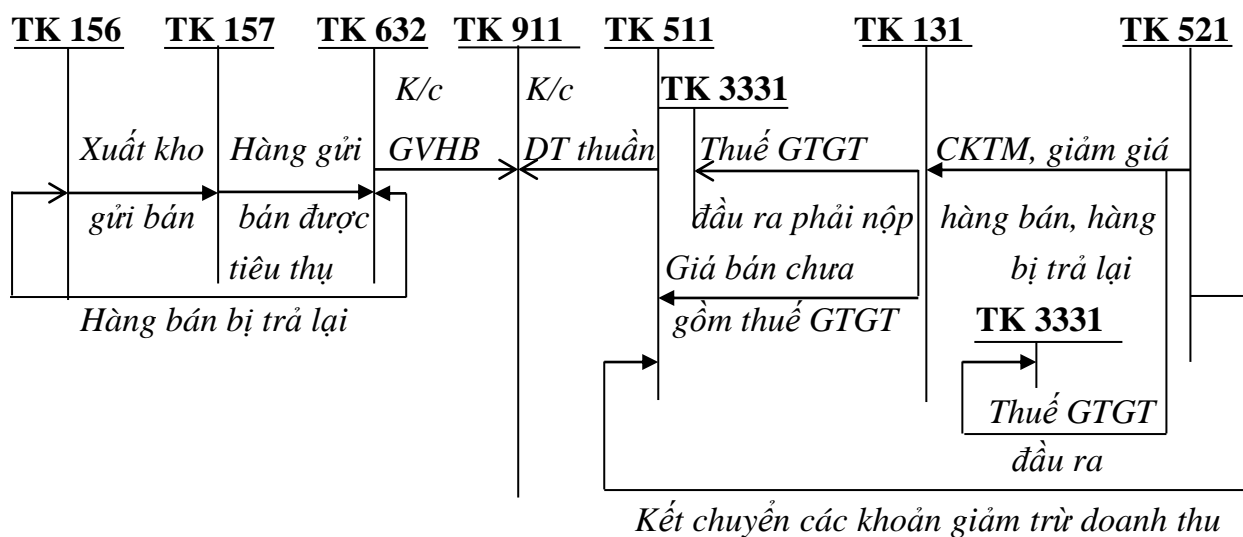
1.5.3.1. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng tại doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Trường hợp doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

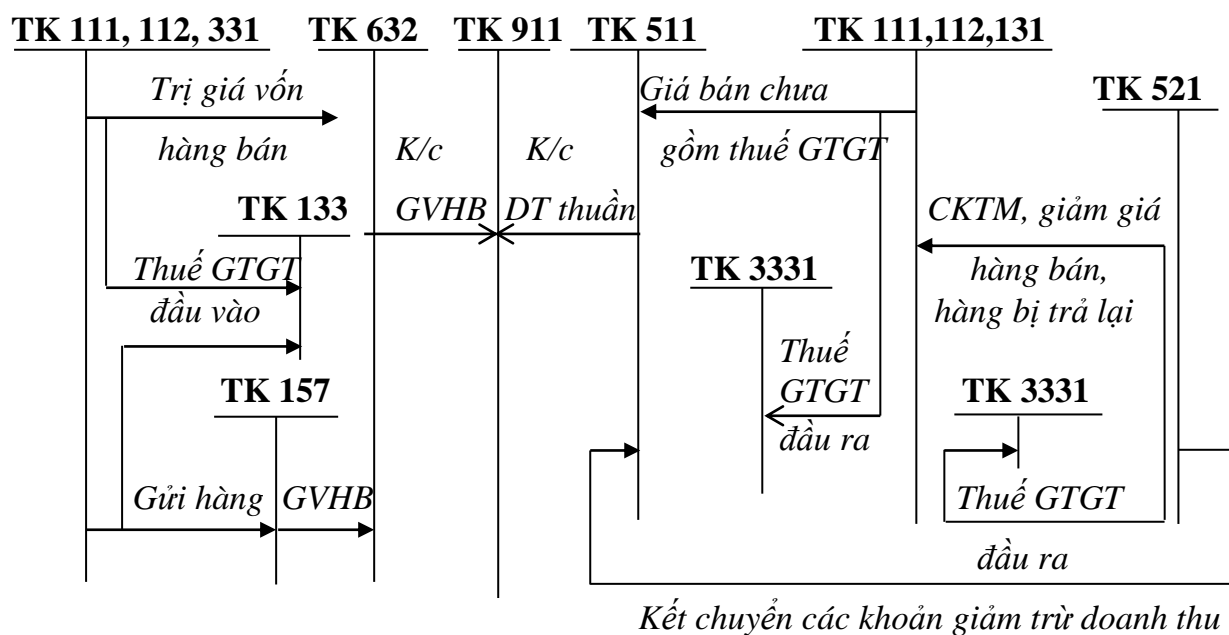
Sơ đồ 1.1. Trình tự hạch toán phương thức bán buôn trực tiếp qua kho



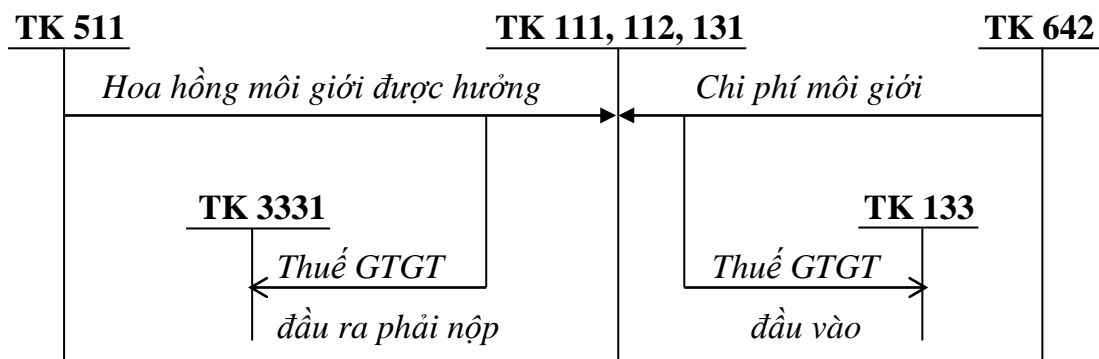
Sơ đồ 1.2. Trình tự hạch toán phương thức bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng



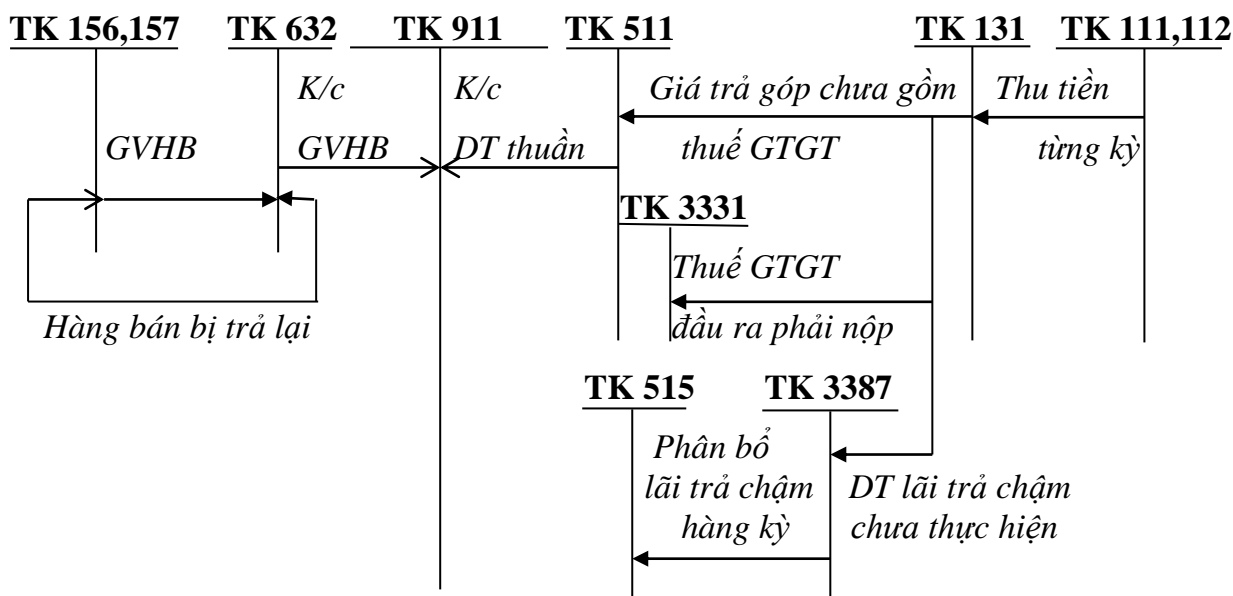
Sơ đồ 1.3. Trình tự hạch toán phương pháp bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán



Sơ đồ 1.4. Trình tự hạch toán phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

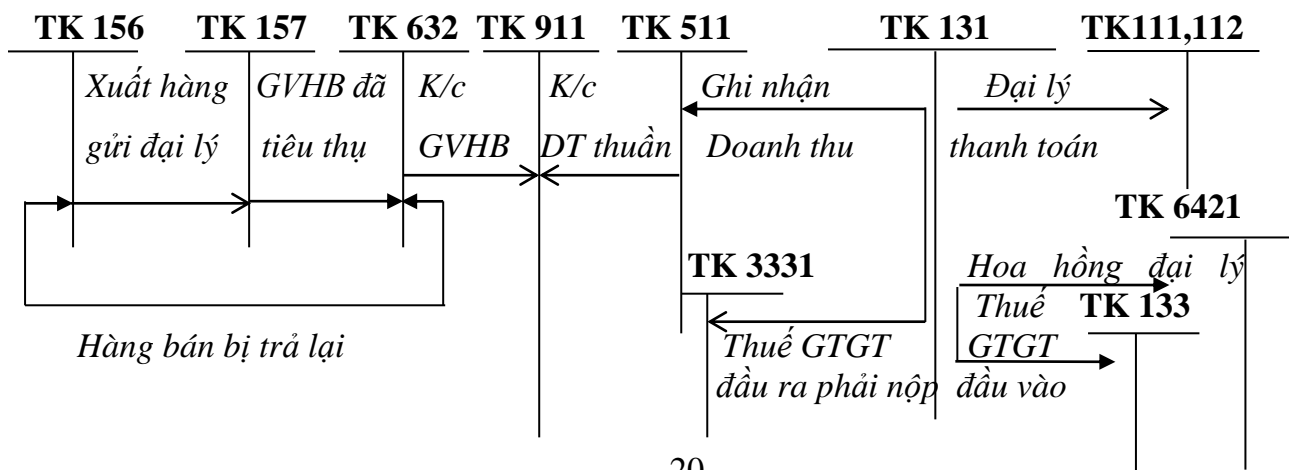


Sơ đồ 1.5. Trình tự hạch toán phương thức bán hàng trả chậm, trả góp

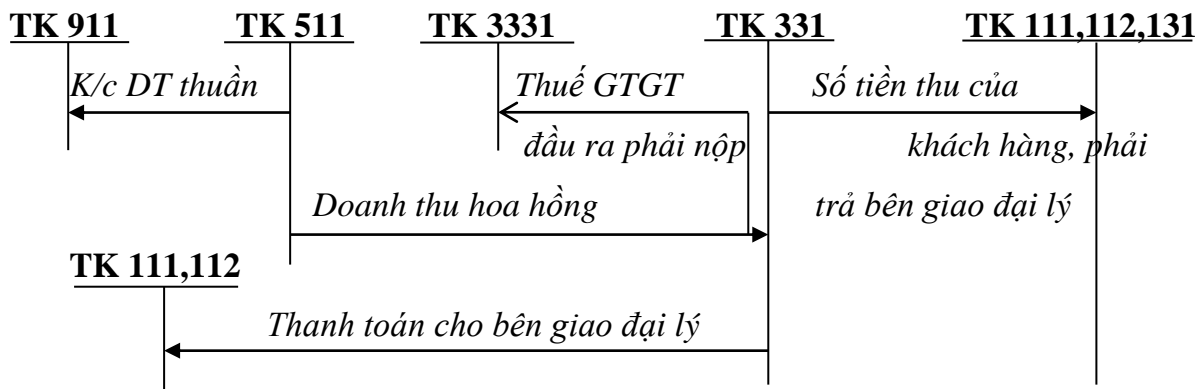


Sơ đồ 1.6. Trình tự hạch toán bán hàng theo phương pháp gửi bán đại lý, ký gửi

Tại đơn vị giao đại lý:



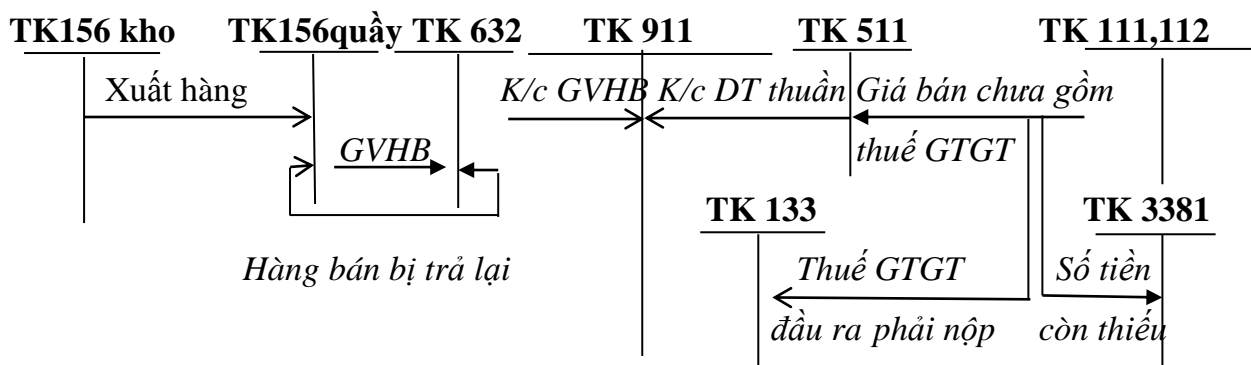
Tại đơn vị nhận đại lý:



TK 003 – Hàng hóa nhận bán hộ, nhận kí gửi, kí cược

- | | |
|-------------|----------------|
| - Nhận hàng | - Tiêu thụ |
| | - Trả lại hàng |

Sơ đồ 1.7. Trình tự hạch toán bán hàng theo phương thức bán lẻ



- Trường hợp doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

Đối với các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì quy trình hạch toán nghiệp vụ bán hàng diễn ra tương tự như các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Sự khác biệt là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là doanh thu bao gồm cả thuế GTGT đầu ra phải nộp. Số thuế GTGT đầu ra phải nộp hạch toán như một khoản giảm trừ doanh thu và được ghi bút toán như sau:

Nợ TK511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK3331 - Thuế GTGT đầu ra phải nộp

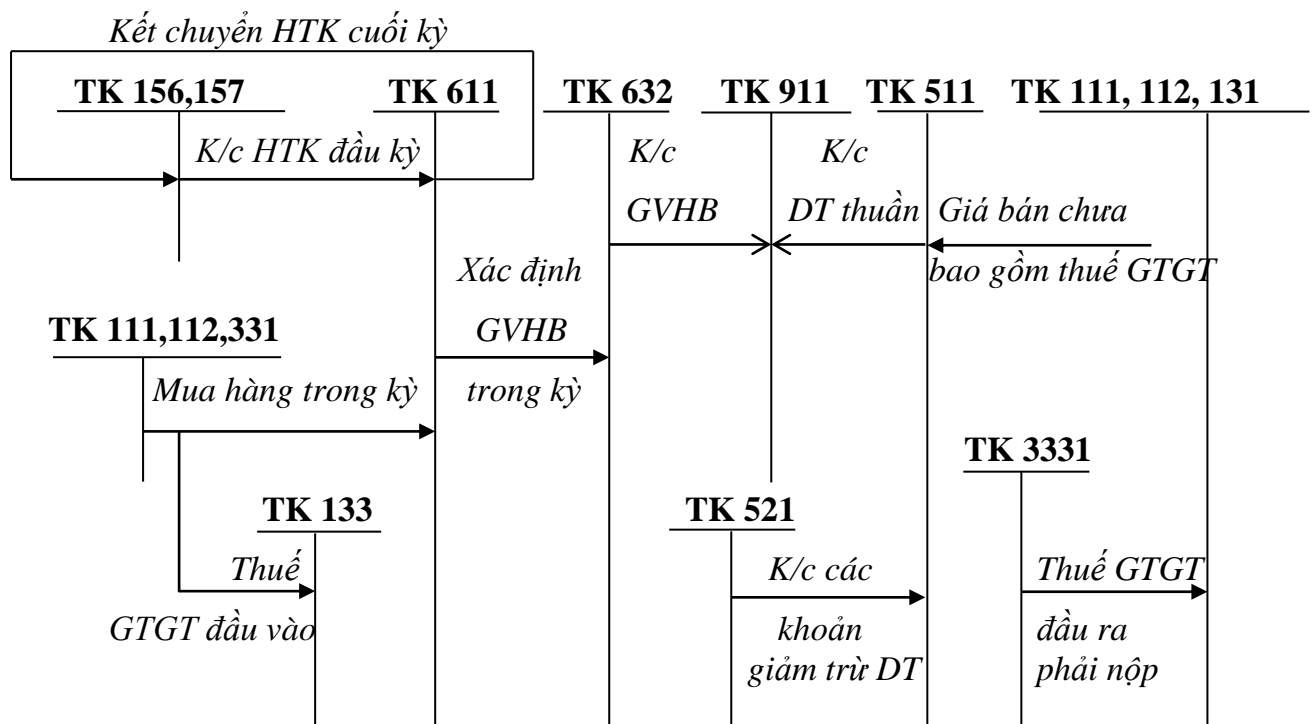
1.5.3.2. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng tại doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Phương pháp KKĐK là phương pháp hạch toán căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế để phản ánh giá trị HTK cuối kỳ trên sổ sách kế toán, từ đó xác định giá trị vật tư hàng hóa xuất dùng trong kỳ theo công thức sau đây:

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá hàng} \\ \text{hóa xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng} \\ \text{hóa tồn kho đầu} \\ \text{kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Tổng trị giá hàng} \\ \text{hóa mua vào trong} \\ \text{kỳ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng hóa} \\ \text{tồn kho cuối kỳ} \end{array}$$

Đối với phương pháp KKĐK kế toán viên sẽ giảm thiểu được khối lượng công việc cần ghi chép. Song phương pháp này lại khiến công việc của kế toán viên bị dồn vào cuối kỳ nên có thể gặp sai sót trong hạch toán và khó có thể điều chỉnh. Hơn nữa, do cuối kỳ mới tiến hành kiểm kê hàng hóa và tính giá nên trong kỳ quản lý doanh nghiệp không thể nắm bắt được tình hình tồn, nhập, xuất kho hàng hóa dẫn đến thông tin kế toán bị chậm trễ, thiếu chính xác, ảnh hưởng tới việc ra quyết định của nhà quản trị.

Sơ đồ 1.8. Trình tự hạch toán kế toán bán hàng theo phương pháp KKĐK



1. 6. Kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

1.6.1. Chứng từ sử dụng

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (Mẫu 11- LĐTL)
- Bảng thanh toán tiền lương (Mẫu 02-LĐTL)
- Phiếu xuất kho (Mẫu 02-VT)
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu 06- TSCĐ)
- Các hoá đơn dịch vụ (Mẫu 01 – GTKT) Phiếu chi (Mẫu 02-TT), giấy báo

Nợ,....

1.6.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 642 “Chi phí quản lý kinh doanh”: Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí liên quan đến Chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí quán hàng. Tài khoản này có 2 tài khoản cấp 2

- *Tài khoản 6421 - Chi phí bán hàng:* Dùng để phản ánh chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ trong kỳ của doanh nghiệp như: chi phí vận chuyển, chi phí nhân viên, công cụ, dụng cụ, bao bì,...
- *Tài khoản 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp:* Dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung cho toàn doanh nghiệp phát sinh trong kỳ như: chi phí nhân viên, chi phí tiếp khách, đồ dùng văn phòng,...

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK642	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Những khoản chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng hóa, thành phẩm và cung cấp dịch vụ. - Những khoản chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong 1 kỳ kế toán. 		<p>Kết chuyển toàn bộ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh.</p>
X		

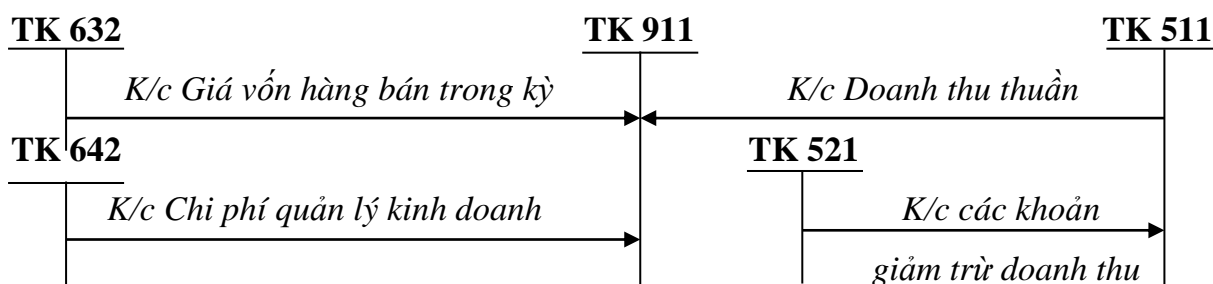
Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”: Tài khoản này dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm kết quả của hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả của hoạt động tài chính và kết quả của hoạt động khác

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK911	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn của sản phẩm hàng hóa và dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. - Chi phí hoạt động tài chính - Chi phí quản lý kinh doanh - Chi phí khác - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp - Kết chuyển lãi. 		<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu thuần về hàng hóa và dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. - Doanh thu hoạt động tài chính - Thu nhập khác - Các khoản ghi giảm chi phí thuế TNDN. - Kết chuyển lỗ.
X		

1.6.3.2. Trình tự hạch toán xác định kết quả kinh doanh

Sơ đồ 1.10. Trình tự hạch toán xác định kết quả kinh doanh



1.7. Hình thức sổ kế toán áp dụng

Để có thể ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong doanh nghiệp một cách thuận lợi, doanh nghiệp cần xây dựng và tổ chức hệ thống sổ sách kế toán phù hợp với điều kiện, quy mô, yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ kế toán và phương tiện kỹ thuật tại doanh nghiệp. Theo chuẩn mực kế toán hiện hành, các công ty áp dụng chế độ kế toán theo quyết định 48 có thể lựa chọn các hệ thống sổ kế toán sau:

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

Trong phạm vi khóa luận này, em xin trình bày hình thức ghi sổ nhật ký chung và kế toán trên máy tính.

1.7.1. Hình thức sổ Nhật ký chung

– Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi Sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

– *Ưu điểm:*

- + Thuận tiện cho việc đối chiếu, kiểm tra chi tiết theo từng chứng từ gốc.
- + Ghi chép đơn giản, thuận tiện cho việc sử dụng máy tính.

– *Nhược điểm:*

+ Việc kiểm tra, đối chiếu phải dồn nén đến cuối kỳ nên thông tin kế toán có thể không được cung cấp kịp thời.

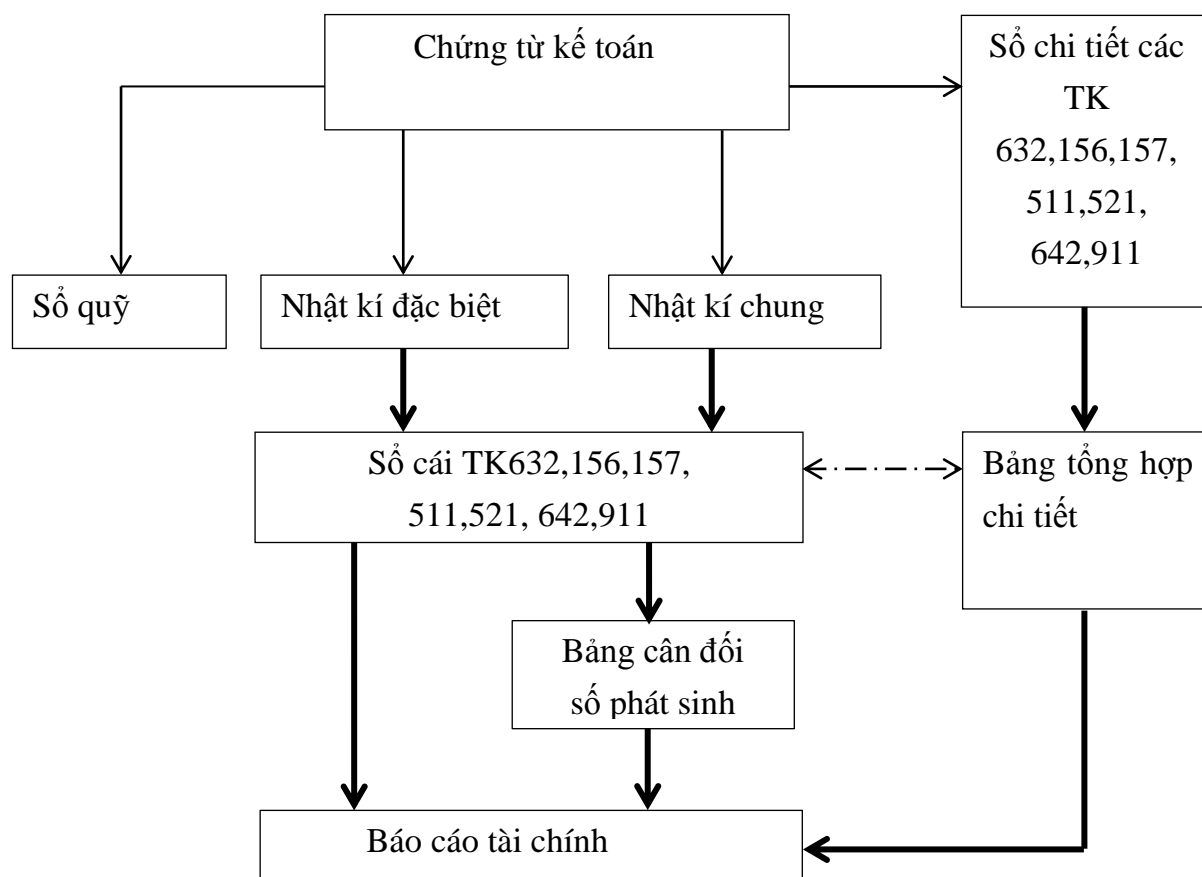
+ Một số nghiệp vụ bị trùng lặp do đó cuối tháng phải loại bỏ số liệu trùng lặp mới ghi vào sổ.

– **Điều kiện áp dụng:** là hình thức kế toán đơn giản, thích hợp với mọi đơn vị hạch toán. Đặc biệt thuận lợi cho các đơn vị sử dụng máy tính để sử dụng thông tin kế toán.

– **Kế toán sử dụng các loại sổ chủ yếu sau:**

- + Sổ Nhật ký chung: Sổ ghi phản ánh toàn bộ nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh theo trật tự thời gian phát sinh chúng.
- + Sổ Nhật ký bán hàng, sổ nhật ký thu tiền, nhật ký tiền gửi ngân hàng...
- + Sổ cái : TK511, TK632, TK642, TK911...
- + Sổ chi tiết: TK511, TK632, TK6421, 6422,

Sơ đồ 1.11: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung



Chú thích:

————→ Ghi hàng ngày

————→ Ghi cuối kỳ

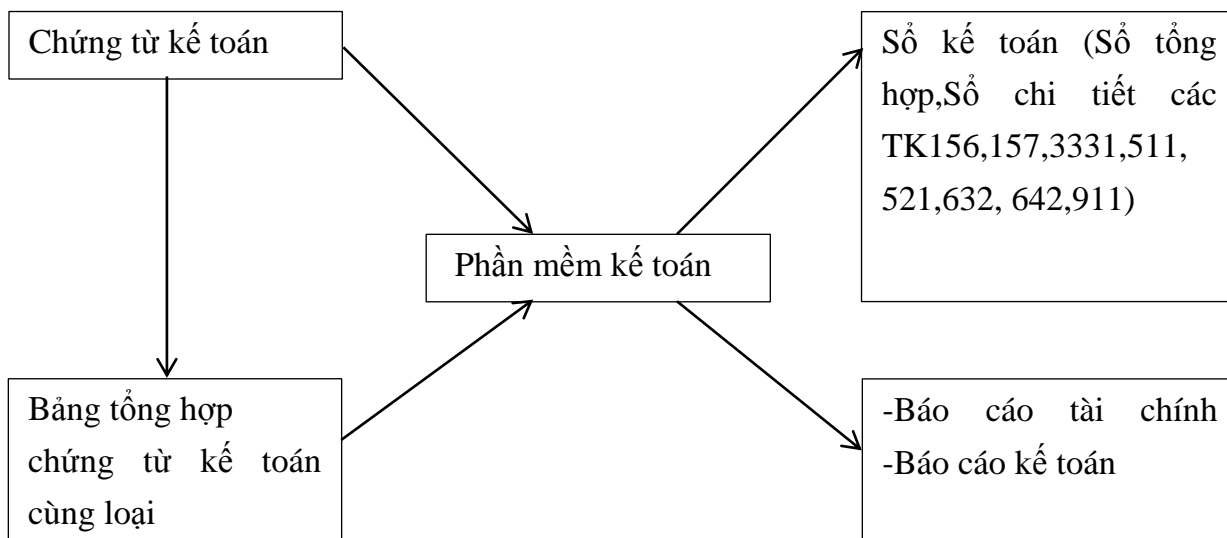
←- - - -> Đối chiếu, kiểm tra

1.7.2. Hình thức Kế toán trên máy vi tính

Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết

hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

Sơ đồ 1.12: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Kế toán trên máy vi tính



CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM ĐẦU TƯ THIÊN HOÀNG

2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH TM Đầu Tư Thiên Hoàng

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

- Tên công ty: Công ty TNHH Thương mại đầu tư Thiên Hoàng
- Loại hình: Nhà sản xuất, Thương mại
- Địa chỉ trụ sở chính: số 32 Đại Từ, Đại Kim, Hoàng Mai, Hà Nội
- Vp HN: số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội
- Vp HCM: 99a2, Đường HT32, Tổ 2. Kp.1, P.Hiệp Thành, Q.12, HCM
- Điện thoại: 043.62842856
- Fax: 043.62842775
- Mã số thuế: 0101949958
- Vốn điều lệ: 10.000.000 đồng

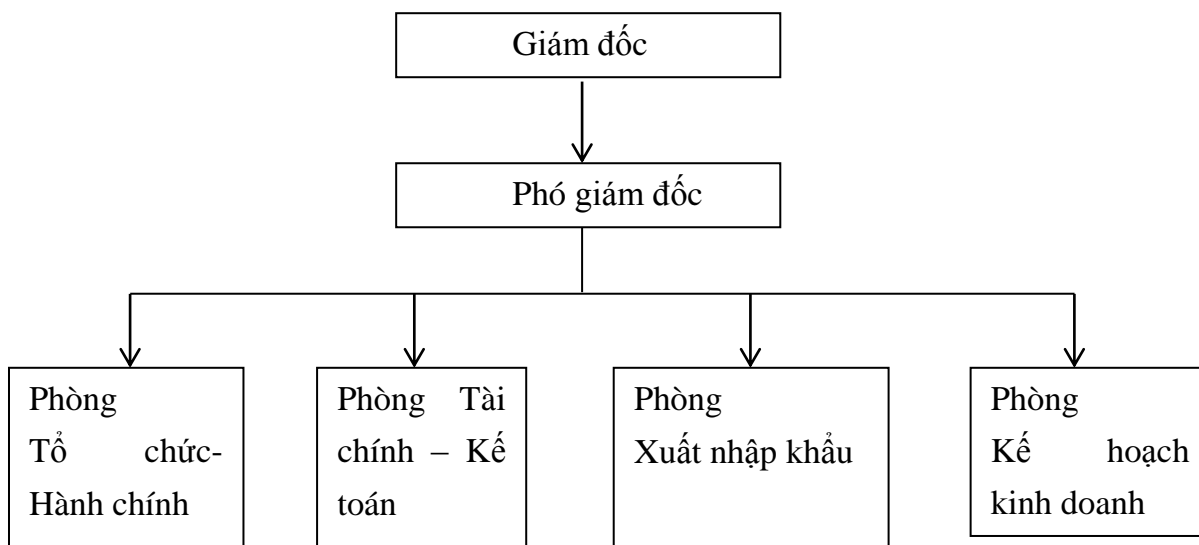
Công ty được thành lập theo quyết định của Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội năm 2006.

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng được thành lập năm 2006 tại Hà Nội với mặt hàng kinh doanh ban đầu chuyên về bu lông ốc vít nhập khẩu. Khi mới thành lập công ty đã gặp không ít khó khăn trong việc cạnh tranh với các đối thủ. Những mặt hàng được mua đi bán lại với số lượng nhỏ và đơn hàng cho các khách lẻ là chính.

Tính tới nay Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng thành lập đã được 8 năm. Tuy ra đời và hoạt động chưa lâu nhưng với đội ngũ cán bộ công nhân viên chuyên nghiệp và có nhiều kinh nghiệm, công ty đã có nhiều cố gắng trong việc tìm và chiếm lĩnh thị trường cho riêng mình. Không ngừng đầu tư, đổi mới công nghệ sản xuất cũng như cung cách phục vụ đối với khách hàng. Nên công ty đã có nhiều chuyển biến tích cực trong khi thị trường trong những năm gần đây có nhiều âm ỉm. Công ty đã có một chỗ đứng nhất định trong môi trường cạnh tranh khốc liệt của nền kinh tế thị trường.

2.1.2. Đặc điểm bộ máy quản lý của Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng



(Nguồn: Tổ chức- Hành chính)

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

- Giám đốc: Ông Nguyễn Ngọc Minh hiện là giám đốc đại diện cho công ty. Ông là người thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty và là người chịu trách nhiệm trước pháp luật, ban hành quy chế quản lý, bổ nhiệm, miễn nhiệm, có trách nhiệm thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao, quản lý chung toàn bộ công tác tổ chức tài chính, hoạt động kinh doanh của công ty.

- Phó giám đốc: Bà Lê Thu Trà là người giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của công ty. Ngoài ra, Phó giám đốc còn chịu trách nhiệm kiểm tra giám sát các phân xưởng sản xuất, kho hàng.

- Phòng Tổ chức- Hành chính: Chức năng nhiệm vụ chính của phòng ban là tham mưu cho Giám đốc và xây dựng bộ máy tổ chức nhân sự công ty. Xây dựng kế hoạch tiền lương và thực hiện chế độ chính sách người lao động. Công tác tổ chức hành chính, thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc giao

- Phòng Tài chính – Kế toán: Phòng có chức năng tư vấn cho Giám đốc những vấn đề liên quan đến tài chính và kế toán, có trách nhiệm tổ chức và thực hiện công tác kế toán của công ty. Phòng có nhiệm vụ cập nhật, tìm hiểu các chủ trương, chính sách và các quy định của Nhà nước liên quan đến công tác quản lý tài chính, kế toán, duy trì quan hệ tốt với các cơ quan như các ngân hàng, các cơ quan thuế. Kiểm kê hàng tồn kho; kiểm kê quỹ, kết hàng tháng, lập các báo cáo tài chính.

- Phòng xuất nhập khẩu: Xuất khẩu các mặt hàng của công ty, nhập khẩu và mua sắm thiết bị, phụ tùng, vật liệu đáp ứng yêu cầu bảo dưỡng, đại tu, sửa chữa. Có nhiệm vụ

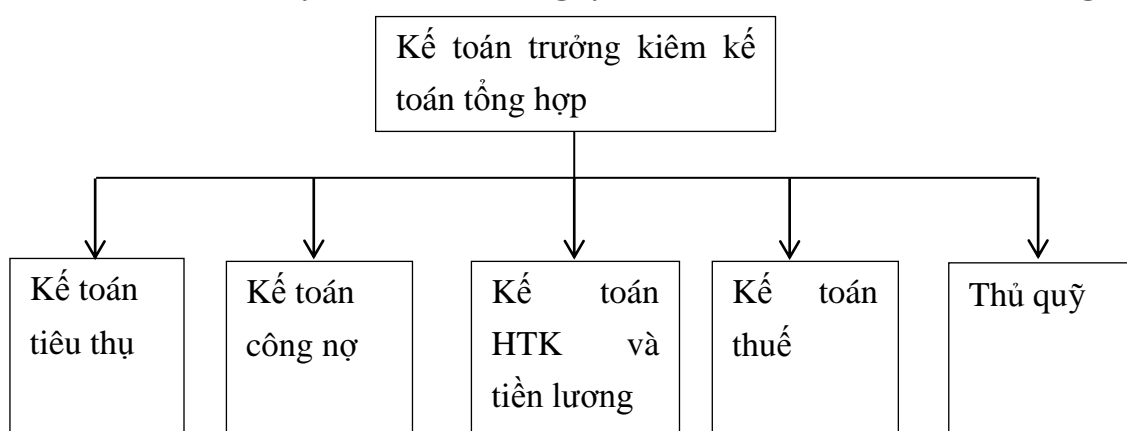
tìm hiểu các nghị định, thông tư liên quan đến chính sách xuất nhập khẩu, tìm hiểu về thị trường nước ngoài và thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu cho công ty.

- Phòng Kế hoạch- Kinh doanh: Lập các kế hoạch kinh doanh dài hạn, trung hạn và ngắn hạn, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và triển khai thực hiện; thiết lập, giao dịch trực tiếp với hệ thống khách hàng, hệ thống nhà phân phối, thực hiện hoạt động bán hàng tới các khách hàng nhằm mang lại doanh thu cho doanh nghiệp.

2.1.3. Đặc điểm bộ máy kế toán và các chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

2.1.3.1. Đặc điểm bộ máy kế toán

Sơ đồ 2.2: Bộ máy kế toán tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng



(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

- **Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp:** Là người tổ chức, chỉ đạo toàn diện công tác kế toán và toàn bộ công tác của phòng, là người giúp việc phó giám đốc về mặt tài chính của công ty. Kế toán trưởng có quyền dự các cuộc họp của công ty bàn và quyết định vấn đề thu, chi, kế hoạch kinh doanh, quản lý tài chính, đầu tư, mở rộng kinh doanh, nâng cao đời sống vật chất của cán bộ công nhân viên. Kế toán trưởng cũng sẽ thực hiện công tác kế toán tổng hợp, kiểm tra và lập báo cáo tài chính ngày cuối kỳ.

- **Kế toán tiêu thụ:** Tổ chức sổ sách kế toán phù hợp với phương pháp kế toán bán hàng trong Công ty. Căn cứ vào các chứng từ hợp lệ theo dõi tình hình bán hàng và tiêu thụ hàng hoá hàng ngày, giá hàng hoá trong quá trình kinh doanh.

- **Kế toán công nợ:** Có nhiệm vụ lập chứng từ và ghi sổ kế toán chi tiết công nợ, thanh toán lập báo cáo công nợ và các báo cáo thanh toán. Theo dõi, quản lý, đề xuất lập dự phòng, xử lý nợ phải thu của công ty.

- **Kế toán HTK và tiền lương:** Kế toán kho theo dõi tình hình vật tư hàng hóa của công ty. Kế toán tiền lương thì hàng tháng căn cứ vào bảng chấm công để tính tiền lương, thưởng và các khoản phụ cấp, khoản trích theo lương của nhân viên, ngoài ra còn căn cứ vào các giấy tờ, chứng từ khác để theo dõi sự tăng giảm, biến động lương của từng nhân viên để tính ra số lương thực lĩnh cụ thể của mỗi người.

- **Kế toán thuế:** Căn cứ vào các chứng từ đầu vào hoá đơn GTGT theo dõi và hạch toán các hoá đơn mua hàng, hoá đơn bán hàng và lập bảng kê chi tiết, tờ khai báo thuế.

- **Thủ quỹ:** Là người thực hiện các nghiệp vụ thu chi phát sinh trong ngày, căn cứ vào chứng từ hợp lệ, ghi rõ quỹ và lập báo cáo quỹ hàng ngày.

2.1.3.2. Các chính sách kế toán áp dụng

- Chế độ kế toán: để đảm bảo thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin chính xác, kịp thời phục vụ đắc lực cho công tác quản lý, Công ty đã tổ chức và hoạt động theo đúng chế độ kế toán Việt Nam hiện hành. Cụ thể:

- Chế độ kế toán áp dụng: Chế độ kế toán cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ Tài chính) và các thông tư hướng dẫn sửa đổi, bổ sung Chế độ kế toán doanh nghiệp.

- Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam.

- Niên độ kế toán: niên độ kế toán của công ty trùng với năm dương lịch, tức là kéo dài từ 01/01 đến 31/12 hàng năm.

- Kỳ kế toán: Tháng

- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Đồng việt Nam

- Các chính sách kế toán khác áp dụng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

- Phương pháp kế toán hàng tồn kho:

+ Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: theo giá gốc.

+ Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho cuối kỳ: Bình quân cả kỳ dự trữ.

+ Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.

- Tài sản cố định và khấu hao tài sản cố định: tài sản cố định được trình bày theo nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế. Phương pháp tính khấu hao tài sản cố định là phương pháp khấu hao đường thẳng.

- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước:

- Thuế GTGT: Công ty tính và nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

- Thuế thu nhập doanh nghiệp: thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%.

- Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng áp dụng ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung bằng phương pháp thủ công với sự hỗ trợ của Excel để thu nhận và xử

lý các thông tin liên quan đến các nghiệp vụ kinh tế phát sinh phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và ra quyết định.

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

2.2.1. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán tại Công ty

2.2.1.1. Các phương thức bán hàng tại công ty

Hiện nay Công ty đang áp dụng ba hình thức bán hàng: bán buôn , bán lẻ và ký gửi đại lý.

- Bán buôn bao gồm bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp và bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

+ Bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp:

Theo hình thức này khi khách hàng có nhu cầu muốn mua hàng của Công ty thì sẽ ký kết hợp đồng kinh tế với Công ty. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết, bên mua cử người đến nhận hàng tại kho của Công ty.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán:

Khi nhận được thông báo hàng của Công ty đặt mua chuẩn bị về, Công ty liên lạc với nhà cung cấp để biết thông tin địa điểm rồi thông báo cho khách hàng đang có nhu cầu mua hàng đến để tiến hành bán giao tay ba.

- Phương thức ký gửi đại lý

Đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng được nhận 8% hoa hồng trên giá bán chưa thuế GTGT. Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, Công ty xuất kho hàng hóa, dùng phương tiện vận tải của Công ty hoặc thuê ngoài chuyển hàng đến kho của đại lý hoặc địa điểm theo hợp đồng quy định.

- Phương thức bán lẻ thu tiền tập trung

Hàng hóa của Công ty được bày bán tại các cửa hàng, khách hàng lẻ đến đây để lựa chọn các loại hàng hóa của Công ty.

2.2.1.2. Các phương thức thanh toán tại Công ty

Việc thanh toán theo phương thức nào là do hai bên mua – bán thỏa thuận, lựa chọn sao cho phù hợp rồi ghi vào hợp đồng. Phương thức thanh toán thể hiện sự tín nhiệm giữa hai bên, đồng thời nó cũng nói lên sự vận động giữa hàng hóa và tiền vốn, đảm bảo cho bên mua và bên bán cùng có lợi.

Theo sự thỏa thuận giữa khách hàng và công ty hay theo hợp đồng kinh tế đã ký kết thì khách hàng có thể thanh toán theo các hình thức sau: Tiền mặt, séc chuyển khoản, uỷ nhiệm thu, điện chuyển tiền, thẻ tín dụng... Việc thanh toán có thể theo hình thức thanh toán ngay hoặc theo hình thức thanh toán trả chậm sau một khoảng thời

gian nhất định sau khi người mua nhận hàng và chấp nhận thanh toán. Trong hợp đồng quy định cụ thể thời hạn thanh toán tối đa là 45 ngày.

2.2.2. Phương pháp tính giá vốn hàng hóa xuất kho

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Công ty tính trị giá hàng xuất bán trong kì theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Trong tháng khi có nghiệp vụ bán phát sinh, kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng và số lượng vào thời điểm nghiệp vụ phát sinh. Cuối tháng tính ra giá thực tế hàng hóa xuất kho.

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

Trong phạm vi bài khóa luận của mình, em xin trình bày quá trình bán hàng của mặt hàng Thanh ren 10x1000 trong tháng 10/2014 tại công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng.

Cụ thể: Dựa vào sổ chi tiết hàng hóa Thanh ren 10x1000 trong tháng 10/2014 (Bảng 2.1), ta có: Tồn đầu kỳ: 822 thanh, có giá trị tương đương 14.915.790 đồng; nhập trong kỳ: 500 thanh, có giá trị tương đương 7.233.838 đồng. Như vậy, đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ của Thanh ren 10x1000 là:

$$\begin{aligned} \text{Đơn giá bình quân} &= \frac{14.915.790}{822} + \frac{7.233.838}{500} = 16.754,64 \\ \text{cả kỳ dự trữ} & \end{aligned}$$

Tương tự như vậy, ta cũng có thể tính được giá xuất kho của những mặt hàng khác trong kỳ.

Số lượng hàng xuất trong kỳ là 872 thanh

GV hàng hóa xuất kho: 872 X 16.754, 64= 14.610.042

Bảng 2.1. Sổ chi tiết hàng hóa**Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng****SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA**

Tháng 10 năm 2014

Mẫu số: S07 – DNN*(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)*

Tài khoản: 1561 Kho: Kho hàng hóa (KHH)

Tên hàng hóa: Thanh ren 10x1000

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
	SH	NT				SL	Tiền	SL	Tiền	SL	Tiền
			Tồn đầu kỳ		18.145,736					822	14.915.795
...								
02/10	PNK0068	02/10	Nhập kho hàng hóa	331	17.056	90	1.535.040				
05/10	PXK0089	05/10	Xuất bán hàng hóa	632	16.754,64			95	1.591.691		
...								
08/10	PXK0229	08/10	Xuất bán hàng hóa	632	16.754,64			200	3.350.928		
...								
15/10	PXK0298	15/10	Gửi bán đại lý	157	16.754,64			350	5.864.124		
...								
			Cộng số phát sinh			500	7.233.838	872	14.610.042		
31/10		31/10	Dư cuối kỳ							450	7.539.586

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Bảng 2.2: Bảng tổng hợp nhập – xuất- tồn

CÔNG TY TNHH TM ĐẦU TƯ THIÊN HOÀNG

Số 3/33 ngõ 475 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

BẢNG TỔNG HỢP NHẬP – XUẤT – TỒN

Tháng 10 năm 2014

Mã số	Tên vật tư	ĐVT	Tồn đầu kỳ		Nhập trong kỳ		Xuất trong kỳ		Tồn cuối kỳ	
			Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
									
2001	Tắc kê đóng M16x65	cái	20	575.770	0		0		20	575.770
2002	Tắc kê sắt M20x150	Cái	0		100	868,149	0		100	868.149
2003	Tắc kê M20x200	Cái	0		270	3.116.119	20	230.824	250	2.885.295
2004	Tắc kê sắt M24x200	cái	0		108	1.766.045	0		108	1.766.045
2005	Thước kéo dạng cuộn bằng KL	Cái	18.600	49.271.791	0		0		18.600	49.271.791
2006	Thanh ren 10x1000	thanh	822	14.915.790	500	7.233.838	872	14.610.042	450	7.539.586
2007	Thanh ren 10x2000	Thanh	0		166	6.225.664	166	6.225.664	0	
2008	Thanh ren 10x3000	Thanh	0		1.770	60.439.682	1.770	60.439.682	0	
									
	Tổng cộng			2.179.285.060		14.295.609.000		10.766.274.804		5.708.619.260

Ngày 30 tháng 10 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.3. *Kế toán chi tiết bán hàng*

2.2.3.1. *Tổ chức chứng từ kế toán bán hàng tại Công ty*

- Bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp

Ví dụ: Ngày 08 tháng 10 năm 2014, căn cứ vào hợp đồng kinh tế số 091007/HĐKT/ 2014, xuất kho bán trực tiếp cho Công ty TNHH Cơ khí CKV 200 cây thép Thanh ren 10x1000 với giá bán chưa bao gồm thuế GTGT 10% là 19.550 đ/cây. Công ty TNHH Cơ khí CKV đã thanh toán bằng tiền mặt.

Bảng 2.3. Hợp đồng kinh tế

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

-----o0o-----

HỢP ĐỒNG KINH TẾ

"V/v: Mua bán VLXD "

Số: /2014/HĐKT

- Căn cứ vào bộ luật dân sự số 33/2005/QH11 đã được quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14/6/2005. Có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2006.

- Căn cứ vào bộ luật thương mại số 36/2005/QH11 đã được quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14/6/2005. Có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2006.

- Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của hai bên.

Hôm nay, ngày 07 tháng 10 năm 2014, tại Hà Nội chúng tôi gồm:

I.Bên A (Bên mua):

- Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Cơ khí CKV
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 165 Xuân Đình – Cầu Giấy – Hà Nội
- Điện thoại: 04.37684995 Fax: 04.38373686
- Tài khoản số: 0551100410008.
- Đại diện là: Ông Nguyễn Đình Hiếu. - Chức vụ: Giám đốc

II-Bên B (bên bán) :

- Tên nghiệp: doanh Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng
- Người đại diện : (Ông) Nguyễn Thanh Tương - Chức vụ: Giám đốc
- Địa chỉ : số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội
- Mã số thuế : 0101949958

Hai bên thống nhất thỏa thuận nội dung hợp đồng như sau:

Điều 1: Nội dung công việc giao dịch

1. Bên A và bên B đồng ý ký hợp đồng mua bán hàng hóa như sau:

TT	Tên hàng	Đơn vị Tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	$3 = 1 \times 2$
1	Thanh ren 10x1000	Thanh	200	19.550	3.910.000
2	Thanh ren 10x2000	Thanh	56	40.150	2.248.400
3	Thanh ren 10x3000	Thanh	180	38.600	6.948.000

Điều II: Thời gian, địa điểm và phương thức giao nhận hợp đồng

Thời gian, địa điểm: Theo yêu cầu của bên A

Phương thức giao nhận: giao nhận theo số lượng theo đơn đặt hàng của bên A.

Điều III: Phương thức thanh toán.

Hình thức thanh toán : Thanh toán bằng tiền mặt.

Thời gian thanh toán : Đến ngày 25 hàng tháng, hai bên thống nhất, đối chiếu, chốt khối lượng, số lượng hàng hóa giao nhận do bên B xuất hoá đơn GTGT cho bên A làm thủ tục thanh toán bên A thanh toán cho bên B 100% giá trị hàng đã giao nhận trong thời gian 15 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn tài chính.

Điều IV. Điều khoản chung

- Hai bên cam kết thực hiện đầy đủ, nghiêm túc những điều khoản đã thoả thuận trong hợp đồng này. Mọi thay đổi bổ sung (nếu có) hai bên sẽ thoả thuận bằng văn bản trước khi thực hiện.
- Khi bên B hoàn thành mọi thủ tục pháp lý cho bên A và bên A không còn nhu cầu lấy hàng và thanh toán toàn bộ số tiền hàng do bên B cung cấp thì hợp đồng này coi như đã được thanh
- Hợp đồng này làm thành 02 bản và có hiệu lực kể từ ngày ký, có giá trị pháp lý như nhau mỗi bên giữ 01 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Kế toán lập phiếu xuất kho (Bảng 2.4) thủ kho kiểm tra xác minh tính trung thực rồi thực hiện xuất kho, thủ kho ghi số lượng xuất theo thực tế rồi giao hàng cho bên mua.

Bảng 2.4. Phiếu xuất kho

Đơn vị: Công ty TNHH TM Đầu tư

Mẫu 02-VT

Thiên Hoàng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ –BTC)

Địa chỉ: Số 3/33 ngõ 475 Nguyễn Trãi,

(Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Q. Thanh Xuân, Hà Nội

Quyển số: 03

PHIẾU XUẤT KHO

Số: P XK 0229

Ngày 08 tháng 10 năm 2014

Nợ: 632

Có: 156

Họ tên người nhận hàng : Nguyễn Trung Dũng

Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Cơ khí CKV

Lý do xuất kho : Bán hàng hóa

Xuất tại kho : kho hàng hóa (KHH)

HĐKT số 091007/ HĐKT/ 2014

STT	Tên , nhãn hiệu quy cách phẩm chất vật tư (sản phẩm hàng hoá)	Mã số	Đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	A	B	C	D
1	Thanh ren 10x1000	2006	Thanh	200	16.754,64	3.350.928
2	Thah ren 10x2000	2007	Thanh	56	37.504	2.100.224
3	Thanh ren 10x3000	2008	Thanh	180	34.146,71	6.146.408
	Tổng cộng					11.597.560

Tổng số tiền (bằng chữ) : mười một triệu năm trăm chín bảy nghìn năm trăm sáu mươi đồng

Số chứng từ gốc kèm theo :.....

Ngày..08..tháng 10..năm 2014.

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết, bên mua cử người đến nhận hàng tại kho của Công ty. Kế toán lập hóa đơn GTGT thành 3 liên:

Liên 1: Lưu tại quyền hóa đơn gốc

Liên 2: Giao cho khách hàng

Liên 3: Lưu nội bộ (Bảng 2.5)

Hóa đơn GTGT liên 2 sẽ được giao cho khách hàng, khách hàng căn cứ vào số tiền hàng ghi trên hóa đơn để tiến hành thanh toán cho doanh nghiệp. Sau khi bên mua tiến hành kiểm tra, ký nhận đủ hàng, số hàng giao cho khách hàng lúc đó được xác định là tiêu thụ.

Bảng 2.5. Hóa đơn GTGT

HOÁ ĐƠN GTGT					
Liên 3: Lưu nội bộ			Mẫu số: 01GTKT3/001		
Ngày 08 tháng 10 năm 2014			Ký hiệu: AA/11P		
Đơn vị mua hàng: Công ty TNHH cơ khí CKV			Số HD: 0001257		
Địa chỉ: P11, ngách 17, ngõ 6, phố Phương Mai, Phường			Số TK: 0551100410008.		
Phương Mai, Quận Đống Đa, Hà Nội			Mã số thuế: 0102280860		
Điện thoại: 04.37684995					
Tên người bán hàng: Nguyễn Trung Dũng					
Địa chỉ: Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng			Số TK: 0551100410008		
Điện thoại: 043.684.2995			Mã số thuế: 0101949958		
TT	Tên hàng	Đơn vị Tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2
1	Thanh ren 10x1000	Thanh	200	19.550	3.910.000
2	Thanh ren 10x2000	Thanh	56	40.150	2.248.400
3	Thanh ren 10x3000	Thanh	180	38.600	6.948.000
Cộng thành tiền:					13.106.400
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		1.310.640
Tổng cộng tiền thanh toán:					14.417.040
Số tiền viết bằng chữ: Mười bốn triệu bốn trăm mười bảy nghìn không trăm bốn mươi đồng.					
Người mua hàng (Đã ký)		Người bán hàng (Đã ký)		Thủ trưởng đơn vị (Đã ký)	
<i>(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)</i>					

Khách hàng thanh toán bằng tiền mặt do đó kế toán viết phiếu thu (Bảng 2.6) và giao cho khách hàng liên 2 hóa đơn GTGT.

Bảng 2.6. Phiếu thu

CÔNG TY TNHH TM Đầu tư

Mẫu số: 01-TT

Thiên Hoàng

(Ban hành theo QĐ số: 48- TC/QĐ/CĐKT

Số 3/33, ngõ 475 Nguyễn Trãi, Q.

Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Thanh Xuân, Hà Nội

Quyển số:05

PHIẾU THU

Số: PT 0102

Ngày 09 tháng 10 năm 2014

Nợ: 111

Có: 131

Họ và tên người nộp tiền : Nguyễn Anh Khoa

Địa chỉ: Công ty TNHH Cơ khí CKV

Lý do thu :Bán hàng hóa.....

Số tiền: 14.470.500 (viết bằng chữ): Mười bốn triệu bốn trăm mười bảy nghìn không trăm bốn mươi đồng.

Kèm theo:01.....chứng từ gốc:.....

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Mười bốn triệu bốn trăm mười bảy nghìn không trăm bốn mươi đồng.

Hà Nội, ngày 09 tháng 10 năm 2014

Giám đốc

Kế toán trưởng

Người nộp

Người lập

Thủ quỹ

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

tiền

phiếu

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

- Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán theo hình thức giao hàng trực tiếp.

Ví dụ: Ngày 22 tháng 10 năm 2014, Công ty ký hợp đồng bán hàng theo hình thức bán giao tay ba cho Công ty Cổ phần cơ khí lắp máy Lilama 550 Thanh ren 10x1000 với đơn giá chưa thuế GTGT 10% là 19.550 đ/cây. Lô hàng này được mua tại Công ty cổ phần đầu tư và xây dựng Việt Nam – VICCO với đơn giá mua chưa thuế GTGT 10% là 15.320đ/cây. Ngày 25 tháng 10 năm 2014, Công ty Cổ phần cơ khí lắp máy Lilama đã thanh toán bằng chuyển khoản.

Do đặc điểm của hình thức này là hàng không nhập kho đem bán thẳng cho khách hàng nên chứng từ gốc chỉ có hóa đơn GTGT

Bảng 2.7. Hóa đơn GTGT mua hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư và xây dựng Việt Nam - VICCO

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 2: Giao cho khách hàng Ngày 22 tháng 10 năm 2014		Mẫu số: : 01GTKT3/001 Ký hiệu: TH/13P Số HD: 000759
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng Việt Nam - VICCO Địa chỉ: số 222- Trung Hòa- Nhân Chính- Hà Nội. Điện thoại: 043.675.4777 Tên người mua hàng: Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng Địa chỉ: Số 3/33, ngõ 475 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội Điện thoại: 043.62842865 Hình thức thanh toán: Chuyển khoản		
Số TK: 401060000079305 Mã số thuế: 0101127355 Số TK: 2603201008577 Mã số thuế: 0101949958		

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2
1	Bu lông chữ U 24x490	Cái	670	79.980	53.586.600
2	Thanh ren 10x1000	Thanh	550	15.320	8.426.000
3	Êcu khóa inox M16	Con	980	11.380	11.152.400
4	Kẹp ray M130x30x400	Cái	15	651.700	9.775.700
Cộng thành tiền:					82.940.500
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		8.294.050
Tổng cộng tiền thanh toán:					91.234.550
Số tiền viết bằng chữ: chín mươi một triệu hai trăm ba tư nghìn năm trăm năm mươi nghìn đồng.					

Người mua hàng (Đã ký)	Người bán hàng (Đã ký)	Thủ trưởng đơn vị (Đã ký)
---------------------------	---------------------------	------------------------------

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Công ty tiến hành xuất hóa đơn GTGT hàng bán ra (Bảng 2.8) cho khách hàng.

Bảng 2.8. Hóa đơn bán hàng cho Công ty cổ phần cơ khí lắp máy Lilama

HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Lưu nội bộ

Ngày 22 tháng 10 năm 2014

Mẫu số: 01GTKT3/001

Ký hiệu: AA/11P

Số HĐ: 000760

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Địa chỉ: Số 3/33, ngõ 475 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội Số TK: 2603201008577

Điện thoại: 043.62842865

Mã số thuế: 0101949958

Tên người mua hàng: Công ty Cổ phần cơ khí lắp máy Lilama

Địa chỉ: 58/23 Quan Hoa- Cầu Giấy- Hà Nội

Số TK: 1460201023300

Điện thoại: 043.923.3983

Mã số thuế: 0101007890

Hình thức thanh toán: CK

STT	Tên hàng	Đơn vị Tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2
1	Bu lông chữ U 24x490	Cái	670	85.050	56.983.500
2	Thanh ren 10x1000	Thanh	550	19.550	10.752.500
3	Êcu khóa inox M16	Con	980	12.800	12.544.000
4	Kẹp ray M130x30x400	Cái	15	715.250	10.728.750
Cộng thành tiền:					91.008.750
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			9.100.875
Tổng cộng tiền thanh toán:					100.109.625
Số tiền viết bằng chữ: một trăm triệu một trăm linh chín nghìn sáu trăm hai lăm đồng.					


Người mua hàng
(Đã ký)

Người bán hàng
(Đã ký)

Thủ trưởng đơn vị
(Đã ký)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Bảng 2.9. Giấy báo có của Ngân hàng

		Số tham chiếu đi: 3305OTT141011205 Số tham chiếu đến: 2603ITL141023969	
LỆNH THANH TOÁN LỆNH CÓ			
NH gửi lệnh : IKO2603 – NHNo&PTNN CN Cầu Giấy- HN NH nhận lệnh: IKO3306 – CN Thanh Xuân-HN		Loại chuyển tiền : KO Ngày lập lệnh: 25/10/2014	
Người phát lệnh : Công ty cổ phần cơ khí lắp máy Lilama Chứng minh thư : Địa chỉ : 58/23 Quan Hoa- Cầu Giấy- Hà Nội Số tài khoản : 1460201023300 Người nhận lệnh : Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng Chứng minh thư : Địa chỉ : Số 3/33, ngõ 475 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội Số tài khoản : 2603201008577			
		Mã số thuế : 0101007890 Tại: IKO2603 – NHNo&PTNN CN Cầu Giấy- HN Mã số thuế : 0101949958 Tại: IKO3306 – CN Thanh Xuân- HN	
Số tiền (bằng số) : 100.109.625VND Số tiền (bằng chữ) : một trăm triệu một trăm linh chín nghìn sáu trăm hai lăm đồng..			
Chương, loại, khoản, mục: Nội dung: Thanh toán tiền bán lô hàng ngày 22 tháng 10 năm 2014.			
		Ngày 25 tháng 10 năm 2014	
Kiểm soát	Người nộp tiền	Người lập phiếu	Thủ quỹ
(Đã ký)	(Đã ký)	(Đã ký)	(Đã ký)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

2.2.3.2. Kế toán giá vốn hàng bán

Căn cứ vào phiếu xuất kho, Hóa đơn GTGT mua vào kế toán vào sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Bảng 2.10).

Bảng 2.10. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

Công ty TNHH Đầu tư Thiên Hoàng

Địa chỉ: Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh xuân, Hà Nội

Mẫu số S18-DNN

(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

Từ ngày: 1/10/2014 đến ngày: 31/10/2014

Tài khoản 632: Giá vốn hàng bán

Tên hàng hóa: Thanh ren 10x1000

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Thành tiền
	SH	NT			
05/10	PXK0089	05/10	Bán cho khách hàng lẻ	1561	1.591.691
08/10	PXK0229	08/10	Bán cho công ty TNHH Cơ khí CKV	1561	3.350.928
...			...		
22/10	HĐ000760	12/10	Bán giao tay ba	331	8.426.000
28/10	PXK0298	28/10	Bán đại lý Cường Thoa	157	5.864.124
...		
			Cộng phát sinh		68.350.775
			Kết chuyển sang TK 911	911	68.350.775

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

2.2.3.3. Kế toán doanh thu bán hàng

Căn cứ vào các hóa đơn GTGT hàng bán ra, kế toán vào sổ chi tiết doanh thu (Bảng 2.11).

Bảng 2.11. Sổ chi tiết doanh thu

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Địa chỉ: Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh xuân, Hà Nội

Mẫu số S17-DNN

(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Từ ngày: 1/10/2014 đến ngày: 31/10/2014

Tên hàng hóa: Thanh ren 10x1000

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu		
	SH	NT			S.Lượng	Đơn giá	Thành tiền
05/10	HĐ000707	05/10	Xuất kho bán lẻ	111	95	24.500	2.327.500
08/10	HĐ000725	08/10	Bán hàng cho công ty TNHH cơ khí CKV	131	200	19.550	3.910.000
...			...				
22/10	HĐ000760	22/10	Bán giao tay ba	131	550	19.550	10.752.000
28/10	HĐ000764	28/10	Đại lý thông báo bán được hàng	131	350	19.550	6.842.500
...		
			Cộng phát sinh		1275		80.897.000
			Doanh thu thuần				80.897.000
			Giá vốn hàng bán				68.350.775
			Lợi nhuận gộp				12.546.225

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

2.2.3.4. Kế toán tổng hợp bán hàng

Biểu số 2.12: Bảng tổng hợp doanh thu tại công ty

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

(Tháng 10 năm 2014)

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên hàng hóa	SL	Doanh thu phát sinh trong kỳ	Doanh thu thuần	GVHB	Lợi nhuận gộp
					
2006	Thanh ren 10x1000	2.488	80.897.000	80.897.000	68.350.775	12.546.225
2007	Thanh ren 10x2000	1.616	91.837.500	91.837.500	80.731.560	11.105.940
2008	Thanh ren 10x3000	3.770	56.402.900	56.402.900	43.841.000	13.561.900
...						
	Tổng cộng		9.468.453.174	9.468.453.174	8.986.728.430	481.724.744

Ngày 30 tháng 10 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Bảng 2.13. Sổ cái tài khoản 632

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng
Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu tài khoản: 632

Tháng 10 năm 2014

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số:

48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ
trưởng BTC)

Đơn vị tính: đồng

NT Ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
...			...			
05/10	PXK0089	05/10	Bán lẻ hàng hóa	156	9.515.670	
06/10	HĐ 000715	06/10	Bán giao tay ba	331	105.783.000	
.....						
08/10	PXK0229	08/10	Xuất bán hàng hóa	156	11.597.560	
...			...			
22/10	HĐ000759	12/10	Bán giao tay ba	331	82.940.500	
23/10	PXK 0398	23/10	Xuất bán hàng hóa		19.790.320	
...					
28/10	HĐ000764	28/10	Đại lý thông báo bán được hàng	157	20.489.972	
...			...			
			Cộng phát sinh		8.986.728.430	
31/10	PKT502	31/10	K/c sang TK 911	911		8.986.728.430

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Bảng 2.14. Sổ cái tài khoản 511

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

SỔ CÁI

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

Số hiệu tài khoản: 511

Tháng 10 năm 2014

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số:

48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ

trưởng BTC)

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
05/10	HĐ000707	05/10	Doanh thu bán lẻ	111		13.155.000
06/10	HĐ000716	06/10	Bán giao tay ba	131		125.670.000
08/10	HĐ000725	08/10	Doanh thu bán hàng	131		13.106.400
...			...			
22/10	HĐ000759	12/10	Bán giao tay ba	131		91.008.750
23/10	HĐ000760	23/10	Doanh thu bán hàng	112		25.506.650
...			...			
28/10	HĐ000764	28/10	Đại lý thông báo bán được hàng	112		25.336.510
31/10	PKT503	31/10	K/c sang TK 911	911	9.468.453.174	
			Cộng phát sinh			9.468.453.174

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

2.2.4. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh và xác định kết quả bán hàng

2.2.4.1. Tổ chức chứng từ trong kế toán chi phí quản lý kinh doanh và xác định kết quả bán hàng

- Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

+ Chi phí nhân viên

Chi phí lương nhân viên là các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý doanh nghiệp,...Chi phí nhân viên bao gồm tiền lương tối thiểu và tiền phụ cấp như tiền ăn trưa, đi lại, tàu xe cho nhân viên ở xa, tiền lương làm thêm giờ và

các khoản trích theo lương.

Cuối tháng căn cứ vào Bảng chấm công, Bảng tính lương, Bảng tính tiền thưởng kế toán tiến hành tính lương cho toàn bộ nhân viên trong Công ty. Dựa vào những số liệu trong Bảng tính lương kế toán lập Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm trong tháng 10. Trên bảng phân bổ kế toán tiếp tục xác định các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN là khoản chi phí doanh nghiệp phải chịu trong kỳ.

Khi tính xong tổng lương của từng người, kế toán sẽ kiểm tra lại số tạm ứng xem trong tháng có nhân viên nào xin tạm ứng tiền lương trước không. Nếu có kế toán sẽ trừ khoản tạm ứng trên tổng lương mà nhân viên đó được hưởng sau đó tiến hành chi trả lương cho toàn thể nhân viên Công ty.

+ Chi phí khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định của công ty bao gồm: văn phòng, nhà kho, máy điều hòa, máy in,...

Công ty đang áp dụng phương pháp khấu hao đường thẳng

$$\text{Mức khấu hao} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Thời gian sử dụng TSCĐ}}$$

Hàng tháng, kế toán lập bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ cho tháng đó.

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí bằng tiền khác

Các chi phí dịch vụ mua ngoài có thể phát sinh tại Công ty như: chi phí sửa chữa thường xuyên các máy móc, thiết bị, chi phí giao dịch quảng cáo, tiền điện thoại, dịch vụ khác. Khi phát sinh chi phí dịch vụ mua ngoài, căn cứ vào hóa đơn GTGT bên cung cấp dịch vụ giao kế toán lập phiếu chi.

- Kế toán xác định kết quả bán hàng

Sau khi xác định được doanh thu thuần bán hàng và những khoản chi phí có liên quan đến hoạt động kinh doanh, kế toán tiến hành xác định KQBH.

$$\begin{array}{l} \text{Kết quả} \\ \text{bán hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ \text{thuần} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá vốn} \\ \text{hàng bán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{quản lý kinh doanh} \end{array}$$

Để xác định kết quả bán hàng kế toán sử dụng tài khoản 911- Xác định kết quả kinh doanh. Cuối tháng kế toán tiến hành kết chuyển doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh sang TK 911 để xác định kết quả bán hàng, máy vi tính sẽ tự động in ra Sổ cái TK 911.

2.2.4.2. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí nhân viên:

Tại công ty, lương nhân viên được căn cứ theo lương cơ bản và hệ số lương được phân theo cấp bậc, chức vụ. Số ngày công quy định của Công ty là 26 ngày/tháng. Lương tối thiểu là 2.000.000.

Hàng tháng kế toán tính lương theo công thức sau:

$$\text{Lương thực tế} = \text{Lương thời gian} + \text{Các khoản phụ cấp} - \text{Các khoản khấu trừ vào lương}$$

Trong đó:

$$\text{Lương thời gian} = \frac{\text{Mức lương cơ bản}}{26} \times \text{Số ngày làm việc thực tế trong tháng}$$

Lương cơ bản = 2.000.000 x Hệ số lương

Phụ cấp ăn trưa = Số ngày công thực tế * 25.000

Dưới đây là các tỷ lệ trích lập theo quy định của Bộ Tài chính:

Các khoản trích theo lương	Doanh nghiệp chịu	Người lao động chịu	Tổng
Bảo hiểm xã hội	18%	8%	26%
Bảo hiểm y tế	3%	1,5%	4,5%
Bảo hiểm thất nghiệp	1%	1%	2%
Kinh phí công đoàn	2%	0	2%
Tổng	24%	10,5%	34,5%

Ví dụ: Xác định lương và các khoản trích theo lương cho nhân viên Đào Thu Anh (nhân viên phòng kế toán) trong tháng 10 năm 2014 hệ số lương là 2,67. Trong tháng nhân viên không có thưởng. Lương nhân viên Đào Thu Anh nhận là:

$$\begin{aligned} \text{Lương thời gian} &= \frac{2.000.000 \times 2,67}{26} \times 26 \\ &= 5.340.000 \end{aligned}$$

$$\text{Phụ cấp} = 26 \times 25.000 = 650.000$$

Các khoản trích theo lương của nhân viên Đào Thu Anh là:

$$\begin{aligned} + \text{Tiền BHXH (trừ vào lương nhân viên)} &= 8\% \times \text{lương cơ bản} \\ &= 8\% \times 2.000.000 \times 2,67 \\ &= 427.200 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} + \text{Tiền BHYT (trừ vào lương nhân viên)} &= 1.5\% \times \text{lương cơ bản} \\ &= 1.5\% \times 2.000.000 \times 2,67 = 80.100 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} + \text{Tiền BHTN (trừ vào lương nhân viên)} &= 1\% \times \text{lương cơ bản} \\ &= 1\% \times 2.000.000 \times 2,67 \\ &= 53.400 \end{aligned}$$

+ Lương nhân viên Đào Thu Anh thực nhận là :

$$5.340.000 + 650.000 - (427.200 + 80.100 + 53.400) = 5.429.300$$

Bảng 2.15. Bảng chấm công bộ phận bán hàng và quản lý doanh nghiệp
Tháng 10 năm 2014

S TT	Họ và tên	Ngạch bậc lương hoặc cấp bậc chức vụ	Ngày trong tháng					Quy ra công				
			1	2	3	31	Số công hưởng lương sản phẩm	Số công hưởng lương thời gian	Số công nghỉ việc, ngừng việc hưởng 100% lương	Số công nghỉ việc, ngừng việc hưởng.... % lương	Số công hưởng BHXH
A	B	C	1	2	3	31	32	33	34	35	36
1	Tạ Mai Hương	3,5	X	X	X		X		26			
2	Nguyễn Bá Duy	3,4	X	X	X		X		26			
3	Nguyễn Ngọc Bích	3,3	X	X	X		X		26			
4	Đào Thu Anh	3,3	X	X	Ô		Ô		26			
											
	CỘNG								126			

Người chấm công

(Ký, họ tên)

Ký hiệu chấm công

- Lương SP: SP
- Lương thời gian: X
- ốm, điều dưỡng: Ô
- Con ốm: Cô

Phụ trách bộ phận

(Ký, họ tên)

- Thai sản: TS
- Tai nạn: T
- Nghỉ phép: P
- Hội nghị, học tập: H

Người duyệt

(Ký, họ tên)

- Nghỉ bù: NB
- Nghỉ không lương: KL
- Ngừng việc: N
- Lao động nghĩa vụ: LD

(Nguồn: Phòng Tài chính - kế toán)

Bảng 2.16. Bảng thanh toán tiền lương

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Tháng 10 năm 2014

Họ và tên	Chức danh	Hệ số lương	Số ngày công thực tế	Số ngày công quy định	Lương cơ bản	Lương ngày công	Thưởng	Phụ cấp	Tổng lương	Các khoản trích theo lương (10,5%)	Tiền tạm ứng	Thực lĩnh
Ban lãnh đạo												
Tạ Mai Hương	GD	4,32	27	26	8.640.000	8.972.307	500.000	675.000	10.147.307	907.200	0	9.240.107
Nguyễn Bá Duy	PGD	3,66	27	26	7.320.000	7.601.538	500.000	675.000	8.776.538	768.600	0	8.007.938
Phòng kế toán												
Nguyễn Ngọc Bích	TP	3,0	26	26	6.000.000	6.000.000	200.000	650.000	6.850.000	630.000	1.000.000	5.220.000
Đào Thu Anh	NV	2,67	26	26	5.340.000	5.340.000		650.000	5.990.000	560.700	0	5.429.300
...									
Phòng Kinh Doanh												
Bùi Quang Huy	TP	3,0	27	26	6.000.000	6.230.769	200.000	675.000	7.105.769	630.000	0	6.475.769
Nguyễn Đức Dũng	NV KD	2,67	26	26	5.340.000	5.340.000	0	650.000	5.990.000	560.700	500.000	4.929.300
...									
Tổng cộng					205.560.000	212.615.384	4.000.000	25.650.000	242.265.384	21.583.800	1.500.000	219.181.584

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Bảng 2.17. Bảng phân bổ tiền lương tháng 10 năm 2014

Mẫu số 11- LDTL

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ

Tháng 10 năm 2013

DVT : VNĐ

Ghi Có TK Ghi Nợ TK	TK 334 – Phải trả người lao động			TK 338 – Phải trả, phải nộp khác					Tổng cộng
	Lương	Các khoản khác	Tổng lương	BHXH (26%)	BHYT (4,5%)	KPCĐ (2%)	BHTN (2%)	Cộng có TK 338	
TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh	205.560.000	36.705.384	242.265.384	34.945.200	6.166.800	4.111.200	2.055.600	47.278.800	289.544.184
TK 334 - Phải trả người lao động				18.500.400	2.055.600		2.055.600	21.583.800	22.611.600
Tổng cộng	205.560.000	36.705.384	242.265.384	53.445.600	8.222.400	4.111.200	4.111.200	68.817.600	312.155.784

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

-Chi phí khấu hao: là sự phân bổ một cách có hệ thống giá trị phải khấu hao của TSCĐ trong suốt thời gian sử dụng hữu ích của tài sản đó. Kế toán tổng hợp theo dõi tình hình biến động TSCĐ của Công ty và hàng tháng thực hiện trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng:

$$\begin{aligned}\text{Mức khấu hao hàng năm} &= \frac{\text{Nguyên giá}}{\text{Số năm sử dụng}} = \text{Nguyên giá} \times \text{Tỷ lệ khấu hao hàng năm (\%)} \\ \text{Mức khấu hao tháng} &= \frac{\text{Mức khấu hao hàng năm}}{12}\end{aligned}$$

Ví dụ: Ngày 25/08/2014 Công ty có mua một Máy điều hòa với nguyên giá là 34.124.000. Điều hòa được đưa vào sử dụng từ ngày 07/10/2014 và bắt đầu trích khấu hao (ước tính điều hòa được sử dụng và trích khấu hao trong 5 năm).

$$\text{Số khấu hao năm} = \frac{34.124.000}{5} = 6.824.800 \text{ đồng}$$

$$\text{Số khấu hao tháng} = \frac{6.824.800}{12} = 568.733,33 \text{ đồng}$$

Số ngày tính khấu hao trong tháng 10: $31 - 7 + 1 = 25$ (ngày)

Số khấu hao trong tháng 10: $568.733,33 \times 25/31 = 458.656$ đồng

Bảng 2.18. Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ

Đơn vị: Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Địa chỉ: Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH*Tháng 10 năm 2014*

STT	Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu/ ngừng sử dụng	Thời gian sử dụng (tháng)	Nơi sử dụng toàn		TK 642 - Chi phí QLKD
				Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao	
A	B	1	2	3	4	5
1	I - Số khấu hao trích tháng trước			1.851.263.000	40.057.965	40.057.965
2	II - Số khấu hao TSCĐ tăng trong tháng này			34.124.000	458.656	458.656
	1. KH tính bổ sung cho TSCĐ tăng trong tháng trước					
	2. KH tính cho TSCĐ tăng trong tháng này					
	<i>Máy điều hòa</i>	<i>07/10/2014</i>	<i>60 tháng</i>	<i>34.124.000</i>	<i>458.656</i>	<i>458.656</i>
3	III - Số khấu hao TSCĐ giảm trong tháng này					
4	IV - Số khấu hao trích tháng này			1.885.387.000	40.516.621	40.516.621

*Ngày 31 tháng 10 năm 2014.*Kế toán thanh toán
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)Giám đốc
(Ký, họ tên)*(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)*

- Chi phí dịch vụ mua ngoài

Ví dụ: Ngày 11/10/2014, Công ty nhận được hóa đơn GTGT tiền điện(Bảng 2.20) phát sinh trong tháng 09 như sau:

Bảng 2.19. Hóa đơn tiền điện

EVNNPC Công Ty Điện Lực TP.Hà Nội	HÓA ĐƠN GTGT (TIỀN ĐIỆN) <i>Liên 2 (Giao khách hàng)</i> Từ ngày 01/09/2013 Đến ngày 30/09/2014 TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÀNH PHỐ HÀ NỘI Địa chỉ: 285, phố Quan Nhân, p. Thanh Xuân Trung, Q. Thanh Xuân, Hà Nội MST: 0116000222 Số TK: 2807719 Khách hàng: Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng Địa chỉ : Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội MST: 0101949958	Mẫu số: 01GTKT – 2/001 Ký hiệu: CH/13T Số: 0235843 Số công tơ : 567866
--	---	--

Bộ CS	Chỉ số mới	Chỉ số cũ	Hệ số nhân	Điện TT	Đơn giá	Thành tiền
BT	17.998	15.967	1	2.021	2.800	
Ngày 11 tháng 10 năm 2014						5.658.800
Bên bán điện						
Cộng					2.021	5.658.800
Thuế suất thuế GTGT: 10% thuế GTGT						565.880
Tổng cộng						6.223.880
Bằng chữ: Sáu triệu hai trăm hai mươi ba nghìn tám trăm tám mươi đồng.						

(Nguồn: Phòng Tài chính - kế toán)

Bảng 2.20. Phiếu chi

**Công ty TNHH TM Đầu tư
Thiên Hoàng**

Mẫu số: 02-TT

(Ban hành theo QĐ số: 48- TC/QĐ/CĐKT

**Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi,
Q. Thanh Xuân, Hà Nội**

Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Số: PC0260

Ngày 11 tháng 10 năm 2014

Nợ: 642

Nợ: 133

Có: 111

Họ và tên người nhận tiền : Nguyễn Mạnh Cường

Địa chỉ: Sở Điện Lực Hà Nội

Lý do chi : Tiền điện

Số tiền (viết bằng chữ): **sáu triệu hai trăm hai mươi ba nghìn tám trăm tám
mươi đồng chẵn.**

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền 6.213.880đ (viết bằng chữ): **sáu triệu hai trăm hai mươi ba
nghìn tám trăm tám mươi đồng chẵn.**

Hà Nội, ngày 11 tháng 10 năm 2014

Thủ trưởng đơn vị

(ký và ghi rõ
họ tên)

Kế toán trưởng

(ký và ghi rõ
họ tên)

Người nhận tiền

(ký và ghi rõ
họ tên)

Thủ quỹ

(ký và ghi rõ
họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Tương tự kế toán cũng lập phiếu chi cho các hóa đơn dịch vụ mua ngoài phát sinh.

Bảng 2.21. Hóa đơn GTGT chi phí tiếp khách

HOÁ ĐƠN					
GIÁ TRỊ GIA TĂNG				Mẫu số: 01GTKT3/001	
				Ký hiệu: TP/11P	
Liên 2: Giao cho khách				Số HĐ: 0000285	
- -					
Ngày 20 tháng 10 năm 2014					
Đơn vị bán hàng: Nhà Hàng Aroma					
Địa chỉ: Tầng 8 tòa nhà SIMCO – 28 Phạm Hùng – Từ Liêm - Hà Nội					
Điện thoại: 04.3 556 68473					
Mã số thuế: 0105985643					
Tên người mua hàng: Đơn vị: Công ty TNHH TM Đầu tư					
Thiên Hoàng					
Số TK: 2603201008577					
Mã số thuế: 0101949958					
Điện thoại 0913026635					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt			MST0101949958		
TT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	$3 = 1 \times 2$
1	Ăn uống, tiếp khách		9		12.560.500
Cộng thành tiền:					12.560.500
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT		1.256.050
Tổng cộng tiền thanh toán:					13.816.550
Số tiền viết bằng chữ mười ba triệu tám trăm mười sáu nghìn năm trăm năm mươi đồng.					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Đã ký)		(Đã ký)		(Đã ký)	

(Nguồn: Phòng Tài chính - kế toán)

Bảng 2.22. Phiếu chi

**Công ty TNHH TM Đầu tư
Thiên Hoàng**

Mẫu số: 02-TT

(Ban hành theo QĐ số: 48- TC/QĐ/CĐKT

**Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi,
Q. Thanh Xuân, Hà Nội**

Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Số: PC0278

Ngày 20 tháng 10 năm 2014

Nợ: 642

Nợ: 133

Có: 111

Họ và tên người nhận tiền : Nguyễn Trung Quân

Địa chỉ: Nhà hàng Aroma

Lý do chi : Tiền tiếp khách

Số tiền (viết bằng chữ): **mười ba triệu tám trăm mười sáu nghìn năm trăm năm
mười đồng.**

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền 13.816.550 (viết bằng chữ): **mười ba triệu tám trăm mười
sáu nghìn năm trăm năm mươi đồng.**

Hà Nội, ngày 20 tháng 10 năm 2014

Thủ trưởng đơn vị

(ký và ghi rõ
họ tên)

Kế toán trưởng

(ký và ghi rõ
họ tên)

Người nhận tiền

(ký và ghi rõ
họ tên)

Thủ quỹ

(ký và ghi rõ
họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính - kế toán)

Bảng 2.23. Sổ cái tài khoản 642

Mẫu số S03b-DNN

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

(Ban hành theo QĐ số:

48/2006/QĐ-BTC

Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

Ngày 14/09/2006 của Bộ

SỔ CÁI

trưởng BTC)

Tên tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh

Số hiệu tài khoản: 642

Tháng 10 năm 2014

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
02/10	PC0180	02/10	Chi phí vận chuyển hàng	111	500.000	
...		
11/10	HĐ0235843	11/10	Chi phí tiền điện		5.658.800	
	PC0205					
20/10	HĐ000285	31/10	Chi phí tiếp khách	111	12.560.500	
	PC0219					
31/10	HĐ000903	31/10	Chi phí tiền cước dịch vụ viễn thông	111	2.379.740	
	PC 0260					
31/10	HĐ000903	31/10	Chi phí tiền nước	111	992.000	
	PC0218					
31/10	BPBKH	31/10	Chi phí khấu hao	214	40.516.621	
31/10	BPBTL	31/10	Chi phí tiền lương	334	242.265.384	
31/10	BPBTL	31/10	Các khoản trích theo lương	338	47.278.800	
...			...			
31/10	PKT 504		Kết chuyển sang TK	911		385.215.60
			Cộng phát sinh		385.215.600	385.215.60

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

2.2.4.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng của tháng 10 năm 2014 được xác định như sau:

Doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ: 9.468.453.174 đồng

Giá vốn hàng bán: 8.986.728.430 đồng

Chi phí quản lý kinh doanh: 385.215.600 đồng

=> Kết quả bán hàng :

9.468.453.174 – 8.986.728.430- 385.215.600= 96.509.144 đồng

Bảng 2.24. Sổ cái tài khoản 911

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số:

48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ
trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu tài khoản: 911

Tháng 10 năm 2014

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển doanh thu thuần	511		9.468.453.174
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	8.986.728.430	
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	642	385.215.600	
...				
			Cộng phát sinh		10.986.728.430	10.986.728.430
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

2.2.4.4. Kế toán tổng hợp

Từ các chứng từ gốc đã nêu ở trên, kế toán tiến hành lên các sổ tổng hợp và
nhập ký chung (Bảng 2.25)

Bảng 2.25. Sổ nhật ký chung

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

(Trích)

ĐVT: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn Giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
			Cộng trang trước	
02/10	PNK101	02/10	Nhập mua hàng hóa	156	1.535.040	
				133	153.504	
				331		1.688.544
			
05/10	PXK 0089	05/10	Xuất kho bán lẻ cho khách hàng	632	9.515.670	
				156		9.515.670
	HD000707		Thu tiền bán lẻ hàng hóa	111	14.470.500	
				511		13.155.000
				333		1.315.500
					
08/10	PX0229	08/10	Xuất bán hàng hóa	632	11.597.560	
				156		11.597.560
08/10	HD000725	08/10	Doanh thu bán hàng	131	14.417.040	
				511		13.106.400
				333		1.310.640
09/10	SP28	09/10	Công ty TNHH cơ khí CKV chuyển trả tiền	111	14.417.040	
				131		14.417.040
.....		

02/10	PC0180	02/10	Chi phí vận chuyển hàng	642	500.000	
				133	50.000	
				331		550.000
11/10	HD0235843 PC0205	11/10	Cho phí tiền điện	642	5.658.800	
				133	565.880	
				111		6.224.680
					
15/10	PXK 0298	15/10	Xuất kho gửi bán đại lý Cường Thoa	156	20.489.972	
				157		20.489.972
					
20/10	HD000285 PC 0219	20/10	Chi phí tiếp khách	642	12.560.500	
				133	1.256.050	
				111		13.816.550
22/10	HD 000759	22/10	Bán giao tay ba	632	82.940.500	
				133		8.294.050
				331		91.234.550
22/10	HD 000760	22/10	Bán giao tay ba cho công ty cổ phần cơ khí	131	100.109.625	
				511		91.008.750
				333		9.100.875
					
25/10		25/10	Công ty cổ phần cơ khí lắp máy Lilama		100.109.625	
						100.109.625
					
28/10	HD000764	28/10	Đại lý thông báo bán được hàng	632	20.489.972	
				157		20.489.972
					

31/10	HD000903 PC 0260	31/10	Chi phí tiền cước dịch vụ viễn thông		2.379.740	\
				133	237.974	
				111		2.617.714
					
31/10	BPBKH	31/10	Chi phí khấu hao	642	40.516.621	
				214		40.516.621
31/10	BPBTL	31/10	Chi phí tiền lương	642	242.265.384	
				334		242.265.384
31/10	BPBTL	31/10	Các khoản trích theo lương	642	47.278.800	
				334	21.583.800	
				338		68.817.600
31/10	PKT 502	31/10	Kết chuyển giá vốn	911	8.986.728.430	
				632		8.986.728.430
31/10	PKT 503	31/10	Kết chuyển doanh thu	511	9.468.453.174	
				911		9.468.453.174
31/10	PKT504	31/10	Kết chuyển chi phí	911	385.215.600	
				642		385.215.600
.....

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

CHƯƠNG 3. HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ THIÊN HOÀNG

3.1. Nhận xét chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Trong những năm qua, Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng đã trải qua những giai đoạn thuận lợi và khó khăn, những thăng trầm và nhiều biến động trên thị trường. Tuy nhiên Công ty vẫn gặt hái được nhiều thành tích, đặc biệt trong lĩnh vực kinh doanh. Nhìn chung, công ty kinh doanh có lãi và đang trên đà tiếp tục phát triển. Để đạt được những thành công đó có sự thống nhất giữa ban lãnh đạo và sự nỗ lực cố gắng trong công việc của toàn thể nhân viên trong Công ty. Ban lãnh đạo luôn được cung cấp thông tin kịp thời chính xác về tình hình hoạt động của Công ty từ đó có những biện pháp điều chỉnh hợp lý để mọi hoạt động của doanh nghiệp đều thuận lợi.

Tuy nhiên, không phải vì thế mà công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty đã là hoàn thiện. Bên cạnh những ưu điểm thì vẫn còn tồn tại một số nhược điểm đòi hỏi không chỉ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giải quyết mà còn là nhiệm vụ đặt ra cho tổng thể bộ máy kế toán phối kết hợp với các bộ phận phòng ban khác trong Công ty.

3.1.1. Ưu điểm

3.1.1.1. Tổ chức bộ máy kế toán

Phòng tài chính – kế toán với quy mô vừa với 5 nhân viên hoạt động dưới sự hướng dẫn và phân công công việc của trưởng phòng kế toán (kế toán trưởng) thì các phần hành công việc được phân công cụ thể. Mỗi phòng kế toán thực hiện tương đối đầy đủ và chính xác các quy định theo chế độ doanh nghiệp vừa và nhỏ trong việc luân chuyển chứng từ, hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, lưu trữ sổ sách...

Hơn thế, Phòng kế toán đã rất nhanh nhạy trong việc áp dụng công nghệ thông tin vào việc hạch toán kế toán với sự hỗ trợ của Excel để thu nhận và xử lý các thông tin liên quan đến các nghiệp vụ kinh tế phát sinh phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và ra quyết định. Điều này giúp cho quá trình hạch toán diễn ra nhanh chóng và chính xác, tiết kiệm được thời gian làm việc, nâng cao hiệu quả công việc...

3.1.1.2. Chứng từ sử dụng

Trong quá trình tổ chức hạch toán tổng hợp các nghiệp vụ phát sinh, kế toán đã áp dụng hệ thống tài khoản kế toán hiện hành theo đúng chế độ của BTC ban hành, phù hợp với mô hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Những thông tin kinh tế về nội dung của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi đầy đủ, chính xác vào chứng từ. Các chứng từ đều được kiểm tra, giám sát chặt chẽ, hoàn chỉnh và xử lý kịp thời.

Công ty có kế hoạch lưu chuyển chứng từ tương đối tốt, các chứng từ được phân loại, hệ thống hoá theo các nghiệp vụ, trình tự thời gian trước khi đi vào lưu trữ.

3.1.1.3. Hệ thống tài khoản sử dụng

Công ty đã áp dụng đầy đủ chế độ tài chính, kế toán của BTC ban hành. Công ty luôn chấp hành nghiêm chỉnh các chính sách theo quy định chung. Tổ chức sổ sách một cách phù hợp để phản ánh và theo dõi tình hình bán hàng. Đồng thời ghi chép đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đảm bảo cho lĩnh vực lưu thông đạt hiệu quả cao.

Trong điều kiện các nghiệp vụ kinh tế phát sinh thường xuyên và có giá trị lớn nên việc Công ty áp dụng hình thức sổ nhật ký chung là hoàn toàn hợp lý, điều này tạo điều kiện thuận lợi cho đối chiếu, so sánh khi có nhu cầu cũng như có những điều chỉnh và bổ sung kịp thời nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho Công ty.

3.1.1.4. Phương pháp hạch toán hàng tồn kho và phương pháp tính giá hàng xuất kho

Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho là hợp lý vì phương pháp này phù hợp với tình hình thực tế, giúp cho doanh nghiệp có thể đánh giá kịp thời và chính xác sự biến động của hàng hóa – một yếu tố quan trọng trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại.

Công ty tính giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ giúp giảm bớt khối lượng công việc cũng như đảm bảo cho việc tính toán chính xác hàng hóa tồn kho, tránh được những rủi ro như bị ảnh hưởng bởi bất kỳ sự sụt giảm về giá thị trường đối với các mặt hàng hay doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại,....

3.1.1.5. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Đối với Công ty thì kết quả của hoạt động bán hàng liên quan trực tiếp đến kết quả hoạt động chung của doanh nghiệp, vì vậy mà quá trình hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng được doanh nghiệp đặc biệt chú ý. Chính vì vậy mà Công ty luôn cố gắng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

3.1.2. Những hạn chế còn tồn tại

3.1.2.1. Phương pháp hạch toán

Tài khoản 156- Hàng hóa phản ánh cả giá mua hàng hóa và chi phí thu mua hàng hóa nhưng trên thực tế Công ty chỉ phản ánh giá mua hàng hóa, còn chi phí thu mua hàng hóa như chi phí vận chuyển, bến bãi ...lại tính vào chi phí quản lý kinh doanh.

Việc tập hợp chi phí thu mua hàng hóa vào chi phí QLKD khiến cho việc xác định trị giá vốn của hàng xuất bán trong kỳ và chi phí QLKD chưa chính xác.

3.1.2.2. Hạn chế trong kế toán chi tiết chi phí quản lý kinh doanh

Hệ thống sổ kế toán của công ty còn đang chưa có sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh. Điều này làm cho nhà quản lý khó theo dõi các khoản chi phí, ảnh hưởng lớn đến công tác theo dõi và quản lý chi phí của doanh nghiệp.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

3.2.1.1. Hoàn thiện phương pháp hạch toán

Tại Công ty khi phát sinh chi phí thu mua hàng hóa kế toán hạch toán vào tài khoản chi phí bán hàng như vậy là không đúng theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC mà phải hạch toán riêng để đảm bảo xác định chính xác trị giá vốn hàng tiêu thụ đồng thời phản ánh chính xác chi phí quản lý kinh doanh, từ đó xác định đúng kết quả kinh doanh.

Ví dụ: Với mặt hàng Thanh ren 10x1000, Tồn đầu kỳ: 822 thanh, có giá trị tương đương 14.915.790 đồng; nhập trong kỳ: 500 thanh, có giá trị tương đương 7.233.838 đồng. Trong kì tổng chi phí thu mua phát sinh là 1.350.000. Như vậy đơn giá bình quân cả kỳ dữ trữ của Thanh ren 10x1000 là:

Vậy ta có công thức tính đơn giá vốn của mặt hàng Thanh ren 10x1000 như sau:

$$\text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{14.915.790 + 7.233.838 + 1.350.000}{822 + 500} = 17.775,81$$

Tương tự như vậy, ta cũng có thể tính được giá xuất kho của những mặt hàng khác trong kỳ.

Số lượng hàng xuất trong kỳ là 872 thanh

GV hàng hóa xuất kho: $872 \times 17.775,81 = 15.500.560$

Bảng 3.1. Sổ chi tiết hàng hóa

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

Tháng 10 năm 2014

Tài khoản: 156 Kho: Kho hàng hóa (KHH)

Tên hàng hóa: Thanh ren 10x1000

Đơn vị tính: Thanh

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
	SH	NT				SL	Tiền	SL	Tiền	SL	Tiền
			Tồn đầu kỳ		18.145,736					822	14.915.795
...								
02/10	PNK0068	02/10	Nhập kho hàng hóa	331	17.056,5	90	1.535.085				
05/10	PXK0089	05/10	Xuất bán hàng hóa	632	17.775,81			95	1.688.702		
...								
08/10	PXK0229	08/10	Xuất bán hàng hóa	632	17.775,81			200	3.555.162		
...								
15/10	PXK0298	15/10	Gửi bán đại lý	157	17.775,81			350	6.221.554		
...								
			Cộng số phát sinh			500	7.233.838	872	15.500.560		
31/10		31/10	Dư cuối kỳ							450	7.999.115

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

3.2.1.2. Hoàn thiện kế toán chi tiết chi phí quản lý kinh doanh

Để hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán, công ty cần thêm một sổ chi tiết chi phí. Điền hình là sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh. Chi phí quản lý kinh doanh phân bổ cho 2 bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý doanh nghiệp theo tỉ lệ 4:6. Dưới đây là mẫu sổ chi tiết em kiến nghị bổ sung:

Bảng 3.2. Sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh

Công ty TNHH TM Đầu tư Thiên Hoàng

Số 3/33, ngách 457 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH (TRÍCH)

Tài khoản 642: Chi phí quản lý kinh doanh

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ tài khoản 642				
	Số hiệu	NT			Tổng tiền	Chi tiết chi phí			
						6421	6422		
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
								
11/10	HD0235843 PC0219	31/10	Chi phí tiền điện	111	5.658.800	2.263.520	3.395.280		
20/10	HD000285 PC0205	20/10	Chi phí tiếp khách	111	12.560.500	5.024.800	7.538.700		
...						
31/10	HD000903 PC0218	31/10	Chi phí tiền cước dịch vụ viễn thông	111	2.163.400	865.380	1.298.040		
31/10	HD0001690 PC0220	31/10	Chi phí tiền nước	111	992.000	396.800	595.200		
31/10	BPBKH	31/10	Chi phí khấu hao	214	40.516.621	16.206.648	24.309.973		
31/10	BPBTL	31/10	Chi phí tiền lương	334	242.265.384	96.906.154	145.359.230		
31/10	BPBTL	31/10	Các khoản trích theo lương		47.278.800	18.911.520	28.367.280		
			Cộng số phát sinh		385.215.600	154.086.240	231.129.360		
			Kết chuyển sang TK 911	911		(154.086.240)	(231.129.360)		

Ngày 31 tháng 10 năm 2014

NGƯỜI GHI SỔ

(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG

(Ký, học tên)

KẾT LUẬN

Qua thời gian nghiên cứu và thực tập tại công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng nhất là sau khi hoàn thành khóa luận tốt nghiệp em cũng đã ít nhiều khái quát được tình hình hoạt động kinh doanh, quá trình hình thành phát triển... và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

Thông qua việc đi sâu và tìm hiểu thực tế công tác kế toán bán hàng tại công ty kết hợp với sự so sánh đối chiếu về những vấn đề kế toán đã giúp em có những nhận thức sâu sắc và toàn diện hơn về công tác tổ chức kế toán tại công ty thương mại. Để làm cho công tác kế toán thực sự có hiệu quả và trở thành một công cụ sắc bén và đặc lực để phục vụ quản lý kinh tế, công ty cần kiện toàn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng một cách khoa học và hợp lý.

Với những điều kiện hiện có công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thiên Hoàng có rất nhiều thuận lợi để thực hiện kế hoạch phát triển mở rộng thị trường của mình. Tuy bên cạnh những thành tựu đạt được công ty còn gặp không ít những khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình. Hy vọng rằng với những tiềm năng sẵn có về tài sản và nguồn lực lao động công ty sẽ khắc phục được những hạn chế, phát huy được những thành công và dần dần ngày càng phát triển, vững bước đi lên và đứng vào hàng ngũ các doanh nghiệp cung ứng vật liệu xây dựng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính – Hệ thống kế toán Việt Nam (2006), *Chế độ kế toán doanh nghiệp, quyển 1 – Hệ thống tài khoản kế toán*, nhà xuất bản Tài chính
2. Bộ Tài chính – Hệ thống kế toán Việt Nam (2006), *Chế độ kế toán doanh nghiệp, quyển 2 – Báo cáo tài chính, chứng từ và sổ kế toán, sơ đồ kế toán*, nhà xuất bản Tài chính
3. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam
4. PGS.TS Đặng Thị Loan – chủ biên (2009), *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*.
5. Quyết định số 48/2006 – QĐ/BTC ban hành ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính về việc ban hành chế độ kế toán doanh nghiệp.
6. TS. Trần Phước, *Kế toán thương mại dịch vụ*, Nhà xuất bản Tài chính.