

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 HÒA BÌNH**

SINH VIÊN THỰC HIỆN : ĐỖ THỊ THÚY LIÊN

MÃ SINH VIÊN : A19065

NGÀNH : KẾ TOÁN

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 HÒA BÌNH**

Giáo viên hướng dẫn	: Th.s Nguyễn Thanh Thủy
Sinh viên thực hiện	: Đỗ Thị Thúy Liên
Mã sinh viên	: A19065
Ngành	: Kế toán

HÀ NỘI-2015

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài khóa luận này, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến thầy cô trường Đại học Thăng long, các thầy cô Bộ môn kế toán, những người đã giảng dạy, truyền đạt những kiến thức bổ ích, đó là nền tảng cơ bản vô cùng quý báu cho em bước vào sự nghiệp sau này. Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn cô giáo Th.s Nguyễn Thanh Thủy đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em trong suốt quá trình làm khóa luận.

Bên cạnh đó, em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban lãnh đạo, cô chú, anh chị và toàn bộ nhân viên Công ty TNHH Hòa Bình đã tạo cơ hội giúp đỡ em trong quá trình thực tập tại công ty. Em xin gửi lời cảm ơn đặc biệt đến Phòng Kế toán đã chỉ bảo, cung cấp số liệu để em hoàn thiện bài khóa luận tốt nghiệp này.

Cuối cùng, em xin chúc thầy cô dồi dào sức khỏe, thành công trong cuộc sống. Đồng chúc cô chú, anh chị trong Công ty TNHH Hòa Bình mạnh khỏe, thành công trong sự nghiệp

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Đỗ Thị Thúy Liên

LỜI CAM ĐOAN

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

Sinh viên

Đỗ Thị Thúy Liên

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI1

1.1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại..... 1

1.2. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại 1

1.2.1. Vai trò của bán hàng, kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng 1

1.2.2. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng 2

1.3. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán.....3

1.3.1. Các phương thức bán hàng 3

1.3.2. Phương thức thanh toán 5

1.4. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán và thời điểm xác định doanh thu bán hàng 6

1.4.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán 6

1.4.2. Phương pháp xác định kết quả bán hàng 8

1.5. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng 10

1.5.1. Kế toán bán hàng..... 10

1.5.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng 19

1.6. Hình thức sổ kế toán.....24

1.6.1. Các hình thức sổ kế toán..... 24

1.6.2. Hình thức kế toán Nhật ký chung 25

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH..... 27

2.1. Đặc điểm tổ chức kinh doanh của công ty TNHH Hòa Bình.27

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển 27

2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh..... 27

2.1.3. Đặc điểm bộ máy tổ chức quản lý..... 28

<i>2.1.4. Đặc điểm bộ máy tổ chức kế toán và chế độ kế toán áp dụng tại doanh nghiệp</i>	30
2.2. Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty TNHH Hòa Bình	32
<i>2.2.1. Phương thức bán hàng và phương thức thanh toán</i>	32
<i>2.2.2. Tài khoản sử dụng</i>	33
<i>2.2.3. Tính giá vốn của hàng xuất bán trong kỳ</i>	34
<i>2.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán</i>	52
<i>2.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng</i>	56
<i>2.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng</i>	72
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH	81
3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Hòa Bình	81
<i>3.1.1. Ưu điểm</i>	81
<i>3.1.2. Hạn chế</i>	82
<i>3.1.3. Một số ý kiến đề xuất</i>	82
KẾT LUẬN	

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
CKTM	Chiết khấu thương mại
CK	Chuyển khoản
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
DT	Doanh thu
DTT	Doanh thu thuần
DN	Doanh nghiệp
HĐTC	Hoạt động tài chính
GVHB	Giá vốn hàng bán
GTGT	Giá trị gia tăng
KKĐK	Kê khai định kỳ
KKXT	Kê khai thường xuyên
KH	Khách hàng
k/c	Kết chuyển
FIFO	Nhập trước xuất trước
LIFO	Nhập sau xuất trước
TK	Tài khoản
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
VNĐ	Việt Nam Đồng
XD	Xây dựng
XK	Xuất khẩu

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1 Kế toán bán buôn qua kho theo hình thức bán trực tiếp, gửi bán	16
Sơ đồ 1.2 Kế toán bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán.....	16
Sơ đồ 1.3 Kế toán bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán	16
Sơ đồ 1.4 Kế toán bán lẻ.....	17
Sơ đồ 1.5 Kế toán bán hàng trả góp	17
Sơ đồ 1.6 Kế toán bán hàng gửi đại lý, ký gửi (tại đơn vị nhận đại lý)	17
Sơ đồ 1.7 Kế toán bán hàng gửi đại lý, ký gửi (tại đơn vị giao đại lý)	18
Sơ đồ 1.8 Kế toán bán hàng hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK.....	19
Sơ đồ 1.9 Kế toán chi phí bán hàng.....	21
Sơ đồ 1.10 Hạch toán chi phí QLDN	23
Sơ đồ 1.11 Kế toán xác định kết quả bán hàng	24
Sơ đồ 1.11 Trình tự ghi sổ bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hình thức Nhật ký chung	26
Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	28
Sơ đồ 2.2 Bộ máy kế toán của công ty	30
Sơ đồ 2.3 Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung tại Công ty TNHH Hòa Bình.....	32
Bảng 2.1 Tình hình kinh doanh trong tháng 10/2014.....	35
Bảng 2.2 Hóa đơn GTGT	37
Bảng 2.3 Hóa đơn GTGT	38
Bảng 2.4 Giấy báo có của ngân hàng Agribank	39
Bảng 2.5 Hóa đơn GTGT	40
Bảng 2.6 Phiếu xuất kho.....	41
Bảng 2.7 Phiếu thu bán hàng trực tiếp	42
Bảng 2.8 Hóa đơn GTGT	44
Bảng 2.9 Phiếu xuất kho.....	45
Bảng 2.10 Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng Yên Bái PCV14	47
Bảng 2.11 Sổ chi tiết thanh toán công nợ của Công ty TNHH và Xây dựng Đức Sáng	48
Bảng 2.12 Sổ chi tiết thanh toán công nợ của DN Tư nhân Sơn Giang.....	49
Bảng 2.13 Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng	50
Bảng 2.14 Bảng tổng hợp công nợ phải thu	51
Bảng 2.15 Sổ chi tiết bán hàng.....	53
Bảng 2.16 Sổ chi tiết giá vốn hàng bán.....	54
Bảng 2.17 Sổ tổng hợp giá vốn hàng bán.....	55

Bảng 2.18 Hóa đơn GTGT	57
Bảng 2.19 Phiếu chi.....	58
Bảng 2.20 Bảng chấm công.....	61
Bảng 2.21 Bảng thanh toán lương	62
Bảng 2.22 Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm	63
Bảng 2.23 Hóa đơn GTGT tiền điện	68
Bảng 2.24 Phiếu chi tiền nước.....	69
Bảng 2.25 Bảng tính và phân bổ tài sản cố định	71
Bảng 2.26 Sổ nhật ký chung.....	73
Bảng 2.27 Sổ cái của TK 511	76
Bảng 2.28 Sổ cái của TK 632	77
Bảng 2.29 Sổ cái của TK 641	78
Bảng 2.30 Sổ cái của TK 642	79
Bảng 2.31 Sổ cái của TK 911	80
Bảng 3.1 Sổ chi tiết giá vốn hàng bán	85
Bảng 3.2 Sổ cái của TK 641	86
Bảng 3.3 Mẫu sổ chi tiết chi phí bán hàng	90
Bảng 3.4 Mẫu sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp	91

LỜI MỞ ĐẦU

Trong công cuộc đổi mới đất nước, cùng với quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa các doanh nghiệp đang từng bước mở rộng quan hệ hàng hóa, tiền tệ nhằm tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng tốt nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Mục tiêu cuối cùng của mọi doanh nghiệp là lợi nhuận. Để đạt được lợi nhuận ngày càng cao, các doanh nghiệp phải tổ chức sản xuất tiêu thụ được sản phẩm, hàng hóa một cách tốt nhất. Đây chính là vấn đề lớn hết sức quan trọng và cấp bách đặt ra cho các doanh nghiệp, các nhà kinh doanh. Nhận thức rõ được vai trò quan trọng của hoạt động tiêu thụ cả về lý luận và thực tiễn tại Công ty TNHH Hòa Bình.

Xuất phát từ tầm quan trọng của việc tiêu thụ trong các doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH Hoà Bình nói riêng, trong quá trình thực tập và tìm hiểu tại Công ty em đã hoàn thành khóa luận với đề tài: **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Hòa Bình”**.

Ngoài lời mở đầu và kết luận, khóa luận gồm 3 Chương:

Chương 1: Cơ sở 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 Hòa Bình

Chương 3: Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Hòa Bình

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

1.1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại

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.

1.2. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

1.2.1. Vai trò của bán hàng, kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng

1.2.1.1. Vai trò của bán hàng

Thông qua bán hàng DN thực hiện được giá trị sử dụng của hàng hóa, thu hồi vốn bỏ ra, góp phần tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Đối với nền kinh tế quốc dân, thông qua bán hàng sẽ góp phần đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của xã hội

Trong quá trình bán hàng cần phải quản lý chặt chẽ từng phương thức bán hàng, từng loại hàng hóa, từng KH...

1.2.1.2. Vai trò kế toán bán hàng

Trong thời điểm thị trường cạnh tranh gay gắt, các DN cần có chiến lược kinh doanh tốt và quản lý có hiệu quả. Kế toán bán hàng phục vụ đắc lực cho công việc quản lý kinh doanh của DN.

- Phản ánh giám đốc tình hình thu mua, vận chuyển bảo quản và dự trữ hàng hoá, tình hình nhập xuất vật tư hàng hoá. Tính giá thực tế mua vào của hàng hoá đã thu

mua và nhập kho, kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch thu mua, dự trữ và bán hàng nhằm thúc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển hàng hoá.

- Tổ chức tốt kế toán chi tiết vật tư hàng hoá theo từng loại từng thứ theo đúng số lượng và chất lượng hàng hoá. Kết hợp chặt chẽ giữa kế toán chi tiết với hạch toán nghiệp vụ ở kho, ở quầy hàng, thực hiện đầy đủ chế độ kiểm kê hàng hoá ở kho, ở quầy hàng đảm bảo sự phù hợp số hiện có thực tế với số ghi trong sổ kế toán.

- Xác định đúng đắn doanh thu bán hàng, thu đầy đủ thu kịp thời tiền bán hàng, phản ánh kịp thời kết quả mua bán hàng hoá. Tham gia kiểm kê và đánh giá lại vật tư, hàng hoá.

1.2.1.3. Vai trò của xác định kết quả bán hàng

Những thông tin của kế toán xác định kết quả bán hàng là thông tin cần thiết đối với các nhà quản trị trong việc định hướng đi của DN. Mỗi DN tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh và tình hình tiêu thụ trên thị trường mà đề ra các kế hoạch bán hàng phù hợp. Việc thống kê các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh chính xác, tỉ mỉ và khoa học sẽ giúp các nhà quản trị DN có được các thông tin chi tiết về tình hình bán hàng cũng như hiệu quả bán hàng của từng mặt hàng trên thị trường khác nhau. Từ đó, nhà quản trị có thể tính được mức độ hoàn thành kế hoạch, xu hướng tiêu dùng, hiệu quả quản lý chất lượng cũng như nhược điểm trong công tác bán hàng của từng loại sản phẩm hàng hóa. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp xác định được kết quả kinh doanh, thực tế lãi cũng như số thuế nộp ngân sách Nhà Nước. Và cuối cùng nhà quản trị sẽ đề ra được kế hoạch bán hàng của từng loại hàng hóa trong kỳ hạch toán tới, tìm ra biện pháp khắc phục những yếu điểm để hoàn thiện công tác bán hàng trong DN.

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

Để quản lý tốt hoạt động kinh doanh thương mại của DN đồng thời cung cấp những chỉ tiêu kinh tế hữu ích nhất cho công tác quản lý và ra quyết định của nhà quản trị thì kế toán được coi là công cụ đắc lực. Với mục tiêu quản lý quá trình bán hàng, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có những nhiệm vụ sau:

- Ghi chép đầy đủ kịp thời khối lượng hàng hóa bán ra và tiêu thụ trong nội bộ, tính toán đúng đắn giá vốn hàng bán từng mặt hàng, từng địa điểm và theo phương thức bán hàng khác nhau

- Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động của từng loại hàng hóa.

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong DN

- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước

- Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả.

Nhiệm vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải luôn gắn kết với nhau

1.3. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán

1.3.1. Các phương thức bán hàng

1.3.1.1. Bán buôn

Bán buôn gồm có 2 phương thức: bán buôn qua kho và bán buôn không qua kho.

Bán buôn hàng hoá qua kho: là phương thức bán buôn hàng hoá mà trong đó, hàng bán phải được xuất từ kho bảo quản của doanh nghiệp. Bán buôn hàng hoá qua kho có thể thực hiện dưới hai hình thức:

- Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

- Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài, chuyển hàng đến kho của bên mua hoặc một địa điểm nào đó bên mua quy định trong hợp đồng. Hàng hoá chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại. Chỉ khi nào được bên mua kiểm nhận, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì số hàng chuyển giao mới được coi là tiêu thụ, người bán mất quyền sở hữu về số hàng đã giao. Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp thương mại chịu hay bên mua chịu là do sự thoả thuận từ trước giữa hai bên. Nếu doanh nghiệp thương mại chịu chi phí vận chuyển, sẽ được ghi vào chi phí bán hàng. Nếu bên mua chịu chi phí vận chuyển, sẽ phải thu tiền của bên mua.

Bán buôn không qua kho: là DN 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: có tham gia thanh toán và không tham gia thanh toán

- Bán buôn không qua kho có tham gia thanh toán: DN mua hàng của nhà cung cấp bán thẳng cho KH không qua kho của DN. Nghiệp vụ mua và bán xảy ra đồng thời. trong phương này có thể chỉ ra làm 2 trường hợp:

+ Trường hợp vận chuyển thẳng cho người mua: tức là khi gửi hàng đi bán thì hàng đó chưa được xác định là tiêu thụ (giống như phương thức xuất kho gửi hàng đi bán).

+ Trường hợp bán hàng giao tay ba: tức là cả bên cung cấp (bên bán), doanh nghiệp và người mua cùng giao nhận hàng mua, bán với nhau. Khi bên mua hàng nhận hàng và ký xác nhận vào hóa đơn bán hàng thì hàng đó được xác định là tiêu thụ. Chứng từ bán hàng trong phương thức này là Hóa đơn bán hàng giao thẳng.

- Bán buôn không qua kho và không tham gia thanh toán: DN chỉ là bên trung gian giữa bên cung cấp và bên mua. Trong trường hợp này tại đơn vị không phát sinh nghiệp vụ mua bán hàng hóa. Tùy theo điều kiện ký kết hợp đồng mà đơn vị được hưởng khoản tiền hoa hồng do bên cung cấp hoặc người mua trả.

1.3.1.2. 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:

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, 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.

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.

Bán hàng trả góp: là việc bán hàng thu tiền nhiều lần: Sản phẩm hàng hóa khi giao cho người mua thì được coi là tiêu thụ, người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua một phần, số tiền thanh toán chậm phải chịu một tỷ lệ lãi nhất định.

1.3.1.3. *Gửi đại lý bán*

DN giao hàng cho cơ sở đại lý. Đại lý nhận hàng và thanh toán tiền cho DN, sau khi trừ tiền hoa hồng đại lý. Hàng hóa được xác định là tiêu thụ kinh cơ sở đại lý lập bảng kê hàng đã bán, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

1.3.2. **Phương thức thanh toán**

1.3.2.1. *Trả tiền ngay*

Thể hiện dưới 2 hình thức: thanh toán trực tiếp và thanh toán qua ngân hàng

- Thanh toán trực tiếp

Là phương thức thanh toán bằng tiền mặt, ngân phiếu, hàng đổi hàng để giao dịch mua bán. Khi bên bán chuyển giao hàng hoá thì bên mua phải có nghĩa vụ thanh toán trực tiếp ngay cho bên bán theo giá đã thoả thuận. Phương thức này giảm thiểu được những rủi ro trong thanh toán. Những trường hợp thanh toán bằng hàng hóa thì hàng hóa 2 bên phải cân đối về giá trị và khi kết thúc hợp nếu có chênh lệch thì phải thanh toán nốt bằng hàng hoặc bằng tiền mặt.

- Thanh toán qua ngân hàng

Phương thức thanh toán chi trả bằng tiền thông qua trung gian – ngân hàng, bằng cách chuyển khoản của người mua sang tài khoản của người bán.

Phương thức này tiết kiệm được chi phí cho xã hội trong việc in ấn, quản lý tiền tệ, tiết kiệm thời gian, kiểm soát được tình hình tài chính của mỗi DN, chống tham ô, lãng phí...

Như vậy, phương thức thanh toán tiền bán hàng cũng có một vai trò hết sức quan trọng, khi thu được tiền về là vốn của DN lại bước vào một vòng tuần hoàn mới, vốn càng quay nhanh thì khả năng sinh lợi nhiều và chu kỳ kinh doanh không bị gián đoạn. Do vậy, mỗi DN để đảm bảo quyền lợi của DN với KH, nâng cao hiệu quả kinh doanh thì phải lựa chọn một phương thức thanh toán cho từng thương vụ một cách hợp lý nhất, nhanh gọn nhất, tiết kiệm được chi phí.

1.3.2.2. *Trả tiền sau*

Khách hàng đã nhận hàng nhưng chưa thanh toán tiền cho người bán. Việc thanh toán chậm trả có thể thực hiện theo điều kiện tín dụng ưu đãi theo thoả thuận hoặc chịu mức lãi do trả chậm.

1.4. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán và thời điểm xác định doanh thu bán hàng

1.4.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán

1.4.1.1. Các phương pháp tính giá vốn hàng bán

Hàng tồn kho trong các DN tăng từ nhiều nguồn khác nhau với các đơn giá khác nhau, vì vậy DN cần lựa chọn phương pháp tính giá thực tế hàng xuất kho. Tùy từng đặc điểm, yêu cầu và trình độ quản lý của DN mà lựa chọn phương pháp tính giá phù hợp

Giá vốn hàng bán trong kỳ gồm: giá trị xuất kho thực tế của hàng hóa bán ra trong kỳ cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa bán trong kỳ.

Để tính giá thực tế của hàng xuất bán trong kỳ, DN có thể áp dụng một trong các phương pháp sau đây

- Phương pháp giá trung bình
- Phương pháp nhập trước – xuất trước
- Phương pháp nhập sau – xuất trước
- Phương pháp tính theo giá đích danh

Phương pháp giá trung bình

Theo phương pháp này giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho mua hoặc sản xuất trong kỳ. Tùy tình hình DN, phương pháp trung bình có thể được tính theo từng thời kỳ hoặc mỗi khi nhập hàng hóa

Giá thực tế hàng hóa xuất kho = Số lượng hàng xuất kho x Giá đơn vị bình quân

- Theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ

Theo phương pháp này, đến cuối kỳ mới tính giá vốn của hàng xuất kho trong kỳ. tùy theo kỳ dự trữ của DN 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:

Ưu điểm của phương pháp này: đơn giản, dễ làm, chỉ tính toán một lần vào cuối kỳ. Tuy nhiên, độ chính xác không cao, công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác, chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ

$$\text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá trị hàng tồn đầu kỳ} + \text{giá trị hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

- Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

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 như sau:

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Giá thực tế hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng thực tế hàng tồn đầu kho sau mỗi lần nhập}}$$

Ưu điểm: phương pháp này cập nhật được sự thay đổi về giá do yếu tố thị trường để nhà quản trị điều chỉnh được giá bán cho phù hợp với thị trường và cạnh tranh với đối thủ khác

Nhược điểm: tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức. Chỉ áp dụng cho DN có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO)

Phương pháp này dựa trên giả thiết lô hàng nhập kho trước thì xuất trước, hàng xuất thuộc lô hàng nhập nào thì lấy giá mua thực tế của lô hàng đấy

Ưu điểm của phương pháp này có thể tính được ngay giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép. Giá vốn tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó.

Nhược điểm doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị hàng hóa có từ lâu dẫn đến doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại. Phương pháp này không phù hợp với DN có nhiều mặt hàng, chủng loại, mẫu mã, phát sinh nhập xuất liên tục trong kỳ.

Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO)

Phương pháp này giá hàng hóa nào nhập sau thì sẽ được xuất trước và lấy trị giá mua thực tế của lô hàng đó làm trị giá mua của hàng xuất kho

Phương pháp này chi phí của lần mua gần nhất sẽ tương đối sát với giá vốn của hàng thay thế, sẽ đảm bảo được yêu cầu của nguyên tắc phù hợp trong kế toán. Tuy nhiên giá vốn của hàng tồn kho cuối kỳ có thể sẽ không sát với giá thị trường của hàng thay thế

Phương pháp giá thực tế đích danh

Theo phương pháp này hàng hoá xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính. Đây là phương pháp tốt nhất: 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, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

Phương pháp này chỉ áp dụng những DN 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.

1.4.1.2. Chi phí thu mua hàng hóa

Ngoài giá trị mua thực tế của hàng xuất bán trong kỳ được tính bằng một trong những phương pháp trên, để tính được giá vốn hàng bán trong kỳ của DN còn có cả chi phí thu mua

Chi phí liên quan trực tiếp đến quá trình thu mua hàng hóa như:

- Chi phí vận chuyển, bốc dỡ, bốc xếp hàng mua
- Chi phí kho bãi chứa đựng hàng phía trung gian
- Chi phí trả lệ phí cầu, đường, phà phát sinh khi mua
- Chi phí hoa hồng môi giới liên quan đến khâu mua hàng
- Chi phí hao hụt mua hàng trong định mức trong quá trình thu mua

Phân bổ chi phí thu mua

$$\begin{array}{l} \text{Phí thu mua} \\ \text{phân bổ cho} \\ \text{hàng tiêu thụ} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Giá mua hàng hóa bán ra trong kỳ} \\ \text{Giá mua hàng hóa} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Giá mua hàng hóa} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Giá mua hàng hóa} \\ \text{mua trong kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Phí thu mua của} \\ \text{hàng tồn đầu kỳ và} \\ \text{mua trong kỳ} \end{array}$$

1.4.2. Nội dung xác định kết quả bán hàng

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

Doanh thu bán hàng: là tổng giá trị thực hiện được do việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp lao dịch, dịch vụ do KH mang lại. Các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đem biếu, tặng, cho hoặc tiêu dùng ngay trong nội bộ, dùng để thanh toán tiền lương, thưởng cho cán bộ công nhân viên, trao đổi hàng hóa, làm phương tiện thanh toán công nợ của DN cũng phải được hạch toán để xác định doanh thu bán hàng. Hoặc có thể hiểu Doanh thu bán hàng bao gồm toàn bộ số tiền đã thu được hoặc có quyền đòi về do việc bán hàng hóa và dịch vụ trong một thời gian nhất định. Doanh thu phải được theo dõi riêng biệt theo từng loại doanh thu nhằm phục vụ cho việc xác định đầy đủ chính xác kết quả kinh doanh theo từng yêu cầu quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh và lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của DN.

Các khoản giảm trừ doanh thu: CKTM, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại, thuế TTDB, thuế Xuất khẩu, thuế GTGT (phương pháp trực tiếp)

- CKTM: là số tiền người bán giảm trừ cho người mua do mua với số lượng lớn trong một lần (bớt giá) hoặc tích lũy trong khoảng thời gian nhất định (hồi khấu).

- Giảm giá hàng bán: là số tiền giảm trừ cho người mua ngoài hóa đơn do hàng kém chất lượng, sai quy cách, giao không đúng địa điểm,...(phát sinh sau khi bán hàng)

- Hàng bán bị trả lại: là trị giá hàng hóa đã tiêu thụ nhưng bị người mua từ chối mua, trả lại do hàng hóa sai quy cách, phẩm chất... không đúng như trong hợp đồng đã ký

- Thuế TTĐB: là là loại thuế gián thu đánh vào một số hàng hóa, dịch vụ đặc biệt nằm trong danh mục Nhà nước quy định

- Thuế Xuất khẩu: là là loại thuế gián thu đánh vào hàng hóa được phép xuất khẩu qua biên giới quốc gia bao gồm cả hàng hóa từ thị trường trong nước vào khu phi thuế quan

- Thuế GTGT: là khoản thuế đánh trên phần giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

Doanh thu thuần về bán hàng: là chỉ tiêu phản ánh số doanh thu bán hàng, thành phẩm và cung cấp dịch vụ đã được trừ các khoản giảm trừ trong kỳ báo cáo, là căn cứ tính kết quả hoạt động kinh doanh của DN.

Giá vốn hàng bán: là trị giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ. Giá vốn hàng bán bao gồm trị giá vốn của hàng hóa xuất kho để bán và chi phí thu mua hàng hóa phân bổ cho số hàng đã bán

Lợi nhuận gộp: phần chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán

Chi phí bán hàng: Chi phí bán hàng là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bảo quản và bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bao gồm: chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển ...

Chi phí bán hàng bao gồm:

- Chi phí nhân viên: Tiền lương, tiền công phải trả cho nhân viên bán hàng.
- Chi phí vật liệu: Các chi phí vật liệu đóng gói để bảo quản, vận chuyển hàng hoá trong quá trình tiêu thụ.
- Chi phí dụng cụ đồ dùng cho quá trình tiêu thụ hàng hoá.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản, bán hàng như: Nhà kho, cửa hàng, bến bãi...
- Chi phí bằng tiền khác: Chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, quảng cáo, hội nghị khách hàng...

Chi phí quản lý DN: CPQLDN là các khoản chi phí phát sinh trong hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp như: quản lý hành chính, tổ chức, quản lý sản xuất trong phạm vi toàn doanh nghiệp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm:

- Chi phí nhân viên quản lý: Tiền lương, các khoản phụ cấp, BHXH, BHYT, kinh phí công đoàn của cán bộ, nhân viên quản lý của doanh nghiệp.

- Chi phí vật liệu: Giá trị vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý của doanh nghiệp.

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý.

- Chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho công tác quản lý DN như:

Nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng phương, tiện truyền dẫn máy móc thiết bị...

- Thuế, phí và lệ phí như: thuế môn bài, thu trên vốn, thuế nhà đất...

- Chi phí dự phòng: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng phải thu khó đòi tính vào chi phí kinh doanh của DN.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Tiền điện, nước, thuê nhà...

- Chi phí bằng tiền khác: Hội nghị tiếp khách, công tác phí, lãi vay vốn dùng cho kinh doanh phải trả..

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả} & & \text{Doanh thu} & & \text{Giá vốn} & & \text{Chi phí bán} & & \text{Chi phí quản} \\ \text{bán hàng} & = & \text{thuần} & - & \text{hàng bán} & - & \text{hàng} & - & \text{lý DN} \end{array}$$

Thời điểm ghi nhận doanh thu

Theo pháp luật hiện hành về kế toán thực hiện theo chuẩn mực kế toán số 14 đã được Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/3/2001 của Bộ trưởng Bộ tài chính thì xác định thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng hóa phải thỏa mãn 5 điều kiện sau:

- DN đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua
- DN không 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
- DN đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế giao dịch bán hàng
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng

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

1.5.1. Kế toán bán hàng

1.5.1.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Phiếu xuất kho hay phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Báo cáo bán hàng: Bảng kê bán lẻ hàng hóa; bảng thanh toán hàng đại lý
- Thẻ kho
- Phiếu thu, phiếu chi
- Giấy báo nợ, giấy báo có, bảng kê nộp Séc

- Các biên bản thừa thiếu hàng, biên bản giảm giá hàng bán, biên bản hàng bán bị trả lại.

- Các chứng từ khác liên quan.

1.5.1.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 156: hàng hóa

Tài khoản này phản ánh giá trị hiện tại có của:

- Hàng hóa tồn kho, tồn quầy (theo phương pháp KKĐK)

- Hàng tồn kho, tồn quầy và xuất nhập trong kỳ báo cáo theo giá trị nhập kho thực tế (phương pháp KCTX)

Kết cấu TK 156

Tài khoản 156

<p><u>SDDK</u>: trị giá thực tế hàng tồn kho và chi phí thu mua của hàng tồn kho đầu kỳ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giá trị thực tế mua hàng hóa nhập kho trong kỳ - Giá trị hàng bán bị trả lại - Giá trị hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê - Thuế nhập khẩu phải nộp tính cho số hàng hóa mua ngoài đã nhập - Chi phí thu mua hàng hóa - Giá trị hàng tồn kho cuối kỳ được ghi nhận (KKĐK) 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá trị thực tế hàng hóa xuất kho trong kỳ - Giá trị hàng bán trả lại cho nhà cung cấp - CKTM, giảm giá hàng mua, mất mát, thiếu hụt - Chi phí thu mua đã phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ - Trị giá vốn hàng hóa tồn đầu kỳ đã kết chuyển (KKĐK)
<p><u>SDCK</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giá trị thực tế của hàng hóa tồn kho cuối kỳ - Chi phí thu mua hàng tồn kho, của hàng hóa gửi bán nhưng chưa chấp nhận tiêu thụ, hàng hóa giao đại lý, ký gửi <p>Tài khoản 156 có 3 TK cấp 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> - TK 1561: Giá mua hàng hóa - TK 1562: Chi phí thu mua hàng hóa - TK 1567: Hàng hóa BĐS <p>Tài khoản 157: hàng gửi bán</p>	

Tài khoản này dùng để theo dõi giá vốn hàng hóa theo phương thức chuyển hàng hoặc giá vốn hàng hóa nhờ bán gửi đại lý, ký gửi
 Kết cấu TK 157

Tài khoản 157

<p><u>SDĐK</u>: Trị giá vốn thực tế của hàng hóa gửi bán, ký gửi đầu kỳ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giá trị hàng hóa, thành phẩm đã gửi cho KH hoặc gửi đại lý, ký gửi - Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng chưa được thanh toán - Kết chuyển cuối kỳ trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi được KH chấp nhận (KKĐK) 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã được chấp nhận thanh toán - Trị giá hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã gửi bị KH trả lại - Kết chuyển đầu kỳ trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi bán chưa được KH chấp nhận thanh toán đầu kỳ (KKĐK)
<p><u>SDCK</u>: trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được chấp nhận thanh toán</p>	

Tài khoản 511: doanh thu bán hàng

Tài khoản này phản ánh tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế của hoạt động sản xuất kinh doanh DN trong kỳ
 Kết cấu TK 511

Tài khoản 511

<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế phải nộp (thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp) - Số CKTM, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại kết chuyển trừ vào doanh thu - Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 	<ul style="list-style-type: none"> - Tổng số doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế phát sinh trong kỳ
--	---

TK 511 có 6 tài khoản con cấp 2

TK 5111: doanh thu bán hàng hóa

TK 5112: doanh thu bán các thành phẩm

TK 5113: doanh thu cung cấp dịch vụ

TK 5114: doanh thu trợ cấp, trợ giá

TK 5117: doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

TK 5118: doanh thu khác

Tài khoản 512: doanh thu bán hàng nội bộ

Tài khoản này phản ánh doanh thu bán hàng giữa các đơn vị trực thuộc cùng 1 công ty. Tài khoản này chỉ sử dụng cho các đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc trong 1 công ty nhằm phản ánh doanh thu bán hàng của công ty

TK 512 có 3 tài khoản cấp 2

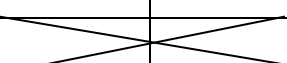
TK 5121: doanh thu bán hàng hóa

TK 5122: doanh thu bán các thành phẩm

TK 5123: doanh thu cung cấp dịch vụ

Kết cấu TK 512

Tài khoản 512

- Giá trị hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng hàng hóa tiêu thụ nội bộ trong kỳ - Nộp thuế TTĐB, thuế GTGT (phương pháp trực tiếp) - Kết chuyển sang TK 911	Tổng doanh thu bán hàng nội bộ trong kỳ
	

Các tài khoản giảm trừ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

- **Tài khoản 521:** chiết khấu thương mại

Tài khoản này phản ánh CKTM mà DN đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho KH mua hàng với số lượng lớn theo thỏa thuận về CKTM đã ghi trên hợp đồng kinh tế

Chi hạch toán vào tài khoản này khoản CKTM người mua được hưởng đã thực hiện trong kỳ theo đúng chính sách CKTM của DN đã quy định.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản CKTM này được giảm trừ vào giá bán trên “hóa đơn GTGT” hoặc “hóa đơn bán hàng” lần cuối cùng.

- Trường hợp khách hàng không trực tiếp mua hàng hoặc khi số tiền CKTM cho người mua. Khoản CKTM trong các trường hợp này được hạch toán vào TK521.

- Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng CKTM, giá bán phản ánh trên hóa đơn là giá đã giảm (đã trừ CKTM) thì khoản CKTN này không được hạch toán vào TK521. Doanh thu bán hàng đã phản ánh theo giá đã trừ CKTM.

- **Tài khoản 531:** doanh thu hàng bán bị trả lại

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng đã tiêu thụ nhưng bị KH trả lại do các nguyên nhân: vi phạm cam kết, hợp đồng kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất không đúng chủng loại, quy cách.

Chỉ hạch toán vào TK này giá trị hàng bán bị khách hàng trả lại do DN vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như: Hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Đồng thời hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, giá trị hàng bị trả lại đính kèm hóa đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hóa đơn (nếu trả lại một phần).

- **Tài khoản 532:** giảm giá hàng bán

Tài khoản này phản ánh các khoản giảm giá hàng bán cho KH trên giá bán đã thỏa thuận vì lý do chủ quan của DN: hàng kém chất lượng, không đúng quy cách, chủng loại trong hợp đồng kinh tế

Chỉ hạch toán vào TK 532 khoản giảm giá hàng bán, các khoản giảm trừ do việc chấp nhận giảm giá ngoài hóa đơn, tức là sau khi đã phát hành hóa đơn bán hàng, không phản ánh vào TK 532 số giảm giá đã được ghi trên hóa đơn bán hàng và đã được trừ vào tổng giá bán ghi trên hóa đơn.

Kết cấu tài khoản giảm trừ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tài khoản 521, 531, 532

- Số CKTM đã chấp nhận thanh toán cho KH	Kết chuyển toàn bộ CKTM, DT hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán sang bên nợ TK 511, TK 512 để xác định doanh thu thuần trong kỳ báo cáo.
- Doanh thu hàng bán đã tiêu thụ bị trả lại, đã trả lại số tiền hoặc giảm trừ công nợ cho người mua	
- Tập hợp các khoản giảm giá hàng bán chấp nhận cho người mua trong kỳ	

Tài khoản 632: giá vốn hàng bán

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

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632

Tài khoản 632

<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ - Chi phí thu mua được phân bổ cho hàng đã bán trong kỳ 	<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển trị giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ vào bên nợ TK 911 - Trị giá mua của hàng đã tiêu thụ bị trả lại trong kỳ
--	---

Ngoài ra còn sử dụng 1 số tài khoản khác TK 111, TK 112, TK 133, TK 3331...

1.5.1.3. Phương pháp kế toán

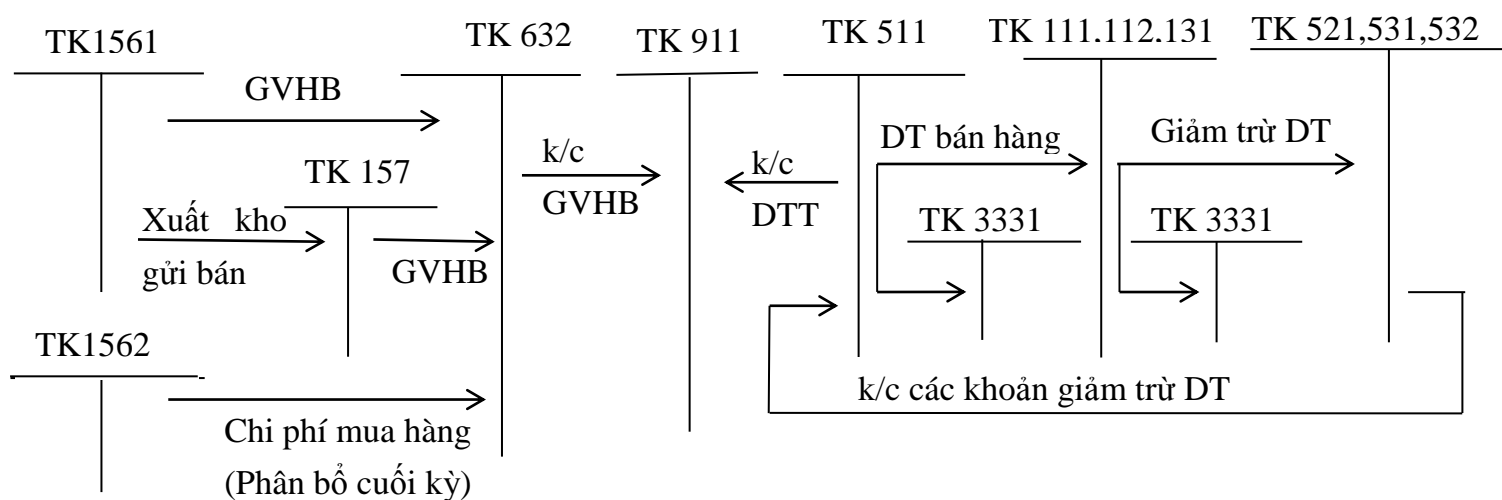
Kế toán bán hàng hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKTX

Phương pháp KKTX là phương pháp theo dõi và phản ánh thường xuyên, liên tục, có hệ thống tình hình nhập, xuất, tồn vật tư, hàng hóa trên sổ kế toán. Trong trường hợp áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, các tài khoản kế toán hàng tồn kho được dùng để phản ánh số hiệu có, tình hình biến động tăng, giảm của vật tư, hàng hóa.

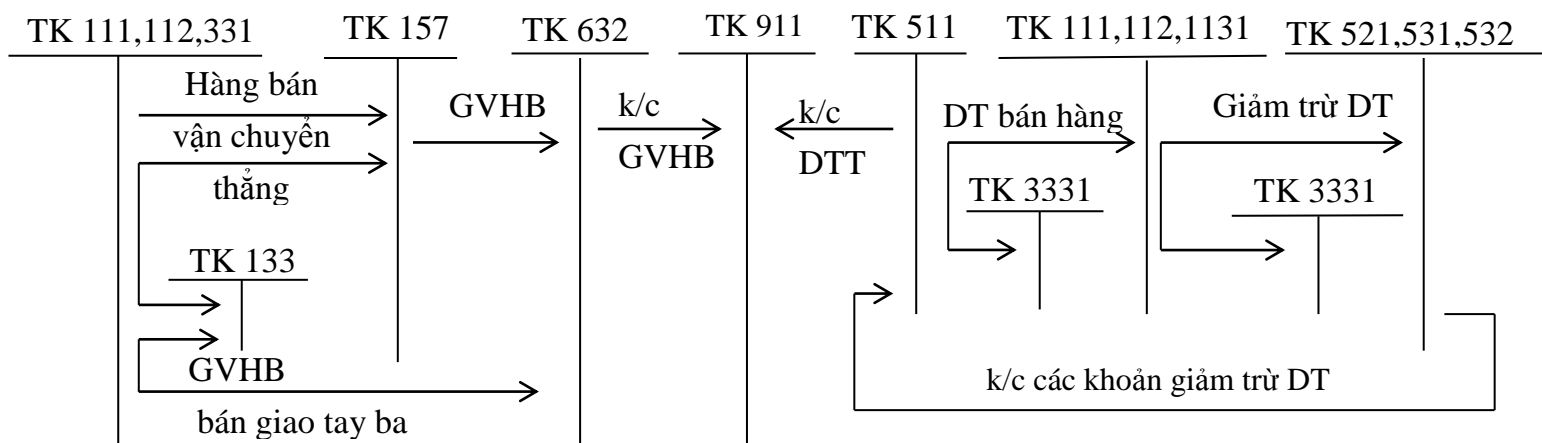
Giá trị hàng tồn kho trên sổ kế toán có thể được xác định ở bất kỳ thời điểm nào trong kỳ kế toán. Cuối kỳ kế toán, căn cứ vào số liệu kiểm kê thực tế hàng hóa tồn kho, so sánh, đối chiếu với số liệu hàng tồn kho tồn kho trên sổ kế toán. Về nguyên tắc số tồn kho thực tế phải luôn phù hợp với số tồn kho trên sổ kế toán. Nếu có chênh lệch phải truy tìm tìm nguyên nhân và có giải pháp xử lý kịp thời. Phương pháp kê khai thường xuyên áp dụng cho các DN sản xuất và các DN kinh doanh các mặt hàng có giá trị lớn như máy móc, thiết bị, hàng có kỹ thuật, chất lượng cao.

Đối với DN tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

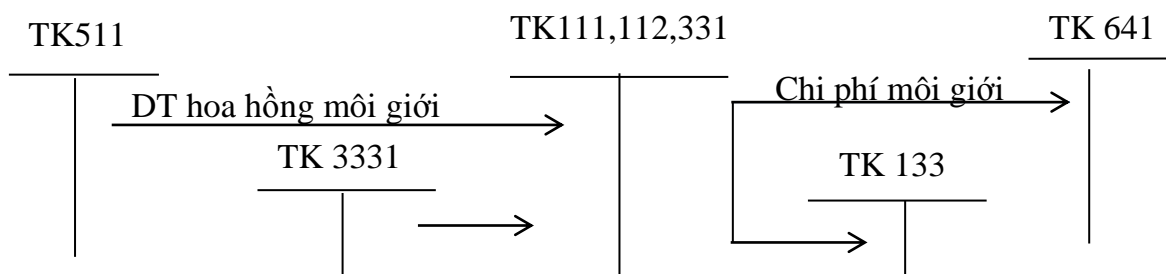
Sơ đồ 1.1 Kế toán bán buôn qua kho theo hình thức bán trực tiếp, gửi bán



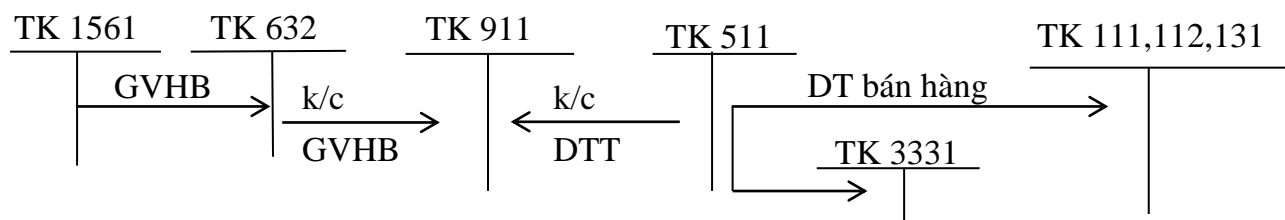
Sơ đồ 1.2 Kế toán bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán



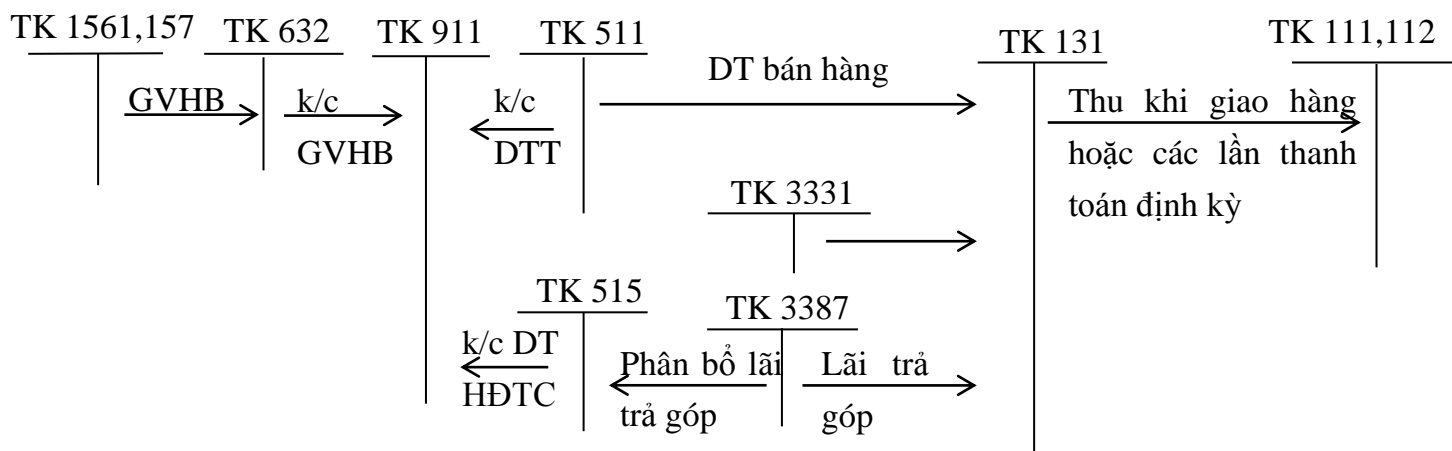
Sơ đồ 1.3 Kế toán bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán



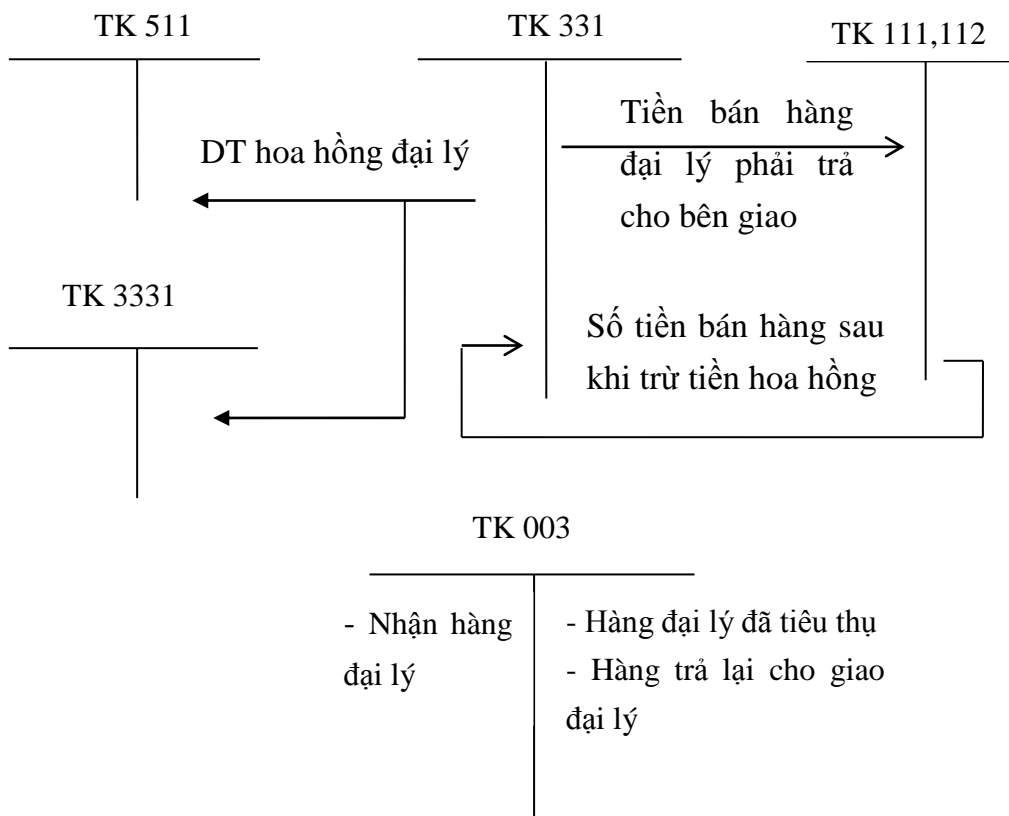
Sơ đồ 1.4 Kế toán bán lẻ



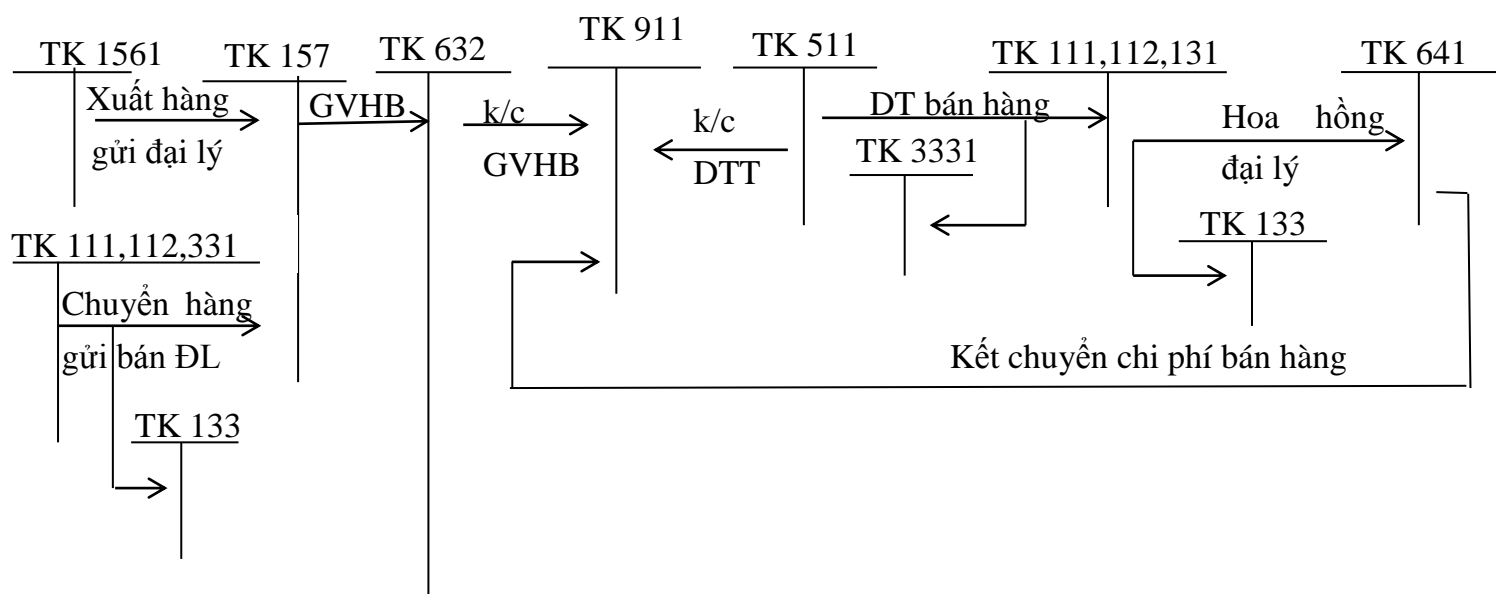
Sơ đồ 1.5 Kế toán bán hàng trả góp



Sơ đồ 1.6 Kế toán bán hàng gửi đại lý, ký gửi (tại đơn vị nhận đại lý)



Sơ đồ 1.7 Kế toán bán hàng gửi đại lý, ký gửi (tại đơn vị giao đại lý)



Đối với DN tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp

Quá trình tương tự như phương pháp KKTX và thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Điểm khác biệt là doanh thu ở đây bao gồm thuế GTGT. Khoản thuế này được hạch toán như 1 khoản trừ DT và được kết chuyển 1 lần vào cuối kỳ

Kế toán bán hàng hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Về cơ bản, việc hạch toán các nghiệp vụ phát sinh giống như phương pháp KKTX, điểm khác biệt là chỉ tiêu GVHB chỉ được xác định vào thời điểm kiểm kê cuối kỳ. phương pháp KKĐK là phương pháp căn cứ vào kết quả thực tế để phản ánh giá trị hàng hóa cuối kỳ trên sổ kế toán tổng hợp trị giá hàng xuất cuối kỳ

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá hàng} \\ \text{xuất bán} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng tồn} \\ \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Sử dụng TK TK 611

Kết cấu TK611

Tài khoản 611

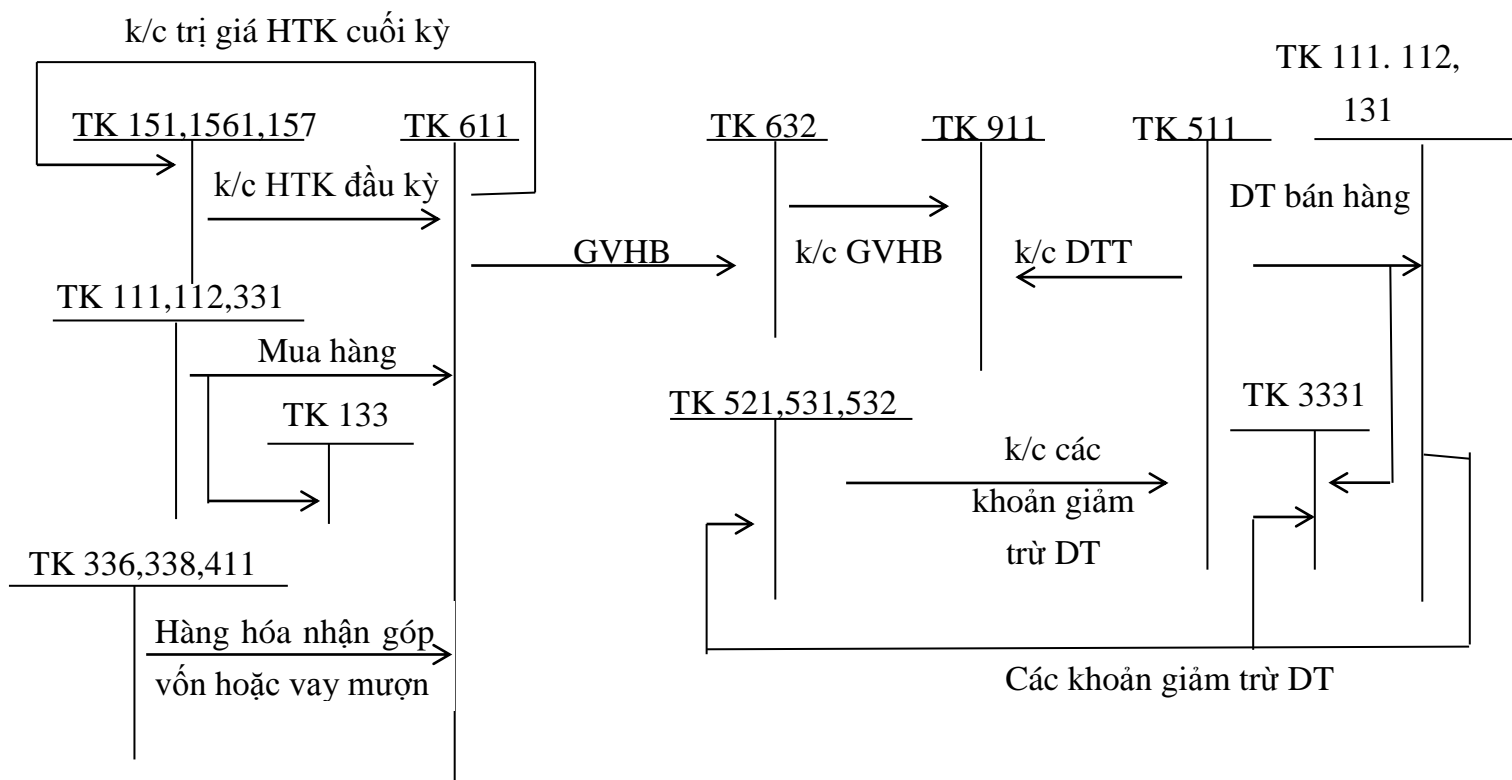
- Kết chuyển giá thực tế hàng hóa tồn kho đầu kỳ	- Kết chuyển giá thực tế hàng hóa tồn kho cuối kỳ
- Giá thực tế hàng hóa tăng thêm trong kỳ	- Giá thực tế hàng hóa sử dụng trong kỳ hoặc giá thực tế hàng hóa xuất bán
	- Giá thực tế hàng hóa mua vào trả lại cho người bán hoặc được giảm giá

TK 611 có 2 tài khoản cấp 2:

TK 6111: mua nguyên liệu, vật liệu

TK 6112: mua hàng hóa

Sơ đồ 1.8 Kế toán bán hàng hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKDK



1.5.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.5.2.1. Kế toán chi phí bán hàng

Các chi phí phát sinh trong khâu bán hàng cần thiết được phân loại và tổng hợp theo đúng nội dung quy định. Cuối kỳ, kế toán kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh.

Kết cấu và nội dung TK 641

Tài khoản 641

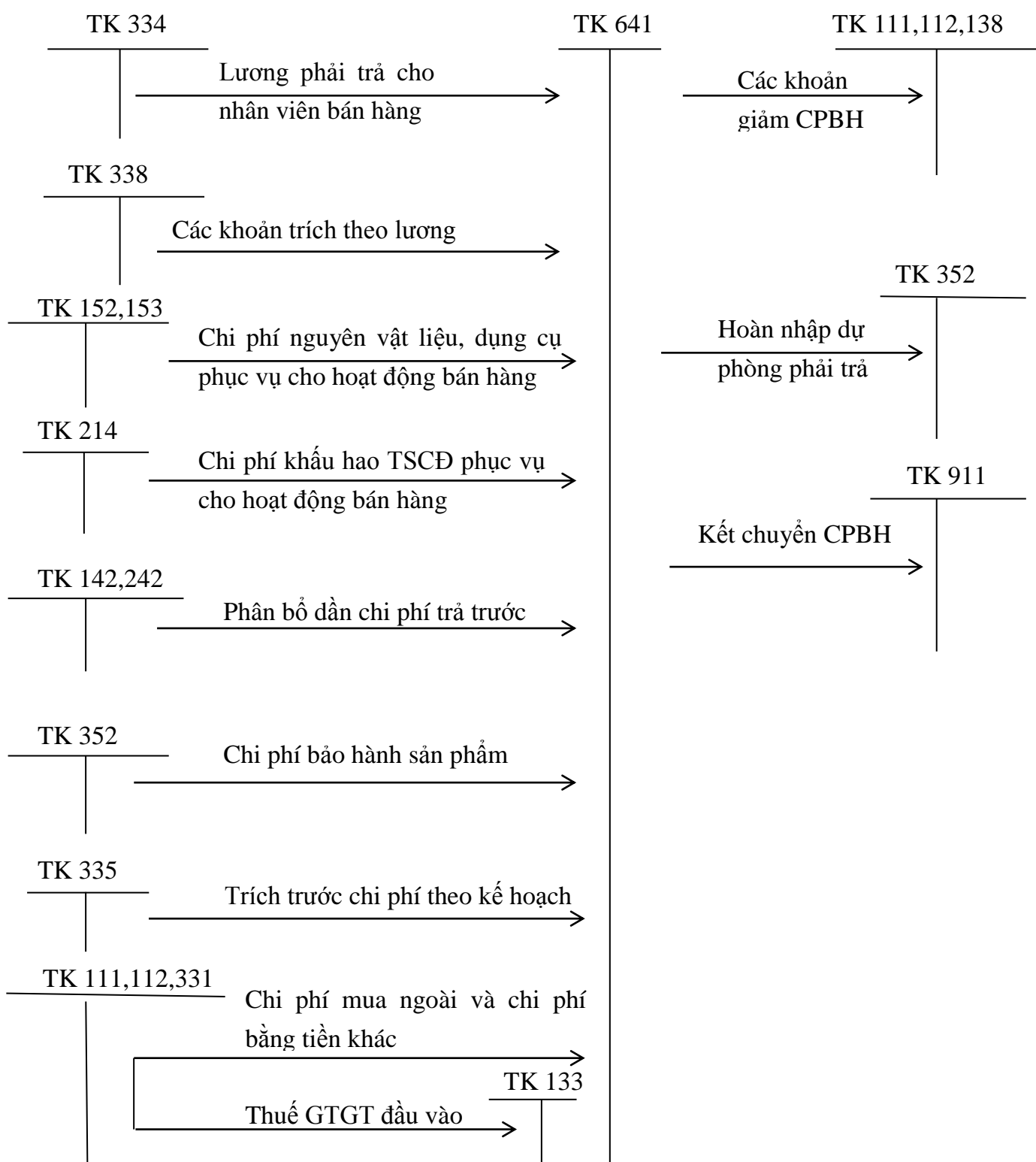
- Tập hợp chi phí phát sinh liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ	- Các khoản được phép ghi giảm chi phí bán hàng - Cuối kỳ, kết chuyển CPBH sang nợ TK911 để xác định kết quả kinh doanh

TK 641 có 7 TK cấp 2.

- TK 6411 - Chi phí nhân viên.
- TK 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì.
- TK 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng.
- TK 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ.
- TK 6415 - Chi phí bảo hành.
- TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác.

Phương pháp kế toán

Sơ đồ 1.9 Kế toán chi phí bán hàng



1.5.2.2. Kế toán chi phí quản lý DN

Chi phí quản lý DN liên quan đến các hoạt động trong DN, do vậy cuối kỳ được kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh của DN

Kết cấu và nội dung TK 642

Tài khoản 642

- Các chi phí quản lý DN phát sinh trong kỳ	Các khoản được phép ghi giảm chi phí quản lý DN trong kỳ Cuối kỳ, kết chuyển CPQLDN để xác định kết quả kinh doanh hoặc chờ kết chuyển
---	---

TK 642 có 8 TK cấp 2:

TK 6421- Chi phí nhân viên quản lý.

TK 6422- Chi phí vật liệu quản lý.

TK 6423- Chi phí đồ dùng văn phòng.

TK 6424- Chi phí khấu hao TSCĐ.

TK 6425- Thuế, phí và lệ phí.

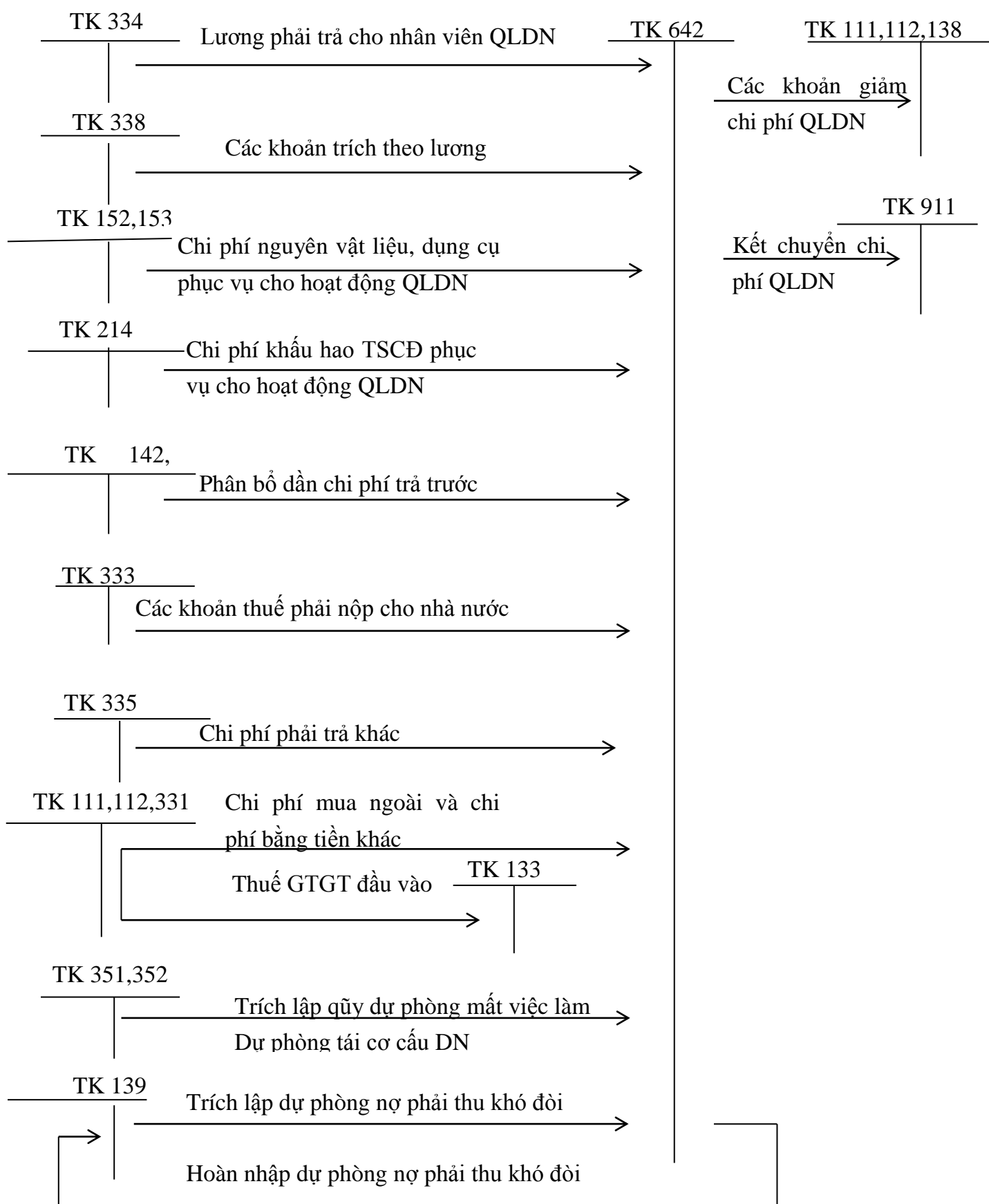
TK 6426- Chi phí dự phòng.

TK 6427- Chi phí dịch vụ mua ngoài.

TK 6428- Chi phí bằng tiền

Phương pháp kế toán

Sơ đồ 1.10 Hạch toán chi phí QLDN



1.5.2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng

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

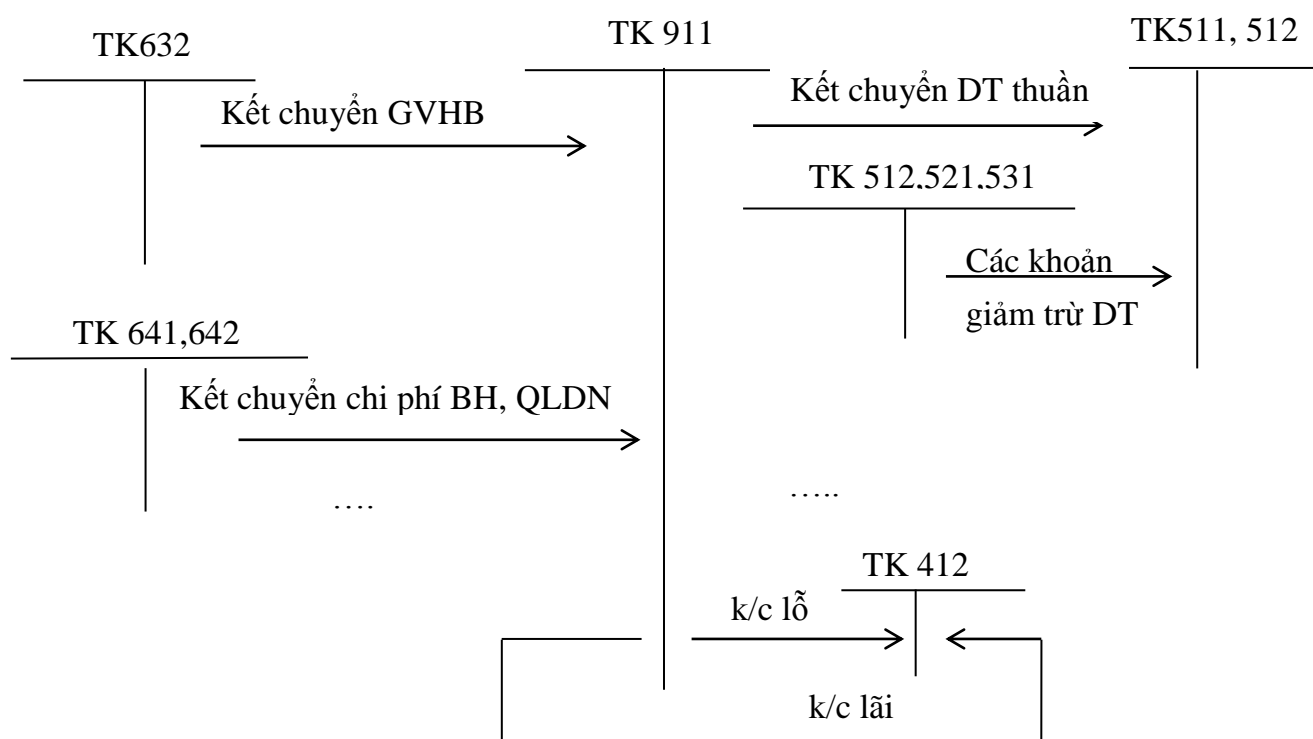
Kết cấu và nội dung TK 911: xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản 911

- Giá vốn hàng bán đã tiêu thụ	- Doanh thu thuần của số hàng bán
- Chi phí tài chính	- Doanh thu hoạt động tài chính
- Chi phí bán hàng và quản lý	- Thu nhập hoạt động khác
- Thu nhập hoạt động khác	- Số lỗ của các hoạt động kinh doanh trong kỳ
- Chi phí khác	
- Số lợi nhuận trước thuế trong kỳ	

Phương pháp hoạch toán

Sơ đồ 1.11 Kế toán xác định kết quả bán hàng



1.6. Hình thức sổ kế toán

1.6.1. Các hình thức sổ kế toán

Theo quyết định 15, hiện nay các DN có thể áp dụng 1 trong 5 hình thức sổ kế toán:

- Hình thức sổ Nhật ký chung
- Hình thức chứng từ ghi sổ

- Hình thức nhật ký chứng từ
- Hình thức nhật ký sổ cái
- Hình thức kế toán trên máy tính

1.6.2. Hình thức kế toán Nhật ký chung

1.6.2.1. Đặc trưng cơ bản của hình thức sổ nhật ký chung

Tất cả các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh đều được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và định khoản kế toán của nghiệp vụ đó, sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi sổ cái các nghiệp vụ phát sinh

Ưu điểm: ghi chép đơn giản, thuận tiện cho việc sử dụng máy tính và việc đối chiếu, kiểm tra chi tiết theo từng chứng từ gốc

Nhược điểm: việc ghi chép trên các sổ kế toán bị trùng lặp, việc kiểm tra đối chiếu phải dồn đến cuối kỳ nên thông tin kế toán có thể không cung cấp kịp thời

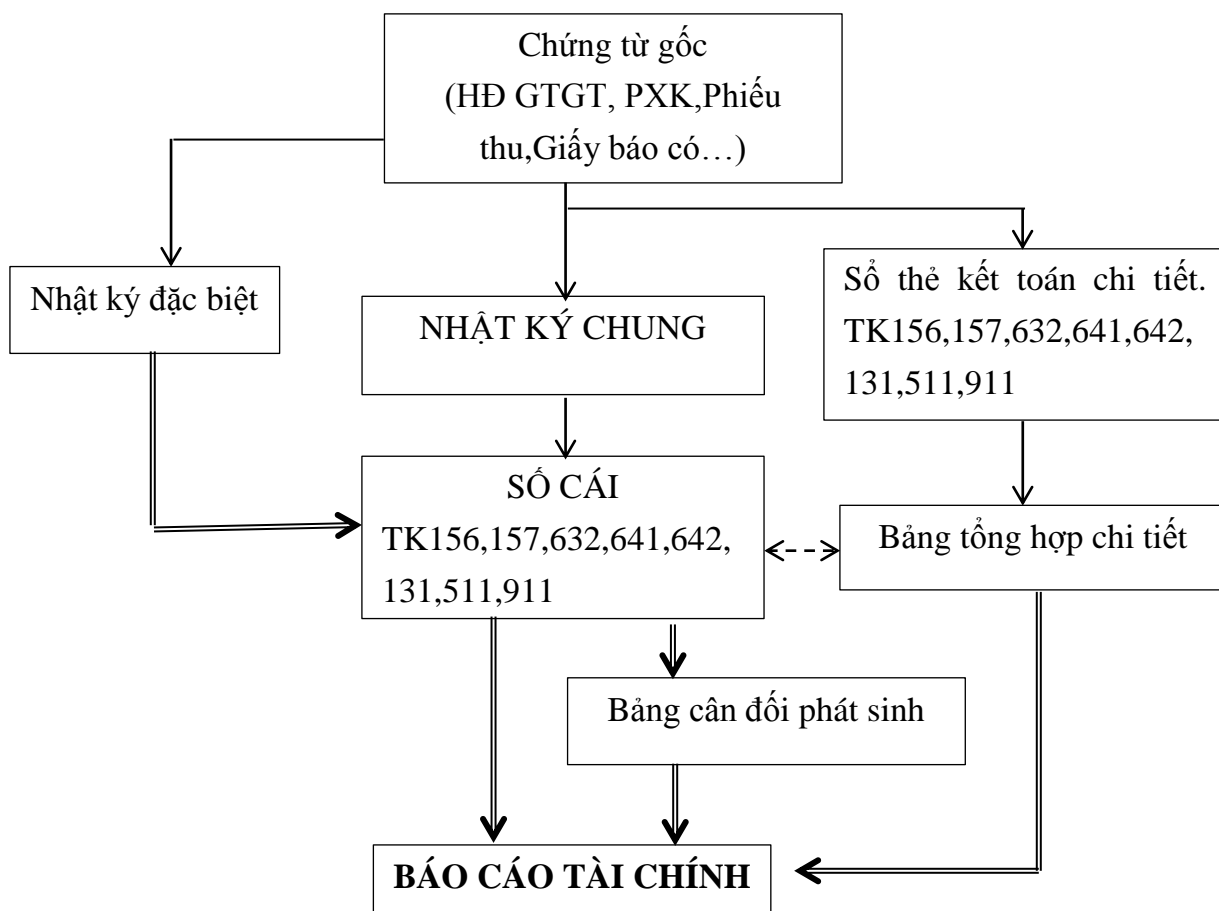
Điều kiện áp dụng:

Nếu DN sử dụng phần mềm kế toán: hình thức này phù hợp với mọi loại hình DN và loại quy mô

Nếu DN sử dụng kế toán thủ công: hình thức này phù hợp với loại hình DN đơn giản, quy mô kinh doanh vừa và nhỏ, trình độ quản lý và khả năng kế toán thấp

1.6.2.2. Quy trình kế toán theo Nhật ký chung

Sơ đồ 1.11 Trình tự ghi sổ bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hình thức Nhật ký chung



Ghi chú

Ghi hằng ngày: →

Ghi cuối tháng hoặc cuối kỳ: ==>

Đối chiếu, kiểm tra: <---->

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

2.1. Đặc điểm tổ chức kinh doanh của công ty TNHH Hòa Bình.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tên đơn vị: Công ty TNHH Hòa Bình.

Tên giao dịch quốc tế:

Mã số thuế: 5200131489

Trụ sở: Số 349, tổ 69, Phường Nguyễn Thái Học, TP Yên Bái, Tỉnh Yên Bái

Điện thoại: 029.3852.630

Fax: 0293.863.399

Email: Hoabinh267yb@yahoo.com.vn

Webside: hoabinhyenbai.com

Vốn điều lệ : 30.000.000 VNĐ

Công ty TNHH Hòa Bình là đơn vị thành viên của Tổng công ty Hòa Bình Minh một trong những Tổng công ty hàng đầu kinh doanh đa ngành trên các lĩnh vực kinh doanh thương mại xe máy, vật liệu xây dựng, dịch vụ khách sạn, sản xuất công nghiệp, nông nghiệp, xây dựng cơ bản, khai thác mỏ...

Công ty TNHH Hoà Bình được thành lập năm 1993 dựa trên luật DN, có tư cách pháp nhân, có quyền và nghĩa vụ dân sự theo luật wuy định, có con dấu và tài khoản riêng, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh doanh của mình trong số vốn do công ty quản lý, được mở ngân hàng theo quy định của Nhà nước

Công ty TNHH Hòa Bình ra đời với mục tiêu kinh doanh chính là nhà phân phối chính thức các mặt hàng vật liệu xây dựng

Với số vốn điều lệ ban đầu chỉ 30.000.000.000 VNĐ năm 1993, công ty TNHH Hòa Bình đã không ngừng phát triển và lớn mạnh. Công ty luôn chú trọng, quan tâm đến chất lượng hàng hóa, đáp ứng được nhu cầu của KH.

Năm 2001, công ty kinh doanh thêm lĩnh vực kinh doanh xe máy. Trải có 22 năm xây dựng và phát triển, đến nay công ty TNHH Hòa bình đã có vị trí vững chắc trên thị trường với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

Lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty là Thương mại và dịch vụ. Công ty kinh doanh vật liệu xây dựng và xe máy. Các nhà cung cấp vật liệu xây dựng chủ yếu của Công ty là: Hòa Phát, Chinfon, Tân Quang, Prime, Inax,... Nhà cung cấp xe máy: Honda, Yamaha,...

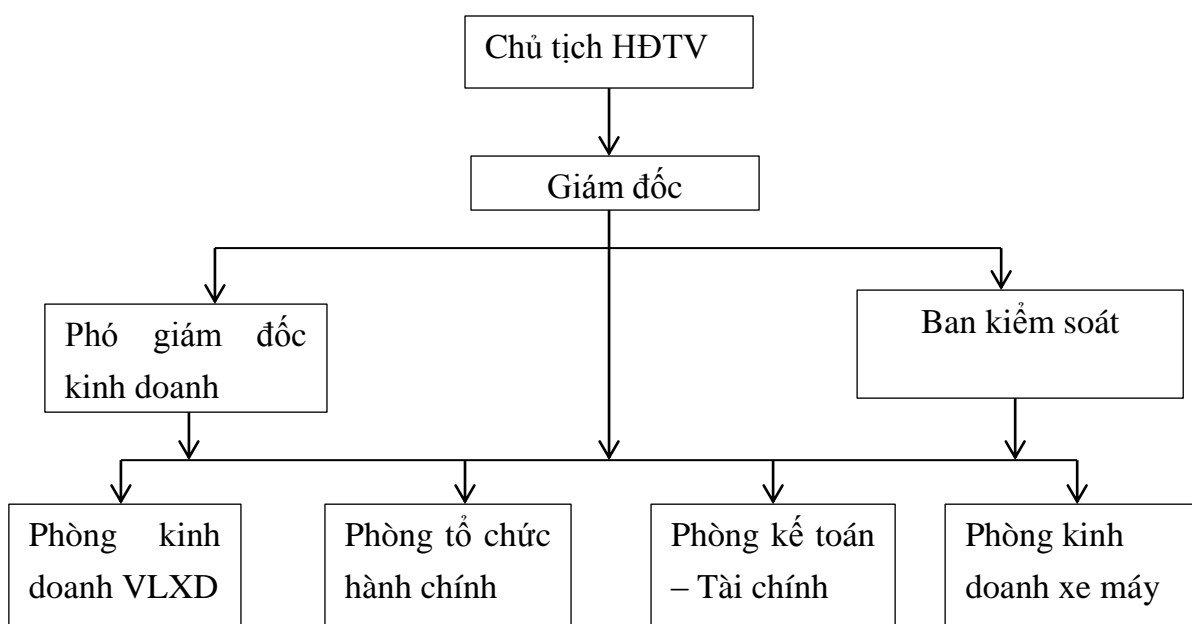
Công ty còn kinh doanh cung cấp máy móc, thiết bị, phụ tùng thay thế xe máy

Ngoài ra công ty còn kinh doanh dịch vụ vận chuyển hàng hóa, vật liệu xây dựng.

2.1.3. Đặc điểm bộ máy tổ chức quản lý

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Hòa Bình

Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận

Chủ tịch HĐQT: Hội đồng thành viên nhân danh chủ sở hữu công ty tổ chức thực hiện các quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu công ty, có quyền nhân danh công ty thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật và chủ sở hữu công ty về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao theo quy định của Luật doanh nghiệp mới và pháp luật có liên quan.

Giám đốc: Là người thực hiện quyết định của Hội đồng thành viên quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty, thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty. Ban hành quy chế quản lý nội bộ công ty. Là người chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh và làm tròn nghĩa vụ với Nhà nước.

Phó giám đốc kinh doanh

- Tham mưu cho giám đốc các vấn đề kinh doanh và phụ trách phòng kinh doanh, phòng tổ chức hành chính.

- Quản lý công tác bán hàng của Công ty, các hợp đồng công nợ và quyền lợi của khách hàng

- Công tác lập kế hoạch, ngân sách tiếp thị và bán hàng. Phối hợp các phòng ban Công ty nhằm tổng hợp và nắm vững thông tin của các hàng hóa. Tổ chức và trình duyệt chính sách ra hàng hóa và giá hàng hóa.

Ban kiểm soát

- Kiểm soát toàn bộ hệ thống tài chính và việc thực hiện các quy chế của Công ty: kiểm tra tính thích hợp, hợp pháp, trung thực trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính.

- Kiểm tra bất thường và can thiệp vào hoạt động công ty khi cần thiết

Phòng kinh doanh (VLXD và xe máy)

- Tham mưu cho Giám đốc công ty về các vấn đề liên quan đến công tác kinh doanh có sử dụng nguồn vốn của công ty;

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch khai thác để thu hồi vốn nhằm đảm bảo nguồn vốn để triển khai kế hoạch đầu tư hàng năm đã được phê duyệt của công ty;

- Tổ chức thực hiện tiếp thị, quảng cáo, bán hàng nhằm đảm bảo thu hồi vốn nhanh và tối đa hóa lợi nhuận;

- Thực hiện các báo cáo định kỳ và đột xuất theo yêu cầu của Giám đốc công ty;

- Các nhiệm vụ khác theo sự phân công của Giám đốc công ty.

Phòng tổ chức hành chính

- Tham mưu Giám đốc và xây dựng bộ máy tổ chức nhân sự công ty để trình Hội đồng thành viên phê duyệt.

- Xây dựng kế hoạch tiền lương và thực hiện chế độ chính sách người lao động.

- Công tác tổ chức hành chính

Phòng kế toán – Tài chính

- Tổ chức hạch toán kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại công ty, tổng hợp doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh, lập báo cáo tài chính, phân tích hoạt động kinh doanh, lập báo cáo tài chính, phân tích hoạt động kinh doanh phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của công ty.

- Theo dõi, đối chiếu, chấm công, tính lương hàng tháng. Quản lý, vận hành hệ thống sổ sách kế toán theo quy định, thống kê định kỳ hàng hóa, vật tư tài sản khác.

- Quản lý theo dõi tình hình chấp hành kỷ luật lao động nội quy công ty; quản lý hồ sơ lý lịch nhân viên toàn công ty; làm thủ tục bổ nhiệm, bãi miễn, khen thưởng, tuyển dụng nhân sự, hợp đồng lao động; quản lý lao động tiền lương, làm thủ tục xét hết thử việc, nâng lương. Tham mưu cho Ban giám đốc về tổ chức bộ máy kinh doanh và bố trí nhân sự phù hợp với yêu cầu của công ty.

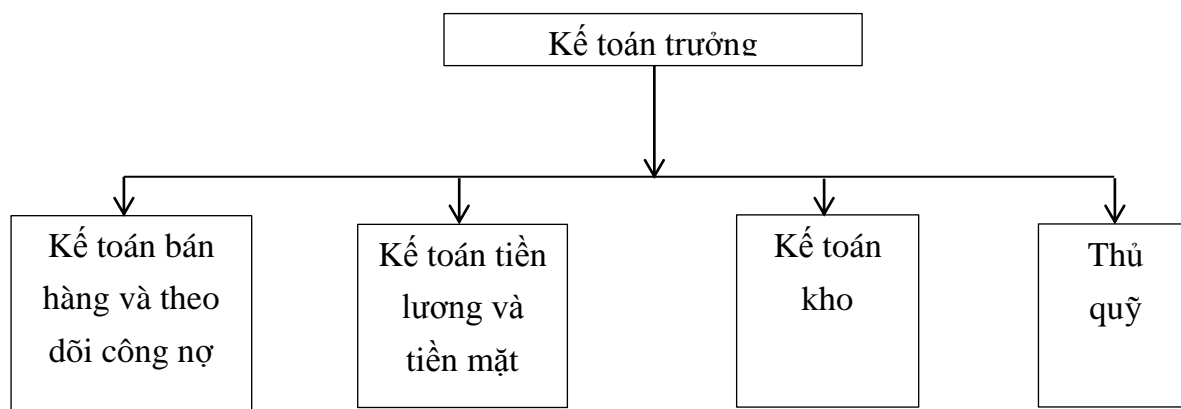
- Có quyền đề xuất Ban giám đốc ra quyết định khen thưởng với cá nhân, tập thể có thành tích xuất sắc và đề nghị hình thức xử lý với các trường hợp vi phạm kỷ luật và quy chế của công ty.

Nhận xét: Cơ cấu Công ty hợp lý: đủ phòng ban hay bộ phận phục vụ mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Mỗi phòng ban có chức năng, nhiệm vụ riêng nhưng luôn hỗ trợ và đảm bảo thống nhất toàn công ty.

2.1.4. Đặc điểm bộ máy tổ chức kế toán và chế độ kế toán áp dụng tại doanh nghiệp

Căn cứ vào đặc điểm tính chất, quy mô kinh doanh lớn nhỏ, DN sẽ lựa chọn cho mình hình thức tổ chức bộ máy kế toán phù hợp. Tại công ty TNHH Hòa Bình, do đặc điểm là công ty thương mại nên tổ chức bộ máy kế toán theo phương thức trực tuyến với mô hình tập trung (tổ chức kế toán 1 cấp). Phòng kế toán gồm 5 người

Sơ đồ 2.2 Bộ máy kế toán của công ty



(Nguồn Phòng kế toán – tài chính)

Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận như sau:

Kế toán trưởng: là người phụ trách, chỉ đạo chung và tham mưu chính cho lãnh đạo về tài chính và các chiến lược tài chính, kế toán cho doanh nghiệp. Kế toán trưởng là người hướng dẫn, chỉ đạo, kiểm tra, điều chỉnh những công việc mà các kế toán viên đã làm sao cho hợp lý nhất, chịu trách nhiệm chung về nghiệp vụ kế toán, xét duyệt tài chính, báo cáo tài chính của DN trước Giám đốc và Nhà nước.

Kế toán bán hàng và theo dõi công nợ: theo dõi tình hình doanh thu, công nợ với khách hàng. Thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước

Kế toán tiền lương và tiền mặt: tính ra lương phải trả và bảo hiểm xã hội phải trả cho cán bộ nhân viên trong công ty. Theo dõi ngày công của nhân viên và các chính sách xã hội khác cho nhân viên. Chịu trách nhiệm thu chi tiền mặt và thực hiện phân hành kế toán với ngân hàng như vay vốn, trả nợ.

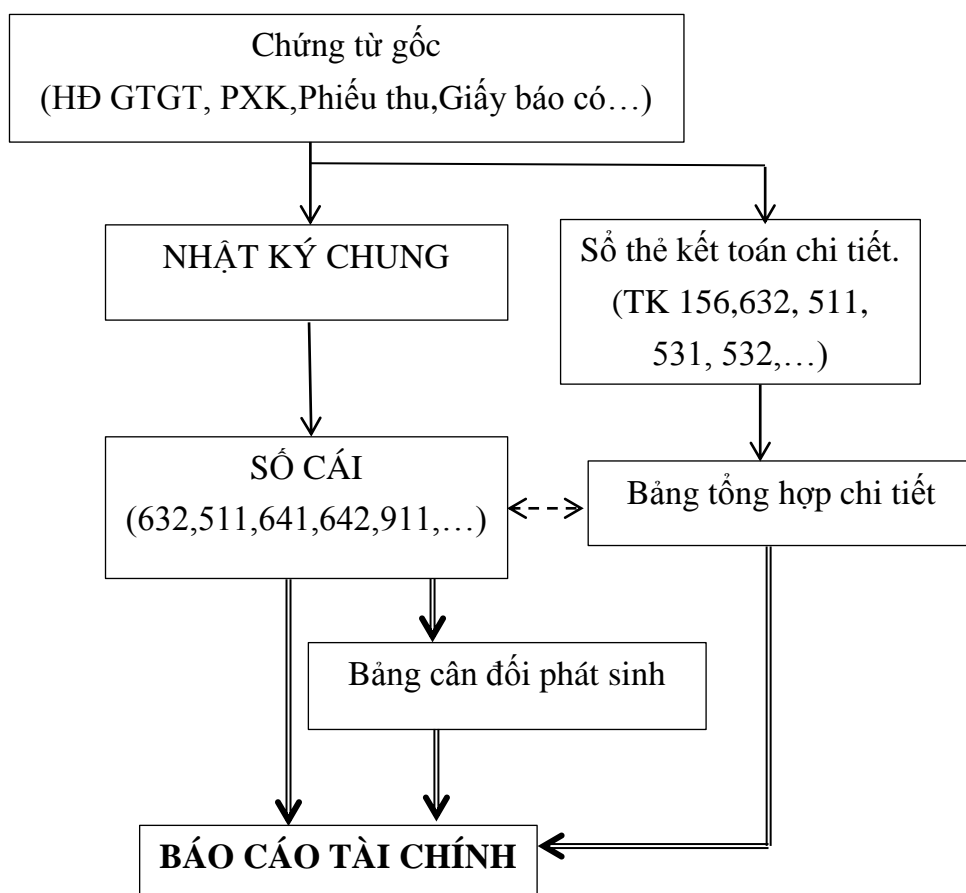
Kế toán kho: theo dõi tình hình xuất, nhập và tồn kho hàng hóa về mặt số lượng và giá cả. Từ việc theo dõi tình hình nhập xuất, kế toán xác định giá vốn hàng bán theo phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho theo quy định của công ty, theo dõi tình hình nợ nhà cung cấp

Thủ quỹ: thực hiện trực tiếp quản lý, kiểm đúng các thu chi, tiền mặt dựa trên các phiếu thu, chi hàng ngày ghi chép kịp thời phản ánh chính xác thu, chi và quản lý tiền mặt hiện có. Thường xuyên báo cáo tình hình tiền mặt tồn quỹ của công ty

2.1.4.1. Chính sách kế toán áp dụng tại công ty

- Chế độ kế toán áp dụng: áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC.
- Hình thức kế toán áp dụng: Nhật ký chung và được ghi chép trên máy tính bằng bảng tính MS Excel
- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Theo trị giá thực tế (giá gốc).
- Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho: Bình quân cả kỳ dự trữ.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Áp dụng phương pháp khấu hao đường thẳng.
- Phương pháp tính thuế: Tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Niên độ kế toán áp dụng bắt đầu từ ngày 01/01 kết thúc ngày 31/12 hàng năm
- Công ty áp dụng kỳ kế toán theo tháng

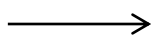
Sơ đồ 2.3 Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung tại Công ty TNHH Hòa Bình



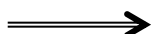
(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Ghi chú

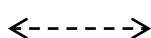
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc cuối kỳ:



Kiểm tra, đối chiếu



2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty TNHH Hòa Bình

2.2.1. Phương thức bán hàng và phương thức thanh toán

2.2.1.1. Phương thức bán hàng

Theo mô hình kinh doanh của công ty đặt ra, hàng hóa được nhập mua và bán ra thông qua các hình thức bán hàng sau:

- Bán buôn trực tiếp qua kho
- Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán
- Bán lẻ thu tiền tập trung

Phương thức bán buôn trực tiếp qua kho

Khách hàng có thể trực tiếp đến mua hàng, gọi điện đặt hàng, hoặc căn cứ vào hợp đồng mua bán đã ký kết để nhận hàng tại công ty mua hàng với số lượng lớn. Công ty sẽ giao hàng trực tiếp cho người mua tại kho theo đúng số lượng. Sau khi bên mua kiểm kê, ký nhận, thanh toán trực tiếp hoặc chấp nhận thanh toán thì hàng hóa được coi là tiêu thụ

Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

Công ty mua hàng từ nhà cung cấp và vận chuyển hàng cho KH tới đúng địa chỉ hợp đồng đã ký kết. Trong trường hợp này hàng hóa vẫn thuộc chủ quyền sở hữu của công ty, được hạch toán vào TK hàng gửi bán. Cho đến khi bên mua chấp nhận thanh toán cho công ty thì hàng hóa mới thực sự tiêu thụ

Bán lẻ thu tiền tập trung

KH đến cửa hàng công ty trực tiếp mua hàng, KH thanh toán trực tiếp cho nhân viên bán hàng. Nhân viên bán hàng sẽ nhập số lượng, đơn giá của hàng hóa vào hóa đơn giao cho KH.

2.2.1.2. Phương thức thanh toán

Công ty yêu cầu KH trả tiền ngay bằng tiền mặt nếu số tiền dưới 20 triệu, nếu trên 20 triệu thanh toán bằng chuyển khoản.

- KH thanh toán bằng tiền mặt, kế toán sẽ viết phiếu thu
- KH thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng, ngân hàng sẽ gửi giấy báo

Có cho DN

- KH thanh toán trả sau

2.2.2. Tài khoản sử dụng

Công ty sử dụng bảng hệ thống tài khoản theo quyết định 15 của BTC

TK 111: Tiền mặt

TK 112: Tiền gửi ngân hàng gồm 2 TK cấp 2

- TK 112AGR: Tiền gửi ngân hàng đầu tư và phát triển nông thôn AgriBank
- TK 112VTB: Tiền gửi ngân hàng đầu tư và phát triển Vietin Bank

TK 131 Phải thu khách hàng

- TK 1311 Phải thu công ty TNHH và XD Đức Sáng
- TK 1312: Phải thu DN tư nhân Giang Sơn

-...

TK 133: Thuế GTGT được khấu trừ gồm 2 TK cấp 2

- TK 1331: Thuế GTGT được khấu trừ cho hàng hóa, dịch vụ
- TK 1332: Thuế GTGT được khấu trừ cho TSCĐ

TK 141: Tạm ứng cho nhân viên

TK 156: Hàng hóa

- TK 15611: Hàng hóa xi măng Chifon

- TK 15612: Hàng hóa xi măng Yên Bái

- ...

TK 157: Hàng gửi bán, hàng đang chuyển

TK 211: Tài sản cố định

TK 333: Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước

- TK 33311: Thuế GTGT đầu ra

TK 3387: Doanh thu chưa thực hiện

TK 421: Lợi nhuận chưa phân phối

TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính

TK 521: Chiết khấu thương mại

TK 531: Hàng bán bị trả lại

TK 532: Giảm giá hàng bán

TK 632: Giá vốn hàng bán

TK 641: Chi phí bán hàng

TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Để minh họa các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán tại công ty, em xin được lấy các ví dụ về các nghiệp vụ kế toán bán hàng phát sinh trong tháng 10 năm 2014 để minh họa cụ thể. Hàng hóa tại DN đa dạng, vì vậy, trong giới hạn của bài nên em xin được lấy mặt hàng “ Xi măng Yên Bái” để làm ví dụ. Số liệu của các nghiệp vụ được đưa ra trong tháng 10/2014.

2.2.3. Tính giá vốn của hàng xuất bán trong kỳ

Đối với hàng nhập mua, kế toán tính giá trị hàng nhập theo giá mua thực tế của hàng hóa chưa có chi phí thu mua. Khoản chi phí thu mua được kế toán hạch toán vào chi phí bán hàng trong kỳ

Tính giá vốn hàng hóa xuất bán, công ty tính theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Trong tháng có các nghiệp vụ phát sinh, kế toán chỉ ghi nhận được phần doanh thu đến cuối tháng kế toán mới tính ra đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ lúc đó mới ghi nhận giá vốn hàng bán

Bảng 2.1 Tình hình kinh doanh trong tháng 10/2014

Mặt hàng: Xi măng Yên Bái

Ngày tháng	Nội dung	Số lượng (kg)	Đơn giá (Đồng/kg)	CP thu mua (đồng/kg)
01/10/2014	Tồn đầu kỳ	226.700	1.120	
03/10/2014	Xuất kho	263		
03/10/2014	Xuất kho	50		
05/10/2014	Xuất kho	40		
09/10/2014	Xuất kho	200.000		
12/10/2014	Xuất kho	25.000		
13/10/2014	Nhập kho	250.000	1.120	50
17/10/2014	Xuất kho	82.000		
21/10/2014	Xuất kho	560		
23/10/2014	Xuất kho	75.000		
23/10/2014	Nhập kho	200.000	1.120	53,8
24/10/2014	Xuất kho	50.000		
28/10/2014	Xuất kho	120.000		
29/10/2014	Nhập kho	90.000	1.120	63
29/10/2014	Xuất kho	750		
Tổng nhập và tồn đầu kỳ		776.700		
Tổng xuất		553.618		
31/10	Tồn cuối kỳ	223.082		

Mặt hàng này có giá ổn định trong tháng 10/2014 và đơn giá = 1.120 (đồng)

Giá trị thực tế hàng xuất bán = $1.120 \times 553.618 = 620.052.160$ (đồng)

2.2.3.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT liên 3: nội bộ
- Phiếu thu, phiếu chi
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ khác liên quan

Sổ kế toán sử dụng trong kế toán bán hàng

Công ty dùng phương pháp thẻ song song để hạch toán chi tiết hàng hóa. Các loại sổ, thẻ được kế toán bán hàng sử dụng.

- Thẻ kho

- Các loại sổ chi tiết: sổ chi tiết doanh thu bán hàng, sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết các loại hàng hóa...

- Bảng kê

- Bảng tổng hợp doanh thu, bảng tổng hợp xuất- nhập-tồn hàng hóa

- Nhật ký chứng từ

- Sổ cái các tài khoản: TK111,TK 112, TK 131,511,632

Tất cả chứng từ, sổ kế toán sử dụng trong bài lấy từ nguồn Phòng kế toán – tài chính Công ty TNHH Hòa Bình

2.2.3.2. Phương pháp kế toán

Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

Ví dụ 1: Ngày 01/10 Căn cứ vào đơn đặt hàng Công ty TNHH và Xây dựng Đức Sáng mua 30 tấn xi măng Yên Bái, giá bán chưa có thuế GTGT (10%) là 1.125 VNĐ/kg. Công ty giao hàng tại kho cho KH, phí vận chuyển thuê ngoài. Ngày 01/10 công ty TNHH và XD Đức Sáng thông báo nhận được hàng và chấp nhận nợ. Ngày 25/10 KH thanh toán cho công ty bằng chuyển khoản.

Công ty liên lạc với Nhà máy Xi măng Yên Bái (nhà cung cấp) để mua 30 tấn xi măng Yên Bái, công ty đến nhà máy lấy hàng vận chuyển thẳng đến kho công ty TNHH và XD Đức Sáng.

Sau khi nhận hàng, công ty nhận được hóa đơn GTGT liên 2 từ nhà cung cấp, kế toán căn cứ vào hóa đơn này để xác định giá vốn hàng bán. Kế toán lập hóa đơn GTGT 3 liên. Hàng hóa xuất kho nhà cung cấp được vận chuyển thẳng đến địa chỉ KH kiểm theo hóa đơn GTGT liên 2. KH thông báo nhận hàng và chấp nhận thanh toán, kế toán ghi GVHB và DT bán hàng.

Bảng 2.2 Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN		Mẫu số: 01GTKT3/001
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Ký hiệu: LA/11P
Liên 2 : Giao cho khách hàng		Số: 0532190
Ngày 01 tháng 10 năm 2014		
Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần xi măng và khoáng sản Yên Bái		
Địa chỉ: Thị trấn Yên Bình, huyện Yên Bình, tỉnh Yên Bái		
Số tài khoản:		
Điện thoại: 0293 385 154		Mã số thuế: 16030000036
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Thị Hà		
Tên đơn vị: Công ty TNHH Hòa Bình		
Địa chỉ: Phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái		
Số tài khoản:		
Hình thức thanh toán: Trả sau		Mã số thuế: 5200352632

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Xi măng Yên Bái	kg	30.000	1.120	33.600.000

Cộng tiền hàng :	33.600.000
Thuế suất GTGT: 10%	Tiền thuế GTGT: 3.360.000
Tổng cộng tiền thanh toán:	36.960.000

Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi sáu triệu, chín trăm sáu mươi nghìn đồng chẵn.


Người mua hàng	Người bán hàng	Thủ trưởng đơn vị
(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Bảng 2.3 Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN	Mẫu số: 01GTKT3/001
GIÁ TRỊ GIA TĂNG	Ký hiệu: LA/11P
Liên 3 : Nội bộ	Số: 0001137
Ngày 01 tháng 10 năm 2014	
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Hòa Bình.	
Địa chỉ: Số 349, tổ 69, Phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái	
Số tài khoản:	
Điện thoại: 029.3852.630	Mã số thuế: 5200131489
Họ tên người mua hàng: Hoàng Thị Xuân	
Tên đơn vị: Công ty TNHH và Xây dựng Đức Sáng	
Địa chỉ: Phường Hồng Hà, TP. Yên Bái	
Số tài khoản:	
Hình thức thanh toán: Trả sau	Mã số thuế: 5200352632

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Xi măng Yên Bái	kg	30.000	1.125	33.750.000
Cộng tiền hàng :					33.750.000
Thuế suất GTGT: 10%					Tiền thuế GTGT: 3.375.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					37.125.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi bảy triệu, một trăm hai năm nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Bảng 2.4 Giấy báo có của ngân hàng Agribank

 NGÂN HÀNG N&PTNT VIỆT NAM Chi nhánh: Yên Bái	GIẤY BÁO CÓ Ngày 25/10/2014	Mã GDV: Mã KH: 44048 Số GD: 225
Kính gửi: Công ty TNHH Hòa Bình Mã số thuế: 5200131489		
Hôm nay, chúng tôi xin thông báo đã ghi Có tài khoản của quý khách với nội dung như sau: Số tài khoản ghi có: 21137519 ngân hàng Số tiền bằng số: 37.125.000 Số tiền bằng chữ: <i>Ba mươi bảy triệu, một trăm hai mươi năm nghìn đồng chẵn</i> Nội dung: Công ty TNHH và XD Đức Sáng thanh toán tiền hàng Giao dịch viên Kiểm soát		

Bán lẻ thu tiền tập trung

Ví dụ 2: Ngày 03/10 khách hàng mua 263 kg xi măng Yên Bái tại cửa hàng bán lẻ của DN và thanh toán bằng tiền mặt luôn.

Nhân viên bán hàng lập hóa đơn GTGT 3 liên, liên 2 giao cho KH, phiếu xuất kho, trực tiếp thu tiền lập phiếu thu. Cuối ngày, nhân viên bán hàng kiểm tiền làm giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ, kiểm kê và xác định lượng hàng hóa bán ra trong ngày. Sau đó, lập báo cáo bán hàng, đối chiếu với số tiền đã nộp theo giấy nộp tiền

Bảng 2.5 Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN		Mẫu số: 01GTKT3/001
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Ký hiệu: LA/11P
Liên 3 : Nội bộ		Số: 0001142
Ngày 03 tháng 10 năm 2014		
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Hòa Bình.		
Địa chỉ: Số 349, tổ 69, Phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái		
Số tài khoản:		
Điện thoại: 029.3852.630	Mã số thuế: 5200131489	
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Tân Nam		
Tên đơn vị:		
Địa chỉ: Phường Hồng Hà, TP. Yên Bái		
Số tài khoản:		
Hình thức thanh toán: Tiền mặt	Mã số thuế:	

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Xi măng Yên Bái	kg	263	1.200	315.600

Cộng tiền hàng : 315.600

Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT: 31.560

Tổng cộng tiền thanh toán: 347.160

Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm bốn mươi bảy nghìn,, một trăm sáu mươi đồng chẵn.

Người mua hàng	Người bán hàng	Thủ trưởng đơn vị
(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Bảng 2.6 Phiếu xuất kho

Đơn vị: Công ty TNHH Hòa Bình

Quyển số: 05

Mẫu số 02-VT

Số: 15 QĐ số 15-TC/QĐ/CĐKT

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 03 tháng 10 năm 2014

Nợ: 632 Ngày 20 tháng 3 năm 2006

Có: 15612 của Bộ Tài Chính

Họ tên người nhận hàng: Nguyễn Tân Nam

Lý do xuất kho: xuất bán

Xuất tại kho: Công ty TNHH Hòa Bình

STT	Tên nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư	Mã số	Đơn vị tính	SỐ LƯỢNG		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Xi măng Yên Bái	PCV14	Kg	263	263	1.120	294.560
	Cộng						294.560

Tổng số tiền (viết bằng chữ) Hai trăm chín mươi bốn nghìn, năm trăm sáu mươi đồng đồng.

Xuất, ngày 03 tháng 10 năm 2014

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, đóng dấu)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Phụ trách cung tiêu
(Ký, họ tên)

Người nhận
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Bảng 2.7 Phiếu thu

Đơn vị: Công ty TNHH Hòa Bình		Mẫu số: C22-H		
Địa chỉ: Số 349 Tổ 69, Phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái		Số: PT13/10		
PHIẾU THU				
Ngày 03 tháng 10 năm 2014		Nợ: 111		
		Có: 511		
		Có : 3331		
Họ tên người nộp tiền: Nguyễn Tân Nam				
Địa chỉ: Phường Hồng Hà, TP. Yên Bái				
Lý do thu: Thu tiền bán xi măng Yên Bái				
Số tiền: 347.160 VNĐ		(viết bằng chữ) Ba trăm bốn mươi bảy nghìn, một trăm sáu mươi đồng chẵn).		
Kèm theo: 01	Chứng từ gốc: HĐ 0001142			
	Đã nhận đủ số tiền			
Ngày 03 tháng 10 năm 2014				
Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp	Thủ quỹ
(Ký, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp

KH sẽ ký hợp đồng kinh tế với công ty khi có nhu cầu mua hàng. Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, bên mua cử người đến nhận hàng tại kho của công ty. Phòng kế toán lập hóa đơn GTGT 3 liên. Kế toán lập Phiếu xuất kho rồi chuyển hóa đơn GTGT liên 3 cùng với Phiếu xuất kho xuống cho thủ kho. Thủ kho kiểm tra, xác minh tính trung thực rồi thực hiện xuất kho và ghi số lượng xuất kho thực tế rồi giao hàng cho bên mua.

Ví dụ 3: Ngày 12/10 Doanh nghiệp tư nhân Sơn Giang mua 25.000kg xi măng Yên Bái tại kho công ty và được chấp nhận nợ.

Bảng 2.8 Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN Mẫu số: 01GTKT3/001
GIÁ TRỊ GIA TĂNG Ký hiệu: LA/11P
Liên3: Nội bộ Số: 0001232
Ngày 12 tháng 10 năm 2014

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Hòa Bình.

Địa chỉ: Số 349, tổ 69, Phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái

Số tài khoản: 8

Điện thoại: 029.3852.630

Mã số thuế: 5200131489

Họ tên người mua hàng: Nguyễn Văn Sơn

Tên đơn vị: Doanh nghiệp tư nhân Sơn Giang

Địa chỉ: Huyện Yên Bình, tỉnh Yên Bái

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: Trả sau Mã số thuế: 5200264827

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Xi măng Yên Bái	Kg	25.000	1.185	29.625.000

Cộng tiền hàng: 29.625.000

Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT: 2.962.500

Tổng cộng tiền thanh toán: 32.587.500

Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi hai triệu, năm trăm tám mươi bảy nghìn, năm trăm đồng chẵn.

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Bảng 2.9 Phiếu xuất kho

Đơn vị: Công ty TNHH Hòa Bình.

Quyển số: 05 Mẫu số 02-VT

Số: 29 QĐ số 15-TC/QĐ/CĐKT

PHIẾU XUẤT KHO

Nợ: 632 Ngày 20 tháng 3 năm 2006

Ngày 12 tháng 10 năm 2014

Có: 15612 của Bộ Tài Chính

Họ tên người nhận hàng: Nguyễn Văn Sơn

Lý do xuất kho: xuất bán tại kho

Xuất tại kho: Công ty CP Xi măng và khoáng sản Yên Bái

S T T	Tên nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư	Mã số	ĐVT	SỐ LƯỢNG		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Xi măng Yên Bái	PCV14	Kg	25.000	25.000	1.120	28.000.000
	Cộng						28.000.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): hai mươi tám triệu đồng chẵn.

Xuất, ngày 12 tháng 05 năm 2014

Thủ trưởng đơn vị

Kế toán trưởng

Phụ trách cung tiêu

Người nhận

Thủ kho

(Ký, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán ghi Sổ chi tiết bán hàng và Bảng tổng hợp doanh thu. Sổ chi tiết công nợ và Bảng tổng hợp doanh thu. Căn cứ vào Phiếu xuất kho kế toán ghi vào Sổ Chi tiết giá vốn hàng bán

1.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng của Công ty được ghi nhận khi hoàn thiện việc giao hàng và được khách hàng thanh toán và chấp nhận thanh toán.

Hiện nay Công ty tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ do vậy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT. Do tình hình thực tế của kế toán bán hàng và kết quả bán hàng ở Công ty được xác định riêng theo từng mặt hàng.

- Sổ sách kế toán được sử dụng bao gồm:
 - + Sổ chi tiết doanh thu bán hàng
 - + Sổ tổng hợp doanh thu bán hàng
 - + Sổ chi tiết thanh toán công nợ với người mua
 - + Bảng tổng hợp công nợ phải thu
 - + Sổ cái TK 511
- Phương pháp kế toán: Căn cứ vào Hóa đơn GTGT (liên 3 mà nhân viên bán hàng sau khi giao hàng cho khách), kế toán ghi vào “ Bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa bán ra”, sổ Nhật ký chung, kế toán ghi vào các sổ cái có liên quan đến nghiệp vụ bán hàng.

Hàng ngày căn cứ chứng từ gốc kế toán tiến hành ghi chép số liệu vào sổ chi tiết bán hàng. Cuối tháng kế toán tiến hành tổng hợp các sổ chi tiết lại lập thành Bảng tổng hợp doanh thu. Đây là cơ sở để đối chiếu với sổ cái TK511 giữa kết quả của hai sổ này phải ăn khớp nhau.

Bảng 2.10 Sổ chi tiết bán hàng của Xi măng Yên Bái PCV14

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG

TK 511: Doanh thu bán hàng

Tháng 10/2014

Tên hàng hóa: Xi măng Yên Bái

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác(521,531, 532)
01/010	HĐ 0001137	01/10	Xuất bán cho Công ty TNHH và XD Đức Sáng	131	30.000	1.125	33.750.000		
03/10	HĐ 0001142	03/10	Xuất bán trực tiếp khách lẻ	111	263	1.200	315.600		
12/10	HĐ 0001232	12/10	Xuất bán cho DN TN Sơn Giang	131	25.000	1.185	29.625.000		
...		
			Cộng số phát sinh				1.962.718.461		
			- Doanh thu thuần				1.962.718.461		
			- Giá vốn hàng bán				1.929.501.380		
			- Lãi gộp				33.217.081		

Bảng 2.11 Sổ chi tiết thanh toán công nợ của Công ty TNHH và Xây dựng Đức Sáng

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN CÔNG NỢ VỚI NGƯỜI MUA

TK: 1311

Đối tượng: Công ty TNHH và Xây dựng Đức Sáng

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
		Dư đầu kỳ				6.575.830	
HD 0001137	01/10	Bán Xi măng Yên Bái PCV14	511	33.750.000			
HD 0001137	01/10	Thuế GTGT	3331	3.375.000			
GBC25/10	01/10	Thanh toán tiền hàng	112		37.125.000		
...
		Cộng phát sinh		124.657.170	140.230.674		
		Số dư cuối kỳ					8.997.674

Bảng 2.12 Sổ chi tiết thanh toán công nợ của DN Tư nhân Sơn Giang

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN CÔNG NỢ VỚI NGƯỜI MUA

TK: 1312

Đối tượng: DN Tư nhân Sơn Giang

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
		Dư đầu kỳ				42.419.703	
HĐ 0001232	12/10	Bán Xi măng Yên Bái PCV14	511	29.625.000			
HĐ 0001232	12/10	Thuế GTGT	3331	2.962.500			
...
		Cộng phát sinh		218.399.820	198.532.230		
		Số dư cuối kỳ				62.287.293	

Bảng 2.13 Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG

TK 511 – Doanh thu bán hàng

Từ ngày 01/10/2014 đến ngày 31/10/2014

Đơn vị tính: VNĐ

NT	Chứng từ		Đối tượng	Tài khoản		Doanh thu bán hàng
	Số	NT		Nợ	Có	
31/10		31/10	XM Yên Bái	111	511	86.648.480
31/10		31/10	XM Yên Bái	112	511	1.083.802.062
31/10		31/10	XM Yên Bái	131	511	792.267.919
31/10		31/10	XM Chifon	111	511	394.327.012
31/10		31/10	XM Chifon	112	511	1.038.554.777
31/10		31/10	XM Chifon	131	511	861.848.334
31/10		31/10	XM Tân Quang	111	511	65.470.112
31/10		31/10	XM Tân Quang	131	511	231.031.469
31/10		31/10	Thép cuộn phi 6	131	511	296.501.581
31/10		31/10	Thép cuộn phi 8	131	511	312.385.615
...
			Cộng			16.285.780.710

Trích bảng tổng hợp công nợ phải thu

Bảng 2.14 Bảng tổng hợp công nợ phải thu

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NỢ PHẢI THU

Từ ngày 01/10/2014 đến ngày 31/10/2014

Tài khoản: 131 – Phải thu của khách hàng

Đơn vị tính: VNĐ

Tên khách hàng	DƯ ĐẦU KỲ		PHÁT SINH		DƯ CUỐI KỲ	
	Dư nợ	Dư có	PS nợ	PS có	Dư nợ	Dư có
Công ty TNHH và XD Đức Sáng	6.575.830		124.657.170	140.230.674		8.997.674
Công ty TNHH Thanh Phong		275.463	136.830.360	123.475.170	13.079.727	
Doanh nghiệp tư nhân Hà Thủy Anh	29.975.000			24.750.000	5.225.000	
Doanh nghiệp tư nhân Sơn Giang	42.419.703		218.399.820	198.532.230	62.287.393	
Doanh nghiệp tư nhân Trần Đức Tâm	54.613.200		137.147.240	146.924.650	44.835.790	
Cửa hàng VLXD Hoàng Tuấn	12.075.458		73.450.721	946.725.674		11.199.495
Cửa hàng VLXD Thanh Việt		3.704.410	298.510.810	274.652.856	20.153.544	
Cửa hàng VLXD Khái Khát	32.083.520		193.134.830	232.705.425		7.487.075
Cửa hàng VLXD Việt Cường	59.428.053		146.346.347	189.653.892	16.120.508	
Cửa hàng VLXD Quân Phú	17.124.249		186.424.365	180.373.057	23.175.557	
Cộng	254.295.013	3.979.873	1.514.901.663	2.458.023.628	184.877.519	27.684.244

2.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

Kế toán kho có trách nhiệm quản lý chính xác tình hình hàng hóa về giá mua, số lượng thông qua chứng từ, hóa đơn hợp lệ. Kế toán theo dõi sổ chi tiết hàng hóa, sổ chi tiết giá vốn hàng bán, bảng tổng hợp xuất nhập tồn cho từng hàng hóa, sổ cái TK 632.

Bảng 2.15 Sổ chi tiết bán hàng

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

Từ ngày 01/10/2014 đến 31/10/2014

Hàng hóa: Xi măng Yên Bái PCV14

Tài khoản: 15612

Đơn vị tính: VNĐ

CHỨNG TỪ		Diễn giải	TK đối ứng	NHẬP		XUẤT		TỜ	
Ngày	Chứng từ			SL nhập	T.Tiền nhập	SL xuất	G.Vốn H.Xuất	SL tờ	Tiền tờ
		Tồn đầu kỳ						226.700	253.904.000
03/10	PXK15	Xuất kho bán lẻ	632			263	294.560	226.437	253.609.440
...									
12/10	PXK29	Xuất kho bán cho DN tư nhân Sơn Giang	632			25.000	28.000.000	201.437	225.609.440
13/10	PNK13	Nhập kho	331	250.000	280.000.000				
...
Cộng bảng				540.000	604.800.000	553.618	620.052.160	223.082	249.851.840

Bảng 2.16 Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

TK: 632

Đối tượng: Xi măng Yên Bái PCV14

Tháng 10/2014

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
01/10	0001137	01/05	Xuất bán Xi măng cho cty TNHH và XD Đức Sáng	157	33.600.000	
03/10	PXK15	03/10	Xuất kho bán lẻ	156	294.560	
...
12/10	PXK29	12/10	Xuất bán Xi măng cho DN tư nhân Sơn Giang	156	28.000.000	
...
31/10			Kết chuyển sang TK 911	911		1.929.501.380
			Cộng		1.929.501.380	

Bảng 2.17 Sổ tổng hợp giá vốn hàng bán

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 10 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Đối tượng	Tài khoản		Giá vốn hàng bán	Các khoản ghi giảm giá vốn		
	SH	NT		Nợ	Có		CKTM	GGHB	HBTL
31/10		31/10	XM Yên Bái	632	156	620.052.160			
31/10		31/10	XM Yên Bái	632	157	1.309.449.220			
31/10		31/05	XM Chifon	632	156	703.456.877			
31/10		31/10	XM Chifon	632	157	1.429.204.204			
31/10		31/10	XM Tân Quang	632	156	163.294.723			
31/10		31/10	XM Tân Quang	632	157	952.974.503			
31/10		31/10	Thép cuộn phi 6	632	156	127.440.700			
31/10		31/10	Thép cuộn phi 8	632	156	131.461.150			
...
			Cộng			14.759.040.676			

2.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

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

Để thuận lợi cho việc xác định kết quả từng mảng hoạt động kinh doanh cũng như đảm bảo cung cấp thông tin nhanh cho yêu cầu quản trị doanh nghiệp của ban lãnh đạo kế toán đã theo dõi riêng chi phí, doanh thu, lợi nhuận của từng khối hoạt động. Do đó chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong quá trình hạch toán cũng được kế toán tập hợp, phân bổ hết cho số hàng bán ra của tháng đó không để lại đến tháng sau.

Kế toán chi phí bán hàng

CPBH của công ty là chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng

Bao gồm:

- + Chi phí nhân viên: các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, bao gồm tiền lương tiền công và các khoản phụ cấp, tiền ăn giữa ca và các khoản trích theo lương
- + Chi phí thu mua hàng hóa
- + Chi phí Khấu hao tài sản cố định.
- + Chi phí vận chuyển, bốc vác, lưu kho...
- + Chi phí dụng cụ đồ dùng phục vụ cho bán hàng
- + Chi phí bằng tiền khác: Chi phí tiếp khách, mua dầu xe, chi phí giới thiệu, quảng cáo, chào hàng...

Ví dụ 4: Ngày 01/10 Công ty nhận được hóa đơn GTGT của Công ty vận tải Hải Minh về chi phí vận chuyển hàng hóa xuất bán cho công ty TNHH và Xây dựng Đức Sáng

Bảng 2.18 Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN		Mẫu số: 01GTKT3/001
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Ký hiệu: LA/11P
Liên 2: Giao cho khách hàng		Số: 0001129
Ngày 01 tháng 10 năm 2014		
Đơn vị bán hàng: Công ty vận tải Hải Minh		
Địa chỉ: phường Hồng hà, TP.Yên Bái, tỉnh Yên Bái		
Số tài khoản:		
Điện thoại: 029.3765.254	Mã số thuế:	
Họ tên người mua hàng: Trần Minh Hải		
Tên đơn vị: Công ty TNHH Hòa Bình		
Địa chỉ: Số 349, tổ 39, phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, tỉnh Yên Bái		
Số tài khoản:		
Hình thức thanh toán: Tiền mặt	Mã số thuế: 5200131489	

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Chi phí vận chuyển hàng bán	Lần	1	1.500.000	1.500.000

Cộng tiền hàng:		1.500.000
Thuế suất GTGT: 10%	Tiền thuế GTGT:	150.000
	Tổng cộng tiền thanh toán:	1.650.000

Số tiền viết bằng chữ: Một triệu sáu trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.

Người mua hàng	Người bán hàng	Thủ trưởng đơn vị
(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Ví dụ 5: Ngày 04/10, Công ty tạm ứng tiền cho anh Nguyễn Thế Anh để đi tiếp khách

Bảng 2.19 Phiếu chi

Công ty TNHH Hòa Bình	Quyển số: 05			
Số 349, tổ 69, phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, tỉnh YB	Số: 08			
	Nợ: 641			
PHIẾU CHI	Có: 111			
Ngày 04 tháng 10 năm 2014				
Họ tên người nhận tiền: Nguyễn Thế Anh				
Địa chỉ: Phòng kinh doanh				
Lý do chi: Tiếp khách				
Số tiền: 2.000.000				
(viết bằng chữ) Hai triệu đồng chẵn.				
Kèm theo: 01	Chứng từ gốc			
	Đã nhận đủ số tiền			
YB, Ngày 05 tháng 10 năm 2014				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Thủ quỹ	Người nhận tiền
(Ký, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Ngày 04/10, anh Nguyễn Thế Anh đưa hóa đơn thanh toán nhà hàng Phương Nam tiếp khách, tiền tiếp khách vừa đủ

Bảng 2.20 Hóa đơn thanh toán

Nhà Hàng Phương Nam					
Địa chỉ: Số 54, Đường Điện Biên, TP.Yên Bái, tỉnh Yên Bái ĐT: 0293 198 021					
HÓA ĐƠN THANH TOÁN					
Tên Khách: Nguyễn Thế Anh					
Địa chỉ: Công ty TNHH Hòa Bình					
STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Mực xào xả	Đĩa	2	300.000	600.000
2	Lươn xào	Đĩa	2	80.000	160.000
3	Cá nãng nướng	Đĩa	2	400.000	800.000
4	Rượu volka	Chai	3	100.000	300.000
4	Rau muống xào	Đĩa	2	25.000	50.000
5	Cơm	Tô	3	15.000	45.000
6	Hoa quả tráng miệng		1	45.000	45.000
7					
	Cộng				2.000.000

Thành tiền bằng chữ: Hai triệu đồng chẵn

Ngày 04 tháng 10 năm 2014

Khách hàng

Người viết hóa đơn

Tính lương và các khoản trích theo lương cho người lao động

Phần lương nhân viên được chia làm 2: phần lương chính và các khoản trích theo lương

Phần lương chính: bao gồm lương hàng tháng cố định được tính theo ngày công làm việc thực tế

Lương cơ bản: mức lương quy định của Nhà nước (phần lương này là căn cứ trích BHXH, BHYT)

Chỉ tiêu	BHXH	BHYT	KPCĐ	BHTN	Cổng
Trích vào chi phí của DN	18%	3%	2%	1%	24%
Trích vào lương của người lao động	8%	1,5%		1%	10,5%
Tổng	26%	4,5%	2%	2%	34,5%

Lương thực tế = Lương ngày công thực tế + Các khoản phụ cấp – Các khoản giảm trừ

Phụ cấp trách nhiệm = Lương thực tế x 35%

Phụ cấp ăn trưa = 600.000

Khoản trích theo lương: BHXH, BHYT, phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp

Lương ngày công = Lương thực tế / 26 * Số ngày đi làm thực tế

Bảng 2.21 Bảng chấm công

Trích bảng chấm công ty bộ phận quản lý và bán hàng

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

BẢNG CHẤM CÔNG

Tháng 10/2014

ST T	Họ và tên	Chức vụ	Ngày trong tháng																				Tổng công	Ký nhận
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	...	23	24	25	26	27	28	28	30	31		
Bộ phận quản lý																								
1	Trần Thế Anh	KT	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	26	
2	Nguyễn Cường	KT	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	26	
3	Phan Đức Duy	TK	x	x	x	x		x	x		x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	25	
...	...																							
Bộ phận bán hàng																								
11	Nguyễn T.Đạt	KD	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	26	
12	Đặng Thu Hà	KD	x	x		x		x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	24	
13	Trương Thị Loan	KD	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	26	
		...																						

Bảng 2.22 Bảng thanh toán lương

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

BẢNG LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 10/2014

ST T	Họ tên	Chức vụ	Lương cơ bản	Ngày đi làm	Lương thực tế	Phụ cấp		Tổng lương	Các khoản trừ theo lương		Thực lĩnh
						Trách nhiệm	Ăn trưa		Tạm ứng	Các khoản trích theo lương	
Bộ phận quản lý			84.860.670					147.730.751			132.219.022
1	Trần Thế Anh	Kế toán	4.000.000	26	4.000.000	1.400.000	600.000	6.000.000		420.000	5.580.000
2	Nguyễn Cường	Kế toán	4.500.000	26	4.500.000	1.575.000	600.000	5.675.000		472.500	5.202.500
3	Phan Đức Duy	Thủ kho	5.000.000	25	4.782.609	1.673.913	600.000	7.056.522		525.000	6.531.522
..										
Bộ phận bán hàng			47.244.500					62.601.532			56.028.370
11	Nguyễn T.Đạt	BH	3.500.000	26	3.500.000	1.225.000	600.000	5.325.000		367.500	4.957.500
12	Đặng Thị Hà	KD	4.000.000	24	3.652.174	1.278.261	600.000	5.530.435		420.000	5.110.435
13	Trương T. Loan	KD	4.500.000	26	4.500.000	1.575.000	600.000	6.675.000		472.500	6.202.500
..	...										

Bảng 2.23 Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM

Tháng 10/1014

Ghi có TK Ghi nợ TK	TK 334		TK 338					Tổng cộng
	Lương cơ bản	Tổng lương	BHXH	BHYT	KPCĐ	BHTN	Cộng TK 338	
TK 641	47.244.500	62.601.532	8.504.010	1.417.335	944.890	472.445	11.338.680	73.940.212
TK 642	84.860.670	147.730.751	15.274.921	2.545.820	1.697.213	848.607	20.366.561	168.097.312
TK 334	132.105.170	210.332.283	10.568.414	1.981.578		1.321.052	13.871.043	196.461.240
Tổng cộng	264.210.340	420.664.566	34.347.344	5.944.733	2.642.103	2.642.103	45.576.284	438.498.764

Ví dụ 6 : Tính lương phải trả cho nhân viên Nguyễn Tiến Đạt được tính dựa vào 2 yếu tố : lương ngày công và phụ cấp

$$\begin{array}{l} \text{Lương ngày} \\ \text{công} \end{array} = \frac{3.500.000}{26} \times 26 = 3.500.000$$

$$\text{Phụ cấp trách nhiệm} = 3.500.000 \times 35\% = 1.225.000$$

$$\text{Phụ cấp ăn trưa} = 600.000$$

$$\text{Các khoản trừ vào lương} = 3.500.000 \times 10,5\% = 367.500$$

$$\text{Lương thực lĩnh} = 3.500.000 + 1.225.000 + 600.000 - 367.500 = 4.957.500$$

Chi phí thu mua hàng hóa công ty hạch toán vào chi phí bán hàng

Ví dụ 7: Ngày 13/10 Công ty nhận được hóa đơn GTGT tiền chi phí thu mua xi măng Yên Bái của công ty Thiên Quang, công ty thanh toán bằng tiền mặt

Bảng 2.24 Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN		Mẫu số: 01GTKT3/001			
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Ký hiệu: LA/11P			
Liên 2: Giao cho khách hàng		Số: 00016730			
Ngày 13 tháng 10 năm 2014					
<p>Đơn vị bán hàng: Công ty Thiên Quang</p> <p>Địa chỉ: Phường Đồng Tâm, TP. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái</p> <p>Số tài khoản:</p> <p>Điện thoại: 029.397.881 Mã số thuế: 5200135451</p>					
<p>Họ tên người mua hàng: Công ty TNHH Hòa Bình</p> <p>Tên đơn vị: Công ty TNHH Hòa Bình</p> <p>Địa chỉ: Phường Nguyễn Thái Học, TP. Yên Bái, tỉnh Yên Bái</p> <p>Số tài khoản:</p> <p>Hình thức thanh toán: Tiền mặt Mã số thuế: 5200131489</p>					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Chi phí vận chuyển			12.500.000	12.500.000
Cộng tiền hàng:					12.500.000
Thuế suất GTGT: 10%					Tiền thuế GTGT:
					1.250.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					13.750.000
<p><i>Số tiền viết bằng chữ: Mười ba triệu bảy trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.</i></p>					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Bảng 2.25 Phiếu chi

Công ty TNHH Hòa Bình	Quyển số: 05			
Số 349, tổ 69, phường Nguyễn Thái Học, TP.Yên Bái, tỉnh YB	Số: 12			
	Nợ: 641			
	Nợ: 133			
	Có: 111			
PHIẾU CHI				
Ngày 13 tháng 10 năm 2014				
Họ tên người nhận tiền: Trần Văn Hải				
Địa chỉ:				
Lý do chi: Thanh toán chi phí thu mua xi măng Yên Bái				
Số tiền: 13.750.000				
(viết bằng chữ) Mười ba triệu, bảy trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.				
Kèm theo: 01	Chứng từ gốc			
	Đã nhận đủ số tiền			
Ngày 13 tháng 10 năm 2014				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Thủ quỹ	Người nhận tiền
(Ký,đóng dấu)	(Ký,họ tên)	(Ký,họ tên)	(Ký,họ tên)	(Ký,họ tên)

Chi phí quản lý doanh nghiệp

CPQLDN là chi phí gián tiếp chi phục vụ cho quá trình quản lý liên quan đến toàn bộ hoạt động của DN. Cũng giống chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tập hợp cho từng hoạt động kinh doanh.

Bao gồm:

Chi phí nhân viên quản lý: Lương, các khoản trích theo lương.

Chi phí khấu hao

Thuế môn bài, thuế nhà đất, lệ phí giao thông, lệ phí qua cầu phà...

Chi phí khác bằng tiền: điện thoại, tiền điện, tiền nước, chi phí hội nghị....

Tiền lương đã được thể hiện ở bảng lương ở trên.

Ví dụ 8: Công ty nhận được Hóa đơn GTGT tiền điện của Công ty Điện lực Yên Bái

Bảng 2.26 Hóa đơn GTGT tiền điện**HÓA ĐƠN GTGT (TIỀN ĐIỆN)**

Mẫu số: 01GTKT0/003

Từ ngày: 03/10/2014 Đến ngày 03/11/2014

Ký hiệu: AP/14E

Số: 0444088

Công ty Điện lực Yên Bái

Địa chỉ: Số 14, phường Đồng Tâm, TP. Yên Bái, tỉnh Yên Bái

Điện thoại: 029 3851 2457

MST: 0100101115-014

Tên khách hàng: Công ty TNHH Hòa Bình

Địa chỉ: Số 349, tổ 69, phường Nguyễn Thái Ngọc, TP. Yên Bái, tỉnh Yên Bái

Điện thoại: 029 3852 630

MST: 5200131489

Số công tơ: 03049461

Số hộ: 0

Mã KH: PD12010039404

Mã T.toán: PD12010039404

Mã NN: 4302

Mã tổ: 04

Mã trạm: PD1280711

Cấp ĐA: 1

Số GCS: D128071

PGCS: 04

Mã giá: KT: 100%*2188-KDDV-A

BỘ CS	CHỈ SỐ MỚI	CHỈ SỐ CŨ	HS NHÂN	ĐIỆN NĂNG TT	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
KT	85.042	75.453	1	10.589	2.188	23.168.732
KT	86.093	82.042	1	4.051	2.285	9.256.535
Cộng				18.640		32.425.267
Thuế suất GTGT: 10%						3.242.527
Tổng cộng tiền thanh toán						35.667.794
Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi lăm triệu, sáu trăm sáu mươi bảy nghìn, bảy trăm chín mươi bốn đồng chẵn.						

Ví dụ 9 : Công ty thanh toán tiền nước tháng 05/2014.

Bảng 2.27 Phiếu chi tiền nước

Công ty TNHH Hòa Bình		Quyển số: 05		
Số 349, tổ 69, phường Nguyễn Thái Học, TP.Yên Bái, tỉnh YB		Số: 23		
		Nợ: 642		
		Nợ :133		
		Có: 111		
PHIẾU CHI				
Ngày 31 tháng 10 năm 2014				
Họ tên người nhận tiền: Nguyễn Thị Mai				
Địa chỉ: Phòng tổ chức hành chính				
Lý do chi: Thanh toán tiền nước				
Số tiền: 596.200				
(viết bằng chữ) Năm trăm chín mươi sáu nghìn, hai trăm đồng chẵn.				
Kèm theo:	01	Chứng từ gốc		
		Đã nhận đủ số tiền		
Ngày 31 tháng 10 năm 2014				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Thủ quỹ	Người nhận tiền
(Ký,đóng dấu)	(Ký,họ tên)	(Ký,họ tên)	(Ký,họ tên)	(Ký,họ tên)

Công ty tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng

$$\text{Khấu hao năm} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Thời gian sử dụng TSCĐ}}$$

Ví dụ 10 : Ngày 21/10/2014 công ty mua 1 máy cầu móc với giá 57.500.000 chưa bao gồm thuế GTGT 10% ước tính sử dụng 12 năm. Khấu hao TS được tính như sau

$$\text{Khấu hao năm} = \frac{57.500.000}{10} = 5.750.000$$

$$\text{Khấu hao tháng} = \frac{57.500.000}{12} = 4.791.667$$

$$\text{Khấu hao ngày} = \frac{4.791.667}{31} = 154.570$$

Trong tháng 10/2014, tài sản mới được tính khấu hao 11 ngày

Khấu hao tăng trong tháng 10 = $154.570 \times 11 = 1.700.270$

Bảng 2.28 Bảng tính và phân bổ tài sản cố định

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tháng 10/2014

Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu hoặc ngừng sử dụng	Tỷ lệ KH	Nguyên giá TSCĐ	Số KH	641	642
I. Số khấu hao đã trích tháng trước			918.150.000	11.678.237	7.097.546	4.580.691
II. Số khấu hao tăng trong tháng (1+2)						
1. KH tính bổ sung TSCĐ tăng trong tháng trước						
2. Khấu hao TSCĐ tăng trong tháng này			57.500.000	1.700.270		1.700.270
III. Khấu hao giảm trong tháng (3+4)						
3. KH tính bổ sung cho TSCĐ giảm trong tháng trước						
4. KH TSCĐ giảm trong tháng này						
IV. Tổng KH phải trích trong tháng				12.378.507	7.097.546	6.280.961

2.2.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng của doanh nghiệp sau một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ. Kết quả hoạt động bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (doanh thu thuần) với giá vốn hàng đã bán, CPBH và CPQLDN.

Kế toán xác định kết quả bán hàng sử dụng TK 911 dùng để xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp trong kỳ hạch toán.

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

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Tổng doanh thu	16.285.780.710
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-
3	Doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng	16.285.780.710
4	Giá vốn hàng bán	14.759.040.676
5	Lợi nhuận gộp	1.526.740.034
	...	
8	Chi phí bán hàng	142.310.050
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	216.433.886
	...	

$$\begin{aligned}\text{Kết quả bán hàng} &= 16.285.780.710 - 14.759.040.676 - 142.310.050 - 216.433.886 \\ &= 1.167.996.098\end{aligned}$$

lịch sổ nhật ký chung tháng 10/2014

Bảng 2.29 Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 10/2014

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang		xxx	xxx
01/10	0532194	01/10	Mua xi măng Yên Bái	157	33.600.000	
				133	3.360.000	
				331		36.960.000
01/10	0532194	01/10	Giá vốn hàng bán	632	33.600.000	
				157		33.600.000
01/10	0001137	01/10	Bán xi măng YB cho công ty TNHH và XD Đức Sáng	131	37.125.000	
				511		33.750.000
				3331		3.375.000
01/10	0001129	01/10	Chi phí vận chuyển bán hàng	641	1.500.000	
				133	150.000	
				331		1.650.000
....		
03/10	P XK15	03/10	Xuất kho bán lẻ trực tiếp	632	294.560	
				156		294.560
03/10	0001142	03/10	Doanh thu bán hàng	131	347.160	
				511		315.600
				3331		31.560
03/10	PT13	03/10	KH thanh toán tiền hàng	111	347.160	
				131		347.160
....			
05/10	PC08	05/10	Chi tiền tiếp khách	641	2.000.000	
				111		2.000.000
....			
12/10	P XK29	12/10	Giá vốn hàng bán	632	28.000.000	
				156		28.000.000
12/10	0001232	12/10	Bán Xi măng YB PCV14 cho DN tư nhân Sơn Giang	131	32.587.500	
				511		29.625.000
				3331		2.962.500
13/10	PC12	13/10	Thanh toán chi phí thu mua	641	12.500.000	
				133	1.250.000	
				111		13.750.000
....			

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
23/10	PC17	23/10	Thanh toán chi phí thu mua	641	10.760.000	
				133	1.076.000	
				111		11.836.000
25/10	GBC	25/10	Công ty TNHH và XD Đức Sáng thanh toán bằng chuyển khoản	111	37.125.000	
				131		37.125.000
				133	450.000	
				331		4.950.000
....			
29/10	PC23	29/10	Thanh toán chi phí thu mua	641	5.670.000	
				133	567.000	
				111		6.237.000
31/10	BPB	31/10	Lương phải trả người lao động tại BPHB	641	62.601.532	
				334		62.601.532
31/10	BPB	31/10	Tính các khoản trích theo lương cho BPBH	641	11.338.680	
				334	4.960.673	
				338		16.299.535
31/10	BPBTSCĐ	31/10	Chi phí khấu hao TSCĐ	641	7.097.546	
				214		7.097.546
31/10	BPB	31/10	Lương phải trả người lao động tại BPQL	642	147.730.751	
				334		147.730.751
31/10	BPB	31/10	Tính các khoản trích theo lương cho BPQL	642	20.366.561	
				334	8.910.370	
				338		29.276.931
31/10	PC23	31/10	Thanh toán tiền nước	642	542.000	
				111		542.000
31/10	0444088	31/10	Thanh toán tiền điện	642	32.425.267	
				133	3.242.527	
				331		35.667.794
31/10	BPB TSCĐ	31/10	Chi phí khấu hao TSCĐ	642	6.280.961	
				214		6.280.961
...			
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển doanh thu thuần	511	16.285.780.710	
				911		16.285.780.710
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	14.759.040.676	
				632		14.759.040.676
31/10	PKT532	31/10	Kết chuyển chi phí quản lý DN	911	216.433.886	
				642		216.433.886
31/10	PKT532	31/10	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	142.310.050	
				641		142.310.050

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Cộng chuyển sang trang sau		xxx	xxx

Bảng 2.30 Sổ cái của TK 511

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 511 – Doanh thu bán hàng

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số phát sinh trong tháng			
01/10	0001137	01/10	Bán Xi măng YB PCV14 cho Công ty TNHH và XD Đức Sáng	131		33.750.000
03/10	0001142	03/10	Bán lẻ Xi măng YB	111		315.600
...						
12/10	0001335	12/10	Bán Xi măng YB PCV14 cho DN tư nhân Sơn Giang	131		29.625.000
...
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển Doanh thu bán hàng	911	16.285.780.710	
			Cộng số phát sinh		16.285.780.710	16.285.780.710
			Số dư cuối tháng		0	0

Bảng 2.31 Sổ cái của TK 632

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số phát sinh trong tháng			
01/10	0532190	01/10	Xuất bán Xi măng YB PCV14 cho Công ty TNHH và XD Đức Sáng	157	33.600.000	
...						
03/10	PXK15	03/10	Xuất kho bán lẻ Xi măng YB PCV14	156	294.560	
...						
12/10	PXK29	12/10	Xuất bán XM Yên Bái cho DN tư nhân Sơn Giang	156	28.000.000	
...
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển Giá vốn hàng bán	911	14.759.040.676	14.759.040.676
			Cộng số phát sinh		14.759.040.676	14.759.040.676
			Số dư cuối tháng		0	0

Bảng 2.32 Sổ cái của TK 641

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 641 – Chi phí bán hàng

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số phát sinh trong tháng			
01/10	00011129		Chi phí vận chuyển bán hàng	131	1.500.000	
05/10	PC08	05/10	Thanh toán tiền tiếp khách	111	2.000.000	
...
13/10	PC12	13/10	Thanh toán chi phí thu mua	111	12.500.000	
23/10	PC17	23/10	Thanh toán chi phí thu mua	111	10.760.000	
29/10	PC23	29/10	Thanh toán chi phí thu mua	111	5.670.000	
...
31/05	BPBTL	31/05	Tính lương phải trả người lao động	334	62.601.532	
31/10	BPBTSCĐ	31/10	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	7.097.546	
31/10	BPBTL	31/10	Các khoản trích theo lương	338	11.338.680	
31/05	PKT	31/05	Kết chuyển Chi phí bán hàng	911	142.310.050	142.310.050
			Cộng số phát sinh		142.310.050	142.310.050
			Số dư cuối tháng		0	0

Bảng 2.33 Sổ cái của TK 642

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

PSỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số phát sinh trong tháng			
...
31/10	BPBTL	31/10	Tính lương	334	147.730.751	
31/10	BPBTL	31/10	Các khoản trích theo lương	338	20.366.561	
31/10	PC23	31/10	Thanh toán tiền nước	111	542.000	
31/10	BPB TSCĐ	31/10	Chi phí khấu hao TSCĐP	214	6.280.961	
31/10	0444088	31/10	Thanh toán tiền điện	331	32.425.267	
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển Chi phí quản lý DN	911		216.433.886
			Cộng số phát sinh		216.433.886	216.433.886
			Số dư cuối tháng		0	0

Bảng 2.34 Sổ cái của TK 911

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
31/05	KC1014-001	31/10	Kết chuyển doanh thu bán hàng	511		16.285.780.710
31/05	KC1014-002	31/10	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	14.759.040.676	
31/05	KC1014-003	31/10	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	142.310.050	
31/05	KC1014-004	31/10	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	216.433.886	
...			
Cộng						

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOẠN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Hòa Bình

Là một doanh nghiệp thương mại kinh doanh đa dạng thì yêu cầu đặt ra với công ty có hệ thống quản lý chung và bộ máy kế toán nói riêng phải chặt chẽ, đáp ứng được công việc kinh doanh thương mại đặt ra. Trong thời gian thực tập tại công ty, tại bộ phận kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, em có một số nhận xét như sau:

3.1.1. Ưu điểm

- Công ty TNHH Hòa bình chủ yếu kinh doanh vật liệu xây dựng, một trong những công ty phân phối chính của tỉnh Yên Bái. Công ty có rất nhiều bạn hàng truyền thống, và luôn tìm kiếm các khách hàng mới tiềm năng, mạng lưới tiêu thụ ổn định, khách hàng ngày càng đông.
- Với đội ngũ lãnh đạo năng động, khả năng nắm bắt thông tin trên thị trường nhạy bén, cơ cấu tổ chức khoa học, gọn nhẹ, phù hợp với nhu cầu kinh doanh. Ban Giám đốc hàng năm xây dựng kế hoạch đề ra phương hướng, mục tiêu phấn đấu cụ thể, đồng thời có những đối sách phù hợp, kịp thời đảm bảo cho hoạt động kinh doanh thuận lợi.
- Cùng với sự chuyển đổi nền kinh tế thì phương thức kinh doanh và công tác quản lý của Công ty cũng có những thay đổi để phù hợp với cơ chế mới. Sự chuyển đổi đó đã giúp cho Công ty không ngừng phát triển. Qua tìm hiểu tình hình thực tế ở Công ty cho thấy: tổ chức kế toán ở Công ty đã đáp ứng được yêu cầu quản lý đặt ra, đảm bảo tính thống nhất về mặt phạm vi và phương pháp tính toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán với các bộ phận có liên quan cũng như giữa các nội dung của công tác kế toán, đồng thời đảm bảo cho số liệu kế toán phản ánh trung thực, hợp lý, rõ ràng và dễ hiểu. Tổ chức kế toán ở Công ty hiện nay tương đối hợp lý với điều kiện thực tế ở Công ty.
- Trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, kế toán Công ty đã tổ chức một cách linh hoạt vừa đơn giản vừa đáp ứng yêu cầu quản lý với số lượng hàng hoá đa dạng, phong phú. Công tác tổ chức này đã có những thành tựu sau:
 - Trong công tác 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.
 - Trong việc tổ chức hệ thống sổ sách, kế toán Công ty đã áp dụng hình thức Nhật ký chứng từ phù hợp với lao động kế toán thủ công và tạo điều kiện cho việc chuyên môn hoá công

tác kế toán. Tổ chức hệ thống sổ sách và luân chuyển sổ kế toán hợp lý, khoa học trên cơ sở vận dụng một cách sáng tạo chế độ kế toán hiện hành và phù hợp với đặc điểm kinh doanh của Công ty. Có sự chỉ đạo thống nhất ở tất cả các cửa hàng, nhờ vậy hạch toán kế toán và báo cáo kế toán thực hiện có nề nếp, quản lý khá chặt chẽ về các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh ở tại các cửa hàng.

- Công tác đào tạo cán bộ kế toán được chú trọng, hiện nay Công ty không ngừng tạo điều kiện cho các nhân viên đi học thêm nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn.

- Việc tổ chức hệ thống sổ sách và luân chuyển sổ kế toán hợp lý, khoa học trên cơ sở vận dụng một cách sáng tạo chế độ kế toán hiện hành và rất phù hợp với đặc điểm kinh doanh của Công ty. Có sự chỉ đạo thống nhất ở tất cả các cửa hàng, chi nhánh, nhờ vậy hạch toán kế toán và báo cáo kế toán được thực hiện nề nếp, quản lý khá chặt chẽ về các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, kết quả ở tại các cửa hàng, chi nhánh.

3.1.2. Hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm đã đạt được trong công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh thì Công ty vẫn còn có những hạn chế nhất định trong quá trình phát triển của mình.

Thứ nhất: Hiện nay công ty đang hạch toán các nghiệp vụ kế toán trên MS Exel. Kế toán trên MS Exel đơn giản, dễ sử dụng, tiện ích. Tuy nhiên việc hạch toán trên Exel không được nhanh và đôi khi có thể xảy ra sai sót.

Thứ hai: Trong công tác tiêu thụ hàng hoá, Công ty chưa áp dụng bán hàng có giảm giá, chiết khấu thương mại cho khách hàng. Đây cũng là một nguyên nhân làm ảnh hưởng đến hiệu quả của việc tiêu thụ hàng hoá, nhất là trong điều kiện cạnh tranh trên thị trường gay gắt như hiện nay.

Thứ ba: Chi phí thu mua, theo quy định của bộ tài chính thì chi phí thu mua hàng hóa nhập kho được hạch toán vào TK 1562 nhưng công ty lại hạch toán vào TK 641, cuối kỳ lại kết chuyển sang TK 911. Điều này gây ra sai lệch trong việc tính giá vốn hàng bán vì cách hạch toán này làm giảm giá vốn thực tế đã bỏ ra và làm tăng chi phí bán hàng

Thứ tư: Đối với chi phí bán hàng và chi phí QLDN tại công ty hiện nay chưa mở sổ chi tiết cho từng loại theo yếu tố chi phí mà chỉ hạch toán trên sổ cái TK 641, TK 642

Trên đây là một số vấn đề còn tồn tại trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh ở Công ty mà theo em là có thể khắc phục được.

3.1.3. . Một số ý kiến đề xuất.

Thứ nhất: Công ty nên sử dụng phần mềm kế toán hỗ trợ như: Fast, Misa, Sap business one... Điều này làm giảm khối lượng của nhân viên kế toán vào cuối kỳ kế toán.

Khi áp dụng phần mềm kế toán, kế toán phải nhập toàn bộ chứng từ vào phần mềm kế toán. Phần mềm kế toán sẽ giúp cho việc phản ánh số liệu của từng khâu kế toán được thuận lợi, mỗi nhân viên kế toán có thể nắm bắt được số liệu thông tin ở tất cả các khâu kế toán khác có liên quan

Thứ hai: Công ty nên cho khách hàng được hưởng chiết khấu thương mại.

- Nếu khách hàng mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu này được ghi giảm trừ vào giá bán trên hoá đơn GTGT hoặc hoá đơn bán hàng lần cuối cùng.

Phản ánh số CKTM thực tế phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 521: Số tiền CKTM

Nợ TK 3331: giảm số thuế GTGT phải nộp

Có TK 131,111,112: tổng số tiền chiết khấu

- Nếu khách hàng mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã được giảm.

Nợ TK 111,112,131: Tổng phải thu KH

Có TK 511: DT đã giảm chưa thuế GTGT

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Thứ ba: Hoàn thiện việc xác định chi phí thu mua và giá vốn hàng bán

Kế toán phải sử dụng chi tiết 2 TK cấp 2:

TK 1561: giá mua hàng hóa

TK 1562: chi phí thu mua hàng hóa

Khi mua hàng phát sinh chi phí thu mua hàng kế toán định khoản

Nợ TK 1562: chi phí thu mua hàng hóa chưa thuế GTGT

Nợ TK 133: thuế GTGT đầu vào

Có TK 111,112,331: tổng tiền thanh toán

Cuối kỳ, tập hợp toàn bộ chi phí thu mua và phân bổ vào giá vốn hàng bán trong kỳ

$$\begin{array}{l} \text{Phí thu mua} \\ \text{phân bổ cho} \\ \text{hàng tiêu thụ} \end{array} = \frac{\text{Giá mua hàng hóa bán ra trong kỳ}}{\text{Giá mua hàng hóa} + \text{Giá mua hàng hóa mua trong kỳ}} \times \frac{\text{Phí thu mua của hàng tồn đầu kỳ và mua trong kỳ}}{\text{Giá mua hàng hóa mua trong kỳ}}$$

Ví dụ 11: chi phí vận chuyển về kho của xi măng Yên Bái phát sinh trong kỳ được thanh toán bằng tiền mặt

Ngày	Số chứng từ	Diễn giải	Số tiền thanh toán chưa thuế GTGT
01/10		Chi phí thu mua hàng tồn đầu kỳ	12.468.500
13/10	PC12	Chi phí thu mua thanh toán bằng tiền mặt	12.500.000
23/10	PC17	Chi phí thu mua thanh toán bằng tiền mặt	10.760.000
29/10	PC23	Chi phí thu mua thanh toán bằng tiền mặt	5.670.000

Phí thu mua của hàng tồn kho và mua đầu kỳ = 41.398.500

Giá mua hàng bán ra trong kỳ = 620.052.160

Giá mua hàng hóa tồn đầu kỳ = 253.904.000

Giá mua hàng hóa mua trong kỳ = 616.000.000

$$\text{Phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ} = \frac{620.052.160}{253.904.000 + 616.000.000} \times 41.398.500 = 29.508.117$$

Việc thay đổi hạch toán này kéo theo sự thay đổi số liệu 1 sổ sổ sách TK 632, TK 641, TK 911.

Bảng 3.1 Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

TK: 632

Đối tượng: Xi măng Yên Bái PCV14

Tháng 10/2014

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
01/10	0001137	01/05	Xuất bán Xi măng cho cty TNHH và XD Đức Sáng	157	33.600.000	
03/10	PXK15	03/10	Xuất kho bán lẻ	1561	294.560	
...
12/10	PXK29	12/10	Xuất bán Xi măng cho DN tư nhân Sơn Giang	1561	28.000.000	
31/10	PKT	31/10	Phân bổ chi phí thu mua	1562	29.508.117	
...
			Cộng		1.959.009.497	

Bảng 3.2 Sổ cái TK 632

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số phát sinh trong tháng			
01/10	0532190	01/10	Xuất bán Xi măng YB PCV14 cho Công ty TNHH và XD Đức Sáng	157	33.600.000	
...						
03/10	PXK15	03/10	Xuất kho bán lẻ Xi măng YB PCV14	1561	294.560	
...						
12/10	PXK29	12/10	Xuất bán XM Yên Bái cho DN tư nhân Sơn Giang	1561	28.000.000	
...			
31/10	PKT	31/10	Phân bổ chi phí thu mua XM Yên Bái	1562	29.892.989	
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển Giá vốn hàng bán	911	14.804.803.723	14.804.803.723
			Cộng số phát sinh		14.804.803.723	14.804.803.723
			Số dư cuối tháng		0	0

Bảng 3.3 Sổ cái của TK 641

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 641 – Chi phí bán hàng

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số phát sinh trong tháng			
01/10	00011129		Chi phí vận chuyển bán hàng	131	1.500.000	
05/10	PC08	05/1	Thanh toán tiền tiếp khách	111	2.000.000	
...
31/05	BPBTL	31/0	Tính lương phải trả người lao động	334	62.601.532	
31/10	BPBTSC	31/1	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	7.097.546	
31/10	BPBTL	31/1	Các khoản trích theo lương	338	11.338.680	
31/05	PKT	31/0	Kết chuyển Chi phí bán hàng	911	96.547.003	96.547.003
			Cộng số phát sinh		96.547.003	96.547.003
			Số dư cuối tháng		0	0

Bảng 3.4 Sổ cái TK 911

CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH

SỔ CÁI

Tháng 10/2014

Tài khoản: 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
31/05	KC1014-001	31/05	Kết chuyển doanh thu bán hàng	511		16.285.780.710
31/05	KC1014-002	31/05	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	14.804.803.723	
31/05	KC1014-003	31/05	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	96.547.003	
31/05	KC1014-004	31/05	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	216.433.886	
...			
Cộng						

Trích từ: Chi phí bán hàng và quản lý DN

Công ty nên mở các sổ chi tiết chi phí bán hàng và chi phí QLDN. Từ đó giúp cho việc hạch toán các khoản này dễ dàng và tiết kiệm thời gian

TK 641: công ty nên mở chi tiết các TK con sau:

TK 6411: chi phí nhân viên bán hàng

TK 6412: chi phí vật liệu bao bì

TK 6413: chi phí dụng cụ đồ dùng

....

TK 642: công ty nên mở chi tiết các TK con sau:

TK 6421: chi phí nhân viên quản lý

TK 6422: chi phí vật liệu quản lý

TK 6423: chi phí đồ dùng văn phòng

Bảng 3.5 Mẫu sổ chi tiết chi phí bán hàng
SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

TK 641: Chi phí bán hàng

Tháng 10 năm 2014

ĐVT: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ TK 641							
	SH	NT			Tổng số	6411	6412	6413	6414	6417	6418	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
...												
01/10	0001129	01/10	Chi phí tiền vận chuyển		1.500.000					1.500.000		
05/10	PC08	05/10	Thanh toán tiền tiếp khách	111	2.000.000					2.000.000		
31/10	BPBTL	31/10	Tính lương phải trả người lao động	334	62.601.532	62.601.532						
31/10	BPBTL	31/10	Các khoản trích theo lương	338	11.338.680	11.338.680						
31/10	BPBTSCĐ	31/10	Chi phí khấu hao TSCĐ T10	214	7.097.546				7.097.546			
...											
31/10		31/10	Cộng số phát sinh trong kỳ	x	96.547.003	73.940.212	xxx	xxx	7.097.546	xxx	xxx	
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển sang TK 911	911	(96.547.003)	(73.940.212)			(7.097.546)			

Bảng 3.6 Mẫu sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tháng 10 năm 2014

ĐVT: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ TK 642							
	SH	NT			Tổng số	6421	6422	6423	6424	6427	6428	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
...												
31/10	BPBTL	31/10	Tính lương phải trả người lao động	334	147.730.751	147.730.751						
31/10	BPBTL	31/10	Các khoản trích theo lương	338	20.366.561	20.366.561						
31/10	BPB TSCĐ	31/10	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	6.280.961				6.280.961			
31/10	HĐ0444088	31/10	Chi phí tiền điện	331	32.425.267					32.425.267		
31/10	PC23	31/10	Thanh toán tiền nước	111	542.000					542.000		
...									
31/10		31/10	Cộng số phát sinh trong kỳ	x	216.433.886	168.097.312	xxx	xxx	6.280.961	xxx	xxx	
31/10	PKT	31/10	Kết chuyển sang TK 911	911	(216.433.886)							

KẾT LUẬN

Trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, để có thể tồn tại và phát triển các doanh nghiệp nhà nước phải nỗ lực hơn nữa bằng chính năng lực của mình. Muốn đạt được điều này thì công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng càng phải được củng cố và hoàn thiện hơn nữa để công tác này thực sự trở thành công cụ quản lý tài chính, kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhận thức được điều đó công ty TNHH Hòa Bình đã rất chủ động, quan tâm tới khâu quản lý kinh doanh và xác định kết quả bán hàng, trong đó phòng kế toán đã góp phần không nhỏ vào thành công chung của công ty. Trong thời gian tới, với quy mô kinh doanh càng mở rộng, em hy vọng rằng công tác tổ chức kế toán của công ty sẽ hoàn thiện hơn nữa để đáp ứng yêu cầu quản lý ngày càng cao của nền kinh tế thị trường.

Cuối cùng, em muốn bày tỏ sự biết ơn chân thành tới cô Nguyễn Thanh Thủy đã tận tình giúp đỡ, hướng dẫn em hoàn thành khóa luận này, và em cũng xin cảm ơn, các cô, các chú phòng kế toán tài chính của công ty TNHH Hòa Bình, đã nhiệt tình tạo điều kiện giúp đỡ em trong quá trình thực tập và thu thập tài liệu.

Do kiến thức có hạn, chưa có kinh nghiệm thực tế, thời gian đi thực tập lại không nhiều, nên khóa luận tốt nghiệp này của em chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong được sự chỉ bảo tận tình của các thầy cô giáo, để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Hà Nội, Tháng 03 năm 2015

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2006), *Hệ thống tài khoản kế toán quyển 1*, Nhà xuất bản Tài Chính.
2. Bộ tài chính (2006), *Báo cáo tài chính chứng từ và sổ kế toán sơ đồ kế toán quyển 2*, Nhà xuất bản Tài Chính.
3. GS.TS Đặng Thị Loan , *Kế toán tài chính trong doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân.
4. Các sổ sách, chứng từ kế toán, báo cáo tài chính.... Của Công ty TNHH Hòa Bình
5. Quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ Tài Chính.
6. Slide giáo trình “*Kế toán tài chính*” của Th.s Nguyễn Thanh Thủy