

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 SẢN XUẤT
VÀ THƯƠNG MẠI UTANA**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN THỊ THÚY
MÃ SINH VIÊN : A19535
CHUYÊN NGÀNH : KẾ TOÁN**

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT
VÀ THƯƠNG MẠI UTANA**

Giáo viên hướng dẫn : T.S Phạm Thị Hoa

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Thúy

Mã sinh viên : A19535

Chuyên ngành : Kế toán

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 06 tháng 07 năm 2015

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thúy

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Nguyễn Thị Thúy

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

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

1.1. Một số vấn đề chung về bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....1

1.1.1. Đặc điểm kinh doanh thương mại.....1

1.1.2. Một số các khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....1

1.1.3. Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....3

1.1.4. Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán.....4

1.1.4.1. Bán buôn.....4

1.1.4.2. Bán lẻ.....6

1.1.4.3. Các phương thức thanh toán.....6

1.1.5. Tính giá vốn hàng bán7

1.2. Nội dung kế toán bán hàng trong doanh nghiệp thương mại9

1.2.1. Kế toán bán hàng.....9

1.2.1.1. Chứng từ Sử dụng.....9

1.2.1.2. Tài khoản sử dụng9

1.2.1.3. Phương pháp kế toán.....13

1.2.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....18

1.2.2.1. Kế toán quản lý bán hàng và quản lý doanh nghiệp.....18

1.2.2.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng22

1.3. Hình thức sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....23

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI UTANA26

2.1. Khái quát chung về công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA26

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển26

2.1.2. Đặc điểm kinh doanh và tổ chức bộ máy quản lý.....26

2.1.3. Đặc điểm bộ máy kế toán và chính sách kế toán áp dụng tại công ty.....28

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán28

2.1.3.2. Các chính sách kế toán áp dụng tại công ty.....29

2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA.....29

2.2.1. Các phương thức bán hàng tại công ty	29
2.2.2. Thực trạng kế toán bán hàng.....	30
2.2.2.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán.....	30
2.2.2.2. Thực trạng kế toán bán hàng.....	33
2.3. Thực trạng kế toán xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA	46
2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	46
2.3.1.1. Chi phí lương nhân viên bán hàng và nhân viên quản lý doanh nghiệp.....	46
2.3.1.2. Chi phí khấu hao	55
2.3.1.3. Chi phí dịch vụ mua ngoài.....	57
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI UTANA	64
3.1. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA.....	64
3.1.1. Kết quả đạt được	64
3.1.1.1. Về tổ chức bộ máy kế toán.....	64
3.1.1.2. Về công tác kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa	64
3.1.1.3. Về hạch toán ban đầu	64
3.1.1.4. Về vận dụng hệ thống tài khoản	65
3.1.1.5. Về việc tổ chức hình thức sổ kế toán	65
3.1.2. Những tồn tại.....	65
3.1.2.1. Về hệ thống sổ kế toán.....	65
3.1.2.2. Chưa áp dụng kế toán quản trị vào quá trình bán hàng	66
3.1.2.3. Chưa đưa vào ứng dụng các phần mềm kế toán chuyên nghiệp.....	66
3.2. Yêu cầu và nguyên tắc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA.....	66
3.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA.....	67
3.3.1. Hoàn thiện hệ thống sổ kế toán	67
3.3.1.1. Thêm cột thông tin ở Bảng Tổng hợp doanh thu.....	67
3.3.1.2. Hoàn thiện hệ thống sổ chi tiết.....	70
3.3.2. Áp dụng kế toán quản trị vào công tác quản lý và ra quyết định.....	72
3.3.3. Giải pháp về hoàn thiện phần mềm kế toán.....	72
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU SỐ

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán buôn trực tiếp qua kho	13
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán buôn qua kho theo hình thức gửi bán	14
Sơ đồ 1.3: Sơ đồ hạch toán bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán	14
Sơ đồ 1.4: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán	15
Sơ đồ 1.5: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ đại lý tại bên giao đại lý	15
Sơ đồ 1.6: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ đại lý tại bên nhận đại lý	16
Sơ đồ 1.7: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán lẻ hàng hóa.....	16
Sơ đồ 1.8: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ trả góp.....	17
Sơ đồ 1.9: Trình tự hạch toán kế toán bán hàng theo phương pháp KKĐK	18
Sơ đồ 1.10: Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng	20
Sơ đồ 1.11: Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp	21
Sơ đồ 1.12: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ xác định kết quả tiêu thụ	22
Sơ đồ 1.13: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung	24
Sơ đồ 1.14: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán máy vi tính	25
Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA.....	26
Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA	28
Biểu số 2.1: Sổ chi tiết hàng hóa	31
Biểu số 2.2: Báo cáo Nhập – Xuất – Tồn	32
Biểu số 2.3: Phiếu xuất kho gửi bán hàng hóa	33
Biểu số 2.4: Hóa đơn GTGT số 01772.....	34
Biểu số 2.5: Phiếu thu 134.....	35
Biểu số 2.6: Phiếu xuất kho bán hàng hóa.....	36
Biểu số 2.7: Hóa đơn GTGT số 01774	37
Biểu số 2.8: Giấy báo có số 205	38
Biểu số 2.9: Hóa đơn GTGT số 01775	39
Biểu số 2.10: Sổ chi tiết giá vốn hàng bán	40
Biểu số 2.11: Sổ chi tiết doanh thu.....	41
Biểu số 2.12: Trích sổ nhật ký chung.....	42
Biểu số 2.13: Sổ cái tài khoản 632	43
Biểu số 2.14: Sổ cái tài khoản 511	44
Biểu số 2.15: Sổ cái tài khoản 532	45
Biểu số 2.16: Bảng tổng hợp doanh thu	46
Biểu số 2.17: Bảng chấm công nhân viên bán hàng.....	47
Biểu số 2.18: Bảng chấm công nhân viên quản lý doanh nghiệp.....	48

Biểu số 2.19: Bảng trích nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ bộ phận bán hàng	50
Biểu số 2.20: Bảng trích nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ bộ phận quản lý.....	51
Biểu số 2.21: Bảng thanh toán lương nhân viên bán hàng	52
Biểu số 2.22: Bảng thanh toán lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp	53
Biểu số 2.23: Bảng phân bổ tiền lương	54
Biểu số 2.24: Bảng phân bổ khấu hao	56
Biểu số 2.25: Hóa đơn GTGT tiền điện tháng 11/2014	57
Biểu số 2.26: Trích sổ nhật ký chung.....	58
Biểu số 2.27: Sổ cái tài khoản 641	59
Biểu số 2.28: Sổ cái tài khoản 642	60
Biểu số 2.29: Trích sổ nhật ký chung.....	62
Biểu số 2.30: Sổ cái tài khoản 911	63
Biểu số 3.1: Bảng tổng hợp doanh thu và kết quả tiêu thụ tại công ty.....	69
Biểu số 3.2: Sổ chi tiết chi phí bán hàng	70
Biểu số 3.3: Sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp	71

DANH MỤC VIẾT TẮT

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

LỜI MỞ ĐẦU

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

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

Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA được đánh giá là một trong những công ty có thế mạnh trong lĩnh vực kinh doanh hàng may mặc tại Hà Nội. Với sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị trong phòng Tài chính – Kế toán và cô giáo – TS Phạm Thị Hoa, em đã thực hiện bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài **“Hoàn thiện bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA”**

Bài khóa luận của em bao gồm 3 chương:

- **Chương 1. Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại.**
- **Chương 2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH sản xuất và thương mại UTANA**
- **Chương 3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH sản xuất và thương mại UTANA**

CHƯƠNG 1.

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

1.1. Một số vấn đề chung về bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

1.1.1. Đặc điểm kinh doanh thương mại

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

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

- Đặc điểm về hoạt động: Hoạt động kinh tế cơ bản của kinh doanh thương mại là lưu chuyển hàng hoá, lưu chuyển hàng hoá là sự tổng hợp các hoạt động thuộc các quá trình mua bán, trao đổi và dự trữ hàng hoá. Hoạt động thương mại gồm hai nghiệp vụ cơ bản là mua và bán.

Lưu chuyển hàng hoá trong kinh doanh thương mại gồm hai phương thức là bán buôn và bán lẻ. Bán buôn là bán cho nhà kinh doanh trung gian trước khi đến với tay người tiêu dùng. Bán lẻ hàng hoá là việc bán thẳng hàng hoá đến với tay người tiêu dùng.

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

- Đặc điểm về sự vận động của hàng hoá: Tuỳ thuộc vào nguồn hàng và ngành hàng mà sự vận động của hàng hoá trong kinh doanh thương mại không giống nhau. Do vậy, chi phí mua hàng và thời gian lưu chuyển hàng hoá cũng rất khác nhau giữa các loại hàng hoá.

1.1.2. Một số các khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

- Bán hàng:

Bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa gắn với phần lớn lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Bán hàng là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất – kinh doanh, đây là quá trình chuyển hóa vốn từ hình thái vốn sản phẩm, hàng hóa sang hình thái vốn tiền tệ hoặc vốn trong thanh toán.

Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi đảm bảo là doanh nghiệp nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó. Như vậy, bán hàng là thực hiện mục đích của sản xuất và tiêu dùng, đưa hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng. Bán hàng là khâu lưu

thông hàng hóa, là cầu nối trung gian giữa một bên sản xuất phân phối và một bên là tiêu dùng.

- Xác định kết quả bán hàng

Kết quả hoạt động bán hàng là kết quả cuối cùng về bán hàng hóa của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và được thể hiện qua chỉ tiêu lỗ hoặc lãi. Kết quả bán hàng là phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần với giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. Kết quả hoạt động bán hàng được xác định như sau :

Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng – Các khoản giảm trừ doanh thu

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán

Kết quả tiêu thụ = Lợi nhuận gộp – Chi phí bán hàng – Chi phí QLDN

Trong đó:

Doanh thu bán hàng: Là tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kì hạch toán. Nó là toàn bộ số tiền bán hàng, tiền cung ứng dịch vụ (chưa có VAT) bao gồm cả phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có) mà cơ sở kinh doanh được hưởng.

Các khoản giảm trừ doanh thu: Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 “Doanh thu và thu nhập khác”, ban hành theo Quyết định số 149/2001/QĐ ngày 3/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm các loại sau:

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

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

+ *Giảm giá hàng bán:* Là khoản tiền doanh nghiệp (bên bán) giảm trừ cho khách hàng mua hàng trong trường hợp đặc biệt vì lý do hàng bán sai quy cách, kém phẩm chất,... đã được kí kết trên hợp đồng kinh tế.

+ *Thuế GTGT (nộp theo phương pháp trực tiếp):* Thuế GTGT là một loại thuế gián thu, được tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng. Nếu công ty nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì đây cũng sẽ là một khoản giảm trừ doanh thu.

+ *Thuế tiêu thụ đặc biệt:* Thuế này được đánh vào doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất một số mặt hàng đặc biệt mà nhà nước không khuyến khích sản xuất,

cần hạn chế mức tiêu thụ như: rượu, bia, thuốc lá, bài lá,... Đối tượng nộp thuế tiêu thụ đặc biệt là tất cả các tổ chức, cá nhân sản xuất, nhập khẩu hàng hóa và kinh doanh dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

+ **Thuế xuất khẩu:** Là loại thuế đánh vào các mặt hàng chịu thuế xuất khẩu khi xuất khẩu ra nước ngoài. Đối tượng nộp thuế xuất khẩu là tất cả các đơn vị kinh tế trực tiếp xuất khẩu hoặc ủy thác xuất khẩu.

- **Doanh thu thuần:** Được xác định bằng tổng doanh thu sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu (6 khoản đã nêu ở trên).
- **Giá vốn hàng bán:** Phản ánh giá trị gốc của hàng hóa đã thực sự bán trong kỳ. Khi hàng hóa đã được bán và được phép xác định doanh thu thì đồng thời giá trị hàng xuất kho cũng được phản ánh theo giá vốn hàng bán để xác định kết quả. Do vậy xác định đúng giá vốn hàng bán có ý nghĩa quan trọng vì từ đó doanh nghiệp xác định đúng được kết quả kinh doanh.
- **Lợi nhuận gộp:** Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán.
- **Chi phí bán hàng:** Chi phí bán hàng là chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình bán sản phẩm hàng hoá dịch vụ. Chi phí bao gồm các khoản:
 - + Chi phí nhân viên bán hàng
 - + Chi phí vật liệu
 - + Chi phí khấu hao TSCĐ
 - + Chi phí bảo hành sản phẩm hàng hóa.
 - + Chi phí dịch vụ mua ngoài ...
- **Chi phí quản lý doanh nghiệp:** Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí cho việc quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và phục vụ chung khác liên quan đến hoạt động của cả doanh nghiệp bao gồm:
 - + Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp
 - + Chi phí vật liệu
 - + Chi phí CCDC
 - + Chi phí dự phòng
 - + Thuế, phí, lệ phí như thuế môn bài, thuế nhà đất...
 - + Chi phí dịch vụ mua ngoài.....

1.1.3. Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Xác định được kết quả bán hàng là mục tiêu của mỗi doanh nghiệp. Kết quả bán hàng phụ thuộc vào quá trình hoạt động của đơn vị. Hoạt động kinh doanh của đơn vị lại phụ thuộc vào chất lượng và mẫu mã chủng loại hàng hóa mà doanh nghiệp kinh

doanh, có uy tín trên thị trường hay không. Kết quả kinh doanh tốt sẽ tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của đơn vị tiến hành trôi chảy, từ đó có vốn để mở rộng quy mô kinh doanh, đa dạng hóa các loại hàng hóa về mặt chất lượng và số lượng, ngược lại kết quả kinh doanh xấu sẽ làm cho hoạt động kinh doanh bị đình trệ, ứ đọng vốn không có điều kiện để mở rộng quy mô kinh doanh.

Trong mối quan hệ đó thì bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình kinh doanh, làm tốt công tác bán hàng sẽ đem lại hiệu quả tốt cho hoạt động kinh doanh của đơn vị, kết quả bán hàng là yếu tố chính hình thành nên kết quả kinh doanh. Do đó bán hàng và xác định kết quả bán hàng có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Hàng hóa là cơ sở xác định sự thành công hay thất bại của việc bán hàng, bán hàng là cơ sở để xác định kết quả bán hàng. Ta có thể khẳng định rằng kết quả bán hàng là mục tiêu cuối cùng của mỗi đơn vị, còn hàng hóa và tiêu thụ hàng hóa là phương tiện để thực hiện mục tiêu đó.

- Nhiệm vụ của kế toán bán hàng:
 - + Phản ánh, kiểm tra và giám sát tình hình hoạt động và thực hiện kế hoạch bán hàng về số lượng, chất lượng, giá cả và thời gian thanh toán.
 - + Tính toán đúng đắn giá vốn của hàng bán, tổng hợp, phân bổ đầy đủ chính xác kịp thời các khoản chi phí quản lý kinh doanh cho từng loại hàng bán nhằm xác định đúng kết quả bán hàng đồng thời kiểm tra tình hình thực hiện các dự toán chi phí của doanh nghiệp.
 - + Kiểm tra, giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận, phân phối lợi nhuận, kỷ luật thanh toán, làm nghĩa vụ với Nhà nước.
 - + Cung cấp thông tin chính xác, trung thực, đầy đủ về tình hình bán hàng, xác định kết quả và phân phối kết quả phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và quản lý doanh nghiệp.

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

1.1.4.1. Bán buôn

Bán buôn là hình thức bán một khối lượng lớn hàng hóa với một mức giá gốc hoặc giá đã có chiết khấu ở mức cao nhằm tiêu thụ được nhanh, nhiều hay có bảo đảm cho khối lượng hàng hóa đó.

Bán buôn thường áp dụng, hoặc nhằm vào các trung gian thương mại như đại lý, tổng đại lý các cấp. Những khách hàng mua với số lượng lớn như khách mua cho các dự án cũng có thể được áp dụng.

Việc bán buôn thường làm xuất hiện một mức giá đặc biệt gọi là giá bán buôn. Giá bán buôn có thể quy định kiểu bậc thang theo các mức khối lượng hàng bán ra nhằm khuyến khích tổng đại lý, đại lý mua nhiều mà vẫn đảm bảo sự cân bằng và công

bằng về giá trong hệ thống thương mại. Tùy từng trường hợp mà giá bán buôn khác nhau, với số lượng đơn hàng càng lớn thì giá bán buôn càng rẻ.

Một số hình thức bán buôn chủ yếu có thể kể đến như:

- ***Bán buôn qua kho***

Bán buôn qua kho là bán buôn hàng hóa mà số hàng hóa đó được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp

+ Bán buôn 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 hóa, giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán thì hàng mới được xác nhận là tiêu thụ.

+ Bán buôn qua kho theo hình thức gửi bán: Theo hình thức này căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết với bên mua, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng giao cho bên mua ở một địa điểm thỏa thuận trước giữa hai bên. Hàng hóa gửi bán vẫn thuộc sở hữu của Doanh nghiệp thương mại. Số hàng này được xác nhận là tiêu thụ khi doanh nghiệp thương mại đã nhận được tiền của bên mua hoặc bên mua chấp nhận thanh toán.

- ***Bán buôn vận chuyển thẳng***

Bán buôn vận chuyển thẳng là kiểu bán buôn mà doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng không nhập về kho mà chuyển thẳng cho khách hàng.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: Theo hình thức này ở doanh nghiệp thương mại vừa phát sinh nghiệp vụ tiêu thụ, vừa phát sinh nghiệp vụ mua hàng. Doanh nghiệp thương mại có thể chuyển thẳng hàng đến kho của người mua hoặc giao hàng tay ba tại kho của người bán.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Theo hình thức này doanh nghiệp thương mại chỉ đóng vai trò trung gian môi giới trong quan hệ mua bán giữa người mua và người bán. Doanh nghiệp thương mại ủy quyền cho người mua trực tiếp đến nhận hàng và thanh toán tiền hàng cho bên bán theo đúng hợp đồng đã ký kết với bên bán. Tùy vào hợp đồng kinh tế đã ký kết mà doanh nghiệp thương mại được hưởng một khoản tiền hoa hồng do bên mua hoặc bên bán trả.

- ***Gửi bán qua đại lý***

Theo phương thức này doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở nhận đại lý, bên nhận đại lý sẽ trực tiếp tiêu thụ và thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp thương mại. Số hàng gửi bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi đại lý thông báo về số hàng đã tiêu thụ được và bên giao đại lý lập hóa đơn cho số hàng đã tiêu thụ. Cùng với đó doanh nghiệp thương mại – bên giao đại lý phải trả cho

bên nhận đại lý một khoản hoa hồng cho việc bán hộ hàng hóa. Đối với bên giao đại lý thì đây sẽ là một phần của chi phí bán hàng.

1.1.4.2. Bán lẻ

Bán lẻ là tiêu thụ hàng hóa trực tiếp cho người tiêu dùng để sử dụng vào mục đích tiêu dùng. Giá bán lẻ thường cao hơn so với giá bán buôn. Bán lẻ hàng hóa có các phương thức sau: Bán lẻ thu tiền tập trung, bán lẻ thu tiền trực tiếp và tiêu thụ trả góp.

- ***Bán lẻ thu tiền tập trung:*** Là phương thức tiêu thụ tách rời việc thu tiền và giao hàng cho khách nhằm chuyên môn hóa quá trình tiêu thụ. Tại một khu riêng có quầy thu ngân, mỗi quầy có một nhân viên thu ngân, chuyên thu tiền, xuất hóa đơn, kê mua hàng cho khách hàng để khách đến nhận hàng do nhân viên tiêu thụ giao. Cuối ca, cuối ngày tiêu thụ kiểm kê hàng tồn kho để xác định số lượng bán ra trong ngày và lập báo cáo tiêu thụ. Nhân viên thu ngân kiểm tiền, nộp tiền hàng cho thủ quỹ và làm giấy nộp tiền.

- ***Bán lẻ thu tiền trực tiếp:*** Theo phương thức này, người bán trực tiếp tiêu thụ và thu tiền của khách. Cuối ca, cuối ngày người tiêu thụ kiểm tra hàng tồn để xác định lượng hàng tiêu thụ, lập báo cáo tiêu thụ đồng thời nộp lại tiền cho kế toán bán lẻ và làm giấy nộp tiền để ghi sổ.

- ***Bán hàng trả góp:*** Tiêu thụ trả góp là phương thức mà khi giao hàng cho bên mua thì hàng hóa được coi là tiêu thụ. Người mua trả tiền mua hàng làm nhiều lần. Ngoài số tiền tiêu thụ, doanh nghiệp thương mại còn được hưởng thêm từ người mua một khoản lãi do trả chậm. Giá trị mỗi phần, thời gian thanh toán và lãi suất theo thỏa thuận giữa hai bên.

1.1.4.3. Các phương thức thanh toán

Quá trình thanh toán đóng vai trò quan trọng trong hoạt động bán hàng, chỉ khi doanh nghiệp quản lý tốt các nghiệp vụ thanh toán thì doanh nghiệp mới tránh khỏi những tổn thất nặng nề về tiền hàng, giúp doanh nghiệp tăng khả năng quay vòng vốn, giảm thiểu khả năng bị chiếm dụng vốn và tăng uy tín với khách hàng. Các phương thức thanh toán thông thường mà doanh nghiệp thường hay áp dụng gồm có:

- Thanh toán bằng tiền mặt: doanh nghiệp thường áp dụng phương thức này đối với người mua là khách hàng nhỏ, mua với số lượng ít và chưa mở tài khoản tại ngân hàng.
- Thanh toán qua ngân hàng: thanh toán theo phương thức này được coi là phương thức thanh toán gián tiếp thông qua trung gian thanh toán ngân hàng. Phương thức này được doanh nghiệp áp dụng phổ biến đối với những khách hàng lớn và đã mở tài khoản tại ngân hàng.

1.1.5. Tính giá vốn hàng bán

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

Công thức tổng quát:

$$\text{GVHB trong kỳ} = \frac{\text{Giá mua hàng hóa thực tế bán ra trong kỳ}}{\text{Giá mua hàng hóa thực tế bán ra trong kỳ}} + \frac{\text{Chi phí thu mua phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ}}{\text{Giá mua hàng hóa thực tế bán ra trong kỳ}}$$

Trong đó: Chi phí thu mua phân bổ:

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

Đối với giá mua hàng hóa thì được lựa chọn một trong số các phương pháp sau:

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

Ưu điểm: Phương pháp này giúp cho chúng ta có thể tính được ngay trị giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng tồn kho sẽ tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó. Vì vậy chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Nhược điểm: phương pháp này làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này, doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hoá đã có được từ cách đó rất lâu. Đồng thời nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những chi phí cho việc hạch toán cũng như khối lượng công việc sẽ tăng lên rất nhiều

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

Ưu điểm: phương pháp này sẽ đảm bảo được yêu cầu của nguyên tắc phù hợp trong kế toán.

Nhược điểm: Phương pháp này làm cho trị giá vốn của hàng tồn kho cuối kỳ có thể không sát với giá thị trường của hàng thay thế

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

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

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

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

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

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

Giá trị của hàng hóa thực tế xuất kho được tính bằng công thức sau:

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

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

- **Phương pháp thực tế đích danh:** Theo phương pháp này hàng hoá xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy chính đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính giá xuất.

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

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

1.2. Nội dung kế toán bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

1.2.1. Kế toán bán hàng

1.2.1.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT (Mẫu 01 – GTKT – 3LL)
- Hóa đơn tiêu thụ thông thường (Mẫu 02 – GTTT - 3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 01 – BH)
- Thẻ quầy hàng (Mẫu 02 – BH)
- Các chứng từ thanh toán (Phiếu thu, phiếu chi, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có Ngân hàng, bảng sao kê của Ngân hàng,...)
- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ,...

1.2.1.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản Hàng hóa – TK 156

Dùng để phản ánh trị giá thực tế hàng hóa tại kho, tại quầy, chi tiết theo từng kho, từng quầy, loại, nhóm hàng hóa.

TK 156 – Hàng

<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá mua của hàng hóa nhập kho (TK 1561) - Chi phí thu mua hàng hóa (TK 1562) - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ (KKĐK) 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực tế của hàng hóa xuất kho trong kỳ - Trị giá hàng hóa trả lại cho người bán, CKTM, giảm giá hàng mua được hưởng - Phân bổ chi phí thu mua cho hàng tiêu thụ - Kết chuyển trị giá hàng tồn đầu kỳ (KKĐK)
SDCK: Trị giá hàng hóa thực tế tồn kho cuối kỳ và chi phí thu mua chưa phân bổ cuối kỳ	

Tài khoản Hàng gửi bán – TK 157

Phản ánh trị giá mua của hàng gửi bán, ký gửi, đại lý chưa chấp nhận. Tài khoản này được chi tiết theo từng mặt hàng, từng lần gửi đi, từ khi gửi đi đến khi được chấp nhận thanh toán.

TK 157- Hàng gửi bán

<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn hàng hóa, giá thành thành phẩm gửi cho khách hàng hoặc đại lý - Kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm gửi bán chưa xác định là hàng bán cuối kỳ (KKĐK) 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn hàng hóa, giá thành thành phẩm được khách hàng chấp nhận hoặc đại lý thông báo đã bán được - Trị giá vốn hàng hóa, thành phẩm bị khách hàng hoặc đại lý trả lại - Kết chuyển trị giá hàng hóa gửi bán chưa xác định là hàng bán đầu kỳ (KKĐK)
SDCK: Trị giá hàng hóa gửi bán chưa được chấp nhận cuối kỳ.	

Tài khoản Giá vốn hàng bán – TK 632

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

TK 632 – Giá vốn hàng bán

<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn hàng hóa, thành phẩm đã bán ra trong kì - Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ đi phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra - Chênh lệch giữa mức dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập cuối năm nay lớn hơn khoản đã lập dự phòng cuối năm trước 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn hàng hóa, thành phẩm đã bán bị khách hàng trả lại - Hoàn nhập số chênh lệch dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm trước lớn hơn mức cần lập cuối năm nay - Kết chuyển giá vốn hàng bán TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh
--	---

Tài khoản Doanh thu tiêu thụ và cung cấp dịch vụ - TK 511

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động SXKD từ các giao dịch và các nghiệp vụ tiêu thụ, cung cấp dịch vụ.

TK này cuối kỳ không có số dư và được chia thành 6 TK cấp 2 bao gồm:

- + TK 5111 “Doanh thu bán hàng” dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần về tiêu thụ hóa trong kỳ kế toán của DN.
- + TK 5112 “Doanh thu bán thành phẩm” dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần về khối lượng thành phẩm bán được trong kỳ kế toán cụ thể của DN.
- + TK 5113 “Doanh thu cung cấp dịch vụ” dùng để phản ánh doanh thu và doanh thu thuần về dịch vụ mà DN thực tế cung cấp được trong kỳ kế toán.
- + TK 5114 “Doanh thu trợ cấp, trợ giá” dùng để phản ánh phần doanh thu nhận được từ việc trợ cấp, trợ giá của Nhà nước cho DN trong kỳ kế toán.
- + TK 5117 “Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư” phản ánh phần doanh thu và doanh thu thuần về hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư của DN trong kỳ kế toán.
- + TK 5118 “Doanh thu khác” phản ánh phần doanh thu và doanh thu thuần các lĩnh vực khác chưa được phản ánh ở trên của DN trong kỳ kế toán.

TK 511 – Doanh thu tiêu thụ và CCDV

- Thuế TTĐB, thuế xuất khẩu và thuế GTGT (tính theo phương pháp trực tiếp)	- Doanh thu tiêu thụ và CCDV thực hiện trong kì kế toán
- Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu khác (CKTM, giảm giá, hàng bán bị trả lại)	
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh	

Tài khoản Chiết khấu thương mại – TK 521**TK 521 – Chiết khấu thương mại**

Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng	Kết chuyển sang tài khoản 511 – Doanh thu tiêu thụ và CCDV
---	--

Tài khoản Hàng bán bị trả lại – TK 531**TK 531 – Hàng bán bị trả lại**

Doanh thu của hàng đã bán bị trả lại đã trả tiền hoặc chưa trả cho khách hàng	Kết chuyển sang tài khoản 511 – Doanh thu tiêu thụ và CCDV
---	--

Tài khoản Giảm giá hàng bán – TK 532**TK 532 – Giảm giá hàng bán**

Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho khách hàng	Kết chuyển sang tài khoản 511 – Doanh thu tiêu thụ và CCDV
---	--

Tài khoản Mua hàng – TK 611**TK 611 – Mua hàng**

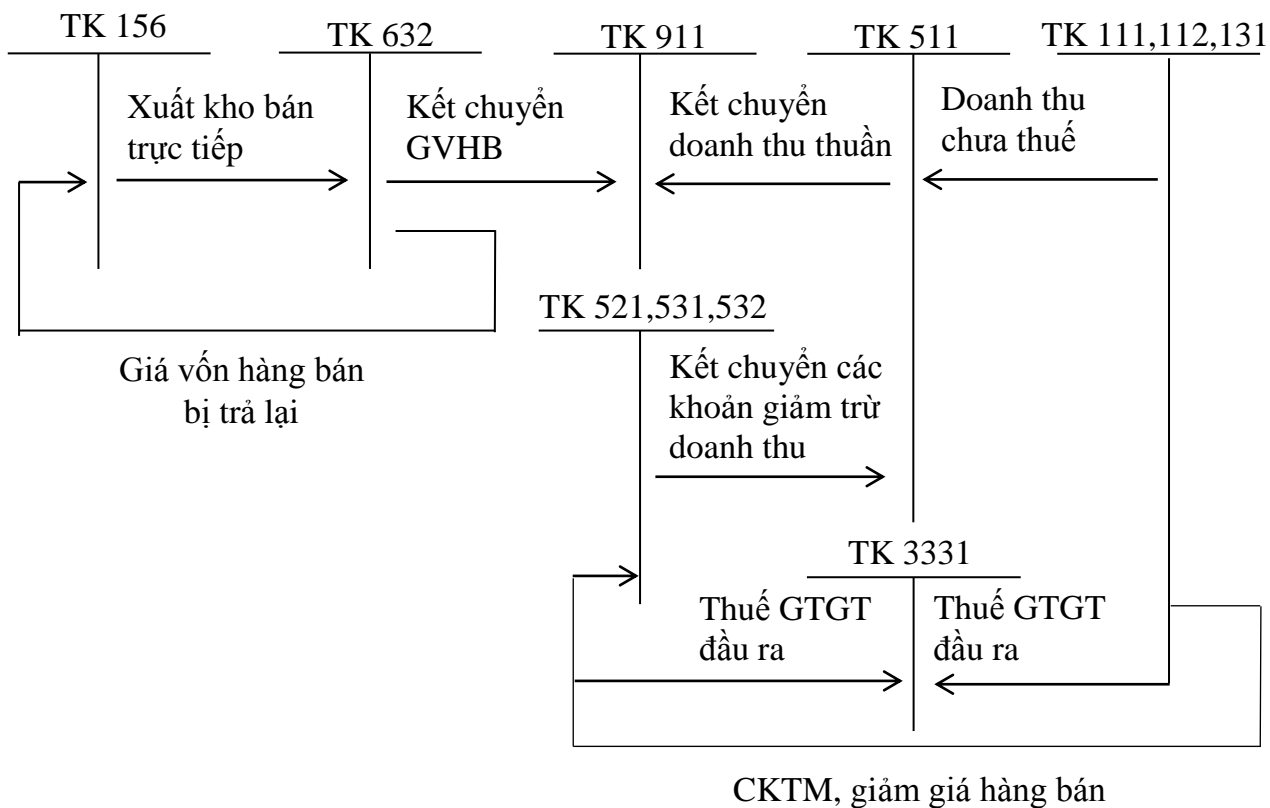
Kết chuyển giá gốc hàng hóa tồn kho đầu kì (Theo kết quả kiểm tra)	Kết chuyển giá gốc hàng hóa tồn kho cuối kì (Theo kết quả kiểm tra)
Giá gốc hàng hóa mua vào trong kì, hàng hóa đã bán bị trả lại	Giá gốc hàng hóa xuất bán
	Giá gốc hàng hóa mua vào trả lại cho người bán hoặc được giảm giá, CKTM

1.2.1.3. Phương pháp kế toán

- Kế toán tiêu thụ trong các doanh nghiệp kế toán theo phương pháp KCTX, tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

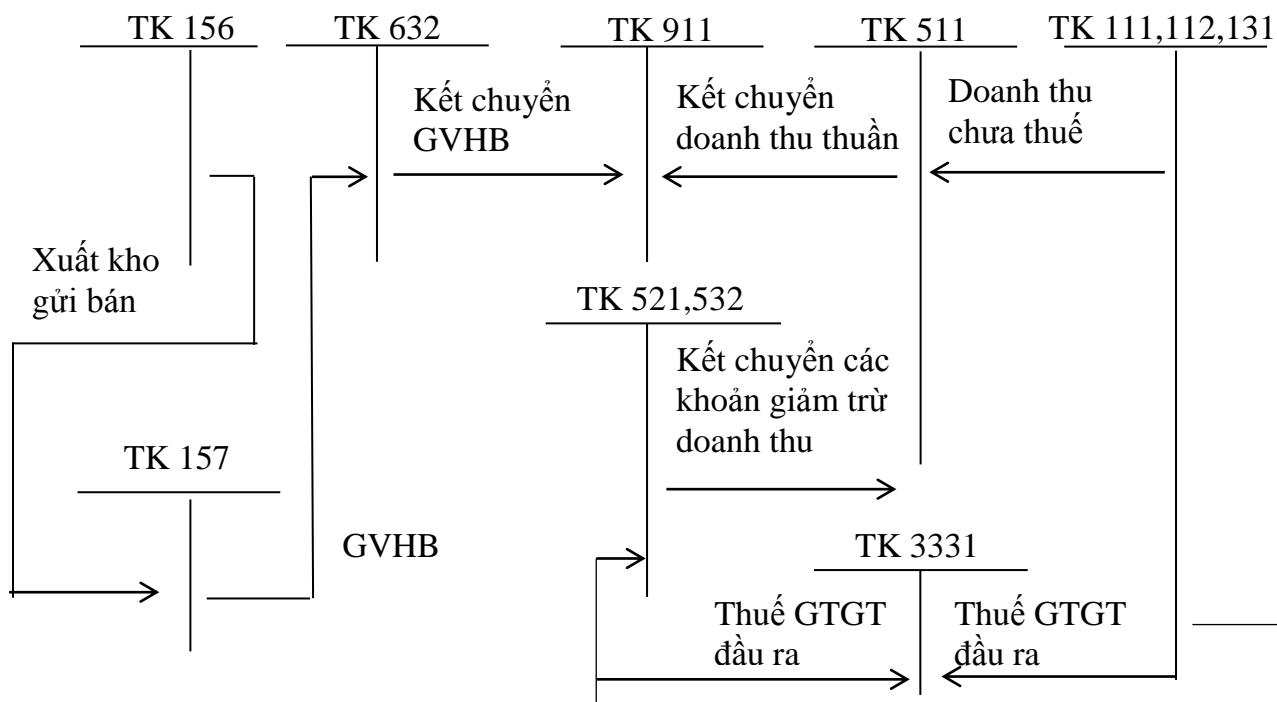
Kế toán nghiệp vụ bán buôn trực tiếp qua kho

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán buôn trực tiếp qua kho



- **Kế toán nghiệp vụ bán buôn qua kho theo hình thức gửi bán**

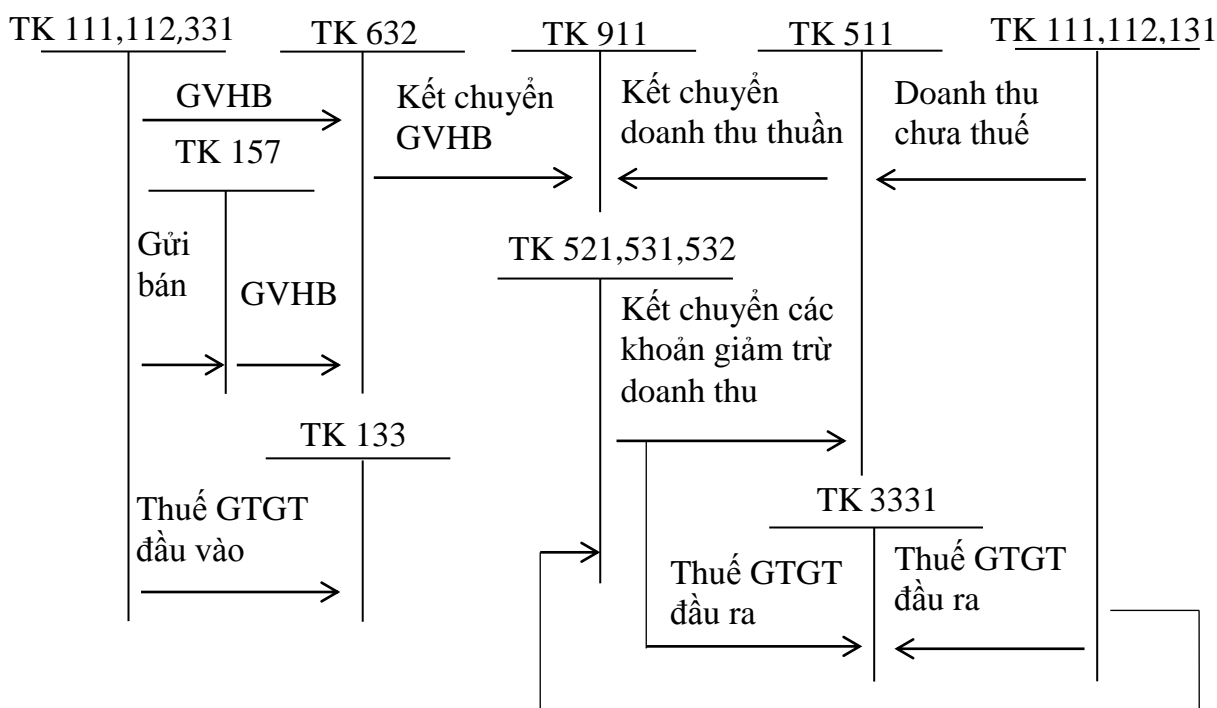
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán buôn qua kho theo hình thức gửi bán



CKTM, giảm giá hàng bán, hàng bị trả lại

- **Kế toán nghiệp vụ bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán**

Sơ đồ 1.3: Sơ đồ hạch toán bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

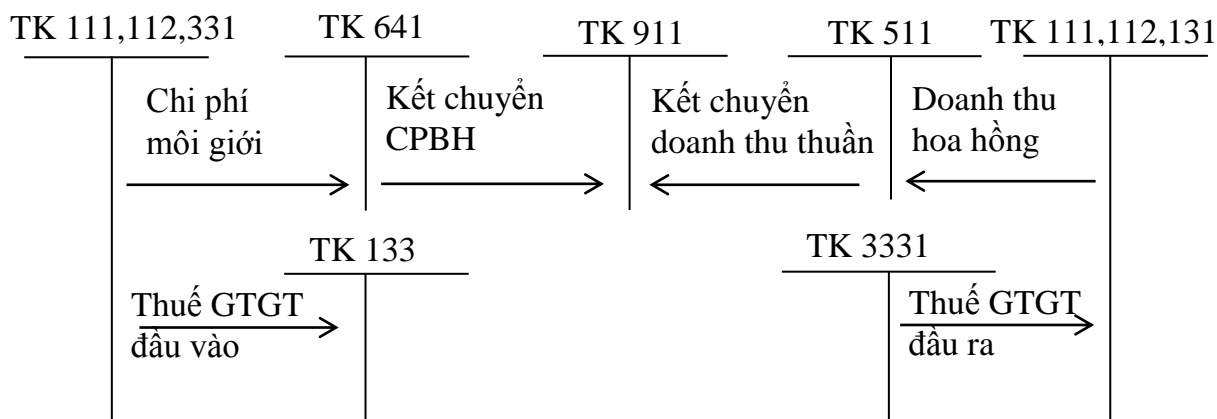


CKTM, giảm giá hàng bán, hàng bị trả lại

- **Kế toán nghiệp vụ bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán**

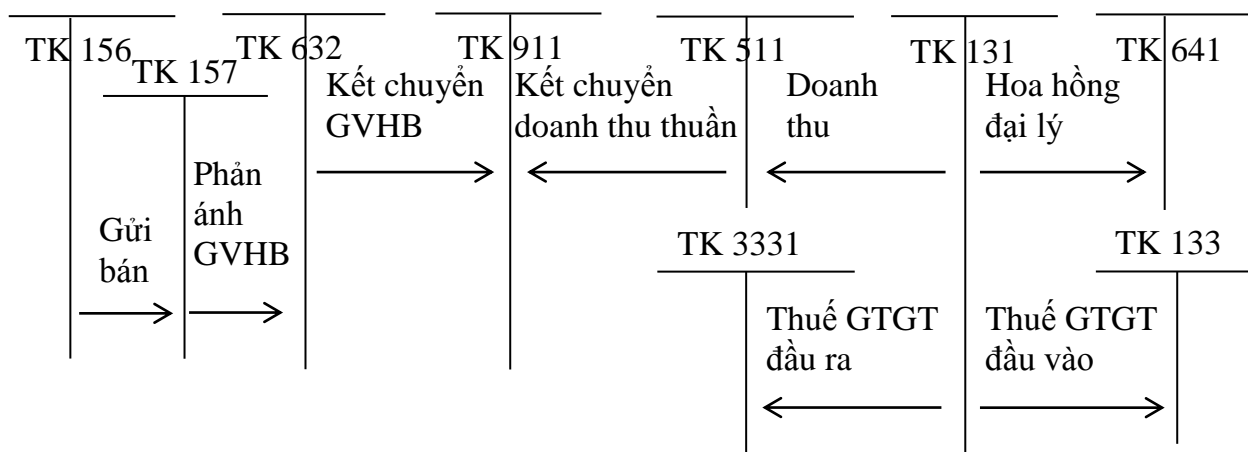
Sơ đồ 1.4: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán buôn vận chuyển thẳng

không tham gia thanh toán

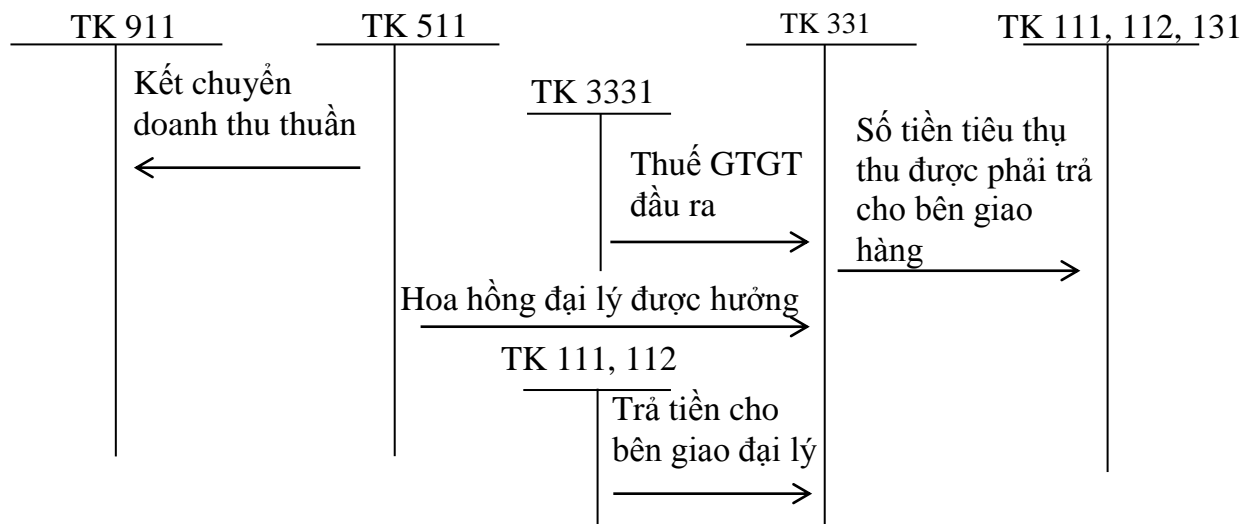


- **Kế toán nghiệp vụ tiêu thụ đại lý:**

Sơ đồ 1.5: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ đại lý tại bên giao đại lý



Sơ đồ 1.6: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ đại lý tại bên nhận đại lý



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

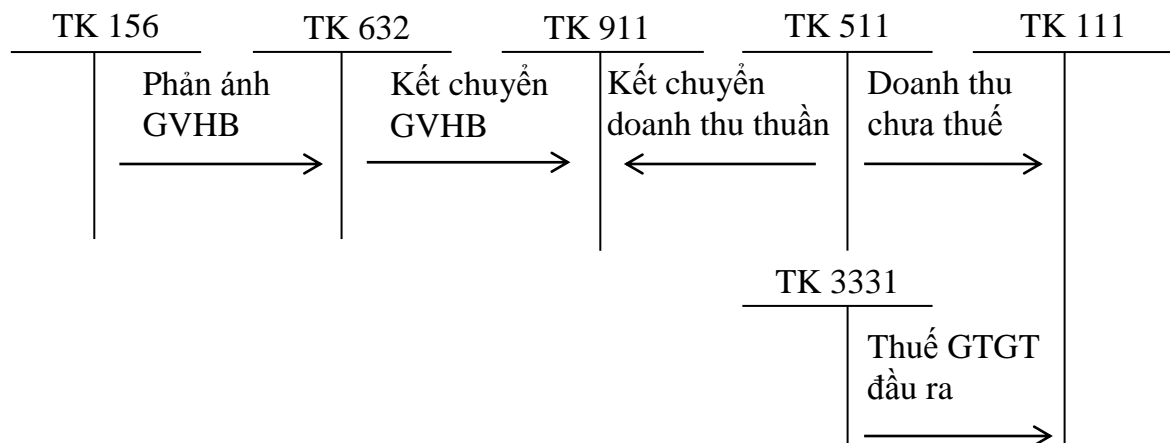
- Nhận hàng

- Hàng tiêu thụ

- Trả lại hàng

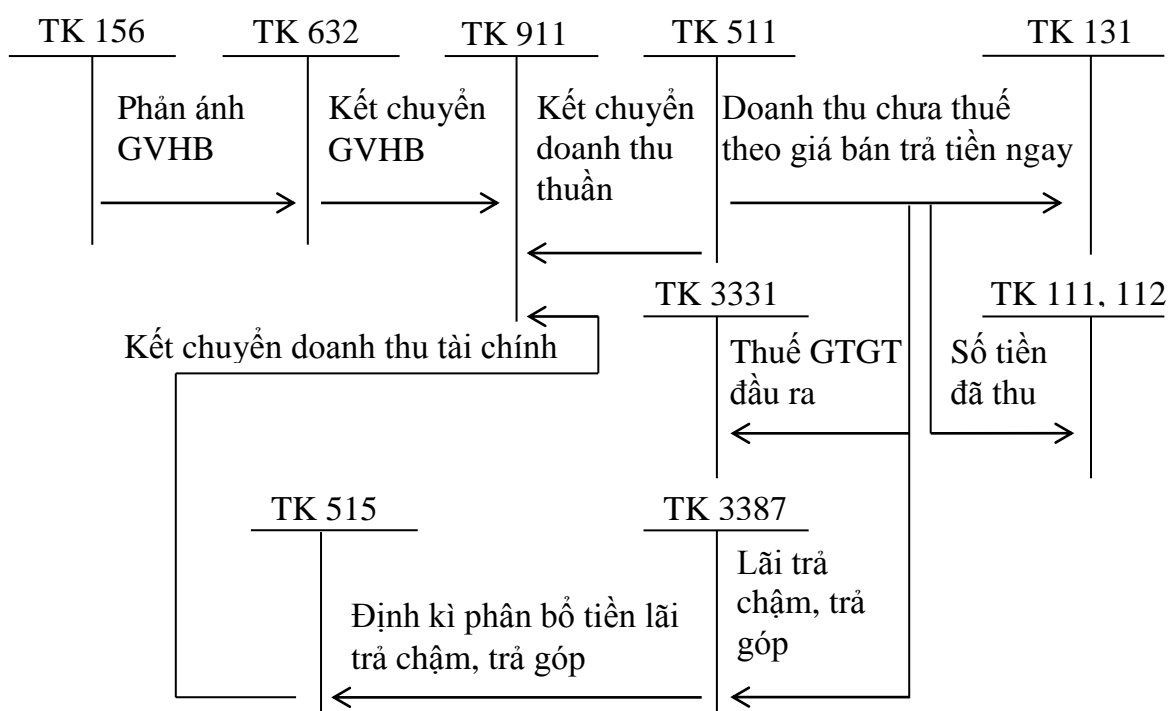
- **Kế toán nghiệp vụ bán lẻ hàng hóa**

Sơ đồ 1.7: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán lẻ hàng hóa



- **Kế toán tiêu thụ trả góp:**

Sơ đồ 1.8: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ trả góp



• **Kế toán tiêu thụ trong các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp**

Đối với các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì phương pháp hạch toán nghiệp vụ bán hàng tương tự như doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Chỉ khác là, doanh thu bán hàng là doanh thu bao gồm cả thuế GTGT đầu ra phải nộp. Cuối kỳ, khi xác định số thuế GTGT đầu ra phải nộp, kế toán ghi:

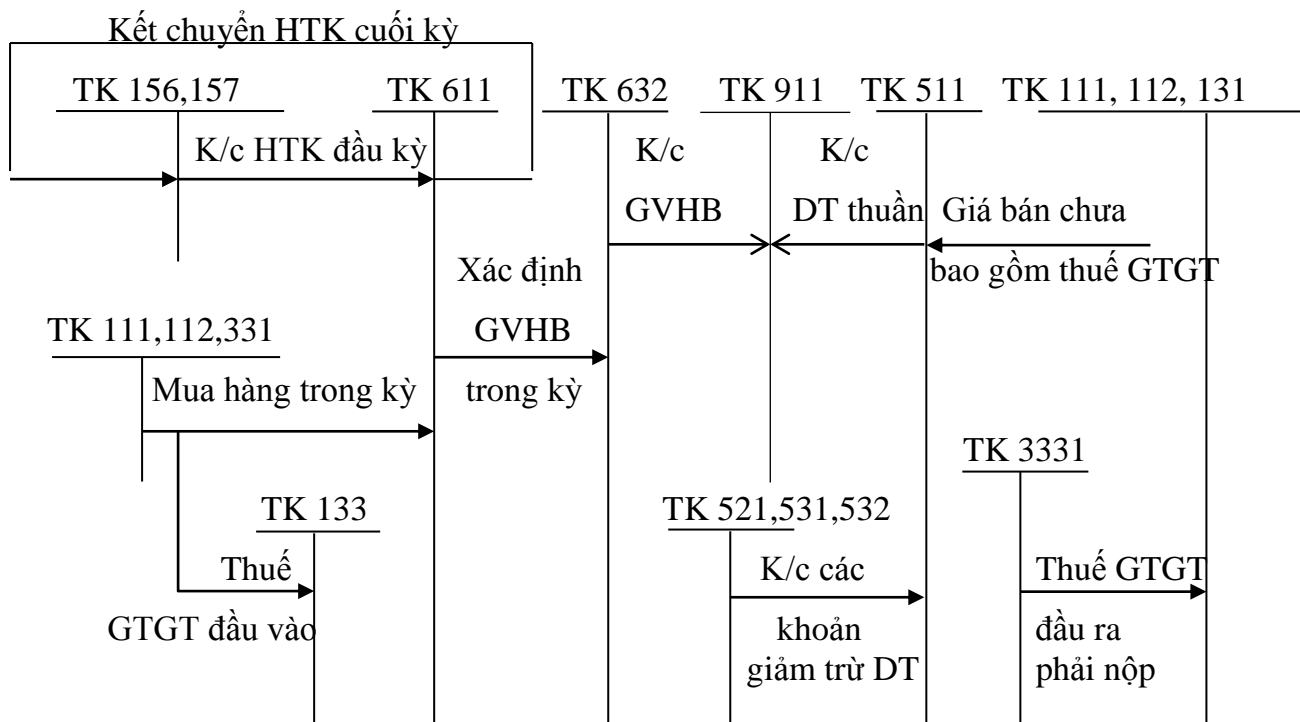
Nợ TK 511: Doanh thu tiêu thụ

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

• **Kế toán tiêu thụ theo phương pháp kiểm kê định kỳ**

Trình tự và phương pháp hạch toán tiêu thụ hàng hóa đối với các nghiệp vụ ghi nhận doanh thu, các trường hợp giảm trừ doanh thu, chiết khấu thanh toán... của phương pháp KKĐK tương tự như hạch toán tiêu thụ ở các DN thương mại hạch toán theo phương pháp KKTX. Hai phương pháp này chỉ khác nhau ở bút toán xác định giá vốn cho hàng bán ra trong kỳ trên tk 611, còn tk 156 chỉ phản ánh hàng tồn đầu kỳ và cuối kỳ.

Sơ đồ 1.9. Trình tự hạch toán kế toán bán hàng theo phương pháp KKĐK



1.2.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.2.2.1. Kế toán quản lý bán hàng và quản lý doanh nghiệp

- Chứng từ sử dụng

Bảng phân bổ tiền lương, Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, và Bảng phân bổ khấu hao.

- Tài khoản sử dụng

Tài khoản Chi phí bán hàng – TK 641

Tài khoản này sử dụng để tập hợp và kết chuyển chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh. Tài khoản này cuối kỳ không có số dư và có 7 TK cấp 2 bao gồm:

- + 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 mặt khác”.

TK 641 – Chi phí bán hàng

-Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ	-Các khoản giảm chi phí bán hàng -Kết chuyển về TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh
--	---

Tài khoản Chi phí Quản lý doanh nghiệp – TK 642

Tài khoản này được sử dụng để tập hợp và kết chuyển các chi phí của bộ phận quản lý và chi phí liên quan đến hoạt động chung của toàn doanh nghiệp. TK 642 không có số dư và có 8 TK cấp 2 bao gồm:

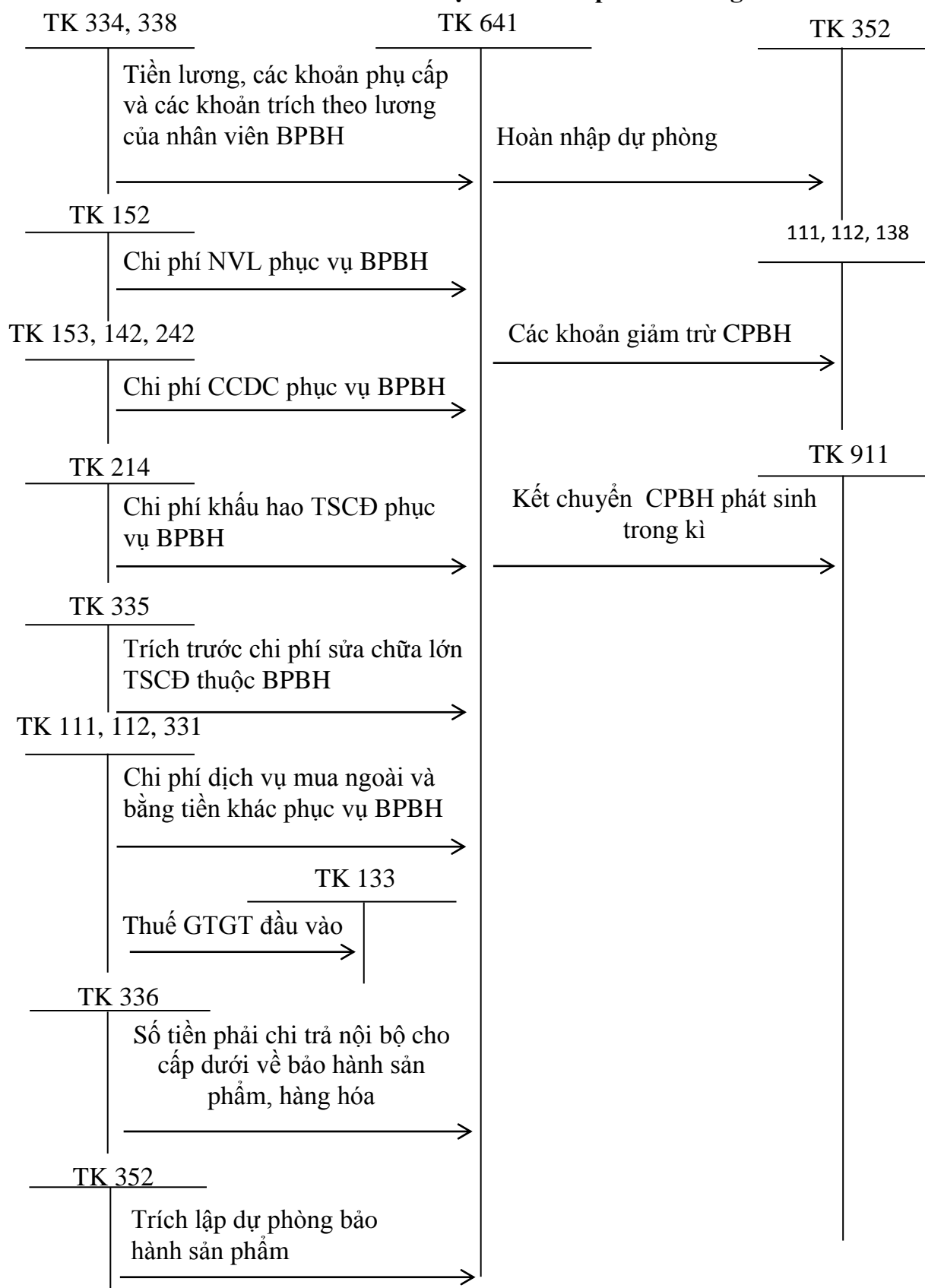
- + TK 6421 “ Chi phí nhân viên quản lý”
- + TK 6422 “ Chi phí vật liệu quản lý”
- + TK 6423 “ Chi phí đồ dùng văn phòng”
- + TK 6424 “ Chi phí khấu hao TSCĐ”
- + TK 6425 “ Thuế, phí và lệ phí”
- + TK 6426 “ Chi phí dự phòng”
- + TK 6427 “ Chi phí dịch vụ mua ngoài”
- + TK 6428 “ Chi phí bằng tiền khác

TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

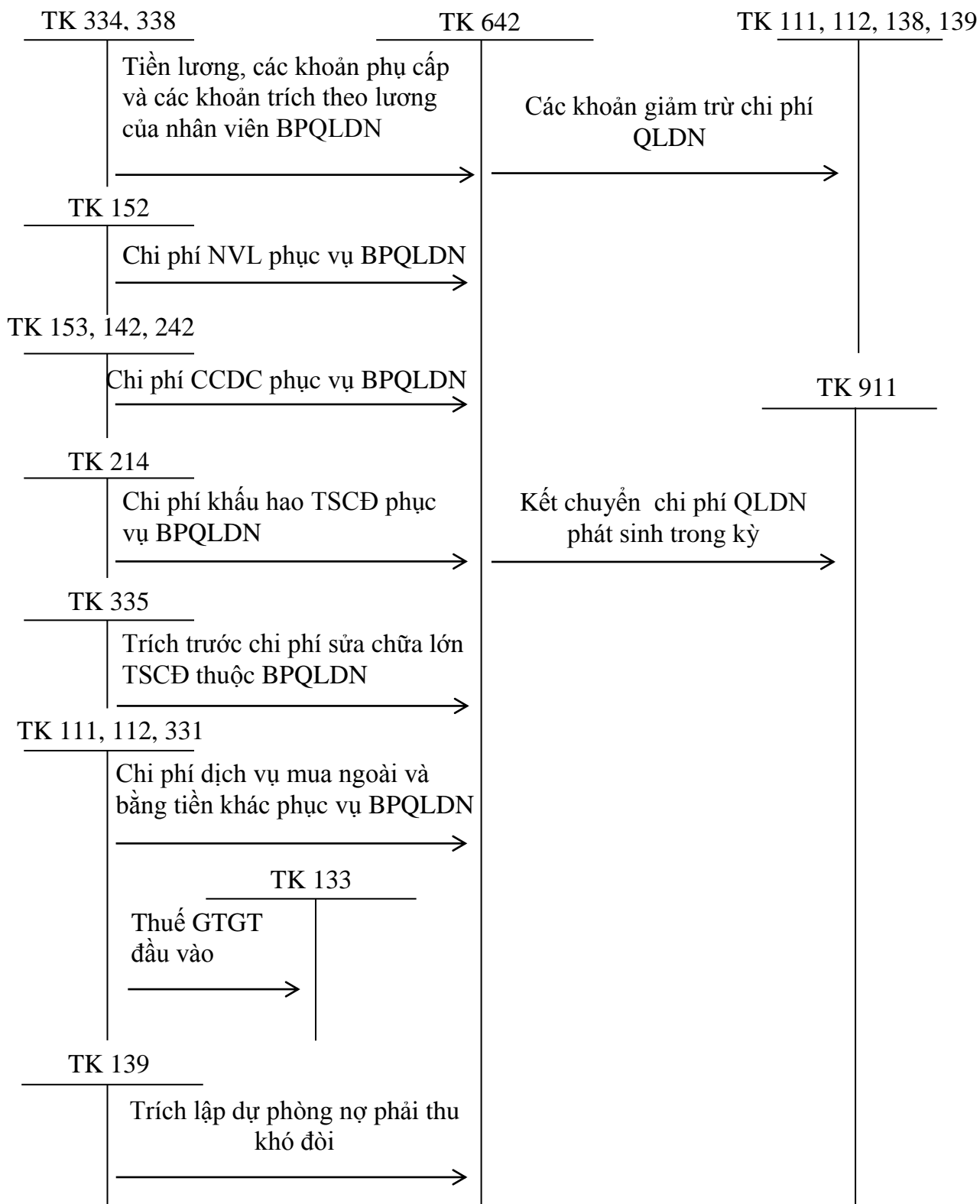
-Tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ	-Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp
-Trích lập và trích lập thêm khoản dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả	-Hoàn nhập số chênh lệch của khoản dự phòng lớn hơn số phải trích cho kỳ tiếp theo
	-Kết chuyển về TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Phương pháp hạch toán

Sơ đồ 1.10: Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng



Sơ đồ 1.11: Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.2.2.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

- Tài khoản sử dụng:

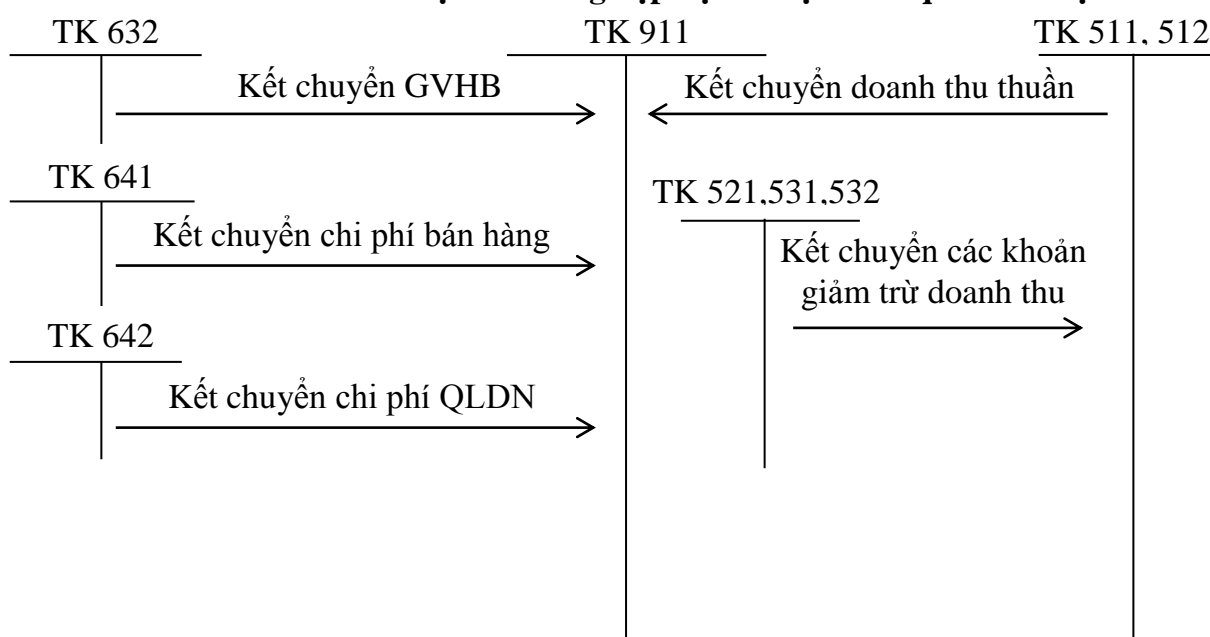
Tài khoản Xác định kết quả kinh doanh – TK 911

Tài khoản này dùng để xác định kết quả hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp theo từng kì kế toán.

Nợ	TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh	Có
-Trị giá vốn hàng hóa, thành phẩm đã bán ra trong kỳ		-Doanh thu thuần về bán hàng và CCDV trong kỳ
-Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp		-Doanh thu hoạt động tài chính
-Chi phí tài chính		-Thu nhập khác
-Chi phí khác		-Kết chuyển lỗ từ hoạt động kinh doanh
-Chi phí thuế TNDN hiện hành		
-Kết chuyển lãi từ hoạt động kinh doanh		

Phương pháp kế toán

Sơ đồ 1.12: Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ xác định kết quả tiêu thụ



1.3. Hình thức sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

Để có thể ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong doanh nghiệp một cách thuận lợi, doanh nghiệp cần xây dựng và tổ chức hệ thống sổ sách kế toán phù hợp với tình hình doanh nghiệp mình. Các hình thức sổ kế toán mà doanh nghiệp có thể lựa chọn: Nhật ký sổ cái, Nhật ký chung, Chứng từ ghi sổ, Nhật ký chứng từ và Kế toán trên máy vi tính.

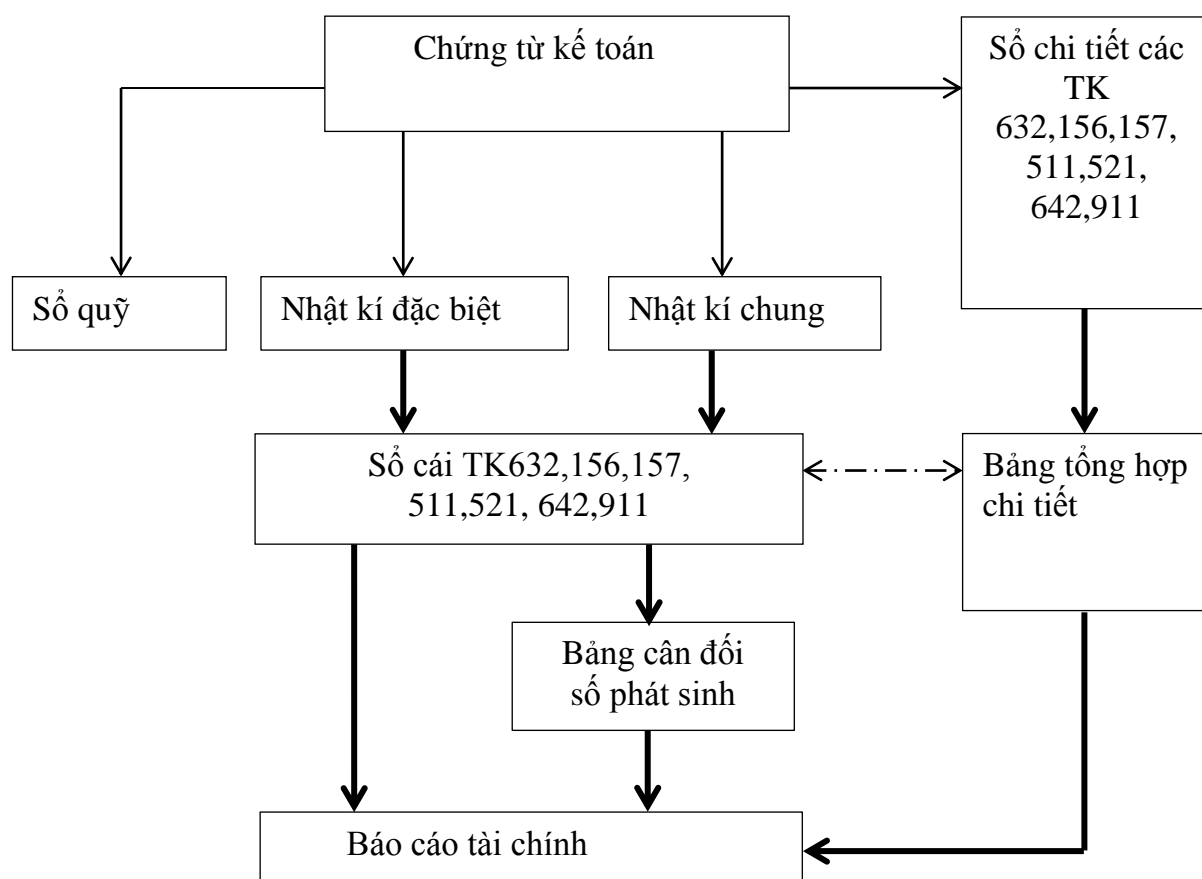
Trong các hình thức sổ kế toán trên em xin làm rõ nội dung của hai hình thức Nhật ký chung và Kế toán máy vi tính làm cơ sở nghiên cứu chương 2.

- Hình thức sổ Nhật ký chung:

Đặc trưng cơ bản của hình thức Nhật ký chung là tất cả các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên sổ Nhật ký để ghi Sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

- Hình thức kế toán Nhật ký chung bao gồm các loại sổ chủ yếu sau:
 - + Sổ Nhật ký chung (Sổ Nhật ký đặc biệt)
 - + Sổ cái.
 - + Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.
- Ưu điểm: Dễ ghi chép, dễ đối chiếu, có thể phân công lao động kế toán
- Nhược điểm: Ghi trùng lặp
- Điều kiện áp dụng:
 - Lao động thủ công: Loại hình doanh nghiệp đơn giản, quy mô kinh doanh vừa và nhỏ, trình độ quản lý thấp và trình độ kế toán thấp, số lượng lao động kế toán ít.
 - Nếu áp dụng kế toán máy vi tính: phù hợp với mọi loại hình kinh doanh và quy mô hoạt động.

Sơ đồ 1.13: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung



Chú thích:

- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối kì
- ←-.-.-> Đối chiếu, kiểm tra

- Hình thức Kế toán trên máy vi tính

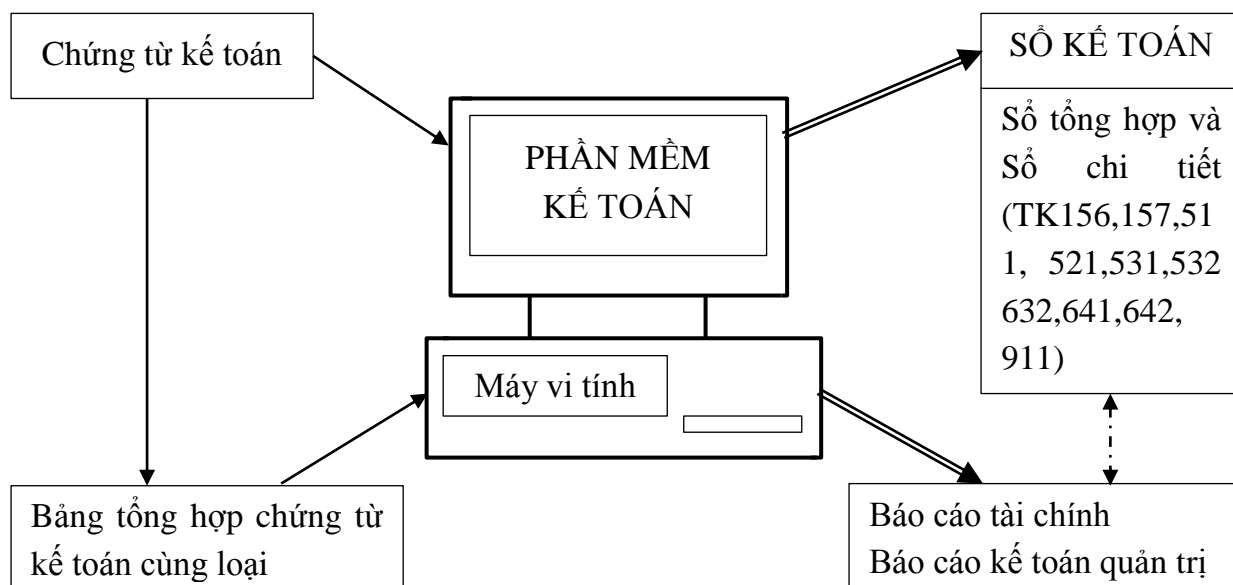
Đặc trưng của hình thức này là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán nói trên hoặc kết hợp các hình thức trên. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình, nhưng phải in đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

Các sổ của hình thức này tùy thuộc vào phần mềm kế toán được thiết kế theo hình thức kế toán nào, và mẫu sổ không bắt buộc giống kế toán thủ công.

Ưu điểm: Hầu hết các phần mềm kế toán hiện nay đều có giao diện dễ sử dụng, sổ sách chứng từ cập nhật và bám sát chế độ kế toán hiện hành, tốc độ xử lý thông tin nhanh. Đặc biệt, cho phép kết xuất báo cáo ra Excel, PDF với mẫu biểu đẹp.

Nhược điểm: Thường xuyên phải bảo trì, bảo dưỡng và một số phần mềm chưa có tính bảo mật cao, thường xuyên xảy ra lỗi trong quá trình sử dụng.

Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán máy vi tính



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày.
- ⇒ Ghi cuối tháng hoặc cuối kỳ.
- ↔ Quan hệ đối chiếu, kiểm tra.

CHƯƠNG 2.

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI UTANA

2.1. Khái quát chung về công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

- Tên Công ty: Công ty TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI UTANA
- Mã số thuế: 0105575703
- Địa chỉ: 118 Hoàng Văn Thái, phường Khương Trung, Thanh Xuân, Hà Nội
- Điện thoại: 04.36400951

Được thành lập ngày 18/10/2000 Công ty TNHH Thương mại UTANA là nhà cung cấp hàng đầu sản phẩm tiêu dùng về các sản phẩm may mặc quần áo, giày dép, túi xách trong và ngoài nước. Mỗi năm bình quân Công ty đã cung cấp ra thị trường tiêu thụ sản phẩm với doanh thu ước tính là khoảng 5.000 tỷ, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.

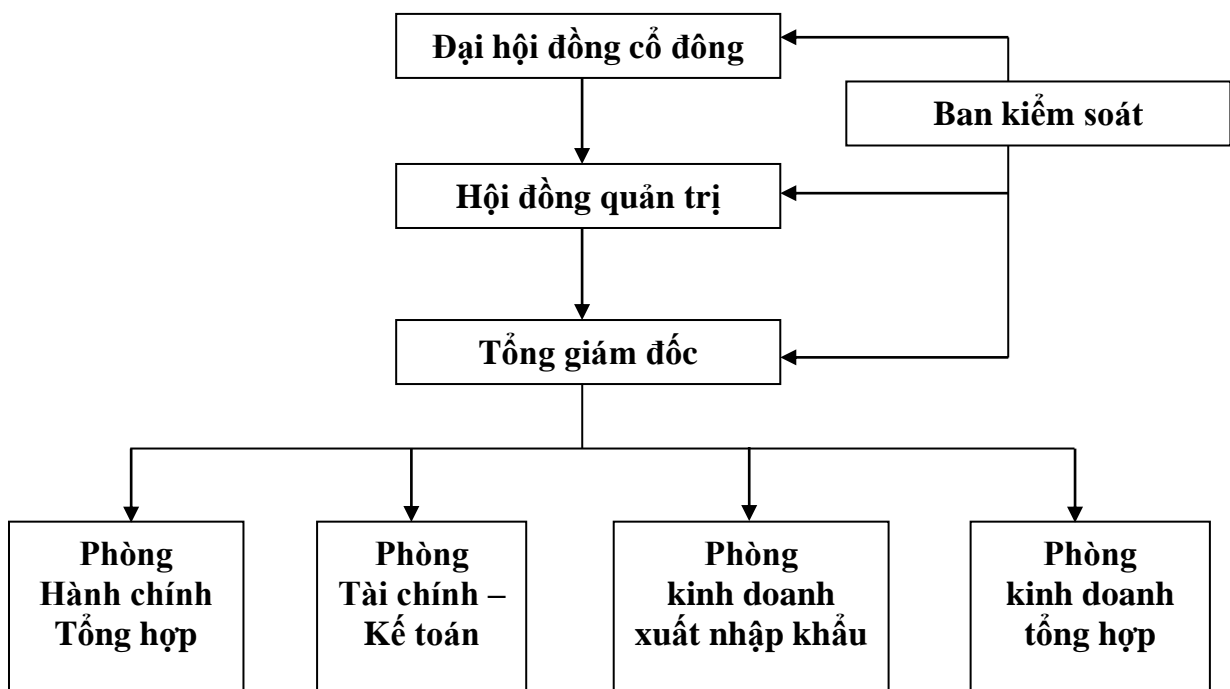
Công ty đã đăng kí những lĩnh vực kinh doanh sau:

- Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép da
- Sản xuất áo thun nam nữ, quần áo ngủ, khăn tắm, đồ dệt may

Trong những năm vừa qua, lĩnh vực kinh doanh mang lại doanh thu chủ yếu của công ty là bán buôn, bán lẻ quần áo nam nữ cotton,... Trong tương lai, định hướng phát triển của công ty cũng sẽ là đẩy mạnh lĩnh vực hoạt động kinh doanh này.

2.1.2. Đặc điểm kinh doanh và tổ chức bộ máy quản lý

Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý tại Công ty TNHH Thương mại UTANA



Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

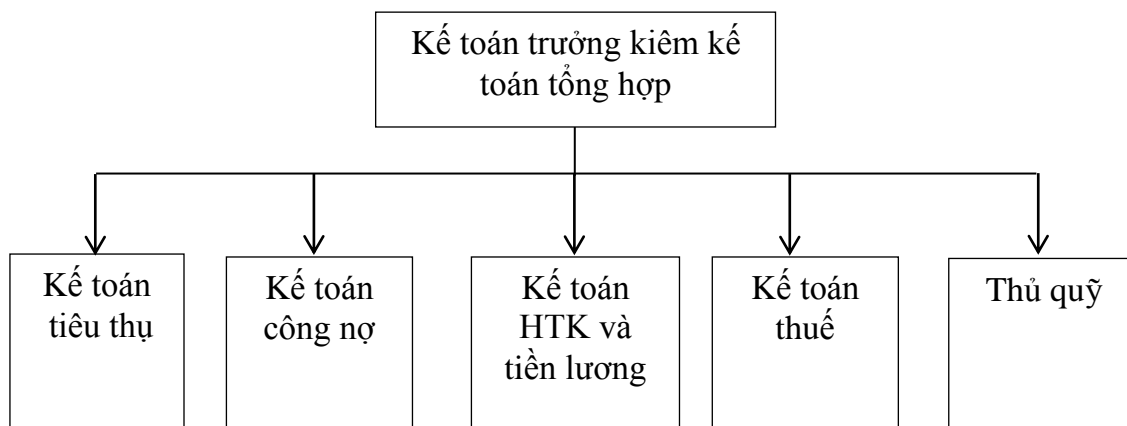
- **Đại hội đồng cổ đông:** Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Điều lệ Công ty và Pháp luật liên quan quy định: tổ chức lại và giải thể Công ty, định hướng phát triển Công ty, có quyền bổ nhiệm thành viên mới cũng như miễn nhiệm, cách chức.
- **Hội đồng quản trị:** Là bộ phận quản lý cao nhất của công ty, có quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến quyền lợi của công ty giữa hai kỳ đại hội, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội cổ đông.
- **Ban kiểm soát:** Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và Pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền và nghĩa vụ như kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính.
- **Ban Giám đốc:** Chịu trách nhiệm về kết quả thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch doanh số, doanh thu, lợi nhuận trong sản xuất, kinh doanh, và quá trình thực hiện phải đảm bảo đúng pháp luật Nhà nước; tuân thủ thực thi đúng chủ trương, chính sách, các quy chế, quy định. Quy trình số hoá nội bộ, chế độ hội họp, chế độ báo cáo định kỳ theo quy định. Nghiêm túc thực hiện chế độ làm việc, nguyên tắc hoạt động, công cụ quản lý quy định tại Quy chế. Nghiêm chỉnh thực hiện các chỉ thị, ý kiến chỉ đạo giải quyết các vướng mắc trong mọi công việc hàng ngày của công ty.
- **Phòng hành chính tổng hợp:** Phòng có chức năng tư vấn cho Giám đốc về quản lý nhân sự và quản lý hành chính, có trách nhiệm về công tác tổ chức hành chính của công ty. Phòng có nhiệm vụ tham gia xây dựng và quản lý chương trình đào tạo, phát triển nhân viên; phối hợp theo dõi nhân viên thực hiện các nội quy và quy chế của công ty; quản lý hồ sơ cá nhân và các tài liệu về BHXH của nhân viên, thực hiện trích BHXH cho nhân viên
- **Phòng Tài chính – Kế toán:** Phòng có chức năng tư vấn cho Giám đốc những vấn đề liên quan đến tài chính và kế toán, có trách nhiệm tổ chức và thực hiện công tác kế toán của công ty. Phòng có nhiệm vụ cập nhật, tìm hiểu các chủ trương, chính sách và các quy định của Nhà nước liên quan đến công tác quản lý tài chính, kế toán, duy trì quan hệ tốt với các cơ quan như các ngân hàng, các cơ quan thuế. Kiểm kê hàng tồn kho; kiểm kê quỹ, kết hàng tháng, lập các báo cáo kết quả kinh doanh.
- **Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu:** Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu có nhiệm vụ tìm hiểu các nghị định, thông tư liên quan đến chính sách xuất nhập khẩu, tìm hiểu về thị trường nước ngoài và thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu cho công ty.

- **Phòng kinh doanh tổng hợp:** Phòng kinh doanh lập các kế hoạch kinh doanh và triển khai thực hiện; thiết lập, giao dịch trực tiếp với hệ thống khách hàng, hệ thống nhà phân phối, thực hiện hoạt động bán hàng tới các khách hàng nhằm mang lại doanh thu cho doanh nghiệp.

2.1.3. Đặc điểm bộ máy kế toán và chính sách kế toán áp dụng tại công ty

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán

Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA



(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

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

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

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

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

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

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

2.1.3.2. Các chính sách kế toán áp dụng tại công ty

- Công ty thực hiện các chính sách kế toán dựa trên “Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam”

- Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA áp dụng chế độ kế toán theo Quyết định số 15/2006/ QĐ- BTC ban hành ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính và các văn bản sửa đổi bổ sung hướng dẫn thực hiện kèm theo.

- Niên độ kế toán: Theo năm dương lịch bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

- Kỳ hạch toán và báo cáo: theo tháng.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.
- Nguyên tắc đánh giá TSCĐ: TSCĐ được ghi nhận theo giá gốc.
- Khấu hao theo phương pháp đường thẳng.
- Phương pháp tính giá vốn xuất kho theo phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập.
- Phương pháp hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Hình thức sổ theo hình thức Nhật ký chung.

2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA

2.2.1. Các phương thức bán hàng tại công ty

- Phương thức bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp:

Đối với hình thức này, khách hàng của công ty sẽ trực tiếp đến kho của công ty để mua hàng. Quy trình nghiệp vụ như sau:

Khi khách hàng có nhu cầu mua hàng của công ty thì sẽ ký kết hợp đồng kinh tế với công ty. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết, bên mua cử người đến kho tại doanh nghiệp, bên bán giao hàng trực tiếp. Sau khi giao nhận, đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua thực hiện thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán, lúc này hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

Kế toán sử dụng hóa đơn GTGT làm chứng từ mua bán khi xuất bán cho khách, kế toán sẽ viết hóa đơn GTGT làm ba liên như sau:

Liên 1: Lưu tại quyển tại phòng kế toán

Liên 2: Giao cho khách hàng

Liên 3: Lưu hành nội bộ

Đồng thời, kế toán lập phiếu xuất kho thành ba liên, sau đó chuyển hóa đơn GTGT liên 3 và phiếu xuất kho (liên 3) xuống cho thủ kho của doanh nghiệp để thủ kho kiểm tra xác nhận và giao hàng cho bên mua. Hóa đơn GTGT liên 2 sẽ được giao

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

- Phương thức gửi bán hàng hóa

Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, kế toán Công ty lập phiếu xuất kho, Thủ kho kiểm tra xác minh tính trung thực rồi tiến hành xuất kho giao khách hàng. Hàng hóa chuyển bán nhưng vẫn thuộc quyền sở hữu của Công ty. Khi khách hàng chấp nhận thanh toán số hàng đó thì Công ty lập hóa đơn GTGT.

2.2.2. Thực trạng kế toán bán hàng

2.2.2.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán

Công ty cần tính giá để hạch toán trên phiếu xuất kho và các sổ kế toán chi tiết và tổng hợp. Kế toán dựa trên sổ chi tiết hàng hóa của từng loại hàng hóa để tiến hành tính giá xuất kho của từng loại. Công ty sử dụng phương pháp tính giá vốn xuất kho theo phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập. Công ty tiến hành tính giá như sau:

Dựa vào Sổ chi tiết hàng hóa của sản phẩm Áo ba lỗ nam- A102 (Biểu số 2.1), ta có: Tồn đầu kì: 124 chiếc, có giá trị 5.115.627 đồng. Ngày 02/11/2014, công ty nhập kho 1 lô hàng gồm 200 chiếc áo ba lỗ nam với đơn giá là 42.890 đồng, tổng trị giá của 200 cái là 8.578.000 đồng. Như vậy, tính đến ngày 02/11/2014, đơn giá xuất kho của áo ba lỗ nam A1102 là:

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân sau} \\ \text{ngày 02/11/2014} \end{array} = \frac{5.115.627 + 8.578.000}{124 + 200} = 42.264,28 \text{ (đồng)}$$

Biểu số 2.1: Sổ chi tiết hàng hóa

CÔNG TY TNHH TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

Tháng 11 năm 2014

Tên vật tư: Áo ba lỗ nam

Mã vật tư: A102

Đơn vị tính: Cái

Đơn vị tính: Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT				Số lượng	Tiền	Số lượng	Tiền	Số lượng	Tiền
		Tồn đầu kì		41.255					124	5.115.627
02/11	PN098	Nhập mua	331	42.890	200	8.578.000			324	13.693.627
04/11	PX112	Xuất gửi bán	157	42.264,28			50	2.113.214	274	11.580.427
06/11	PN100	Nhập mua	331	42.880	150	6.432.000			424	18.012.427
06/11	PX114	Xuất bán	6322	42.482,11			75	3.186.158	349	14.826.277
....										
		Cộng phát sinh	x		450	19.280.000	452	19.415.428	122	4.980.199
		Tồn cuối kì							280	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.2: Báo cáo Nhập – Xuất – Tồn

TỔNG CÔNG TY UTANA
CÔNG TY TNHH TM UTANA

118 Hoàng Văn Thá i- Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BÁO CÁO NHẬP – XUẤT – TỒN

Tháng 11 năm 2014

Chứng từ		Tên vật tư	ĐVT	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT			Số lượng	Tiền	Số lượng	Tiền	Số lượng	Tiền
		TỒN ĐẦU KÌ							45.588.720
		Khăn mặt cotton K207	Cái					221	1.180.871
03/11	PN099	Nhập mua	Cái	150	808.500			371	1.989.371
...									
		Tổng cộng	Cái	350	1.889.300	113	923.558	458	2.146.613
		Áo ba lỗ nam A102	Cái					124	5.115.627
02/11	PN098	Nhập mua	Cái	200	8.578.000			324	13.693.627
04/11	PX112	Xuất gửi bán	Cái			50	2.113.214	274	11.580.427
06/11	PN100	Nhập mua	Cái	150	6.432.000			424	18.012.427
06/11	PX114	Xuất bán	Cái			75	3.186.158	349	14.826.277
...									
		Tổng cộng	Cái	450	19.280.000	452	19.415.428	122	4.980.199
...									
		TỔNG CỘNG			74.340.188		38.233.009		81.695.899

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập bảng
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.2.2. Thực trạng kế toán bán hàng

- Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức gửi bán

Ví dụ 1: Ngày 04/11/2014, Công ty xuất kho gửi bán lô hàng hóa (PX112) cho khách hàng Nguyễn Kim Thịnh – đại diện Công ty Cổ phần Cường Thịnh (Mã KH: 1209). Đến ngày 05/11/2014, Công ty Cổ phần Cường Thịnh thông báo chấp nhận lô hàng, công ty TNHH SX &TM UTANA lập và xuất hóa đơn số 01772, thu bằng tiền mặt theo phiếu thu số 134. Công ty cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán.

Biểu số 2.3: Phiếu xuất kho gửi bán hàng hóa

TỔNG CÔNG TY TNHH TM UTANA

Mẫu số 02 - VT

CÔNG TY TNHH TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 04 tháng 11 năm 2014

Số: 112

Nợ: TK 157

Có: TK 15611

TK 15617

Người giao hàng: Vũ Ngọc Thành

Lý do xuất: Xuất gửi bán

Xuất tại kho: Kho hàng hóa 01

S T T	Tên mặt hàng	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	Áo ba lỗ nam	A102	cái	50	50	42.264,28	2.113.214
2	Khăn mặt cotton	K207	Cái	60	60	5.362	321.720
	Cộng						2.434.934

Số tiền bằng chữ: Hai triệu bốn trăm ba mươi tư nghìn chín trăm ba mươi tư đồng ./.

Xuất, Ngày 04 tháng 11 năm 2014

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

+ **Hóa đơn GTGT:**

Biểu số 2.4: Hóa đơn GTGT số 01772

TỔNG CÔNG TY UTANA

Mẫu số: 01GTKT3/001

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

Ký hiệu AA/11P

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

Số: 01772

HÓA ĐƠN

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Lưu hành nội bộ

Ngày 05 tháng 11 năm 2014

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH SX&TM UTANA

Mã số thuế: 0105575703

Địa chỉ: 118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

Điện thoại: 04.36400951

Họ, tên người mua hàng: Nguyễn Kim Thịnh

Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Cường Thịnh

Mã số thuế:5700493198

Địa chỉ: Nhà 44, đường Giải Phóng, HN

Hình thức thanh toán: TM

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 =4*5
1	Áo ba lỗ nam	Cái	50	86.000	4.300.000
2	Khăn mặt cotton	Cái	60	7.000	420.000
Cộng tiền hàng:					4.720.000
Thuế suất GTGT: 10 %			Tiền thuế GTGT:		472.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					5.192.000

Số tiền viết bằng chữ: Năm triệu một trăm chín mươi hai nghìn đồng chẵn ./.

Người mua hàng

(Ký, họ tên)

Người bán hàng

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

- + Do khách hàng Nguyễn Kim Thịnh thanh toán sớm nên công ty cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán 2% và trả trực tiếp bằng tiền mặt. Tiền hàng là 5.192.000 đồng nên số tiền chiết khấu là:

$$\text{Chiết khấu thanh toán 2\%} = 5.192.000 \times 2\% = 103.840 \text{ (đồng)}$$

Như vậy, công ty cho khách hàng hưởng 103.840 đồng tiền chiết khấu thanh toán. Số tiền mặt công ty thu về là:

$$\text{Số tiền thực thu} = 5.192.000 - 103.840 = 5.088.160 \text{ (đồng)}$$

Kế toán lập phiếu thu:

Biểu số 2.5: Phiếu thu 134

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân

- HN

Mẫu số 02 – TT

(Ban hành theo QĐ

số 15/2006/QĐ –

BTC)

PHIẾU THU

Ngày 05 tháng 11 năm 2014

Quyển số:

Số phiếu: 134

Nợ: TK 1111

Có: TK 5111

TK 33311

Họ tên người nộp: Nguyễn Kim Thịnh

Địa chỉ: Nhà 44, đường Giải Phóng, Hà Nội

Lý do nộp: Thu tiền bán hàng theo hóa đơn 1772, trừ 2% CKTT

Số tiền: 5.088.160 đồng.

Bằng chữ: Năm triệu tám mươi tám nghìn một trăm sáu mươi đồng chẵn ./.

Kèm theo: 02 chứng từ gốc

Ngày 05 tháng 11 năm 2014

GIÁM ĐỐC	KẾ TOÁN	NGƯỜI NỘP	NGƯỜI LẬP	THỦ QUỸ
(Ký, họ tên, đóng	TRƯỞNG	TIỀN	PHIẾU	(Ký, họ tên)
dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	

- Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp

Ví dụ 2: Ngày 06/11/2014, Công ty xuất bán lô hàng hóa (PX114) cho khách hàng Nguyễn Châu Anh – đại diện Công ty TNHH Ánh Dương (Mã KH: 1127) theo hóa đơn số 01774, thu bằng tiền gửi ngân hàng.

Biểu số 2.6: Phiếu xuất kho bán hàng hóa

TỔNG CÔNG TY UTANA

Mẫu số 02 - VT

CÔNG TY TNHH TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 06 tháng 11 năm 2014

Số: 114

Nợ: TK 632

Có: TK 15611

TK 15617

Người giao hàng: Vũ Ngọc Hoa

Lý do xuất: Xuất bán

Xuất tại kho: Kho hàng hóa 01

S T T	Tên mặt hàng	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	Áo ba lỗ nam	A102	Cái	75	75	42.482,11	3.186.158
2	Khăn mặt cotton	K207	Cái	120	120	5.420	650.400
3	Khăn tắm kẻ	K 205	Cái	50	50	32.080	1.604.000
4	Áo thun Kid	A1112	Cái	50	50	33.995	1.699.750
5	Quần cotton Kid	Q1113	Cái	130	130	18.100	2.353.000
	Cộng						9.493.308

Số tiền bằng chữ: Chín triệu bốn trăm chín mươi ba nghìn ba trăm linh tám đồng ./.

Xuất, Ngày 06 tháng 11 năm 2014

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.7: Hóa đơn GTGT số 01774

TỔNG CÔNG TY UTANA

Mẫu số: 01GTKT3/001

CÔNG TY TNHH SX & TM UTANA

Ký hiệu AA/11P

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

Số: 01774

**HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 3: Lưu hành nội bộ

Ngày 06 tháng 11 năm 2014

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH SX & TM UTANA

Mã số thuế: 0105575703

Địa chỉ: 118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

Điện thoại: 033.825073 - 033.877369

Họ, tên người mua hàng: Nguyễn Châu Anh

Tên đơn vị: Công ty TNHH Ánh Dương

Mã số thuế: 5700103412

Địa chỉ: Xã Đại Phúc, tỉnh Quảng Ninh

Hình thức thanh toán:CHUYỂN KHOẢNSố tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 =4*5
1	Áo ba lỗ nam	Cái	75	86.000	6.450.000
2	Khăn mặt cotton	Cái	120	7.000	840.000
3	Khăn tắm kẻ	Cái	50	45.000	2.250.000
4	Áo thun Kid	Cái	50	47.000	2.350.000
5	Quần cotton Kid	Cái	130	28.500	3.705.000
Cộng tiền hàng:					15.595.000
Thuế suất GTGT: 10 %			Tiền thuế GTGT:		1.559.500
Tổng cộng tiền thanh toán:					17.154.500

Số tiền viết bằng chữ: Mười bảy triệu một trăm năm tư nghìn năm trăm đồng chẵn./.

Người mua hàng
(Ký, họ tên)

Người bán hàng
(Ký, họ tên)

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

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.8: Giấy báo có số 205

Ngân hàng Á Châu

Mã GDV: PHAM THU

Chi nhánh: ACB- CN Ha Noi

Mã KH: 083133

GIẤY BÁO CÓ

Số GD: 205

Ngày: 06 – 11 – 2014

Kính gửi: Công Ty TNHH SX & TM UTANA

Mã số thuế: 0105575703

Hôm nay chúng tôi xin báo đã ghi Có tài khoản của quý khách hàng với nội dung sau:

Số tài khoản ghi Có: 2048639

Số tiền bằng số: 17.154.500 VND

Số tiền bằng chữ: Mười bảy triệu một trăm năm tư nghìn năm trăm đồng chẵn./.

Nội dung: Công ty TNHH Ánh Dương thanh toán tiền hàng.

Giao dịch viên

(Ký, họ tên)

Kiểm soát

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

+ Sau khi phát hành hóa đơn và giao hàng cho khách hàng Nguyễn Châu Anh, khách hàng này nhận hàng và chở về. Chi phí vận chuyển do khách hàng chịu. Chiều ngày 07/11, khách hàng này phản ánh về 30 Chiếc áo ba lỗ nam bị lỗi bao bì nên công ty tiến hành giảm giá 10% trên 30 chiếc áo này. Kế toán lập hóa đơn GTGT ghi nhận khoản giảm giá này. Số tiền này, công ty chưa thanh toán cho khách hàng mà trừ vào công nợ của khách hàng.

Biểu số 2.9: Hóa đơn GTGT số 01775

TỔNG CÔNG TY UTANA
CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA
 118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

Mẫu số: 01GTKT3/001
 Ký hiệu AA/11P

Số: 01775

HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Lưu hành nội bộ
 Ngày 07 tháng 11 năm 2014

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH SX&TM UTANA					
Mã số thuế: 0105575703					
Địa chỉ: 118 Hoàng Văn Thái- Khương Trung- Thanh Xuân- HN					
Điện thoại: 04.36400951					
Họ, tên người mua hàng: Nguyễn Châu Anh					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Ánh Dương					
Mã số thuế: 5700103412					
Địa chỉ: Xã Đại Phúc, tỉnh Quảng Ninh					
Hình thức thanh toán: CK Số tài khoản:					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 =4*5
1	Áo ba lỗ nam (Giảm giá 10% 30 cái)	Cái	30	8.600	258.000
Cộng tiền hàng:					258.000
Thuế suất GTGT: 10 %			Tiền thuế GTGT:		25.800
Tổng cộng tiền thanh toán:					283.800

Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm tám ba nghìn tám trăm đồng chẵn./.

Người mua hàng
 (Ký, họ tên)

Người bán hàng
 (Ký, họ tên)

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

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Từ các chứng từ trên, kế toán ghi vào sổ chi tiết, nhật ký chung và sổ cái TK 632, 511...

- **Sổ chi tiết giá vốn hàng bán**

Biểu số 2.10: Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

Tên sản phẩm, hàng hóa: Áo ba lỗ nam – Mã HH: A102

NT	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:				0	
			Số phát sinh trong kỳ:					
05/11	BBKH	04/11	Giá vốn hàng gửi bán ngày 04/11 Cty CUÔNG THỊNH	157	2.113.214			
06/11	PX114	06/11	Giá vốn hàng bán Cty ÁNH DƯƠNG	156	3.186.158			
09/11	PX118	09/11	Giá vốn hàng bán Cty NGỌC LINH	156	2.004.250			
23/11	PX126	23/11	Giá vốn hàng bán Cty CUÔNG THỊNH	156	3.300.470			
							
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 632 => TK 911	911		19.415.428		
			Cộng phát sinh		19.415.428	19.415.428		
			Số dư cuối kỳ				0	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

- **Sổ chi tiết doanh thu**

Biểu số 2.11: Sổ chi tiết doanh thu

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 511 – Doanh thu bán hàng

Tên sản phẩm, hàng hóa: Áo ba lỗ nam – Mã HH: A102

NT	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:					0
			Số phát sinh trong kỳ:					
05/11	HĐ01772	05/11	Doanh thu bán trực tiếp cty Cường Thịnh	1111		4.300.000		
06/11	HĐ01774	06/11	Doanh thu bán trực tiếp cty Ánh Dương	1121		6.450.000		
09/11	HĐ01780	09/11	Doanh thu bán trực tiếp cty Ngọc Linh	1111		3.937.500		
23/11	HĐ01801	23/11	Doanh thu bán trực tiếp cty Cường Thịnh	131		6.450.000		
							
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển các khoản giảm trừ	532	258.000			
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 511 => TK 911	911	37.902.000			
			Cộng phát sinh		38.160.000	38.160.000		
			Số dư cuối kì					0

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.12: Trích sổ nhật ký chung
SỔ NHẬT KÝ CHUNG (TRÍCH)
Năm 2014

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	SH TK	Số phát sinh	
SH	NT				Nợ	Có
PN098	02/11	Nhập mua	X	156	8.578.000	
			X	133	857.800	
			X	331		9.435.800
PX112	04/11	Xuất kho gửi bán	X	157	2.434.934	
			X	156		2.434.934
BBKH	05/11	Khách hàng chấp nhận lô hàng gửi bán ngày 04/11	X	632	2.434.934	
			X	157		2.434.934
HĐ01772	05/11	Thu tiền bán hàng theo HĐ01772	X	111	5.088.160	
PT134	05/11		X	635	103.840	
BBCK	05/11		X	511		4.720.000
			X	333		472.000
PX114	06/11	Xuất kho bán trực tiếp cho khách hàng	X	632	9.493.308	
			X	156		9.493.308
HĐ01774	06/11	Thu tiền bán hàng theo HĐ01774	X	131	17.154.500	
SP205	06/11		X	511		15.595.000
			X	333		1.559.500
HĐ01775	06/11	Giảm giá 10% trên 30 chiếc áo	X	532	258.000	
			X	333	25.800	
			X	131		283.800
		...				
		Chuyển sang trang sau			2.972.838.500	2.972.838.500

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)
(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.13: Sổ cái tài khoản 632

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CÁI

Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

(Tháng 11/2014)

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:		0	
			Số phát sinh trong kỳ:			
05/11	BBKH	05/11	Giá vốn hàng gửi bán	157	2.434.934	
06/11	PX114	06/11	GVHB trực tiếp	1561	9.493.308	
07/11	PX115	07/11	GVHB trực tiếp	1561	1.346.900	
07/11	PX116	07/11	GVHB trực tiếp	1561	4.300.006	
09/11	PX117	09/11	GVHB trực tiếp	1561	13.240.202	
10/11	BBKH	10/11	Giá vốn hàng gửi bán	157	2.102.332	
10/11	PX118	10/11	GVHB trực tiếp	1561	1.223.549	
...						
30/11	PKT		Kết chuyển TK 632 => TK 911	911		101.937.000
			Cộng phát sinh		101.937.000	101.937.000
			Số dư cuối kỳ		0	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.14: Sổ cái tài khoản 511**TỔNG CÔNG TY UTANA****CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA**

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CÁI**Tài khoản: 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

(Tháng 11/2014)

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:		0	
			Số phát sinh trong kỳ:			
05/11	HĐ01772	05/11	Thu tiền bán hàng HĐ 01772	1111		4.720.000
06/11	HĐ01774	06/11	Thu tiền bán hàng HĐ 01774	1121		15.595.000
07/11	HĐ01776	07/11	Thu tiền bán hàng HĐ 01776	1111		2.657.000
07/11	HĐ01777	07/11	Thu tiền bán hàng HĐ 01777	1111		9.220.000
09/11	HĐ01778	09/11	Thu tiền bán hàng HĐ 01778	1111		21.902.000
10/11	HĐ01779	10/11	Thu tiền bán hàng HĐ 01779	131		4.890.000
10/11	HĐ01780	10/11	Thu tiền bán hàng HĐ 01780	1111		3.200.500
....						
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển các khoản giảm trừ	521	3.862.700	
				532	258.000	
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 511 => TK 911	911	385.340.000	
			Cộng phát sinh		389.460.700	389.460.700
			Số dư cuối kỳ		0	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.15: Sổ cái tài khoản 532

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CÁI

Tài khoản: 532 –Giảm giá hàng bán

(Tháng 11/2014)

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:		0	
			Số phát sinh trong kỳ:			
06/11	HĐ01775	06/11	Giảm giá 10% trên 30 chiếc áo	131		258.000
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 532 => TK 511	511	258.000	
			Cộng phát sinh		258.000	258.000
			Số dư cuối kì		0	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

- **Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu:**

Biểu số 2.16: Bảng tổng hợp doanh thu

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

(Tháng 11 năm 2014)

STT	Tên hàng hóa	SL	Doanh thu phát sinh trong kỳ	Các khoản giảm trừ	Doanh thu thuần	GVHB	Lợi nhuận gộp
1	A101	80	5.160.960	125.000	5.035.960	2.769.778	2.266.182
2	A102	452	38.160.000	258.000	37.902.000	19.415.428	18.486.572
3	A105	215	6.402.900	0	6.402.900	3.841.000	2.561.900
...						
34	K102	75	1.837.500	0	1.837.500	731.560	1.105.940
35	K103	280	7.483.000	0	7.483.000	4.125.773	3.357.227
....							
	Tổng cộng		389.460.700	4.120.700	385.340.000	101.937.000	283.403.000

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

2.3. Thực trạng kế toán xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA

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

2.3.1.1. Chi phí lương nhân viên bán hàng và nhân viên quản lý doanh nghiệp

Chi phí nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý doanh nghiệp bao gồm các khoản phải trả cho nhân viên và các khoản trích theo lương, được tập hợp vào TK 6411 – “Chi phí nhân viên bán hàng”, TK 6421 – “Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp”. Chi phí nhân viên bao gồm lương và các khoản trích theo lương.

+ **Hạch toán tiền lương:** công ty áp dụng hình thức trả lương theo thời gian. Căn cứ vào Bảng chấm công (**Biểu số 2.17**), kế toán sẽ tính lương của nhân viên như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{Lương thời gian của 1 nhân viên} &= \frac{\text{Lương cơ bản} + \text{Lương trách nhiệm}}{26} \times \text{Số ngày đi làm thực tế} \\
 \text{Lương cơ bản} &= \frac{\text{Lương}}{\text{Tiền công 1 ngày}} \times \text{Hệ số lương quy định} \\
 \text{Lương thêm giờ} &= \frac{\text{Tiền công 1 ngày}}{8} \times 150\% \times \text{Số giờ làm thêm}
 \end{aligned}$$

Biểu số 2.17: Bảng chấm công nhân viên bán hàng

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BẢNG CHẤM CÔNG NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Tháng 11/2014

ST T	Họ và tên	Chức vụ	Ngày trong tháng					Tổng số công
			1	2	...	29	30	
1	Nguyễn Thu Trang	Nhân viên	X	x		x	x	25,5
2	Trần Thúy Quỳnh	Nhân viên	X	x		x	x	26
3	Đoàn Hồng Phương	Nhân viên	X			x	x	27
4	Trần Cẩm Tú	Nhân viên	X	x		x	x	25
5	Nguyễn Quốc Quân	Nhân viên	X	x		x	x	27,5
6	Hoàng Ngọc Tuấn	Nhân viên	X	x			x	28

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Phụ trách bộ phận

(Ký, họ tên)

Người chấm công

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.18: Bảng chấm công nhân viên quản lý doanh nghiệp
TỔNG CÔNG TY UTANA
CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA
 118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN
BẢNG CHẤM CÔNG NHÂN VIÊN QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP
Tháng 11/2014

S T T	Họ và tên	Phòng	Chức vụ	Ngày trong tháng					Tổng số công
				1	2	...	29	30	
1	Hoàng Đức Hưng	HC – TH	T.Phòng	x			x	x	24
2	Mai Văn Hằng	HC – TH	P.Phòng	x	x		x	x	25
3	Nguyễn Tú Nga	HC – TH	N.Viên	x	x			x	24,5
4	Đoàn Phương Mai	TC – KT	T.Phòng	x	x		x	x	25,5
5	Hồ Thị Thanh Hằng	TC – KT	P.Phòng	x	x		x	x	26
6	Phạm Minh Phương	TC – KT	N.Viên	x	x		x	x	26
	...								

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Phụ trách bộ phận

(Ký, họ tên)

Người chấm công

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

+ **Hạch toán các khoản trích theo lương:** Các khoản trích theo lương là các khoản được trích để tài trợ cho trường hợp công nhân viên tạm thời hay vĩnh viễn mất sức lao động như: ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, nghỉ hưu,...

Các khoản trích theo lương của nhân viên ở Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA được thực hiện theo chế độ hiện hành:

	Doanh nghiệp chịu	Người lao động chịu
KPCĐ	2%	0%
BHXH	18%	8%
BHYT	3%	1,5%
BHTN	1%	1%
Tổng	24%	10,5%

Trong đó, các khoản BHXH, BHYT BHTN và KPCĐ được tính trên lương cơ bản

Ví dụ: Tính lương cho nhân viên Nguyễn Thu Trang

(1) Lương cơ bản = $2 \times 1.150.000 = 2.300.000$ (đồng)

(2) Lương trách nhiệm = $1.000.000$ (đồng)

(3) Lương thời gian: trong tháng 11/2014, số công của nhân viên Nguyễn Thu Trang là 25,5 công, vậy nên lương thời gian của chị Trang là:

$$\begin{aligned}\text{Lương thời gian} &= \frac{2.300.000 + 1.000.000}{26} \times 25,5 \\ &= 3.236.538 \text{ (đồng)}\end{aligned}$$

(4) Lương thêm giờ: trong tháng 11/2014, thời gian làm thêm giờ của chị Trang là 6 giờ, vậy nên lương làm thêm giờ của chị Trang là:

$$\begin{aligned}\text{Lương thêm giờ} &= \frac{(2.300.000 + 1.000.000) / 26}{8} \times 150\% \times 6 \\ &= 142.788 \text{ (đồng)}\end{aligned}$$

(5) Tiền ăn ca, công tác phí = 0

(6) Các khoản khấu trừ vào lương:

BHXH = $8\% \times (1) = 8\% \times 2.300.000 = 184.000$ (đồng)

BHYT = $1,5\% \times (1) = 1,5\% \times 2.300.000 = 34.500$ (đồng)

BHTN = $1\% \times (1) = 1\% \times 2.300.000 = 23.000$ (đồng)

(7) Số tiền tạm ứng lương = $1.200.000$ (đồng)

(8) Lương thực lĩnh

$$\begin{aligned}\text{Lương thực lĩnh} &= (3) + (4) + (5) - (6) - (7) \\ &= 3.236.538 + 142.788 + 0 - (184.000 + 34.500 + 23.000) - 1.200.000 \\ &= 1.937.826 \text{ (đồng)}\end{aligned}$$

Biểu số 2.19. Bảng trích nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ bộ phận bán hàng

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BẢNG TRÍCH NỘP BHXH, BHYT, BHTN VÀ KPCĐ BỘ PHẬN BÁN HÀNG

Tháng 11 năm 2014

TT	Họ và tên	Chức vụ	Mức lương cơ bản đóng BHXH	BHXH (26%)		BHYT (4,5%)		BHTN (2%)		KPCĐ (2%)	Tổng trích		Tổng cộng
				NSDLĐ (18%)	NLĐ (8%)	NSDLĐ (3%)	NLĐ (1,5%)	NSDLĐ (1%)	NLĐ (1%)	NSDLĐ (2%)	NSDLĐ (24%)	NLĐ (10,5%)	
1	Nguyễn Thu Trang	NV	2.300.000	414.000	184.000	69.000	34.500	23.000	23.000	46.000	552.000	241.500	793.500
2	Trần Thúy Quỳnh	NV	2.300.000	414.000	184.000	69.000	34.500	23.000	23.000	46.000	552.000	241.500	793.500
3	Đoàn Hồng Phương	NV	2.300.000	414.000	184.000	69.000	34.500	23.000	23.000	46.000	552.000	241.500	793.500
4	Trần Cẩm Tú	NV	2.300.000	414.000	184.000	69.000	34.500	23.000	23.000	46.000	552.000	241.500	793.500
5	Nguyễn Quốc Quân	NV	2.300.000	414.000	184.000	69.000	34.500	23.000	23.000	46.000	552.000	241.500	793.500
6	Hoàng Ngọc Tuấn	NV	2.300.000	414.000	184.000	69.000	34.500	23.000	23.000	46.000	552.000	241.500	793.500
TỔNG			13.800.000	2.484.000	1.104.000	414.000	207.000	138.000	138.000	276.000	3.312.000	1.449.000	4.761.000

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc duyệt
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.20. Bảng trích nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ bộ phận quản lý

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BẢNG TRÍCH NỘP BHXH, BHYT, BHTN VÀ KPCĐ BỘ PHẬN QUẢN LÝ

Tháng 11 năm 2014

TT	Họ và tên	Chức vụ	Mức lương cơ bản đóng BHXH	BHXH (26%)		BHYT (4,5%)		BHTN (2%)		KPCĐ (2%)	Tổng trích		Tổng cộng
				NSDLĐ (18%)	NLĐ (8%)	NSDLĐ (3%)	NLĐ (1,5%)	NSDLĐ (1%)	NLĐ (1%)	NSDLĐ (2%)	NSDLĐ (24%)	NLĐ (10,5%)	
1	Hoàng Đức Hưng	TP	5.500.000	990.000	440.000	165.000	82.500	55.000	55.000	110.000	1.320.000	577.500	1.897.500
2	Mai Văn Hằng	PP	5.500.000	990.000	440.000	165.000	82.500	55.000	55.000	110.000	1.320.000	577.500	1.897.500
3	Nguyễn Tú Nga	NV	5.500.000	990.000	440.000	165.000	82.500	55.000	55.000	110.000	1.320.000	577.500	1.897.500
4	Đoàn Phương Mai	TP	5.500.000	990.000	440.000	165.000	82.500	55.000	55.000	110.000	1.320.000	577.500	1.897.500
5	Hồ Thanh Hằng	PP	5.500.000	990.000	440.000	165.000	82.500	55.000	55.000	110.000	1.320.000	577.500	1.897.500
												
10	Phạm MinhPhương	NV	5.500.000	990.000	440.000	165.000	82.500	55.000	55.000	110.000	1.320.000	577.500	1.897.500
TỔNG			55.000.000	9.900.000	4.400.000	1.650.000	825.000	550.000	550.000	1.100.000	13.200.000	5.775.000	18.975.000

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc duyệt
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.21: Bảng thanh toán lương nhân viên bán hàng

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Tháng 11/2014

Họ và tên	Chức vụ	Mức lương	Lương thời gian		Lương thêm giờ		Tiền ăn, công tác phí	Các khoản trừ vào lương				Thực lĩnh
			Số công	Thành tiền	Số giờ	Thành tiền		BHXH	BHYT	BHTN	Tạm ứng	
Nguyễn Thu Trang	NV	3.300.000	25,5	3.236.538	6	142.788	0	184.000	34.500	23.000	1.200.000	1.937.826
Trần Thúy Quỳnh	NV	3.100.000	25	2.980.769	0	0	675.000	184.000	34.500	23.000	450.000	2.964.269
Đoàn Hồng Phương	NV	3.150.000	27,5	3.331.730	17	386.178	405.000	184.000	34.500	23.000	0	3.881.408
Trần Cẩm Tú	NV	2.800.000	28	3.015.384	7	141.346	70.000	184.000	34.500	23.000	1.100.000	1.885.230
Nguyễn Quốc Quân	NV	2.800.000	24	2.584.615	14	282.692	360.000	184.000	34.500	23.000	2.300.000	685.807
Hoàng Ngọc Tuấn	NV	3.100.000	24	2.861.538	0	0	0	184.000	34.500	23.000	0	2.620.038
Tổng cộng		18.250.000		18.010.574		953.004	1.510.000	1.104.000	207.000	138.000	5.050.000	13.974.578

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.22: Bảng thanh toán lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG NHÂN VIÊN BỘ PHẬN QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Tháng 11/2014

Họ và tên	Chức vụ	Mức lương	Lương thời gian		Lương thêm giờ		Tiền ăn, công tác phí	Các khoản trừ vào lương				Thực lĩnh
			Số công	Thành tiền	Số giờ	Thành tiền		BHXH	BHYT	BHTN	Tạm ứng	
Hoàng Đức Hưng	TP	7.750.000	24	7.153.846	0	0	2.500.000	440.000	82.500	55.000	4.000.000	5.076.346
Mai Văn Hằng	PP	5.175.000	25	4.975.961	3	111.959	800.000	440.000	82.500	55.000	1.800.000	3.510.420
Nguyễn Tú Nga	NV	4.600.000	24,5	4.334.615	0	0	0	440.000	82.500	55.000	0	3.757.115
Đoàn Phương Mai	TP	6.325.000	25,5	6.203.365	2	91.225	0	440.000	82.500	55.000	0	5.717.090
Hồ Thanh Hằng	PP	6.000.000	26	6.000.000	2,5	108.173	0	440.000	82.500	55.000	2.200.000	3.330.673
.....												
Phạm Minh Phương	NV	5.500.000	26	5.500.000	0	0	300.000	440.000	82.500	55.000	0	5.222.500
Tổng cộng		53.250.000		50.689.903		673.990	4.550.000	4.400.000	825.000	550.000	7.200.000	42.938.893

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.23: Bảng phân bổ tiền lương

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 11/ 2014

S T T	Ghi có TK	TK 334 – “Phải trả công nhân viên”			TK 338 – “Phải trả, phải nộp khác”					Tổng cộng
	Đối tượng sử dụng (Ghi nợ các TK)	Lương thời gian+thêm giờ	Tiền ăn, công tác phí	Cộng có TK 334	KPCĐ	BHXH	BHYT	BHTN	Cộng có TK 338	
1	TK 641	18.963.578	1.510.000	20.473.578	276.000	2.484.000	414.000	138.000	3.312.000	23.785.578
2	TK 642	51.363.893	4.550.000	55.913.893	1.100.000	9.900.000	1.650.000	550.000	13.200.000	69.113.893
3	TK 334					5.504.000	1.032.000	688.000	7.224.000	7.224.000
	Tổng cộng	70.327.471	6.060.000	76.387.471	1.376.000	17.888.000	3.096.000	1.376.000	23.736.000	100.123.471

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.3.1.2. Chi phí khấu hao

Cách tính tăng giảm khấu hao tài sản cố định tháng 11/2014:

+ Khấu hao tăng trong tháng này: Ngày 17/11/2014, công ty UATNA nhập mua 1 bộ ghế salon (SL011) phục vụ cho bộ phận quản lý doanh nghiệp, có nguyên giá 32.100.000, thời gian sử dụng ước tính là 10 năm. Số khấu hao tăng của tài sản cố định này trong tháng 11/2014 được tính tương ứng với 14 ngày. Cách tính cụ thể như sau:

$$\begin{aligned} \text{Khấu hao 1 tháng của SL011} &= \frac{32.100.000}{10 \times 12} = 267.500 \\ \text{Khấu hao tăng trong tháng 11/2014 của ĐT021} &= \frac{32.100.000}{10 \times 12 \times 30} \times 14 \\ &= 124.833 \end{aligned}$$

+ Khấu hao giảm trong tháng này: Ngày 20/11/2014, công ty UTANA bán một máy điều hòa (ĐH201) phục vụ cho bộ phận bán hàng, có nguyên giá là 34.500.000, thời gian sử dụng ước tính là 15 năm, thời gian mua và đưa vào sử dụng là ngày 01/08/2005. Số khấu hao giảm của tài sản cố định này trong tháng 11/2014 được tính tương ứng với 11 ngày. Cách tính cụ thể như sau:

$$\begin{aligned} \text{Khấu hao 1 tháng của ĐH201} &= \frac{34.500.000}{15 \times 12} = 191.667 \\ \text{Khấu hao giảm trong tháng 11/2014 của ĐH201} &= \frac{34.500.000}{15 \times 12 \times 30} \times 11 \\ &= 70.278 \end{aligned}$$

Như vậy, từ cách tính như trên, kế toán lên bảng phân bổ khấu hao tháng 11/2014 (Biểu số 2.24) và xác định được chi phí khấu hao của từng bộ phận cũng như của toàn công ty.

Biểu số 2.24: Bảng phân bổ khấu hao

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO

Tháng 11/2014

STT	Chỉ tiêu	TLKH hoặc thời sử dụng	Toàn công ty		TK 641	TK 642
			Nguyên giá	Khấu hao		
I	Khấu hao đã trích tháng 10		995.700.000	23.045.189	10.245.119	12.800.070
II	Điều chỉnh tăng		32.100.000	124.833	0	124.833
1	TSCĐ tăng trong tháng trước		0	0	0	0
2	TSCĐ tăng trong tháng này		32.100.000	124.833	0	124.833
	Nhập mua bộ ghế salon SL011	10	32.100.000	124.833	0	124.833
III	Điều chỉnh giảm		34.500.000	70.278	70.278	0
1	TSCĐ giảm trong tháng trước		0	0	0	0
2	TSCĐ giảm trong tháng này		34.500.000	70.278	70.278	0
	Thanh lý máy điều hòa ĐH201	5	34.500.000	70.278	70.278	0
IV	Khấu hao trích tháng 11		993.300.000	23.099.744	10.174.841	12.924.903

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.3.1.3. Chi phí dịch vụ mua ngoài

- Chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ tại hai bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý doanh nghiệp bao gồm: điện, nước, điện thoại, viễn thông,... Dưới đây là hai loại chi phí phát sinh thường xuyên hàng tháng của công ty:

Biểu số 2.25: Hóa đơn GTGT tiền điện tháng 11/2014

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

(Liên 2: Giao cho khách hàng)

Ký hiệu: AB/12T

Từ ngày 10/10 đến ngày 10/11

Số: 0033285

Đơn vị bán hàng: Công ty Điện lực HÀ NỘI

Địa chỉ: Đường Tây Sơn, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 221.0900

MST: 0100100417-005

Tên khách hàng: Công ty TNHH SX&TM UTANA

Địa chỉ: 118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

Điện thoại: 033.825073

MST:

Số công tơ: 11070049

BỘ CS	CHỈ SỐ MỚI	CHỈ SỐ CŨ	HS NHÂN	ĐIỆN NĂNG TT	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN		
BT	203	183	2	700				
CD				200	1.418	283.600		
TD				500	1.622	811.000		
Ngày 15/11/2013 BÊN BÁN ĐIỆN				500	2.044	1.022.000		
			CỘNG			2.116.600		
			Thuế suất Thuế GTGT: 10%					211.660
			Thuế GTGT					
TỔNG CỘNG THANH TOÁN					2.328.260			
Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu ba trăm hai tám nghìn hai trăm sáu mươi đồng.								

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Các chi phí dịch vụ mua ngoài này được phân bổ cho 2 bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý doanh nghiệp theo tỉ lệ 40:60. Như vậy, chi phí dịch vụ mua ngoài phát sinh trong tháng 11/2014 tại 2 bộ phận này được tính toán như sau: Chi phí tiền điện phát sinh trong tháng 11/2014 tại bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý doanh nghiệp là 2.116.600 đồng (Biểu số 2.25). Chi phí này được phân bổ cho 2 bộ phận như sau:

+ Chi phí bán hàng = 2.116.600 x 40% = 846.640 (đồng)

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp = 2.116.600 x 60% = 1.269.960 (đồng)

Biểu số 2.26: Trích sổ nhật ký chung

SỔ NHẬT KÝ CHUNG (TRÍCH)

Năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	SH TK	Số phát sinh	
SH	NT				Nợ	Có
					
HD0033285	10/11	Thanh toán tiền điện tháng 11/2013	X	641	846.640	
PC156	10/11		X	642	1.269.960	
			X	133	211.660	
			X	111		2.328.600
HD0083250	10/11	Thanh toán tiền nước tháng 11/2013	X	641	432.028	
PC158	10/11		X	642	648.043	
			X	133	48.872	
			X	111		1.128.943
BPBKH	30/11	Khấu hao tháng 11/2013	X	641	10.174.841	
			X	642	12.924.903	
			X	214		23.099.744
BPBTL	30/11	Lương tháng 11/2013	X	641	20.473.578	
			X	642	55.913.893	
			X	334		76.387.471
BPBTL	30/11	Các khoản trích theo lương	X	641	3.312.000	
			X	642	13.200.000	
			X	334	7.224.000	
			X	338		23.736.000
xxx		xxx			xxx	xxx

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Hiện tại, công ty mới chỉ sử dụng Sổ cái để hạch toán và theo dõi chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp chứ chưa có sổ chi tiết. Dưới đây là sổ cái TK 641 và Sổ cái TK 642:

Biểu số 2.27: Sổ cái tài khoản 641

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CÁI

Tài khoản: 641 – Chi phí bán hàng

(Tháng 11/2014)

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:			
			Số phát sinh trong kỳ:			
30/11	BPBTL	30/11	Lương	334	20.473.578	
30/11	BPBTL	30/11	Trích KPCĐ 2%	3382	276.000	
30/11	BPBTL	30/11	Trích BHXH 18%	3383	2.484.000	
30/11	BPBTL	30/11	Trích BHYT 3%	3384	414.000	
30/11	BPBTL	30/11	Trích BHTN 1%	3389	138.000	
30/11	BPBKH	30/11	Trích khấu hao	214	10.174.841	
30/11	0083250	10/11	Tiền điện tháng 11/2013	1111	846.640	
					
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 641 => TK 911	911		36.840.745
			Cộng phát sinh		36.840.745	36.840.745
			Số dư cuối kỳ		0	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.28: Sổ cái tài khoản 642**TỔNG CÔNG TY UTANA****CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA**

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CÁI**Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp**

(Tháng 11/2014)

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:		0	
			Số phát sinh trong kỳ:			
30/11	BPBTL	30/11	Lương	334	55.913.893	
30/11	BPBTL	30/11	Trích KPCĐ 2%	3382	1.100.000	
30/11	BPBTL	30/11	Trích BHXH 18%	3383	9.900.000	
30/11	BPBTL	30/11	Trích BHYT 3%	3384	1.650.000	
30/11	BPBTL	30/11	Trích BHTN 1%	3389	550.000	
30/11	BPBKH	30/11	Trích khấu hao	214	12.924.903	
30/11	0033285	10/11	Tiền điện tháng 11/2013	1111	1.269.960	
					
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 642 => TK 911	911		44.176.131
			Cộng phát sinh		44.176.131	44.176.131
			Số dư cuối kì		0	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

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

Dựa vào các số liệu được kế toán nhập liệu hàng ngày, căn cứ vào các số liệu trên các sổ chi tiết, bảng tổng hợp, máy vi tính sẽ tự động cập nhật lên các sổ. Cuối tháng, kế toán tổng hợp thao tác lệnh trên máy tính, phần mềm sẽ tự động kết chuyển cuối kỳ và lên sổ Nhật ký chung kế toán xác định kết quả bán hàng trên sổ cái TK 911 theo công thức sau:

- Lợi nhuận gộp	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn hàng bán		
	=	385.340.000	-	101.937.000		
	=	283.403.000				
- Lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	=	Lợi nhuận gộp	-	Chi phí bán hàng	-	Chi phí quản lý doanh nghiệp
	=	283.403.000	-	36.840.745	-	44.176.131
	=	202.386.124				

Biểu số 2.29: Trích sổ nhật ký chung
SỔ NHẬT KÝ CHUNG (TRÍCH)
Năm 2014

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	SH TK	Số phát sinh	
SH	NT				Nợ	Có
PKT	30/11	Kết chuyển các khoản giảm trừ DT tháng 11/2013	X	511	4.120.700	
			X	521		3.862.700
			X	532		258.000
PKT	30/11	Kết chuyển doanh thu thuần bán hàng tháng 11/2013	X	511	385.340.000	
			X	911		385.340.000
PKT	30/11	Kết chuyển chi phí	X	911	182.953.876	
			X	632		101.937.000
			X	641		36.840.745
			X	642		44.176.131
					
		Cộng mang sang trang sau				

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)
(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Biểu số 2.30: Sổ cái tài khoản 911

TỔNG CÔNG TY UTANA

CÔNG TY TNHH SX&TM UTANA

118 Hoàng Văn Thái - Khương Trung - Thanh Xuân - HN

SỔ CÁI

Tài khoản: 911 – Xác định kết quả kinh doanh

(Tháng 11/2014)

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ'	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ:		0	
			Số phát sinh trong kỳ:			
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 511 => TK 911	511		385.340.000
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 632 => TK 911	632	101.937.000	
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 641 => TK 911	641	36.840.745	
30/11	PKT	30/11	Kết chuyển TK 642 => TK 911	642	44.176.131	
					
			Cộng phát sinh		515.494.322	515.494.322

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

CHƯƠNG 3.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI UTANA

3.1. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA

3.1.1. Kết quả đạt được

3.1.1.1. Về tổ chức bộ máy kế toán

- Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA có phạm vi hoạt động kinh doanh tương đối rộng nên khách hàng cũng tương đối lớn. Việc kinh doanh khá hiệu quả đem lại lợi ích cho doanh nghiệp. Từ đặc điểm kinh doanh của mình công ty chọn hình thức kế toán tập trung là phù hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra, giám sát của kế toán đối với hoạt động kinh doanh của công ty.

- Bộ máy kế toán được tổ chức gọn nhẹ, hợp lý. Công tác kế toán được tổ chức khoa học, có kế hoạch chỉ đạo từ cấp trên xuống cấp dưới. Thêm vào đó là đội ngũ nhân viên kế toán có trình độ vững vàng về chuyên môn (trình độ từ cao đẳng trở lên). Hơn thế nữa công tác kế toán của công ty được thực hiện trên máy vi tính với phần mềm Excel. Chính vì thế mà việc hạch toán kế toán nhanh chóng, đã phản ánh đến giám đốc kịp thời đầy đủ các thông tin số liệu về tình hình tài sản, nguồn vốn, sự biến động của chúng, lỗ, lãi, ... của công ty, giúp cho việc đưa ra quyết định, xây dựng kế hoạch kinh doanh cho kỳ sau của công ty đúng đắn, khả thi và sát với thực tế.

3.1.1.2. Về công tác kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa

Nhìn chung công tác kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa của công ty được tổ chức thống nhất từ khâu xuất hàng đến khâu thanh toán. Công tác kế toán tiêu thụ đã đảm bảo theo dõi tình hình bán hàng, tình hình hàng hoá nhập kho, hàng hoá tiêu thụ, hàng hoá tồn kho, doanh thu hàng bán giúp cho việc quản lý hàng hoá, vật tư một cách chặt chẽ và đảm bảo theo dõi tình hình thanh toán tiền hàng với từng khách hàng. Giúp quản lý tốt quá trình tiêu thụ hàng hoá. Cụ thể những ưu điểm này là:

3.1.1.3. Về hạch toán ban đầu

Công ty áp dụng hệ thống chứng từ hoá đơn liên quan đến nghiệp vụ mua và tiêu thụ hàng hóa theo đúng mẫu quy định của Bộ tài chính. Tuân thủ nguyên tắc ghi chép yêu cầu quản lý chứng từ hoá đơn. Các chứng từ được đánh số rất thuận lợi theo dõi theo thời gian đồng thời cũng khiến cho công tác kiểm tra, đối chiếu hoá đơn

chứng từ của kế toán trưởng, nhà quản trị doanh nghiệp và cơ quan nhà nước được dễ dàng, nhanh chóng

3.1.1.4. Về vận dụng hệ thống tài khoản

Kế toán của công ty đã vận dụng hệ thống tài khoản theo đúng quy định của Bộ Tài chính và phù hợp với công tác kế toán tại công ty. Việc vận dụng hệ thống tài khoản một cách phù hợp đã cung cấp nhiều thông tin cho các bộ phận, phòng ban trong công ty cũng như các nhà lãnh đạo công ty.

3.1.1.5. Về việc tổ chức hình thức sổ kế toán

Công ty là một doanh nghiệp lớn, khối lượng nghiệp vụ phát sinh nhiều nên việc áp dụng hình thức nhật ký chung là phù hợp, tổ chức hạch toán tình hình bán hàng rõ ràng, phản ánh được số liệu chi tiết và tổng hợp, tạo điều kiện tốt, thuận lợi, dễ dàng cho việc lập các báo cáo tài chính, báo cáo quản trị.

Các mẫu sổ được thiết kế theo quy định nhưng đã có một vài sự thay đổi cho phù hợp với tình hình hạch toán của công ty để đơn giản, linh hoạt, dễ dàng cho việc theo dõi chi tiết, công việc ghi chép sổ sách dễ hiểu dễ thực hiện.

Thực hiện phân công nhiệm vụ cho từng bộ phận phân hành kế toán riêng nên không bị chồng chéo trùng lặp, giảm áp lực công việc cho kế toán tổng hợp, kế toán tổng hợp chỉ xem xét chỉnh sửa và lên sổ tổng hợp từ các sổ chi tiết mà các bộ phận kế toán cung cấp.

Đồng thời kế toán công ty lại làm trên phần mềm Excel nên khối lượng công việc cũng được giảm nhẹ hơn.

3.1.2. Những tồn tại

Bên cạnh những ưu điểm, những hiệu quả đạt được kể trên, công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty vẫn còn tồn tại một số nhược điểm, những tồn tại cần khắc phục. Những tồn tại, nhược điểm mà công ty gặp phải đó là:

3.1.2.1. Về hệ thống sổ kế toán

- Công ty đã có Bảng Tổng hợp doanh thu theo từng mặt hàng. Tuy nhiên, Bảng Tổng hợp doanh thu này chưa thực sự đầy đủ, còn thiếu một số thông tin nhất định mà nhà quản lý quan tâm, điển hình như thông tin về lãi trước thuế của từng mặt hàng. Đây là một chỉ tiêu quan trọng vì nó phản ánh rõ tình hình tiêu thụ của từng loại hàng hóa, giúp nhà quản lý đưa ra các quyết định, các chính sách liên quan đến giá bán cũng như sản lượng tiêu thụ cho từng mặt hàng.

- Bên cạnh đó, hệ thống sổ kế toán của công ty còn đang chưa có sổ chi tiết chi phí như sổ chi tiết chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.1.2.2. Chưa áp dụng kế toán quản trị vào quá trình bán hàng

Công ty vẫn chưa vận dụng kế toán quản trị vào quá trình bán hàng và hạch toán chi phí, nên chưa thấy rõ những ưu điểm của kế toán quản trị trong công việc xử lý và cung cấp thông tin một cách chính xác phục vụ chức năng ra quyết định của ban lãnh đạo.

3.1.2.3. Chưa đưa vào ứng dụng các phần mềm kế toán chuyên nghiệp

Việc ghi sổ kế toán hiện tại hoàn toàn còn thủ công qua việc ghi chép sổ trên giấy và nhập số liệu vào sổ kế toán trên phần mềm Excel mà chưa sử dụng một phần mềm kế toán chuyên dụng gây nên tình trạng phức tạp và khối lượng công việc nặng nề, tạo sự khó khăn trong công tác kế toán. Đặc biệt do đặc điểm doanh nghiệp là công ty thương mại nên việc ghi nhận các nghiệp vụ bán hàng diễn ra thường xuyên và liên tục đòi hỏi cần có một phần mềm kế toán chuyên dụng.

3.2. Yêu cầu và nguyên tắc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA

Ngày nay, kế toán không chỉ có nhiệm vụ ghi chép đơn thuần về tài sản và sự vận động của tài sản mà đó còn là một bộ phận chủ yếu của hệ thống thông tin, là công cụ quản lý thiết yếu. Kế toán cung cấp các thông tin trung thực, chính xác, giúp cho các nhà quản trị đưa ra các quyết định kinh doanh kịp thời, hiệu quả và phù hợp với tình hình của công ty. Như vậy, xét về mặt sử dụng thông tin, kế toán là một công cụ không thể thiếu trong hệ thống công cụ quản lý kinh tế, cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho việc quản lý kinh doanh được hiệu quả.

Đối với các doanh nghiệp thương mại, yếu tố thị trường và cơ chế quản lý có ảnh hưởng rất lớn tới tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp, do vậy cần nắm bắt được đặc trưng của nền kinh tế thị trường và sự tác động của các nhân tố khác tới việc tổ chức công tác kế toán để tìm ra các biện pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán, đáp ứng được yêu cầu quản lý doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Muốn vậy, việc hoàn thiện tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp nói chung và tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng cần phải tuân thủ các yêu cầu sau:

- Phải tuân thủ chế độ tài chính và chế độ kế toán hiện hành

Hoạt động trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải chịu sự quản lý, điều hành và kiểm soát của Nhà nước thông qua các công cụ quản lý kinh tế, các biện pháp hành chính... Do vậy, các biện pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức kế toán phải dựa trên chế độ quản lý tài chính và chế độ kế toán hiện hành, có như vậy thì kế toán mới thật sự là công cụ quản lý không chỉ trong phạm vi doanh nghiệp mà của Nhà nước đối với các doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân. Việc tuân thủ chế độ kế

toán hiện hành thể hiện từ việc tuân thủ hệ thống tài khoản, phương pháp và trình tự kế toán đến việc sử dụng hệ thống sổ kế toán, lập báo cáo

- Phải phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty

Việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là cần thiết đối với mọi doanh nghiệp song nền kinh tế nước ta hiện nay là nền kinh tế nhiều thành phần, mỗi doanh nghiệp lại có những đặc điểm sản xuất kinh doanh cũng như yêu cầu quản lý riêng. Nhà nước ban hành các chính sách, các quy định chung cho tất cả các doanh nghiệp chỉ mang tính định hướng cho các doanh nghiệp, các doanh nghiệp phải biết vận dụng một cách linh hoạt cho phù hợp với điều kiện, đặc điểm của doanh nghiệp mình trong từng thời kỳ. Tuy vậy cũng cần đảm bảo sự thống nhất về hệ thống chứng từ, hệ thống tài khoản, về phương pháp đánh giá cũng như hệ thống sổ sách báo cáo.

- Phải đáp ứng được việc cung cấp thông tin kịp thời, chính xác

Đây là yêu cầu không thể thiếu trong tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Bởi vì kế toán là khoa học thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin phục vụ cho yêu cầu quản lý của các nhà quản trị doanh nghiệp do vậy việc hoàn thiện công tác kế toán phải đáp ứng được yêu cầu đối với thông tin kế toán đó là phải kịp thời, chính xác, phù hợp, giúp việc ra quyết định đạt kết quả tối ưu

- Tổ chức công tác kế toán phải đảm bảo nguyên tắc tiết kiệm, hiệu quả

Mục đích hoạt động của các doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này, bên cạnh việc không ngừng tăng doanh thu các doanh nghiệp cần phải có các biện pháp hữu hiệu để hạ thấp chi phí tới mức thấp nhất có thể được, đây là một yêu cầu tất yếu đối với tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

3.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Sản xuất và Thương mại UTANA

3.3.1. Hoàn thiện hệ thống sổ kế toán

3.3.1.1. Thêm cột thông tin ở Bảng Tổng hợp doanh thu

Công ty cần thêm các cột: Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, lãi trước thuế. Trong đó, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp được phân bổ cho từng loại mặt hàng theo công thức sau:

$$\text{Chi phí phân bổ cho từng mặt hàng} = \frac{\Sigma \text{Chi phí cần phân bổ}}{\Sigma \text{Doanh thu các mặt hàng}} \times \text{Doanh thu từng mặt hàng}$$

Ví dụ:

+ Phân bổ chi phí bán hàng cho mặt hàng Áo ba lỗ nam A102

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí phân bổ cho} \\ \text{mặt hàng A102} \end{array} = \frac{36.840.745}{385.340.000} \times 37.902.000 = \begin{array}{l} 3.623.652 \\ \text{(đồng)} \end{array}$$

+ Phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp cho mặt hàng Áo ba lỗ nam A1102

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí phân bổ cho} \\ \text{mặt hàng A102} \end{array} = \frac{84.176.131}{385.340.000} \times 37.902.000 = \begin{array}{l} 8.279.555 \\ \text{(đồng)} \end{array}$$

Biểu số 3.1: Bảng tổng hợp doanh thu và kết quả tiêu thụ tại công ty
BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU VÀ KẾT QUẢ TIÊU THỤ

(Tháng 11 năm 2014)

Đơn vị tính: đồng

ST T	Tên hàng hóa	SL	Doanh thu phát sinh trong kỳ	Các khoản giảm trừ	Doanh thu thuần	GVHB	Lợi nhuận gộp	Chi phí bán hàng	Chi phí quản lý doanh nghiệp	Kết quả tiêu thụ
1	A101	80	5.160.960	125.000	5.035.960	2.769.778	2.266.182	478.788	1.092.775	694.619
2	A102	445	38.160.000	258.000	37.902.000	21.602.228	16.299.772	3.623.652	8.279.555	4.396.565
3	A103	215	6.402.900	0	6.402.900	3.841.000	2.561.900	608.749	1.389.394	563.757
...									
35	K103	280	7.483.000	0	7.483.000	4.125.773	3.357.227	711.438	1.623.769	1.022.020
....									
	Tổng cộng		389.460.700	4.120.700	385.340.000	101.937.000	283.403.000	36.635.769	83.616.631	163.150.600

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người lập bảng

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

3.3.1.2. Hoàn thiện hệ thống sổ chi tiết

Để hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán, công ty cần thêm một sổ sổ chi tiết chi phí. Diễn hình là sổ chi tiết chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Dưới đây là 2 mẫu sổ chi tiết em kiến nghị bổ sung:

- Sổ chi tiết chi phí bán hàng:

Biểu số 3.2: Sổ chi tiết chi phí bán hàng

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ BÁN HÀNG

(Tháng 11 năm 2014)

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Tổng số tiền	Chi tiết chi phí			
SH	NT				6411	6414	6417	6418
BPBTL	30/11	Lương	334	20.473.578	20.473.578			
BPBTL	30/11	Các khoản trích theo lương	338	3.312.000	3.312.000			
BPBKH	30/11	Trích khấu hao	214	10.174.841		10.174.841		
0083250	02/12	Chi phí điện	111	846.640			846.640	
							
PKT	30/11	Kết chuyển TK 641 ghi có TK 911	911	36.840.745	25.387.236	10.174.841	1.278.668	
		Cộng số phát sinh		36.840.745	25.387.236	10.174.841	1.278.668	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Đối với sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp:

Biểu số 3.3: Sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp
SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

(Tháng 11 năm 2014)

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Tổng số tiền	Chi tiết chi phí			
SH	NT				6421	6424	6427	6428
BPBTL	30/11	Lương	334	55.913.893	55.913.893			
BPBTL	30/11	Các khoản trích theo lương	338	13.200.000	13.200.000			
BPBKH	30/11	Trích khấu hao	214	12.924.903		12.924.903		
0083250	02/12	Chi phí điện	111	1.269.960			1.269.960	
							
PKT	30/11	Kết chuyển TK 642 ghi có TK 911	911	84.176.131	69.333.225	12.924.903	1.918.003	
		Cộng số phát sinh		84.176.131	69.333.225	12.924.903	1.918.003	

Ngày 30 tháng 11 năm 2014

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

3.3.2. Áp dụng kế toán quản trị vào công tác quản lý và ra quyết định

Trong điều kiện hiện tại, công ty có thể áp dụng kế toán quản trị để lập báo cáo hoạt động kinh doanh theo dư đảm phí với các tiêu chí: doanh thu thuần, tổng số biến phí, dư đảm phí, định phí, lãi thuần... Báo cáo này được lập nội bộ từ các sổ chi tiết chi phí, doanh thu... vào cuối tháng, quý, năm. Nhìn vào báo cáo, ta có thể thấy được tình hình quản trị chi phí, thúc đẩy kinh doanh nhằm tạo ra doanh thu và lợi nhuận. Hơn thế nữa, công ty có thể xác định được loại chi phí nào đang gia tăng để có thể có biện pháp điều chỉnh phù hợp.

Ngoài ra, từ các báo cáo quản trị, công ty có thể ra quyết định có tiếp tục kinh doanh một loại sản phẩm, hàng hóa nào nữa hay không để có thể có được hiệu quả kinh doanh tốt nhất.

3.3.3. Giải pháp về hoàn thiện phần mềm kế toán

Công ty nên sử dụng phần mềm kế toán vào việc hạch toán, điều này sẽ giúp giảm khối lượng công việc của nhân viên kế toán vào cuối tháng, quý, năm. Việc áp dụng phần mềm kế toán đồng nghĩa với việc cập nhật chứng từ ban đầu, tức là kế toán sẽ theo dõi một cách liên tục ngay từ khi nghiệp vụ kinh tế phát sinh, nắm bắt được sát sao tình hình bán hàng tại đơn vị, giảm bớt việc ghi chép và số lượng sổ kế toán. Phần mềm kế toán sẽ giúp cho việc khai thác 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.

Bên cạnh đó, cần lựa chọn phần mềm kế toán phù hợp như Fast Accounting, Misa, Excel Accounting để phù hợp nhất với hình thức sổ Nhật ký chung và với yêu cầu sử dụng của công ty.

KẾT LUẬN

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

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

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

TÀI LIỆU THAM KHẢO

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