BỘ GIÁO DỤC VÀ 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 TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN QUỲNH MAI LINH

SINH VIÊN THỰC HIỆN : VŨ QUỲNH MAI
MÃ SINH VIÊN : A20304
CHUYÊN NGÀNH : KẾ TOÁN

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC VÀ 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 TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN QUỲNH MAI LINH

Giáo viên hướng dẫn : Th.S Nguyễn Thanh Huyền

Sinh viên thực hiện : Vũ Quỳnh Mai

Mã Sinh Viên : A20304

Chuyên ngành : Kế toán

Hà Nội – 2015

Thang Long University Library

LỜI CẢM ƠN

Khóa luận tốt nghiệp đề tài "***Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh***" đã được hoàn thành với sự giúp đỡ của rất nhiều cá nhân và tổ chức.

Trước hết, em xin bày tỏ sự cảm ơn chân thành nhất tới giảng viên Ths. Nguyễn Thanh Huyền là người trực tiếp hướng dẫn em trong suốt quá trình nghiên cứu đề tài khóa luận tốt nghiệp này. Nhờ sự chỉ bảo và hướng dẫn tận tình của cô, em đã tìm ra được những hạn chế của mình trong suốt quá trình viết khóa luận để có thể kịp thời sửa chữa nhằm hoàn thiện khóa luận một cách tốt nhất.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô trong khoa Quản Lý- Kinh tế trường Đại học Thăng Long đã tận tình truyền đạt kiến thức trong suốt thời gian em học tập tại trường. Với kiến thức được tiếp thu trong quá học không chỉ là nền tảng cho nghiên cứu khóa luận của em mà còn là hành trang quý báu để giúp em trong công việc sau này.

Em cũng xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị công tác tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh đã giúp đỡ em trong việc cung cấp số liệu, tài liệu để em có thể hoàn thành khóa luận này.

Hà Nội, ngày 31 tháng 03 năm 2015

Sinh viên

Vũ Quỳnh Mai

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan rằng đây là công trình nghiên cứu của em, có sự hỗ trợ từ giảng viên, Ths Nguyễn Thanh Huyền. Các nội dung trong đề tài "***Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh***" được trình bày là nghiên cứu của bản thân em, chưa được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác. Những số liệu có trong các bảng biểu phục vụ cho việc phân tích, nhận xét, đánh giá đều có thật, được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau nhưng hầu hết là số liệu do Công ty cung cấp.

Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào, em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường, cũng như kết quả khóa luận tốt nghiệp của mình.

Hà Nội, ngày 31 tháng 03 năm 2015

Sinh viên

Vũ Quỳnh Mai

Thang Long University Library

MỤC LỤC

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

1.1. Khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng 1

1.1.1. Bán hàng 1

1.1.2. Doanh thu 2

1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu 2

1.1.4. Doanh thu thuần 3

1.1.5. Giá vốn hàng bán 3

1.1.6. Lợi nhuận gộp 3

1.1.7. Chi phí quản lý kinh doanh 3

1.1.8. Kết quả bán hàng 3

1.2. Các phương pháp bán hàng 4

1.2.1. Bán buôn 4

1.2.2. Bán lẻ 5

1.2.3. Bán hàng qua đại lý, ký gửi 26

1.3. Phương pháp tính giá hàng xuất kho 27

1.3.1. Phương pháp giá thực tế đích danh 27

1.3.2. Phương pháp giá giả định 27

1.4. Kế toán bán hàng 29

1.4.1. Chứng từ kế toán bán hàng 29

1.4.2. Tài khoản kế toán sử dụng 29

1.4.2.1. Tài khoản hàng hóa – TK 156 29

1.4.2.2. Tài khoản hàng gửi bán – TK 157 30

1.4.2.3. Tài khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ - TK 511 30

1.4.2.4. Tài khoản giảm trừ doanh thu – TK521 31

1.4.2.5. Tài khoản mua hàng – TK 611 31

1.4.2.6. Tài khoản giá vốn hàng bán – TK 632 32

1.4.3. Phương thức hạch toán ***32***

1.4.3.1. Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên *32*

1.4.3.2. Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ *35*

1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng **36**

1.5.1. Chứng từ sử dụng ***36***

1.5.2. Tài khoản sử dụng ***37***

1.5.2.1. Tài khoản chi phí quản lý kinh doanh – TK 642 ..... *37*

1.5.2.2. Tài khoản xác định kết quả kinh doanh - TK911 ..... *38*

1.5.3. Phương pháp hạch toán ***39***

1.5.3.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh *39*

1.5.3.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng *40*

1.6. Hình thức sổ kế toán của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng 40

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH QUỲNH MAI LINH 42

2.1. Khái quát chung về công ty TNHH Quỳnh Mai Linh **42**

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Quỳnh Mai Linh 42

2.1.2. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty TNHH Quỳnh Mai Linh ***42***

2.1.3. Tổ chức kế toán tại công ty TNHH Quỳnh Mai Linh ***43***

2.1.3.1. Tổ chức bộ máy kế toán *43*

2.1.3.2. Tổ chức sổ kế toán *45*

2.1.3.3. Các thông tin kế toán cơ bản *45*

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh **46**

2.2.1. Tổ chức chứng từ kế toán bán hàng tại công ty TNHH Quỳnh Mai Linh ***46***

2.2.1.1. Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp *46*

2.2.1.2. Bản lẻ phương thức thu tiền trực tiếp *52*

2.2.1.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu *58*

Thang Long University Library

2.2.2. Tổ chức sổ kế toán chi tiết bán hàng *59*

2.2.3. Tổ chức chứng từ kế toán chi phí quản lý kinh doanh tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh *59*

2.2.3.1. Chi phí nhân viên *59*

2.2.3.2. Chi phí công cụ dụng cụ *64*

2.2.3.3. Chi phí khấu hao *64*

2.2.3.4. Chi phí dịch vụ mua ngoài *66*

2.2.4. Tổ chức sổ kế toán chi tiết chi phí quản lý kinh doanh *56*

2.2.5. Tổ chức kế toán tổng hợp bán hàng và xác định kết quả bán hàng *56*

CHƯƠNG 3.PHƯƠNG HƯỚNG HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH QUỲNH MAI LINH **65**

3.1. Nhận xét, đánh giá chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở công ty TNHH Quỳnh Mai Linh **65**

3.1.1. Ưu điểm ***65***

2.1.1. Hạn chế ***66***

3.2. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết bán hàng ở công ty TNHH Quỳnh Mai Linh **67**

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
QĐ	Quyết định
BTC	Bộ tài chính
TTĐB	Tiêu thu 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
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp

Thang Long University Library

DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1. Hợp đồng kinh tế (Trích) 47
Bảng 2.2. Mẫu phiếu xuất kho 48
Bảng 2.3. Bảng biến động hàng hóa 49
Bảng 2.4. Hóa đơn giá trị gia tăng 51
Bảng 2.5. Phiếu giao hàng 53
Bảng 2.6. Bảng kê hàng hóa bán lẻ 54
Bảng 2.7.Mẫu Hóa Đơn GTGT 55
Bảng 2.8. Phiếu xuất kho 56
Bảng 2.9. Phiếu thu 57
Bảng 2.10. Hóa đơn GTGT 58
Bảng 2.11. Bảng chấm công nhân viên bán hàng 60
Bảng 2.12. Bảng tỷ lệ trích theo lương 61
Bảng 2.13. Bảng thanh toán tiền lương 62
Bảng 2.14. Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm 63
Bảng 2.15. Bảng phân bổ công cụ dụng cụ 64
Bảng 2.16. Bảng tính khấu khao tài sản cố định 65
Bảng 2.17. Phiều chi 66
Bảng 2.18. Hóa đơn GTGT 67
Bảng 2.19. Sổ nhật kí chung 56
Bảng 2.20. Sổ cái TK 521 59
Bảng 2.21. Sổ cái TK 511 60
Bảng 2.22. Sổ cái TK 632 61
Bảng 2.23. Sổ cái TK 642 61
Bảng 2.24. Sổ cái TK 911 63
Bảng 2.25. Xác định kết quả bán hàng 64
Bảng 3.1. Sổ chi tiết công cụ, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa 59
Bảng 3.2. Bảng tổng hợp nhập xuất tồn 60
Bảng 3.3. Sổ chi tiết tài khoản giá vốn 61
Bảng 3.4. Sổ chi tiết tài khoản doanh thu 62
Bảng 3.5. Bảng tổng hợp doanh thu 63

Sơ đồ 1.1. Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn qua kho 32
Sơ đồ 1.2. Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán. 33
Sơ đồ 1.3. Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán..... 33
Sơ đồ 1.4. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên giao đại lý) 34
Sơ đồ 1.5. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên nhận đại lý) 34
Sơ đồ 1.6. Kế toán bán hàng theo phương thức bán trả góp..... 34
Sơ đồ 1.7. Kế toán giá vốn hàng bán tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ. 36
Sơ đồ 1. 8. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh 39
Sơ đồ 1..9. Kế toán xác định kết quả bán hàng..... 40
Sơ đồ 1.10. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán của hình thức kế toán nhật ký chung.41
Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh 42
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh 44
Sơ đồ 2.3. Tổ chức sổ kế toán của Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh 45

Thang Long University Library

LỜI MỞ ĐẦU

Trước tình hình cạnh tranh gay gắt, để tồn tại và phát triển, mỗi doanh nghiệp không những phải độc lập tự chủ trong kinh doanh, mà còn phải năng động, sáng tạo, phải tự chịu trách nhiệm với kết quả kinh doanh của mình, bảo toàn được vốn kinh doanh và quan trọng hơn là phải kinh doanh có lãi.

Muốn vậy, đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp thương mại, phải giám sát tất cả các quy trình từ khâu mua hàng đến tiêu thụ hàng hóa, đảm bảo việc bảo toàn và đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, giữ uy tín với bạn hàng, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ, công nhân viên, doanh nghiệp đảm bảo có lợi nhuận để tích lũy, mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh.

Để đạt được mục tiêu đó, doanh nghiệp cần tiến hành đồng bộ các biện pháp quản lý, bộ máy kế toán trong đó hạch toán kế toán là công cụ quan trọng, không thể thiếu để tiến hành quản lý các hoạt động kinh tế, kiểm tra việc sử dụng, quản lý tài sản, hàng hóa, từ đó xác định hiệu quả kinh doanh làm cơ sở đề ra chiến lược kinh doanh phù hợp.

Sau thời gian tìm hiểu thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như bộ máy quản lý của công ty, em nhận thấy kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng là một bộ phận quan trọng trong việc quản lý sản xuất kinh doanh của công ty và đòi hỏi phải được hoàn thiện. Vì vậy em đã lựa chọn và quyết định đi sâu nghiên cứu đề tài "***Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh***" để làm khóa luận tốt nghiệp.

Kết cấu khóa luận gồm 3 chương:

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

Chương 2: **Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh**

Chương 3: Phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

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

1.1. Khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1. Bán hàng

Doanh nghiệp thương mại là đơn vị thực hiện các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại nhằm mục đích sinh lời bao gồm mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lời khác. Do vậy đối với bất kì doanh nghiệp thương mại nào thì bán hàng và kết quả bán hàng luôn là mối quan tâm hàng đầu, đóng vai trò vô cùng quan trọng mang tính sống còn đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu về hàng hóa cho khách hàng và đồng thời thu được tiền hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Thông qua kết quả bán hàng ta thấy được hiệu quả kinh doanh và năng lực hoạt động, quản lý của doanh nghiệp. Do vậy việc xác định đúng, chính xác kết quả bán hàng là vô cùng quan trọng, nó là cơ sở phản ánh rõ nét nhất thực trạng của doanh nghiệp trong một giai đoạn nhất định, qua đó giúp nhà quản trị và đưa ra những quyết định đúng đắn và phù hợp. Ngoài ra kết quả bán hàng cũng là thông tin quan trọng đối với những đối tượng quan tâm khác như ngân hàng, nhà đầu tư, nhà cung cấp, tổ chức tín dụng…

Hàng hóa là đối tượng kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại do vậy quản lý quá trình bán hàng, quá trình luân chuyển của hàng hóa là nội dung quản lý quan trọng hàng đầu của các doanh nghiệp thương mại. Cụ thể hơn, các nghiệp vụ bán hàng hóa đều liên quan đến từng khách hàng, từng phương thức thanh toán và từng mặt hàng nhất định. Do vậy, quản lý quá trình bán hàng là việc quản lý quá trình lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch bán hàng đối với từng khách hàng, từng hợp đồng kinh tế, từng kỳ kinh doanh. Công tác quản lý nghiệp vụ bán hàng đòi hỏi phải quản lý các chỉ tiêu như doanh thu, tình hình thay đổi trách nhiệm vật chất ở khâu bán, tình hình tiêu thụ và thu hồi tiền, tình hình công nợ và thanh toán công nợ về các khoản phải thu của người mua, quản lý giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ… Nghiệp vụ bán hàng cần bám sát các yêu cầu sau:

- Lựu chọn hình thức bán hàng hóa sao cho phù hợp với từng thị trường, từng khách hàng. Thực hiện thăm dò và nghiên cứu thị trường.

- Quản lý sự vận động của từng mặt hàng trong quá trình xuất – nhập – tồn kho trên các chỉ tiêu số lượng, chất lượng và giá trị.

- Nắm bắt theo dõi chặt chẽ từng phương thức bán hàng, từng phương thức thanh toán, từng khách hàng và từng loại hàng hóa tiêu thụ.

Thang Long University Library

- Đôn đốc thanh toán, thu hồi đầy đủ tiền hàng.
- Tính toán xác định từng loại hoạt động của doanh nghiệp.
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước theo chế độ quy định.

1.1.2. Doanh thu

Là toàn bộ số tiền đã thanh toán hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán về khối lượng hàng hóa đã bán trong kỳ, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải nguồn lợi kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp nên không được coi là doanh thu.

Doanh thu bán hàng chỉ được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn lợi ích và rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho khách hàng.
- Doanh nghiệp không còn quyền quản lý hàng hóa như người chủ sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu bán hàng hóa được xác định tương đối chắc chắn
- Doanh nghiệp đã thu hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ chuyển giao hàng hóa
- Doanh nghiệp xác định được các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu

- **Chiết khấu thương mại**: là số tiền giảm trừ cho khách hàng do trong một khoảng thời gian nhất định đã tiến hàng mua một khối lượng lớn hàng hóa (tính theo tổng số hàng đã mua trong thời gian đó) hoặc giảm trừ trên giá bán thông thường vì mua khối lượng lớn hàng hóa trong một đợt.
- **Giảm giá hàng bán:** là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn do các nguyên nhân đặc biệt như hàng kém chất lượng, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời hạn, địa điểm được quy định trong hợp đồng…
- **Hàng bán bị trả lại:** là số hàng đã được xác định là tiêu thụ nhưng bị người mua từ chối, trả lại do sai quy cách, phẩm chất …như hợp đồng đã ký kết.
- **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…
- **Thuế xuất khẩu:** Là loại thuế đánh vào các mặt hàng chịu thuế xuất khẩu khi xuất khẩu ra nước ngoài.

1.1.4. Doanh thu thuần

Là phần doanh thu còn lại sau khi đã trừ các khoản giảm trừ doanh thu

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

1.1.5. Giá vốn hàng bán

Là trị giá mua vào hay giá trị xuất kho của hàng hóa bán ra trong kì.

1.1.6. Lợi nhuận gộp

Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán.

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

1.1.7. Chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của các hao phí về lao động sống, lao động vật hoá và các chi phí cần thiết khác phát sinh trong quá trình bảo quản, bán hàng và quản lý kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí quản lý kinh doanh gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

- Chi phí lương nhân viên: Bao gồm các khoản tiền lương, tiền công phải trả trực tiếp cho nhân viên và các khoản trích theo lương theo tỷ lệ quy định của nhân viên.

- Chi phí đồ dùng, công cụ: phản ánh chi phí về CCDC phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa, xuất dùng cho công tác quản lý

- Chi phí khấu hao TSCĐ: là giá trị hao mòn của các loại TSCĐ sử dụng trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, hoạt động quản lý như khấu hao nhà kho cửa hàng, văn phòng, phương tiện vận chuyển hàng hóa…

- Các khoản thuế, phí, lệ phí: phản ánh chi phí về thuế, phí và lệ phí như thuế môn bài, thuế nhà đất và các khoản thuế, phí và lệ phí khác.

- Chi phí dự phòng: phản ánh các khoản dự phòng trợ cấp mất việc làm, nợ khó đòi, bảo hành, phải trả, khoản phải thu khác

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: là toàn bộ giá trị các loại hàng hóa dịch vụ mà doanh nghiệp phải trả để phục vụ quá trình bán hàng, phục vụ cho quản lý doanh nghiệp.

- Chi phí bằng tiền khác: là toàn bộ các chi phí còn lại có liên quan tới quá trình bán hàng, hoạt động quản lý doanh nghiệp không nằm trong các yếu tố chi phí ở trên.

1.1.8. Kết quả bán hàng

Là số chênh lệch giữa lợi nhuận gộp với chi phí quản lý kinh doanh.

Kết quả bán hàng = Lợi nhuận gộp - Chi phí quản lý kinh doanh

Thang Long University Library

1.2. Các phương pháp bán hàng

1.2.1. Bán buôn

Bán buôn hàng hóa là hình thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất…Đặc điểm của hàng hóa bán buôn là hàng hóa vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, do vậy, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa chưa được thực hiện. Hàng bán buôn thường được bán theo lô hàng và được bán với số lượng lớn. Giá bán biến động tùy thuộc vào số lượng hàng bán và phương thức thanh toán. Trong bán buôn thường bao gồm các phương thức:

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

+**Bán buôn hàng hóa 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 đại diện bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

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

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

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

***Bán giao tay ba*:** Theo hình thức này doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, giao trực tiếp cho đại diện của bên mua tại kho người bán. Sau khi đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác nhận là tiêu thụ.

***Chuyển hàng*:** Là hình thức bán hàng mà hàng hóa mua về không nhập kho mà được chuyển thẳng đến kho của bên mua hoặc địa điểm nào đó giao cho bên mua theo

hợp đồng đã kí kết hoặc đơn đặt hàng. Hàng hóa gửi bán cho khách hàng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, doanh thu bán hàng chỉ được ghi nhận khi khách hàng chấp nhận thanh toán lô hàng này.

+**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. 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. Doanh nghiệp phản ánh khoản hoa hồng nhận được này vào doanh thu.

1.2.2. Bán lẻ

Bán lẻ là bán hàng hóa trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế mua về mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Trong phương thức bán lẻ này, hàng hóa đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị sử dụng của hàng hóa đã được thực hiện. 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 bán trả góp.

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

- **Bán hàng trả góp:** Bán hàng trả góp là phương thức mà khi giao hàng cho bên mua thì hàng hóa được coi là bán. Người mua trả tiền mua hàng làm nhiều lần. Ngoài số tiền bán hàng, 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 được ghi trong hợp đồng ký kết giữa hai bên. Doanh thu bán hàng ghi nhận với giá bán trả ngay một lần, chênh lệch giữa giá trả một lần và trả góp được ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện và được phân bổ vào doanh thu tài chính khi khách hàng thanh toán.

1.2.3. Bán hàng qua đại lý, ký gửi

Theo phương thức này doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở nhận đại lý, bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán 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

Thang Long University Library

thông báo về số hàng đã bán được và bên giao đại lý lập hóa đơn cho số hàng đã bán. 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.

- **Giao đại lý**: Doanh thu được ghi nhận khi đại lý thông báo bán được hàng. Hoa hồng trả cho đại lý được hạch toán vào chi phí bán hàng.

- **Nhận đại lý**: Số tiền thu về từ hoạt động bán hàng hóa nhận đại lý không được ghi nhận vào doanh thu của đại lý, nó là khoản phải trả bên giao đại lý. Khoản hoa hồng mà bên nhận đại lý thu được từ bên giao đại lý được ghi nhận là doanh thu của bên nhận đại lý.

1.3. Phương pháp tính giá hàng xuất kho

1.3.1. Phương pháp giá thực tế đích danh

Theo phương pháp này sản phẩm, vật tư, hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính giá xuất. Đây là phương án tốt nhất vì 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 như hàng hóa phải được dán nhãn, bảo quản theo lô, 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.

1.3.2. Phương pháp giá giả định

- Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO)

Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước. 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.

Phương pháp này có thể giúp kế toán tính ngay được trị giá vốn hàng xuất kho cho 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 giá thị trường của mặt hàng đó. Vì vậy chỉ tiêu hàng tồn kho trên bảng cân đối kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm là làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại. Doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hóa 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 khối lượng công việc kế toán 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 sau và được thực hiện tuần tự cho đến khi chúng được xuất ra hết.

Phương pháp này có thể giúp kế toán tính ngay được trị giá vốn hàng xuất kho cho 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. Tuy nhiên, theo phương pháp này nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những khối lượng công việc kế toán sẽ tăng lên rất nhiều.

Sử dụng phương pháp LIFO giúp cho chi phí kinh doanh của doanh nghiệp phản ứng kịp với sự biến động về giá cả của thị trường. Khi giá cả của hàng hóa có xu hướng tăng thì phương pháp Nhập sau – Xuất trước khiến cho giá vốn hàng hóa tăng và giá trị hàng tồn kho cuối kỳ là thấp so với giá thị trường.

- Phương pháp giá bình quân

Theo phương pháp này, đến cuối kỳ kế toán mới tính giá đơn vị bình quân và trị giá vốn của hàng xuất kho trong kỳ.

$$\textbf{Giá vốn của hàng hóa xuất kho trong kỳ} = \textbf{Số lượng hàng hóa xuất trong kỳ} \times \textbf{Đơn giá bình quân}$$

Đơn giá bình quân có thể được tính theo hai cách:

+ ***Phương pháp giá bình quân cả kỳ dự trữ***

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

Công việc tính toán được giảm thiểu tới mức tối đa khi chỉ cần tính một lần duy nhất vào cuối kỳ. Tùy theo kỳ dự trữ của doanh nghiệp, kế toán viên căn cứ vào giá mua, giá nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong cả kỳ để tính đơn giá bình quân. Phương pháp này có hạn chế là không thể đáp ứng nhu cầu thông tin về giá vốn tức thời ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

+ ***Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập***

Sau mỗi lần nhập hàng hóa, kế toán phải xác nhận lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Khi áp dụng phương pháp này, kế toán căn cứ vào đơn giá mua bình quân của từng loại hàng hóa và lượng xuất giữa hai lần nhập kế tiếp để tính giá xuất kho. Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập được tính theo công thức sau:

$$\textbf{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\textbf{Giá trị hàng tồn trong kho sau mỗi lần nhập}}{\textbf{Số lượng hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

Thang Long University Library

Phương pháp này cho phép kế toán tính giá hàng hóa xuất kho kịp thời nhưng số lượng công việc tính toán quá nhiều và phải tiến hành tính toán theo từng loại hàng hóa. Phương pháp này chỉ phù hợp với những doanh nghiệp có ít loại hàng hóa.

1.4. Kế toán bán hàng

1.4.1. Chứng từ kế toán bán hàng

Chứng từ kế toán được sử dụng bao gồm:

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng kê thanh toán hàng đại lý, ký gửi.
- Thẻ quầy hàng
- 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…
- Bảng phân bổ tiền lương, Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, Bảng phân bổ khấu hao.
- Chứng từ kế toán liên quan khác như hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, giấy thanh toán tạm ứng…

1.4.2. Tài khoản kế toán sử dụng

1.4.2.1. Tài khoản hàng hóa – TK 156

Tài khoản này 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.

Nợ	**TK 156 – Hàng hóa** Có
Trị giá mua của hàng hóa nhập kho Trị giá hàng hóa phát hiện thừa Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ (KKĐK)	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. Trị giá hàng hóa phát hiện thiếu hụt, mất mát Kết chuyển trị giá hàng tồn đầu kỳ (KKĐK)
SDCK: Trị giá hàng hóa thực tế tồn kho cuối kỳ	

1.4.2.2. Tài khoản hàng gửi bán – TK 157

Phản ánh trị giá mua hàng 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.

Nợ	**TK 157 – Hàng gửi bán**	Có
- Giá thực tế hàng hóa gửi cho khách hàng hoặc đại lý - Kết chuyển trị giá hàng hóa gửi bán chưa xác định là đã bán cuối kỳ (KKĐK)		- Giá thực tế hàng hóa được khách hàng chấp nhận hoặc đại lý thông báo đã bán được - Trị giá vốn hàng hóa bị khách hàng hoặc đại lý trả lại - Kết chuyển trị giá hàng hóa gửi bán chưa xác định là đã bán đầu kỳ (KKĐK)
SDCK: Trị giá hàng hóa gửi bán chưa được chấp nhận cuối kỳ.		

1.4.2.3. Tài khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ - TK 511

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu tiêu thụ 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.

Tài khoản này cuối kỳ không có số dư và được chia thành 4 TK cấp 2 bao gồm:

- TK 5111 "Doanh thu bán hàng hóa"
- TK 5112 "Doanh thu bán thành phẩm"
- TK 5113 "Doanh thu cung cấp dịch vụ"
- TK 5118 "Doanh thu khác"

Nợ	**TK 511 – Doanh thu bán hàng và CCDV**	Có
- Thuế TTĐB, thuế xuất khẩu và thuế GTGT (tính theo phương pháp trực tiếp) - Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu (CKTM, giảm giá, hàng bán bị trả lại) - Kế chuyển doanh thu thuần về tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh		- Doanh thu bán hàng và CCDV thực hiện trong kỳ kế toán.

Thang Long University Library

1.4.2.4. Tài khoản giảm trừ doanh thu – TK521

Các khoản giảm trừ doanh thu được phản ánh trên tài khoản 521. Tài khoản này cuối kỳ không có số dư và được chia thành 3 tài khoản cấp 2.

- TK 5211 "Chiết khấu thương mại"
- TK 5212 "Hàng bán bị trả lại"
- TK 5213 "Giảm giá hàng bán"

Nợ	**TK 521 – Giảm trừ doanh thu**	Có
- Số chiết khấu thương mại cho khách hàng. - Doanh thu của hàng đã bán bị khách hàng trả lại đã trả tiền hoặc chưa trả cho khách hàng. - Các khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng		- Cuối kỳ, kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu sang tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và CCDV để xác định doanh thu thuần.

1.4.2.5. Tài khoản mua hàng – TK 611

Tài khoản 611 chỉ áp dụng đối với doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ. Giá trị hàng hóa mua vào phản ánh trên TK 611 phải thực hiện theo phương pháp giá gốc. Trường hợp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ, doanh nghiệp tổ chức kiểm kê hàng tồn kho vào cuối kỳ kế toán để xác định số lượng và giá trị của từng hàng hóa và xác định giá trị hàng tồn kho xuất dùng và xuất bán trong kỳ. Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

Nợ	**TK 611 – Mua hàng**	Có
- Kết chuyển trị giá thực tế hàng hóa tồn kho đầu kỳ - Trị giá thực tế hàng hóa mua vào trong kỳ, hàng hóa đã bán bị trả lại		- Kết chuyển trị giá thực tế hàng hóa tồn kho cuối kỳ - Trị giá thực tế hàng hóa xuất bán - Trị giá thực tế hàng hóa mua vào trả lại cho người bán hoặc được giảm giá, CKTM được hưởng

1.4.2.6. Tài khoản giá vốn hàng bán – TK 632

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa bán trong kỳ.

Nợ	**TK 632 – Giá vốn hàng bán**	Có
- Giá vốn hàng hóa đã bán trong kỳ - 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		- Giá vốn hàng hóa 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 về TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

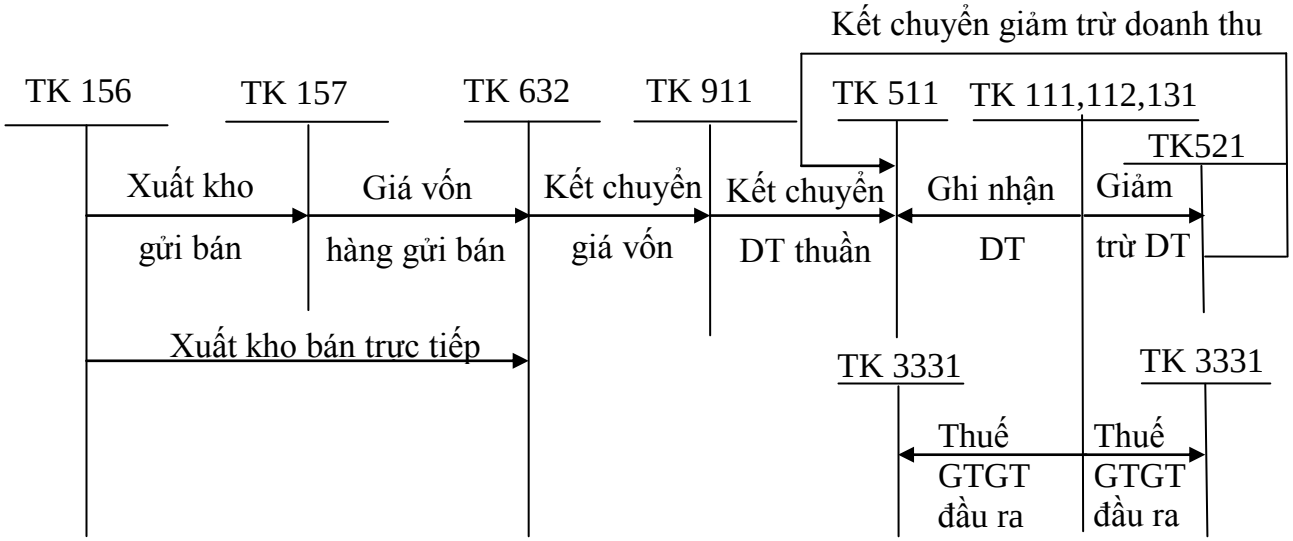
1.4.3. Phương thức hạch toán

1.4.3.1. Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên

Phương pháp kê khai thường xuyên: là phương pháp theo dõi và phản ánh thường xuyên liên tục có hệ thống tình hình Nhập – Xuất – Tồn kho hàng tồn kho trên sổ kế toán. Phương pháp này giám sát chặt chẽ tình hình biến động của hàng tồn kho trên cơ sở đó bảo quản hàng tồn kho cả về số lượng và giá trị. Do ghi chép thường xuyên liên tục nên khối lượng ghi chép của kế toán lớn vì vậy chi phí hạch toán cao, chỉ áp dụng trong các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng giá trị lớn, ít chủng loại.

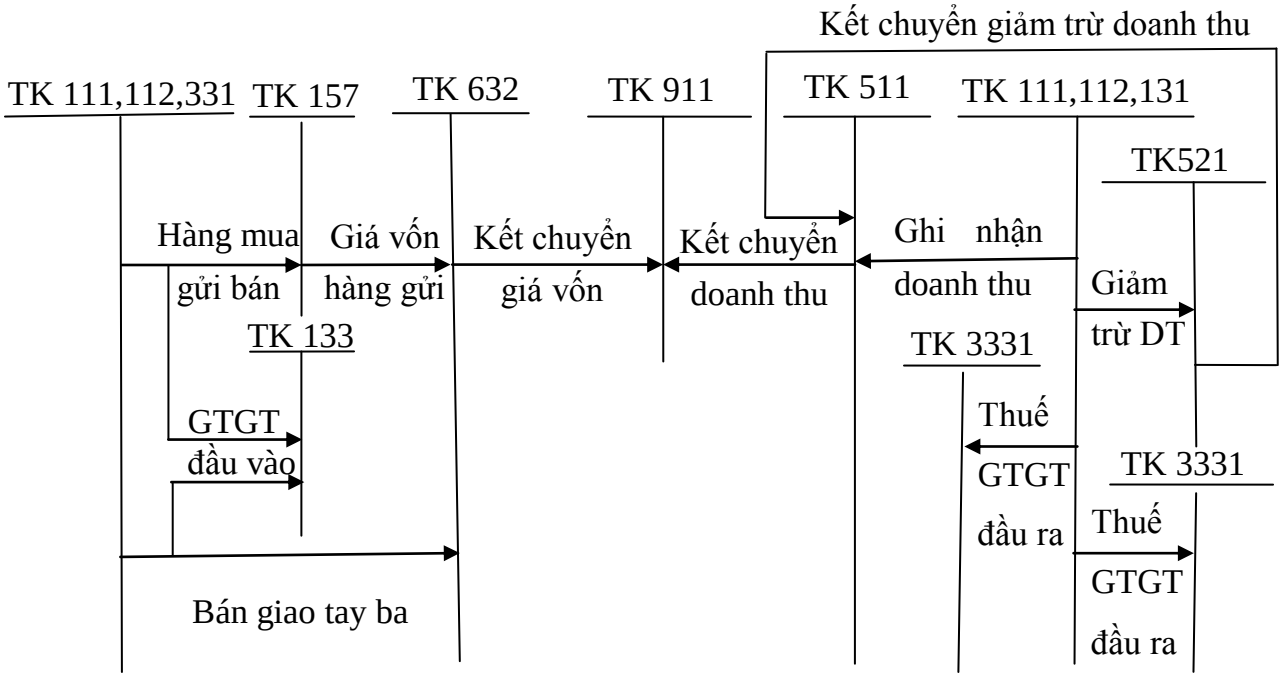
- Tại đơn vị tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

Sơ đồ 1.2.1. Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn qua kho

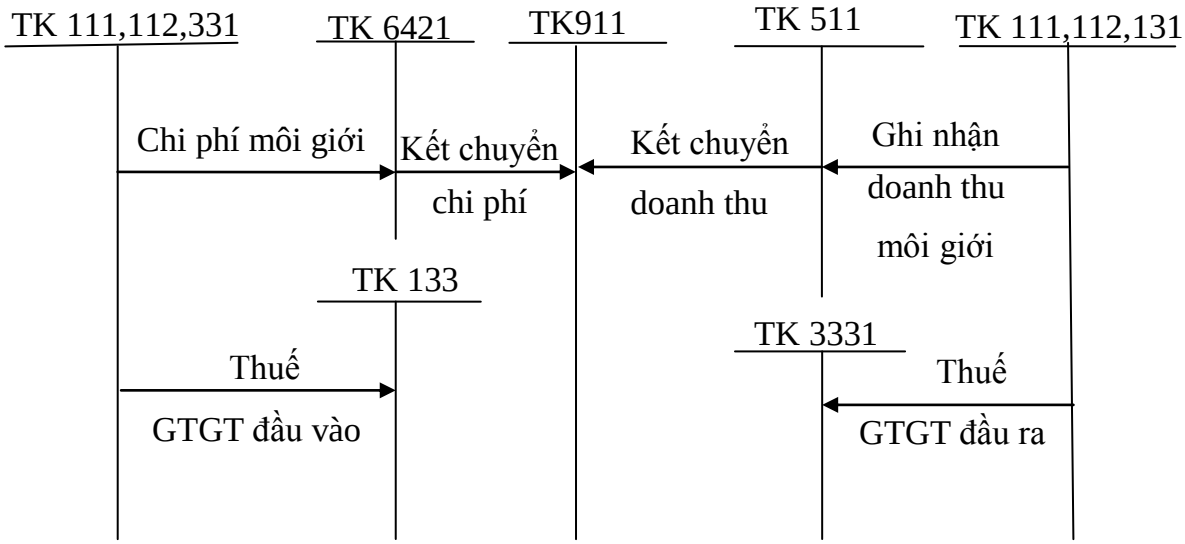


Thang Long University Library

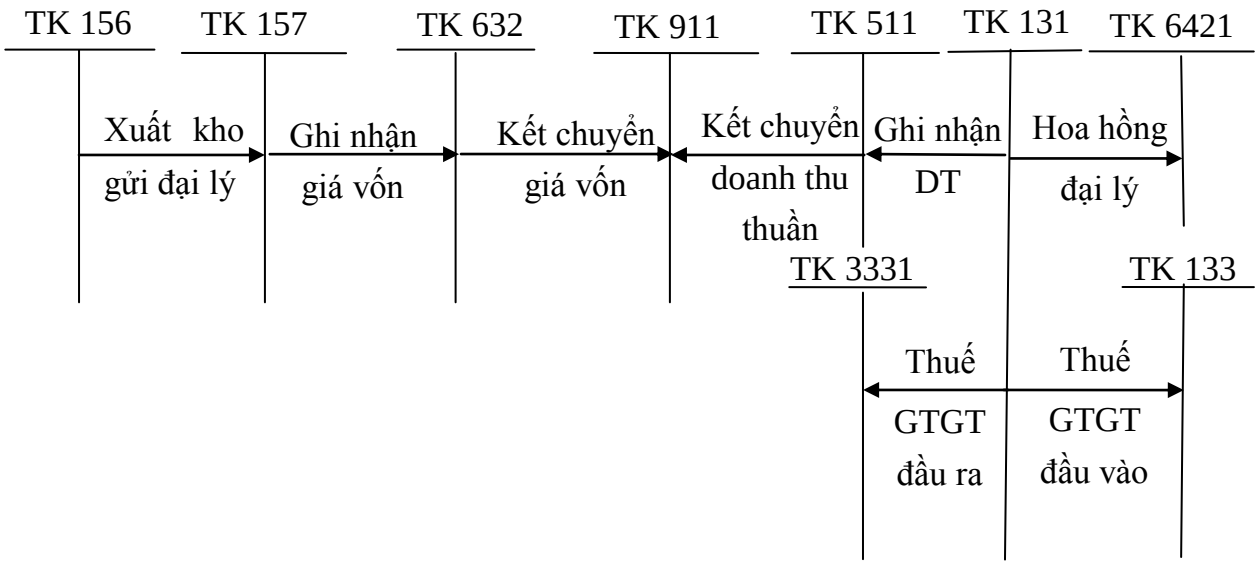
Sơ đồ 1.2. Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán.



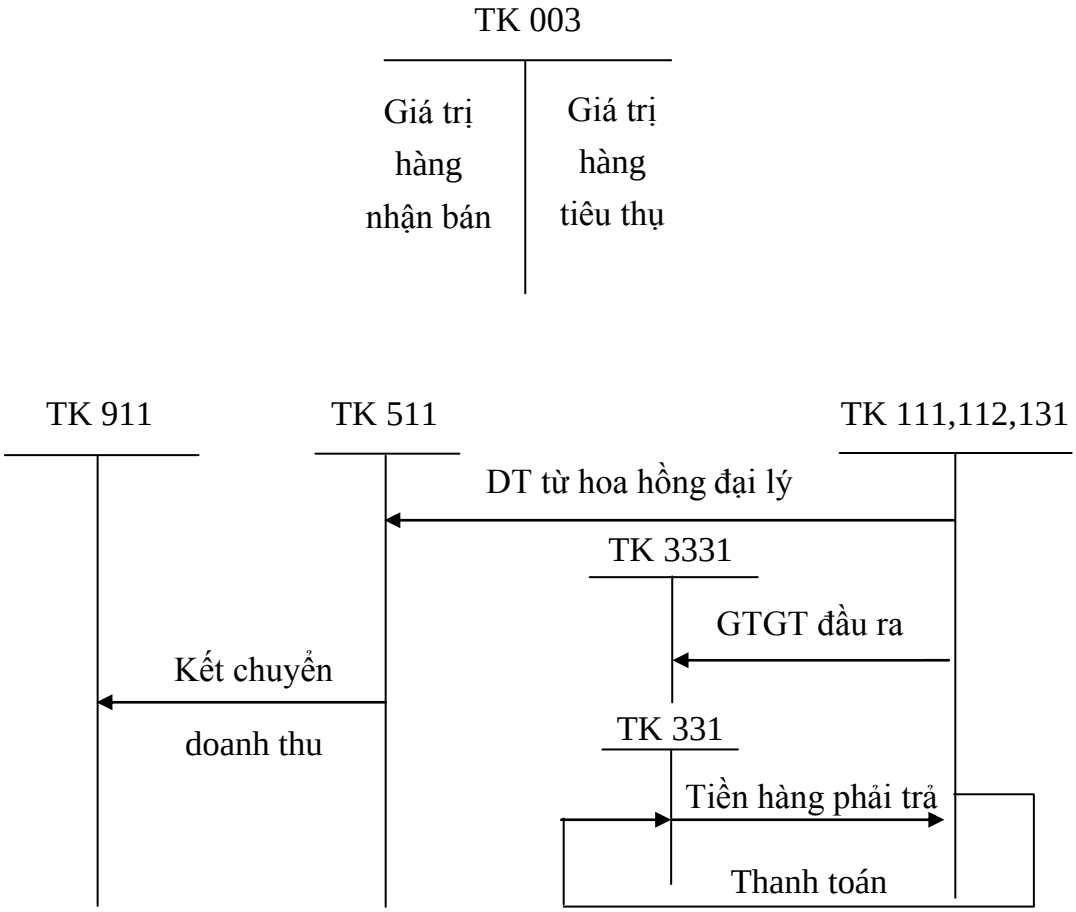
Sơ đồ 1.2.3. Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán



Sơ đồ 1.2.4. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên giao đại lý)

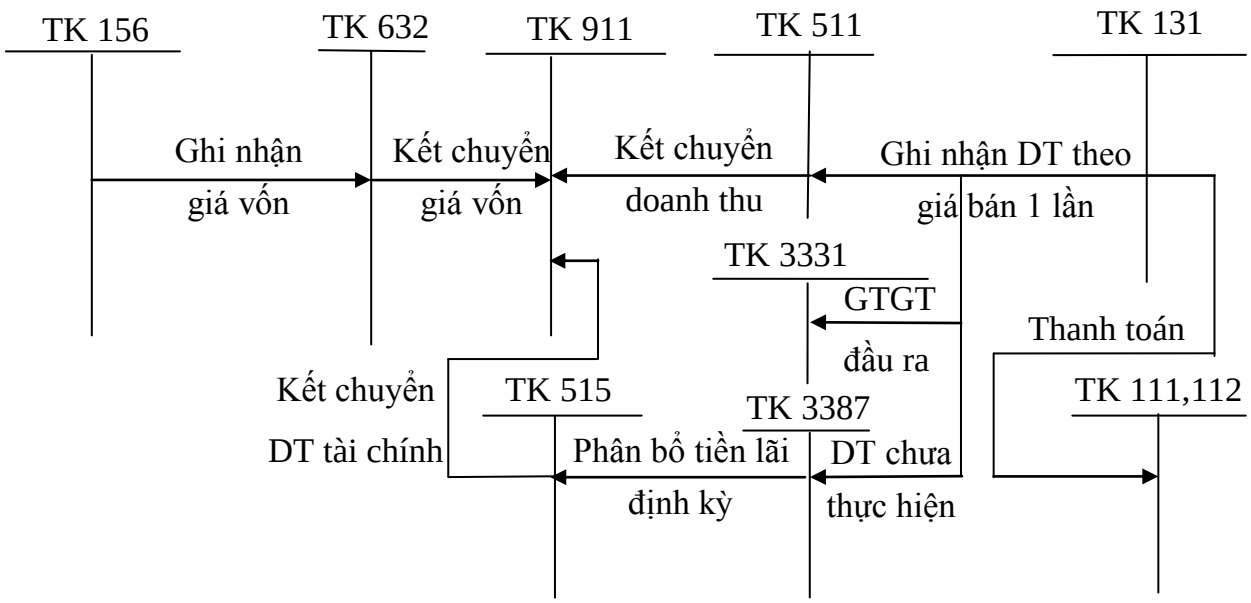


Sơ đồ 1.2.5. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên nhận đại lý)



Sơ đồ 1.2.6. Kế toán bán hàng theo phương thức bán trả góp

Thang Long University Library



- **Đơn vị tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp**: Tại các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, kế toán hạch toán nghiệp vụ bán hàng và xác định kết quả bán hàng tương tự với đơn vị tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Điểm khác là các khoản mục doanh thu, chi phí được ghi nhận theo giá cả thuế GTGT. Doanh nghiệp chỉ xác định thuế GTGT phải nộp một lần duy nhất vào cuối kỳ. Số thuế GTGT đầu ra phải nộp như một khoản giảm trừ doanh thu và được hạch toán như sau:

Nợ TK 511-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331-Thuế GTGT phải nộp

1.4.3.2. Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Phương pháp kiểm kê định kỳ là phương pháp không phản ánh thường xuyên, liên tục trên sổ kế toán tình hình biến động của từng loại hàng của doanh nghiệp. Khi áp dụng phương pháp này thì toàn bộ các loại vật tư, hàng hóa... mua vào đều được theo dõi qua tài khoản mua hàng. Trong kỳ, các khoản xuất kho vật tư, hàng hóa không được phản ánh vào các tài khoản tồn kho tương ứng mà cuối kỳ phải tiến hành kiểm kê thực tế số lượng tồn kho từng chủng loại, xác định giá trị thực tế của chúng để ghi vào các tài khoản hàng tồn kho. Giá trị hàng hóa xuất kho trong kỳ theo công thức:

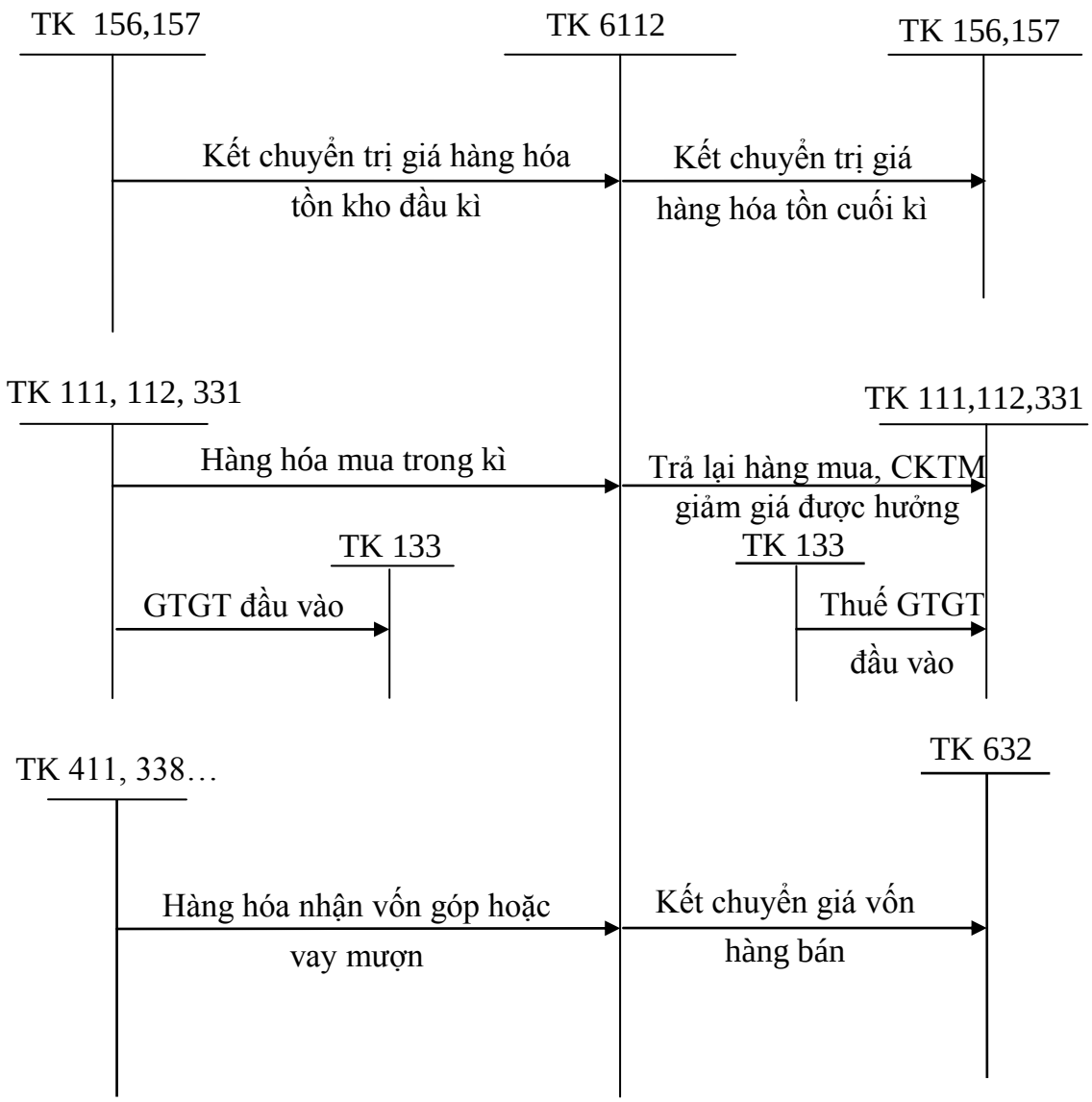
Trị giá hàng hóa xuất trong kì = ***Trị giá hàng hóa tồn kho đầu kì*** + ***Trị giá hàng hóa nhập trong kỳ*** - ***Trị giá hàng hóa tồn cuối kỳ***

Phương pháp KKĐK thường áp dụng ở các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng có giá trị thấp, số lượng lớn, nhiều chủng loại, quy cách…như nguyên phụ liệu để may mặc (kim, chỉ, khuy áo,…) hoặc các doanh nghiệp áp dụng các trang thiết bị hiện đại

trong giám sát, bảo quản hàng hóa phục vụ bán hàng như lắp camera… để giảm khối lượng ghi chép cho người làm kế toán. Tuy nhiên công việc kế toán dồn vào cuối kỳ nên có thể gặp nhiều sai sót.

Tại các doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK, kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giống với đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKTX. Tuy nhiên, việc hạch toán giá vốn bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK lại khác với đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKTX.

Sơ đồ 1.2.7. Kế toán giá vốn hàng bán tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.



1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.5.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT

Thang Long University Library

- Hóa đơn bán hàng thông thường

- Bảng kê thanh toán hàng đại lý, ký gửi.

- Thẻ quầy hàng

- 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…

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

- Chứng từ kế toán liên quan khác như hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, giấy thanh toán tạm ứng…

1.5.2. Tài khoản sử dụng

1.5.2.1. Tài khoản chi phí quản lý kinh doanh – TK 642

Tài khoản này sử dụng để tập hợp và kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh thực tế phát sinh trong kỳ, phục vụ cho việc xác định kết quả kinh doanh. Tài khoản này cuối kỳ không có số dư và có 2 TK cấp 2

- TK 6421: "Chi phí bán hàng"

- TK 6422: "Chi phí quản lý doanh nghiệp"

Nợ	**TK 642– Chi phí quản lý doanh nghiệp**	Có
- Tập hợp chi phí quản lý kinh doanh thực tế phát sinh trong kỳ - Trích lập và trích lập thêm khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng trợ cấp mất việc làm, dự phòng bảo hành, dự phòng phải trả,		- Các khoản giảm chi phí quản lý kinh doanh - Hoàn nhập số chênh lệch của khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng trợ cấp mất việc làm, dự phòng bảo hành, phải trả đã trích lập lớn hơn số phải trích lập cho kỳ tiếp theo. - Kết chuyển về TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

1.5.2.2. Tài khoản xác định kết quả kinh doanh - TK911

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

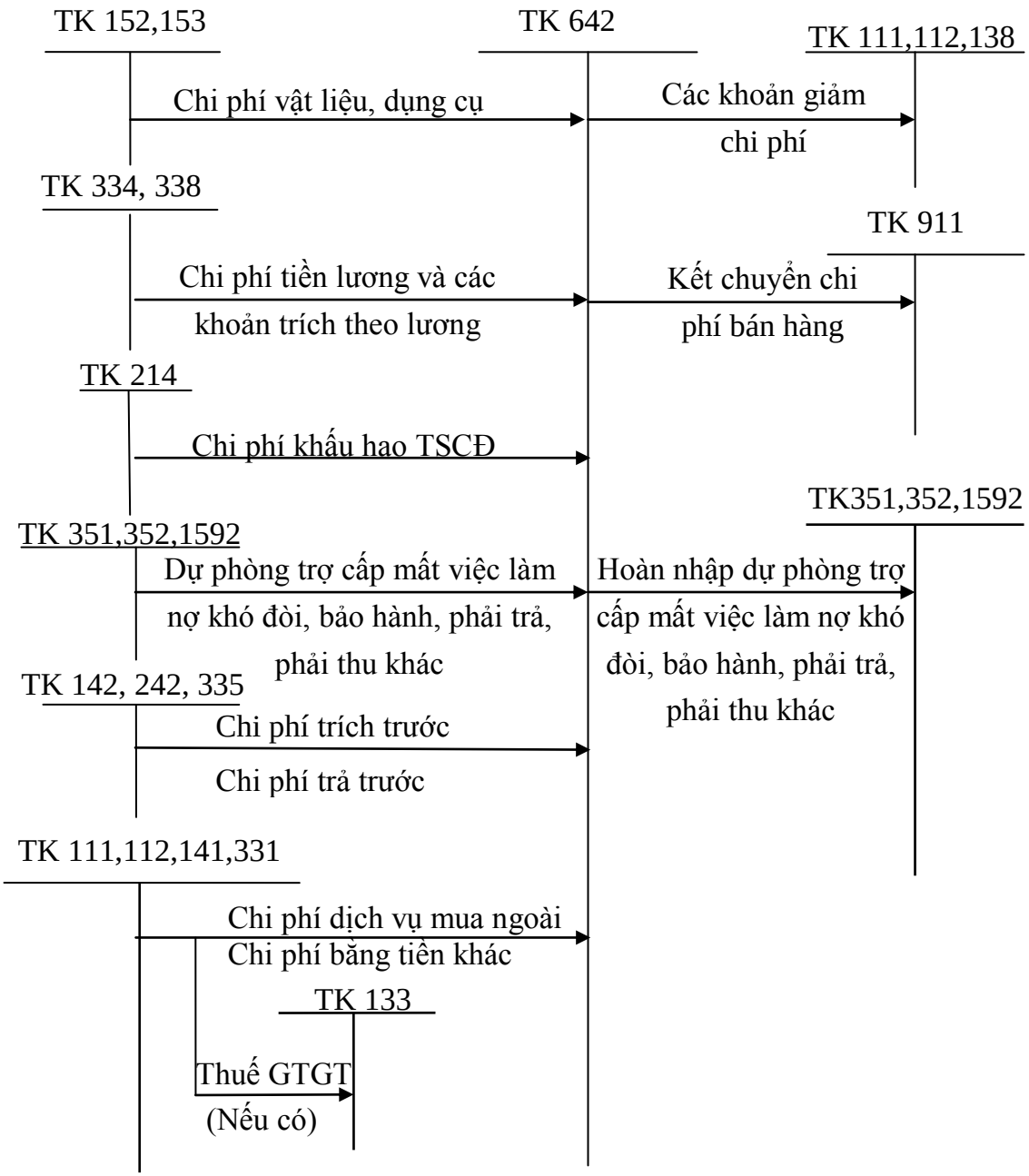
Nợ	**TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh**	Có
- Trị giá vốn hàng hóa, thành phẩm đã tiêu thụ trong kỳ - Chi phí quản lý kinh doanh - Chi phí tài chính - Chi phí khác - Chi phí thuế TNDN hiện hành - Kết chuyển lãi từ hoạt động kinh doanh		- Doanh thu thuần về tiêu thụ và CCDV trong kì - Doanh thu hoạt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

Thang Long University Library

1.5.3. Phương pháp hạch toán

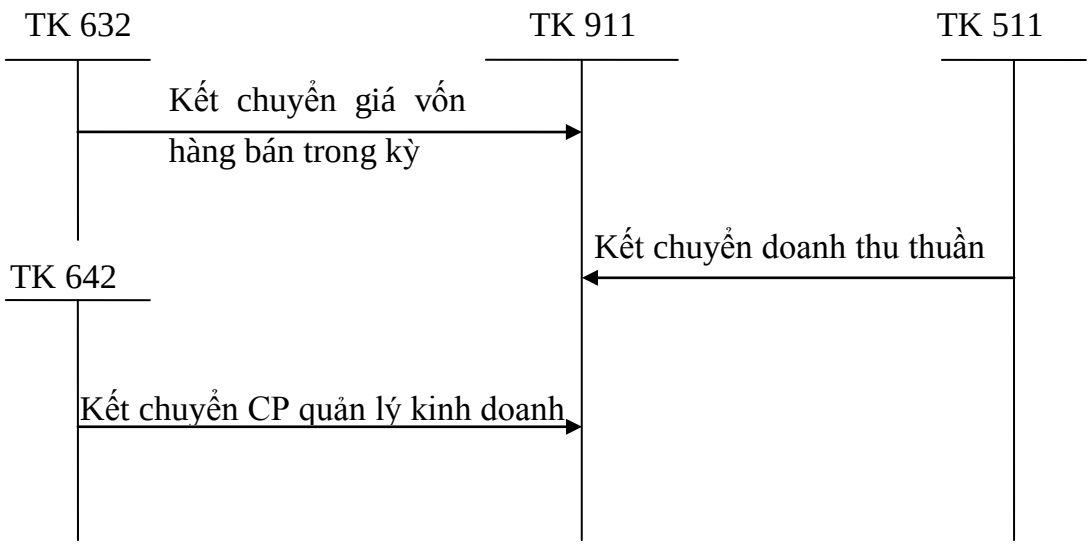
1.5.3.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Sơ đồ 1.2.8. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh



1.5.3.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Sơ đồ 1.2.9. Kế toán xác định kết quả bán hàng



1.6. Hình thức sổ kế toán của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Theo quy định của chế độ kế toán hiện hành các doanh nghiệp hạch toán theo quyết định 48/QĐ – BTC áp dụng các hình thức sổ kế toán sau:

- Hình thức Nhật kí Sổ cái
- Hình thức Chứng từ ghi sổ
- Hình thức nhật ký chung
- Hình thức kế toán máy

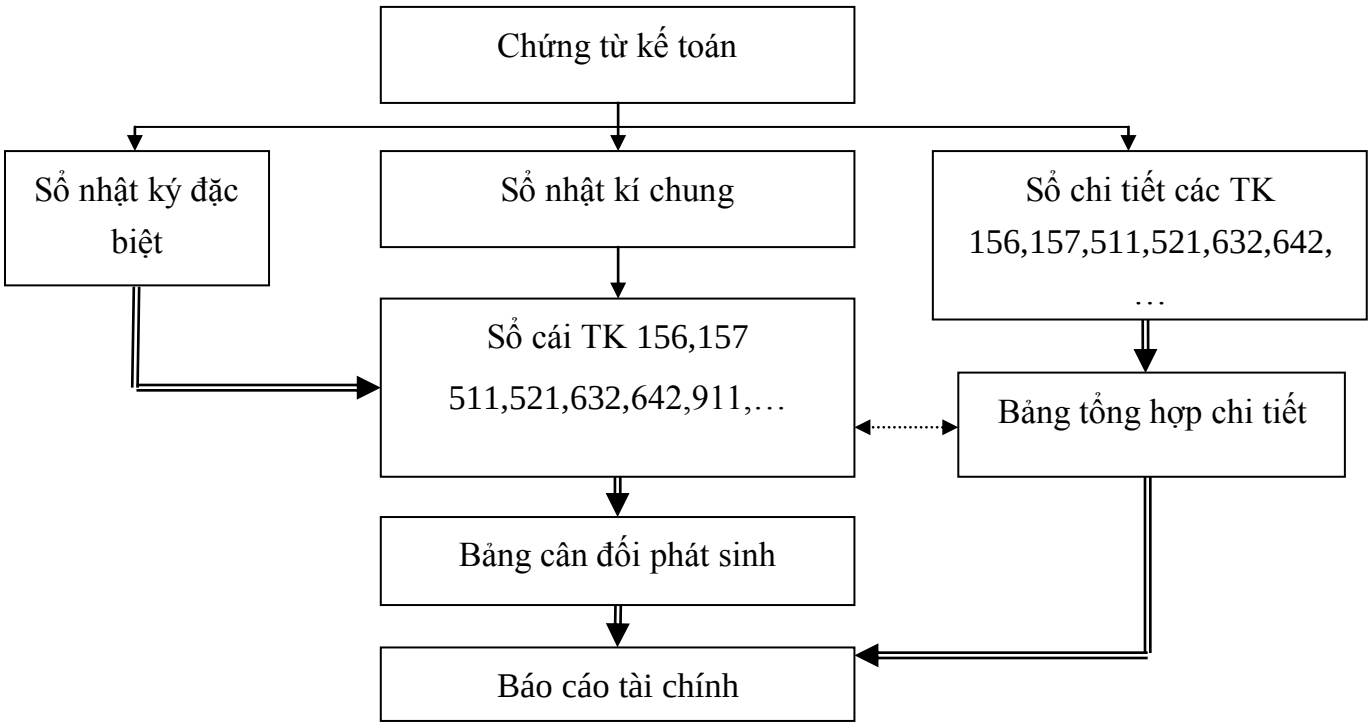
Mỗi hình thức sổ kế toán có những quy định cụ thể về số lượng, kết cấu, mẫu sổ, trình tự, phương pháp ghi chép và mối quan hệ giữa các sổ kế toán.

Doanh nghiệp phải căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất, kinh doanh, yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ của cán bộ kế toán, điều kiện trang bị kỹ thuật tính toán, lựa chọn một hình thức sổ kế toán phù hợp và phải tuân thủ theo đúng quy định của hình thức sổ kế toán đó.

Hiện nay, hình thức sổ kế toán nhật ký chung là hình thức phổ biến nhất, được nhiều doanh nghiệp áp dụng do hình thức này dễ ghi và dễ quản lý. Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh cũng tổ chức sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung.

Thang Long University Library

Sơ đồ 1.10. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán của hình thức kế toán nhật ký chung.



Chú thích:

Ghi hàng ngày

Ghi cuối tháng

Quan hệ đối chiếu

Điều kiện áp dụng: Hình thức nhật ký chung áp dụng cho mọi loại hình doanh nghiệp sản xuất, xây dựng, dịch vụ, thương mại có quy mô vừa và nhỏ. Kế toán thủ công và kế toán máy đều có thể sử dụng hình thức này.

Ưu điểm: Hình thức này có mẫu sổ đơn giản, dễ ghi chép, dễ đối chiếu, có thể thực hiện đối chiếu, kiểm tra về số liệu cho từng đối tượng ở mọi thời điểm.

Nhược điểm: Hình thức nhật ký chung có lượng ghi chép tương đối nhiều, trùng lặp, khó phân công lao động kế toán.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH QUỲNH MAI LINH

2.1. Khái quát chung về công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Tên đầy đủ: Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Trụ sở chính: Số 686 – Đường Hoàng Hoa Thám - TP. Bắc Giang

Số điện thoại: 0240.3634070

Fax: 0240.3634071

Mã số thuế: 2400542120

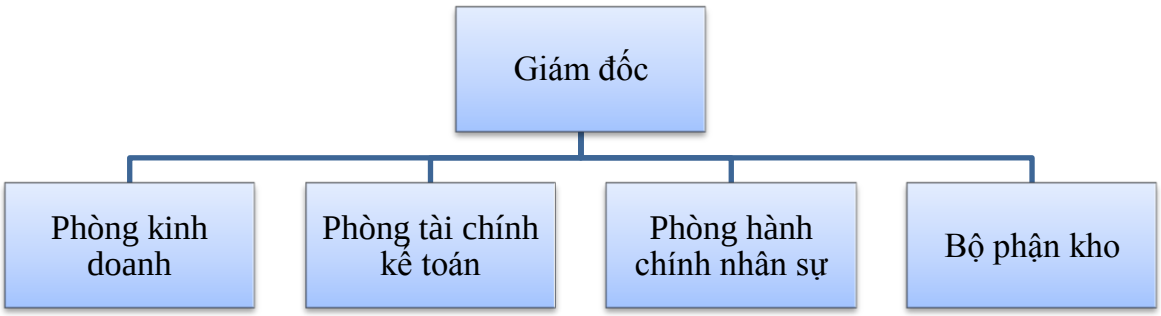
Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh được thành lập theo giấy phép số 2400542120 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp ngày 10 tháng 03 năm 2009 với chức năng buôn bán, cung cấp các thiết bị, vật liệu xây dựng; tư vấn xây dựng; nhận thầu xây dựng... Theo quyết định trên, công ty TNHH Quỳnh Mai Linh được chính thức thành lập và đi vào hoạt động từ đó với vốn điều lệ là 500 triệu Việt Nam đồng.

Công ty tập trung vào cung cấp gạch ốp lát với danh mục hàng hóa đa dạng bôm gồm gạch men, gạch ceramic, gạch granite của rất nhiều hãng khác nhau như hãng gạch Prime, gạch Taicera, gạch Catalan, gạch Royal, gạch Đồng Tâm… Ngoài ra, công ty còn kinh doanh sơn, ngói, thiết bị vệ sinh (vòi sen tắm, vòi chậu, lavabo, vòi bếp, vòi rửa chén bát…), phụ gia ốp lát (keo dán gạch, bột trét mạch gạch, bột chà ron, chất chống thấm, ke nhựa ốp lát)… Bên cạnh đó công ty còn nhận tư vấn thiết kế nhà, nhà vệ sinh-phòng tắm nhỏ, tư vấn xu hướng chọn gạch trong năm.

Trong những năm qua, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty có chiều hướng phát triển nhanh, đảm bảo thu nhập cho người lao động và thực hiện tốt nhiệm vụ thuế. Đó là nhờ sự quản lý có hiệu quả các nguồn lực bên trong và tận dụng tốt các nguồn lực bên ngoài công ty của giám đốc cũng như sự tận tình của đội ngũ cán bộ công nhân viên.

2.1.2. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh



(Nguồn: Phòng Hành chính nhân sự)

Thang Long University Library

Chức năng của từng bộ phận:

- Giám đốc

Là người nắm quyền hành cao nhất, chịu trách nhiệm về các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, đồng thời là người đứng ra điều hành, chỉ dẫn các hoạt động của công ty theo pháp luật

- **Phòng kinh doanh:** Xây dựng phương hướng, kế hoạch phát triển kinh doanh của công ty trong ngắn hạn và dài hạn; trực tiếp xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh. Tìm kiếm và mở rộng thị trường, làm đấy đủ các thủ tục cho việc phân phối sản phẩm. Tuyên truyền quảng cáo về công ty và sản phẩm của công ty, trực tiếp bán hàng

- **Phòng tài chính kế toán:** Có chức năng mở sổ sách kế toán, ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng, tổng hợp thanh quyết toán theo kỳ, đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty, giám sát việc sử dụng tài sản, nguồn vốn, theo dõi quản lý TSCĐ thực hiện đầy đủ chế độ kế toán tài chính, lập kế toán Tài chính theo quy định; Chỉ đạo công tác thống kê giá cả, phân tích đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh, cung cấp kịp thời những thông tin cần thiết cho Giám đốc, các phòng nghiệp vụ để xây dựng kế hoạch kinh doanh.

- Phòng hành chính nhân sự:

Đề xuất phương án sắp xếp, cải tiến bộ máy quản lý sao cho gọn nhẹ, hoạt động có hiệu quả, bố trí sử dụng lao động hợp lý.

Xây dựng kế hoạch và thực hiện việc trả lương lao động, xây dựng và quản lý định mức lao động.

Xây dựng kế hoạch và thực hiện chế độ bồ dưỡng, đào tạo, nâng bậc lương hàng năm cho cán bộ công nhân viên; thực hiện chế độ đề bạt, sa thải lao động.

Tổ chức phục vụ đời sống; chăm lo đời sống vật chất tinh thần, sức khỏe cho cán bộ công nhân viên.

Tổ chức công tác hành chính văn thư, quản lý các phương tiện phục vụ sinh hoạt, làm việc.

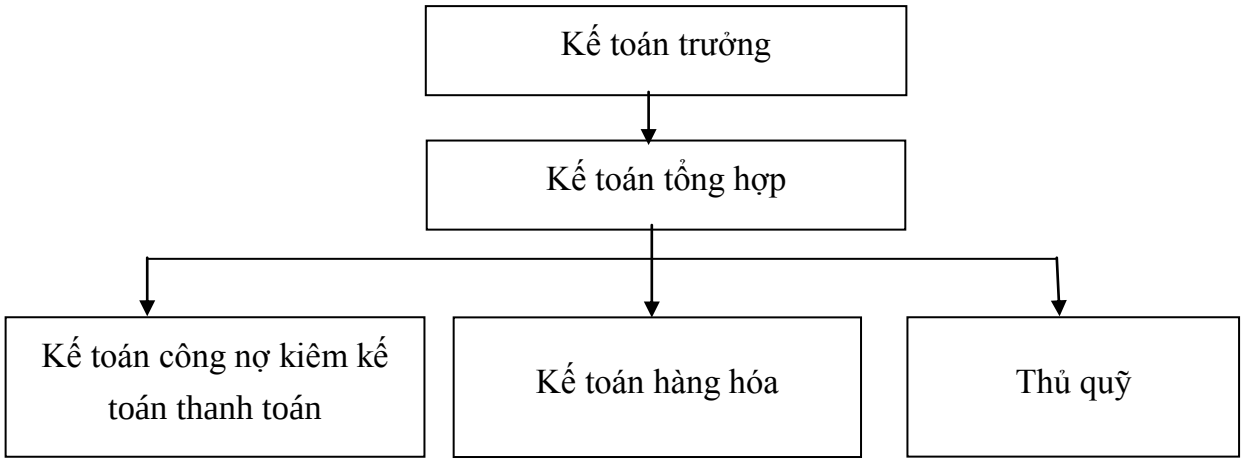
- **Bộ phận kho:** chịu trạch nhiệm giao nhận, bảo quản hàng hóa theo kế hoạch của công ty. Kiểm tra và đề ra các biện pháp phòng ngừa, đề xuất xử lý vật tư hàng hóa hư hại tại công ty.

2.1.3. Tổ chức kế toán tại công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

2.1.3.1. Tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức gọn nhẹ theo mô hình tập trung gồm: Kế toán trưởng, Kế toán tổng hợp, Kế toán công nợ và thanh toán, Kế toán hàng hóa, Thủ quỹ.

Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh



(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

- **Kế toán trưởng:** Có nhiệm vụ quản lý điều hành phòng Kế toán, chỉ đạo thực hiện việc triển khai công tác Kế toán tài chính của công ty, tổ chức thiết lập các văn bản, biểu mẫu, báo cáo tài chính, tham mưu cho giám đốc xây dựng các kế hoạch tài chính, chiến lược kinh doanh. Chịu trách nhiệm trước Nhà nước và Ban giám đốc về công tác kế toán tài chính tại Công ty.

- **Kế toán tổng hợp:** Kiểm tra đối chiếu số liệu giữa các đơn vị nội bộ, dữ liệu chi tiết và tổng, các định khoản nghiệp vụ phát sinh, cân đối giữa số liệu kế toán chi tiết và tổng hợp, số dư cuối kỳ có hợp lý và khớp đúng với các báo cáo chi tiết. Lập báo cáo tài các báo cáo giải trình chi tiết.

- **Kế toán công nợ kiêm kế toán thanh toán:** Có trách nhiệm theo dõi chi tiết công nợ phải thu, phải trả, các khoản tiền vay của Công ty. Chịu trách nhiệm thánh toán hóa đơn của công ty. Hàng tháng lập biên bản đối chiếu công nợ với người mua, người bán, lên báo cáo công nợ hàng tháng.

- **Kế toán hàng hóa:** Phối hợp cùng với bộ phận bán hàng và thủ kho phản ánh báo cáo tình hình nhập - xuất – tồn hàng hóa của công ty. Kế toán hàng hóa có nhiệm vụ ghi chép phản ánh kịp thời đầy đủ và chính xác tình hình bán hàng của công ty cả về giá trị và số lượng hàng bán trên từng mặt hàng, từng địa điểm bán hàng, từng phương thức bán hàng.

- **Thủ quỹ:** thực hiện công tác thu chi tiền và quản lý tiền mặt tại đơn vị.Báo cáo tình hình tồn quỹ tiền mặt, cập nhật chứng từ thu chi, kết sổ và đối chiếu quỹ tiền mặt hàng ngày với kế toán tiền mặt.

Giữa các phần hành kế toán có sự phối hợp chặt chẽ và đồng bộ, đảm bảo tính thống nhất về vi phạm, phương pháp tính toán và ghi chép. Từ đó tạo điều kiện cho việc kiểm tra, đối chiếu được dễ dàng và phát hiện những sai sót để sửa chữa kịp thời. Đội ngũ cán bộ kế toán của công ty có trình độ nghiệp vụ, có trách nhiệm và nhiệt tình

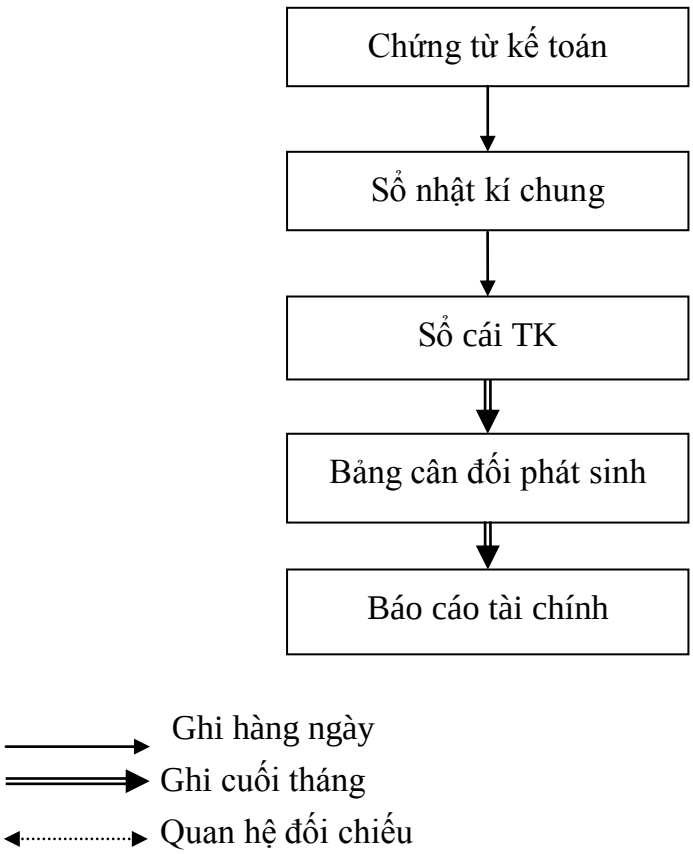
Thang Long University Library

trong công việc. Do đó khối lượng công việc được giảm bớt, đồng thời đảm bảo tính đầy đủ chính xác kịp thời và trung thực thông tin kinh tế tài chính cho doanh nghiệp.

2.1.3.2. Tổ chức sổ kế toán

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh tổ chức sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung. Công ty không ghi sổ chi tiết và không lập bảng tổng hợp chi tiết các tài khoản. Hàng ngày căn cứ vào chứng hợp lệ để lập định khoản kế toán sau đó ghi vào sổ nhật ký chung theo thứ tự thời gian các nghiệp vụ phát sinh, sau đó kế toán dùng số liệu từ sổ nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản kế toán có liên quan. Cuối kỳ kế toán tổng hợp số liệu ghi trên sổ cái, lên bảng cân đối số phát sinh các tài khoản và hệ thống báo cáo tài chính.

Sơ đồ 2.3. Tổ chức sổ kế toán của Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh



(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

2.1.3.3. Các thông tin kế toán cơ bản

Công ty hạch toán theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ tài chính

- Niên độ kế toán: từ 01/01 đến ngày 31/12 năm dương lịch
- Kỳ kế toán: tháng

- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán: VNĐ
- Hình thức sổ kế toán áp dụng: Nhật ký chung
- Tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Phương pháp đường thẳng.
- Nguyên tắc ghi nhận giá trị hàng tồn kho: Giá gốc
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Bình quân cả kỳ dự trữ
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Trong phạm vi bài khóa luận, em xin trình bày các nghiệp vụ bán hàng liên quan đến mặt hàng gạch lát vân gỗ PRIME mã PR9718 kích thước 60x60 cm, đơn vị tính là hộp (gồm 4 viên) trong tháng 06/2014 tại công ty TNHH Quỳnh Mai Linh để minh họa cho đề tài nghiên cứu.

2.2.1. Tổ chức chứng từ kế toán bán hàng tại công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh hiện tại đang áp dụng 2 phương thức bán hàng là bán buôn qua kho và bán lẻ.

2.2.1.1. Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp

Công ty xuất kho hàng hóa giao trực tiếp cho khách hàng. Sau khi khách hàng nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

Ví dụ: Ngày 15/06/2014, Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh xuất kho bán buôn trực tiếp 500 hộp gạch lát vân gỗ PRIME cho Công ty cổ phần Minh Anh, giá vốn xuất kho là 182.870 đồng/hộp (giá vốn ghi nhận vào cuối kỳ). Giá bán (chưa bao gồm thuế GTGT 10%) là 205.000 đồng/hộp. Khách hàng hẹn 20 ngày sau thanh toán.

Quy trình thủ tục bán hàng diễn ra như sau:

- Khi công ty cổ phần Minh Anh có nhu cầu mua hàng, đại điện công ty sẽ đến và ký hợp đồng với công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

- Kế toán hàng hóa viết hóa đơn GTGT 0001605 với tổng giá bán có thuế GTGT là 112.750.000 đồng (thuế GTGT 10%). Hóa đơn gồm 3 liên, liên 2 của hóa đơn được giao cho khách hàng.

- Khi khách hàng cầm hóa đơn GTGT xuống kho để lấy hàng, căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán hàng hóa lập phiếu xuất kho. Ké toán lập phiếu xuất kho chỉ ghi số lượng xuất còn giá trị được ghi vào cuối kỳ. Hàng ngày các phiếu xuất kho được kế toán hàng hóa tập hợp ghi vào sổ biến động hàng hóa.

Thang Long University Library

Bảng 2.1. Hợp đồng kinh tế (Trích)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG KINH TẾ

Số : 203/2014/HĐKT

Hôm nay, ngày 15 tháng 06 năm 2014, các bên gồm:

BÊN A: CÔNG TY TNHH QUỲNH MAI LINH

Đại diện là : Vũ Văn Thành Chức vụ: Giám Đốc

Địa chỉ : Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Điện thoại : 0240.3634070 Fax: 0240.3634071

Mã số thuế : 2400542120

Số tài khoản : 00510.65484.009- Ngân hàng Đông Á chi nhánh Bắc Giang

BÊN B: CÔNG TY CỔ PHẦN MINH ANH

Đại diện là : Đinh Xuân Thanh Chức vụ: Giám Đốc

Địa chỉ : Số 53 Ngô gia Tự, TP Bắc Giang

Điện thoại : 0240.3587480 Fax: 0240. 3587481

Mã số thuế : 2401902701

Số tài khoản : 00510.34587.484- Ngân hàng Đông Á chi nhánh Bắc Giang

Hai bên thỏa thuận nội dung và các điều khoản hợp đồng như sau

Điều 1: Nội dung hợp đồng

Bên A đồng ý bán cho bên B các sản phẩm sau

STT	TÊN SẢN PHẨM	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Gạch lát nền PRIME 9718	Hộp	500	205.000	102.500.000
Tổng tiền hàng					**102.500.000**
Thuế GTGT 10%					10.250.000
Tổng tiền thanh toán					**112.750.000**

Bằng chữ: Một trăm mười hai triệu bẩy trăm năm mươi nghìn đồng chẵn

….

ĐẠI DIỆN BÊN A ĐẠI DIỆN BÊN B

Bảng 2.2. Mẫu phiếu xuất kho

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh Mẫu số: 02- VT

Bộ phận kho (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 15 tháng 06 năm 2014

Quyển: 2

Số: PK045(**)

Nợ: TK 632

Có: TK 156

- **Họ và tên người nhận: Đinh Xuân Thanh**
- Địa chỉ: Công ty cổ phần Minh Anh
- Lý do: Xuất bán theo hóa đơn GTGT số 0001605 ngày 15/06/2014
- Xuất tại kho: Hàng hóa

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá (*)	Thành tiền (*)
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	Gạch lát vân gỗ PRIME	PR9718	Hộp	500	500	182.870	91.435.000
	Tổng						**91.435.000**

Viết bằng chữ: Chín mươi mốt triệu bốn trăm ba mươi lăm nghìn đồng chẵn./.

-Số chứng từ gốc kèm theo: …….....

Ngày 15 tháng 06 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)

(*) Số liệu được cập nhật vào ngày cuối kì.

(**) Quyển phiếu xuất kho, số phiếu xuất kho được đánh theo từng tháng từ 1 đến hết tháng. Mỗi quyển phiếu xuất kho có 25 phiếu xuất kho.

Thang Long University Library

Bảng 2.3. Bảng biến động hàng hóa

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

BẢNG BIẾN ĐỘNG HÀNG HÓA

Mặt hàng: Gạch lát vân gỗ PRIME

Tháng 06 năm 2014

Ngày/ tháng/ năm	Số chứng từ	Diễn giải	Đơn Giá	Số lượng (hộp)			Thành tiền (VNĐ)		
				Nhập	Xuất	Tồn	Nhập	Xuất	Tồn
		Tồn đầu kì				**140**			**25.569.142**
02/06/2014	PN004	Nhập mua	183.500	600			110.100.000		
05/06/2014	PX015	Xuất bán	182.870		100			18.287.000	
10/06/2014	PX030	Xuất bán	182.870		75			13.715.250	
15/06/2014	PK045	Xuất bán	182.870		500			91.435.000	
18/06/2014	PN011	Nhập mua	183.000	500			91.500.000		
21/06/2014	PX062	Xuất bán	182.870		200			36.574.000	
21/06/2014	PX064	Xuất bán	182.870		150			27.430.500	
25/06/2014	PN018	Nhập mua	181.500	300			54.450.000		
28/06/2014	PX084	Xuất bán	182.870		50			9.143.500	
		Cộng		**1.400**	**1.075**		**256.050.000**	**196.585.250**	
		Tồn cuối kỳ				**465**			**85.033.892**

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Công ty không ghi sổ chi tiết hàng hóa, bảng biến động hàng hóa được kế toán hàng hóa lập dựa vào phiếu nhập, phiếu xuất kho của bộ phận kho

Dựa vào bảng theo dõi biến động hàng hóa, tính được giá xuất kho của gạch lát vân gỗ PRIME như sau:

- Tồn đầu kỳ : 140 hộp với tổng thành tiền là 25.569.142 đồng
- Nhập : 1.400 hộp với tổng thành tiền là 256.050.000 đồng
- Công ty tính trị giá vốn hàng tồn kho theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.
- Giá bình quân 1 hộp gạch lát vân gỗ PRIME là:

$$\frac{25.569.142 + 256.050.000}{140+1400} = 182.870 \text{ đồng/hộp}$$

Thang Long University Library

Bảng 2.4. Hóa đơn giá trị gia tăng

HÓA ĐƠN **GIÁ TRỊ GIA TĂNG** *Liên 3: Nội bộ* *Ngày 15 tháng 06 năm 2014*	**Mẫu số: 01 GTKT-3LL** **ML/14P** **Số: 0001605**

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Địa chỉ: Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang
Số tài khoản:
Mã số thuế: 2400542120

Họ tên người mua hàng: Đinh Xuân Thanh
Tên đơn vị: Công ty cổ phần Minh Anh
Địa chỉ:Số 53 Ngô Gia tự, TP Bắc Giang
Số tài khoản:
Hình thức thanh toán: Trả sau **Mã số thuế:** 2401902701

STT	**Tên hàng hóa, dịch vụ**	**Đơn vị tính**	**Số lượng**	**Đơn giá**	**Thành tiền**
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Gạch lát nền PRIME	Hộp	500	205.000	102.500.000
			Cộng tiền hàng:		**102.500.000**
	Thuế suất GTGT: 10%		**Tiền thuế GTGT:**		**10.250.000**
			Tổng cộng tiền thanh toán		**112.750.000**

Số tiền viết bằng chữ: Một trăm mười hai triệu bẩy trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./

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

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

2.2.1.2. Bản lẻ phương thức thu tiền trực tiếp

Nhân viên bán hàng trực tiếp bán hàng và thu tiền của khách. Kế toán hàng hóa xuất hóa đơn GTGT nếu khách hàng yêu cầu. Cuối ca, cuối ngày nhân viên bán hàng xác định lượng hàng đã bán, lập báo cáo bán hàng nộp cho kế toán đồng thời nộp lại tiền cho thủ quỹ. Cuối ngày, kế toán viết hóa đơn GTGT dựa vào hóa đơn bán lẻ

Ví dụ: Cuối ngày 21/06/2014 Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh tổng hợp số lượng hàng bán lẻ là được bán 150 hộp gạch lát vân gỗ PRIME với tổng số tiền thu được là 34.650.000 đồng.

Quy trình thủ tục bán hàng như sau:

- Khách hàng đến mua hàng, nhân viên bán hàng viết phiếu giao hàng gồm 3 liên. Sau khi khách hàng thanh toán đầy đủ, nhân viên bán hàng đưa khách hàng 2 liên. Liên 1 được lưu tại quyển để nhân viên bán hàng cập nhập vào bảng kể hàng hóa bán lẻ. Cuối ngày nhân viên bán hàng nộp lại bảng kê hàng hóa bán lẻ cho kế toán và tiền cho thủ quỹ.

- Khi khách hàng cầm phiếu giao hàng xuống kho để lấy hàng, căn cứ vào phiếu giao thủ kho xuất hàng cho khách hàng, và yêu cầu khách hàng giao lại liên 2 phiếu giao hàng. Kế toán hàng hóa dựa vào phiếu giao hàng để lập phiếu xuất kho vào cuối ngày.

- Cuối ngày, kế toán hàng hóa dựa vào bảng kê hàng hóa bán lẻ để viết hóa đơn GTGT. Kế toán thanh toán lập phiếu thu, thủ quỹ nhận tiền từ nhân viên bán hàng.

Thang Long University Library

Bảng 2.5. Phiếu giao hàng

Công Ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

PHIẾU GIAO HÀNG

Quyển : 6(*) *Số : PGH147 (*)* *Liên 1*

Tên khách hàng: Nguyễn Tiến Đạt

Địa chỉ: Xã Song Mai, Thành phố Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang.

Người bán hàng: Thân Thị Triệu

STT	Tên sản phẩm, hàng hóa	Mã hàng	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch lát vân gỗ PRIME	PR9718	30	210.000	6.300.000
	Cộng				**6.300.000**
	Thuế VAT 10%				**630.000**
	Tổng cộng				**6.930.000**

Bằng chữ: Sáu triệu chín trăm ba mươi nghìn đồng chẵn./.

Ngày 21 tháng 06 năm 2014

Khách hàng **Người giao hàng**

(Ký, họ tên) *(Ký, họ tên)*

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

(*) Quyển phiếu giao hàng, số phiếu giao hàng được đánh theo từng tháng từ 1 đến hết tháng. Mỗi quyển phiếu giao hàng có 25 phiếu giao hàng.

Bảng 2.6. Bảng kê hàng hóa bán lẻ

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

BẢNG KÊ HÀNG HÓA BÁN LẺ

Ngày 21 tháng 06 năm 2014

Tên hàng: Gạch lát vân gỗ PRIME **Mã hàng**: PR9718

STT	Số chứng từ	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	PGH147	30	210.000	6.300.000
2	PGH149	50	210.000	10.500.000
3	PGH150	40	210.000	8.400.000
4	PGH151	30	210.000	6.300.000
	Cộng	**150**		**31.500.000**
	Thuế GTGT 10%			**3.150.000**
	Tổng cộng			**34.650.000**

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Thang Long University Library

Bảng 2.7.Mẫu Hóa Đơn GTGT

HÓA ĐƠN **GIÁ TRỊ GIA TĂNG** *Liên 3: Nội bộ* *Ngày 21 tháng 06 năm 2014*	**Mẫu số: 01 GTKT-3LL** **ML/14P** **Số: 0001635**

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Địa chỉ: Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang
Số tài khoản:
Mã số thuế: 2400542120

Họ tên người mua hàng: Khách lẻ không lấy hóa đơn
Tên đơn vị:
Địa chỉ:
Số tài khoản:
Hình thức thanh toán: Tiền mặt **Mã số thuế:**

STT	**Tên hàng hóa, dịch vụ**	**Đơn vị tính**	**Số lượng**	**Đơn giá**	**Thành tiền**
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Gạch lát vân gỗ PRIME	Hộp	150	210.000	31.500.000
		Cộng tiền hàng:			**31.500.000**
Thuế suất GTGT: 10%		**Tiền thuế GTGT:**			**3.150.000**
		Tổng cộng tiền thanh toán			**34.650.000**

Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi tư triệu sáu trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.

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

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Bảng 2.8. Phiếu xuất kho

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh Mẫu số: 01- VT
Bộ phận kho (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 21 tháng 06 năm 2014

Quyển: 3
Số: PX064
Nợ: TK 632
Có: TK 156

- Họ và tên người nhận: Khách lẻ
- Địa chỉ:
- Lý do: Bán lẻ
- Xuất tại kho: Hàng hóa

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	Gạch lát vân gỗ PRIME	PR9718	Hộp	150	150	182.870	27.430.500
	Tổng						**27.430.500**

Viết bằng chữ : Hai bẩy triệu bốn trăm ba mươi nghìn năm trăm đồng chẵn./.

Người lập	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Thang Long University Library

Bảng 2.9. Phiếu thu

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh Mẫu số: 01 – TT

Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang *(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)*

PHIẾU THU

Ngày 21 tháng 06 năm 2014

Quyển: 2
Số: PT46
Nợ: 1111
Có: 511
Có: 3331

Họ tên người nộp tiền: Thân Thị Triệu

Địa chỉ: Phòng kinh doanh

Lý do nộp: Tiền hàng hóa bán lẻ

Số tiền: 34.650.000 đồng

Viết bằng chữ: Ba mươi tư triệu sáu trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc - Hóa đơn GTGT số 0001635

Ngày 21 tháng 06 năm 2014

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người nhận tiền	Người lập phiếu	Thủ quỹ
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):
+Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):
+Số tiền quy đổi

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

(*) Quyển phiếu thu, số phiếu thu được đánh theo từng tháng từ 1 đến hết tháng. Mỗi quyển phiếu thu có 25 phiếu thu.

2.2.1.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Ví dụ: Ngày 29/06/2014 Công ty Cổ phần Minh Anh yêu cầu giảm giá hàng bán số hàng mua ngày 15/06/2014 do chất lượng hàng hóa kém, không như hợp đồng đã cam kết. Công ty chấp nhận giảm giá và gửi giấy thông báo chấp nhận giảm giá 2.750.000 đồng đến khách hàng. Công ty Cổ phần Minh Anh viết hóa đơn GTGT gửi lại công ty.

Bảng 2.10. Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN **GIÁ TRỊ GIA TĂNG** *Liên 3: Nội bộ* *Ngày 29 tháng 06 năm 2014*					**Mẫu số: 01 GTKT-3LL** **ML/14P** **Số: 0001675**
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh **Địa chỉ:** Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang **Số tài khoản:** **Mã số thuế:** 2400542120					
Họ tên người mua hàng: **Tên đơn vị:** Công ty Cổ phần Minh Anh **Địa chỉ:** Số 53 Ngô Gia Tự, TP Bắc Giang **Số tài khoản:** **Hình thức thanh toán:** Trả sau **Mã số thuế:** 2801902701					
STT	**Tên hàng hóa, dịch vụ**	**Đơn vị tính**	**Số lượng**	**Đơn giá**	**Thành tiền**
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Giảm giá hàng HĐ GTGT 0001605				2.500.000
		Cộng tiền hàng:			**2.500.000**
Thuế suất GTGT: 10%		**Tiền thuế GTGT**			**250.000**
		Tổng cộng tiền thanh toán			**2.750.000**
Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu bẩy trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./					
Người mua hàng *(Ký, ghi rõ họ tên)*		**Người bán hàng** *(Ký, ghi rõ họ tên)*		**Thủ trưởng đơn vị** *(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)*	

Thang Long University Library

2.2.2. Tổ chức sổ kế toán chi tiết bán hàng

Công ty không ghi sổ chi tiết giá vốn, sổ chi tiết doanh thu và không lập bảng tổng hợp chi tiết doanh thu. Hàng ngày căn cứ vào chứng hợp lệ để lập định khoản kế toán sau đó ghi vào sổ nhật ký chung theo thứ tự thời gian các nghiệp vụ phát sinh, sau đó kế toán dùng số liệu từ sổ nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản kế toán có liên quan. Cuối kỳ kế toán tổng hợp số liệu ghi trên sổ cái lên bảng cân đối số phát sinh các tài khoản và hệ thống báo cáo tài chính.

2.2.3. Tổ chức chứng từ kế toán chi phí quản lý kinh doanh tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

2.2.3.1. Chi phí nhân viên

Công ty áp dụng hình thức trả lương theo thời gian hợp đồng. Căn cứ vào bảng chấm lương, kế toán lập bảng thanh toán lương.

$$\textit{Lương thực tế} = \frac{\textit{Lương thỏa thuận}}{\textit{Số ngày làm việc theo quy định}} \times \textit{Số ngày đi làm thực tế}$$

$$\textit{Lương thực nhận} = \textit{Lương thực tế} - \textit{Các khoản khấu trừ}$$

Trong đó: Các khoản khấu trừ vào thu nhập của nhân viên gồm các khoản nộp phạt, đền bù của nhân viên và khoản bảo hiểm, kinh phí công đoàn khấu trừ theo lương được thực hiện theo chế độ hiện hành:

Bảng 2.11. Bảng chấm công nhân viên bán hàng

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

BẢNG CHẤM CÔNG NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Tháng 06/2014

STT	Họ và tên	Phòng ban	Chức vụ	Ngày trong tháng					Tổng số
				1	2	…	29	30	
1	Vũ Văn Thành		GĐ	CN	x	…	CN	x	25
2	Bùi Mai Phương	Kinh doanh	TP	CN	x	…	CN	x	24
3	Thân Thị Triệu	Kinh doanh	NV	CN	x	…	CN	-	24
4	Phạm Hồng Nhung	Kinh doanh	NV	CN	x	…	CN	x	23
5	Nguyễn Quốc Đạt	Kinh doanh	NV	CN	x	…	CN	x	23
6	Nguyễn Vân Anh	Kinh doanh	NV	CN	x	…	CN	x	25
7	Tố Kiều Anh	Tài chính-Kế toán	KT trưởng	CN	x	…	CN	x	25
8	Nguyễn Thị Hoa	Tài chính-Kế toán	NV	CN	x	…	CN	x	25
9	Trương Tuyết Mai	Tài chính-Kế toán	NV	CN	x	…	CN	x	25
10	Đặng Phương Linh	Tài chính-Kế toán	NV	CN	x	…	CN	x	24
11	Nguyễn Thảo Mai	Tài chính-Kế toán	NV	CN	x	…	CN	x	25
12	Nguyễn Tuấn Anh	Hành chính-Nhân sự	TP	CN	x	…	CN	x	25
13	Vũ Linh Anh	Hành chính-Nhân sự	NV	CN	x	…	CN	x	24
14	Trần Quỳnh Trang	Bộ phận kho	Trưởng kho	CN	x	…	CN	x	25
15	Đỗ Nhật Hoàng	Bộ phận kho	NV	CN	x	…	CN	-	23
16	Trịnh Kiến Nam	Bộ phận kho	NV	CN	x	…	CN	x	24
17	Nguyễn Văn Tài	Bộ phận kho	NV	CN	x	…	CN	x	25

Thang Long University Library

Bảng 2.12. Bảng tỷ lệ trích theo lương

	Chi phí doanh nghiệp	Khấu trừ lương NLĐ
KPCĐ	2 %	0 %
BHXH	18 %	8 %
BHYT	3 %	1,5 %
BHTN	1 %	1 %
Tổng	24 %	10,5 %

Ví dụ : Tính lương của nhân viên Thân Thị Triệu thuộc phòng kinh doanh. Tháng 06/2014, nhân viên đi làm được 24 ngày công. Số lương theo thỏa thuận là 4.000.000 đồng. Như vậy lương tháng 6 của chị Triệu được tính như sau:

- Lương thỏa thuận: 4.000.000 đồng
- Số ngày công thực tế tháng 06/2014: 24 ngày

$$\text{Lương thực tế} = \frac{4.000.000}{25} \times 24 = 3.840.000$$

Công ty thực hiện đăng ký mức trích bảo hiểm trên lương thỏa thuận của người lao động.

Các khoản giảm trừ:

+ BHXH 8% = 4.000.000 x 8% = 320.000 VNĐ

+ BHYT 1.5% = 4.000.000 x 1,5% = 60.000 VNĐ

+ BHTN 1% = 4.000.000 x 1% = 40.000 VNĐ

Lương thực lĩnh của nhân viên Thân Thị Triệu = 3.840.000 – 320.000 – 60.000 – 40.000 = 3.420.000 VNĐ

Bảng 2.13. Bảng thanh toán tiền lương

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Từ ngày 01/06/2014 đến ngày 30/06/2014

STT	Họ tên	Lương thỏa thuận	NC	Lương thực tế lĩnh	Giảm trừ				Thực lĩnh
					BHXH (8%)	BHYT (1,5%)	BHTN (1%)	Tổng giảm trừ	
1	Vũ Văn Thành	8.000.000	25	8.000.000	640.000	120.000	80.000	840.000	7.160.000
2	Bùi Mai Phương	6.000.000	24	5.760.000	480.000	90.000	60.000	630.000	5.130.000
3	Thân Thị Triệu	4.000.000	24	3.840.000	320.000	60.000	40.000	420.000	3.420.000
4	Phạm Hồng Nhung	4.000.000	23	3.680.000	320.000	60.000	40.000	420.000	3.260.000
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
14	Trần Quỳnh Trang	6.000.000	25	6.000.000	480.000	90.000	60.000	630.000	5.370.000
15	Đỗ Nhật Hoàng	4.000.000	23	3.680.000	320.000	60.000	40.000	420.000	3.260.000
16	Trịnh Kiến Nam	4.000.000	24	3.840.000	320.000	60.000	40.000	420.000	3.420.000
17	Nguyễn Văn Tài	4.000.000	25	4.000.000	320.000	60.000	40.000	420.000	3.580.000
	Tổng	**85.500.000**	**414**	**83.600.000**	**6.840.000**	**1.282.500**	**855.000**	**8.977.500**	**74.622.500**

Người lập biểu	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, ghi rõ họ tên)	*(Ký, ghi rõ họ tên)*	*(Ký, ghi rõ họ tên)*

Thang Long University Library

Bảng 2.14. Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

BẢNG PHÂN BỔ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM

Từ ngày 01/06/2014 đến ngày 30/06/2014

STT	Ghi có TK / Ghi Nợ TK	TK 334 – Phải trả người lao động		TK 338 – Phải trả phải nộp khác					Tổng cộng
		Lương	Các khoản khác	KPCĐ TK 3382	BHXH TK 3383	BHYT TK 3384	BHTN TK 3389	Cộng có TK 338	
1	TK 642	83.600.000	0	1.710.000	15.390.000	2.565.000	855.000	20.520.000	**104.120.000**
2	TK 334				6.840.000	1.282.500	855.000	8.977.500	**8.977.500**
	Tổng cộng	**83.600.000**	**0**	**1.710.000**	**22.230.000**	**3.847.500**	**1.710.000**	**29.497.500**	**113.097.500**

Người lập biêu	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*

2.2.3.2. Chi phí công cụ dụng cụ:

Các công cụ dụng cụ thường xuyên được sử dụng tại hai bộ phận bán hàng và quản lý doanh nghiệp được chia thành 03 nhóm: vật tư bán hàng, vật tư quản lý và vật tư khác.

Vật tư bán hàng và vật tư quản lý bao gồm: bàn, ghế, điện thoại bàn, điều hòa, các vật tư khác có giá trị dưới 30 đồng…

Vật tư khác bao gồm: máy hút mùi, máy đo độ ẩm…

Bảng 2.15. Bảng phân bổ công cụ dụng cụ

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 888 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Mâu số :07-VT
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG PHÂN BỔ NGUYÊN VẬT LIỆU, CÔNG CỤ DỤNG CỤ

Từ ngày 01/06/2014 đến ngày 30/06/2014

STT	Ghi có TK / Ghi nợ TK	TK 152	TK 153	TK 142	TK242	Cộng
1	TK642				416.666	**416.666**
2	TK642				2.708.333	**2.708.333**
3	TK642			583.333		**583.333**
4	TK642				1.111.111	**1.111.111**
…		…	…	…	…	…
		Tổng		**2.220.000**	**7.318.835**	**9.528.835**

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

2.2.3.3. Chi phí khấu hao

Công ty sử dụng phương pháp tính khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, là phương pháp tính khấu hao trong đó định mức khấu hao tài sản cố định là như nhau trong suốt thời gian sử dụng.

Thang Long University Library

Bảng 2.16. Bảng tính khấu khao tài sản cố định

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

BẢNG PHÂN BỔ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tháng 6/2014

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ khấu hao hoặc thời gian sử dụng	Nguyên giá	Khấu hao tháng	Bộ phận sử dụng Bán hàng và kinh doanh
I	Số KH đã trích trong tháng trước		1.030.230.888	14.977.832	14.977.832
II	Số KH tăng trong tháng này			0	0
III	Số KH giảm trong tháng này			0	0
IV	**Số KH phải trích tháng này**		**1.030.230.888**	**14.977.832**	**14.977.832**

Người lập biêu	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*

2.2.3.4. Chi phí dịch vụ mua ngoài:

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, cần sử dụng các chi phí dịch vụ mua ngoài khác như: điện, nước, viễn thông…Các chi phí này khi phát sinh được kế toán tập hợp và lên các sổ bằng một số chứng từ gốc như hóa đơn GTGT, phiếu chi…

Ví dụ: Ngày 14/06/2014 Phạm Hồng Nhung chi trả tiền mua dầu HĐ 0009449 của công ty TNHH Huyền Huệ

Bảng 2.17. Phiều chi

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Mẫu số: 02 – TT
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 14 tháng 06 năm 2014

Quyển: 1(*)
Số: PC16(*)
Nợ: 642
Nợ: 133
Có: 111

Họ tên người nhận tiền: Phạm Hồng Nhung
Địa chỉ: Phòng kinh doanh
Lý do nộp: Thanh toán tiền mua dầu
Số tiền: 913.727 đồng
Viết bằng chữ: Chín trăm mười ba nghìn bẩy trăm hai bẩy đồng./
Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Ngày 14 tháng 06 năm 2014

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người nhận tiền	Người lập phiếu	Thủ quỹ
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):
+Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):
+Số tiền quy đổi

(*) Quyển phiếu chi, số phiếu chi được đánh theo từng tháng từ 1 đến hết tháng. Mỗi quyển phiếu thu có 25 phiếu chi

Thang Long University Library

Bảng 2.18. Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN **GIÁ TRỊ GIA TĂNG** *Liên 2: Giao Khách hàng* *Ngày 14 tháng 06 năm 2014*	**Mẫu số: 01 GTKT3/001** **Ký hiệu: HH/14P** **Số: 0009449**

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Huyền Huệ
Địa chỉ: Số 459 Lê Lợi, TP Bắc Giang
Số tài khoản:
Mã số thuế: 2400288149

Họ tên người mua hàng:
Đơn vị: Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Địa chỉ: Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc
Hình thức thanh toán: Tiền mặt Mã số thuế: 2400542120

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Dầu Diesel	Lít	40	20.788,5227	830.881
		Cộng tiền hàng:			**830.881**
	Thuế suất GTGT: 10%	**Tiền thuế GTGT:**			**83.088**
		Tổng cộng tiền thanh toán			**913.969**

Số tiền viết bằng chữ: Chín trăm mười ba nghìn chin trăm sáu bẩy đồng./

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

2.2.4. Tổ chức sổ kế toán chi tiết chi phí quản lý kinh doanh

Công ty không ghi sổ chi tiết. Hàng ngày căn cứ vào chứng hợp lệ để lập định khoản kế toán sau đó ghi vào sổ nhật ký chung theo thứ tự thời gian các nghiệp vụ phát sinh, sau đó kế toán dùng số liệu từ sổ nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản kế toán có liên quan. Cuối kỳ kế toán tổng hợp số liệu ghi trên sổ cái lên bảng cân đối số phát sinh các tài khoản và hệ thống báo cáo tài chính.

2.2.5. Tổ chức kế toán tổng hợp bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Cuối tháng kế toán thực hiện các thao tác kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh, kết chuyển doanh thu bán hàng sang tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh để xác định kết quả bán hàng trong kỳ.

Bảng 2.19. Sổ nhật kí chung

Công Ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Số 686Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang **SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

Tháng 06 năm 2014

Chứng từ		**Diễn giải**	**Đã ghi sổ cái**	**Số hiệu TK**	**Số phát sinh**	
SH	**NT**				**Nợ**	**Có**
		Số trang trước chuyển sang			**…**	**…**
…	…	…	…	…	…	…
PN004	02/06	Mua PR9718	x	156	110.100.000	
PN004	02/06	Mua PR9718	x	133	11.010.000	
PN004	02/06	Mua PR9718	x	331		121.110.000
…	…	…	…	…	…	…
PC16	14/06	Mua dầu	x	642	830.661	
PC16	14/06	Mua dầu	x	133	83.066	
PC16	14/06	Mua dầu	x	111		913.712
…	…	…	…	…	…	…

Thang Long University Library

PX045	15/06	Xuất bán PR9718	x	632	91.435.000	
PX045	15/06	Xuất bán PR9718	x	156		91.435.000
0001605	15/06	Bán buôn PR9718	x	131	112.750.000	
0001605	15/06	Bán buôn PR9718	x	511		102.500.000
0001605	15/06	Bán buôn PR9718	x	3331		10.250.000
…	…	…	…	…	…	…
PN011	18/06	Mua PR9718	x	156	91.500.000	
PN011	18/06	Mua PR9718	x	133	9.150.000	
PN011	18/06	Mua PR9718	x	331		100.650.000
…	…	…	…	…	…	…
PX062	21/06	Xuất bán PR9718	x	632	36.574.000	
PX062	21/06	Xuất bán PR9718	x	156		36.574.000
0001633	21/06	Bán buôn PR9718	x	131	45.540.000	
0001633	21/06	Bán buôn PR9718	x	511		41.400.000
0001633	21/06	Bán buôn PR9718	x	3331		4.140.000
PX064	21/06	Xuất bán PR9718	x	632	27.430.500	
PX064	21/06	Xuất bán PR9718	x	156		27.430.500
0001635	21/06	Bán lẻ PR9718	x	131	34.650.000	
0001635	21/06	Bán lẻ PR9718	x	511		31.500.000
0001635	21/06	Bán lẻ PR9718	x	3331		3.150.000
PT46	21/06	Bán lẻ PR9718	x	111	34.650.000	
PT46	21/06	Bán lẻ PR9718	x	131		34.650.000
…	…	…	…	…	…	…
0001675	29/06	Giảm giá hàng bán	x	521	2.500.000	

0001675	29/06	Giảm giá hàng bán	x	3331	250.000	
0001675	29/06	Giảm giá hàng bán	x	131		2.750.000
BPBL	30/06	Xác định lương	x	642	83.600.000	
BPBL	30/06	Xác định lương	x	334		83.600.000
BPBL	30/06	Các khoản trích theo lương	x	642	20.520.000	
BPBL	30/06	Các khoản trích theo lương	x	334	8.977.500	
BPBL	30/06	Các khoản trích theo lương	x	338		29.497.500
BPBCC	30/06	Phân bổ chi phí cung cụ dụng cụ	x	642	9.528.835	
BPBCC	30/06	Phân bổ chi phí cung cụ dụng cụ	x	152		9.528.835
BPBKH	30/06	Chi phí khấu hao	x	642	14.977.832	
BPBKH	30/06	Chi phí khấu hao	x	214		14.977.832
	30/06	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	x	511	21.700.580	
	30/06	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	x	521		21.700.580
	30/06	Kết chuyển doanh thu	x	511	1.413.480.559	
	30/06	Kết chuyển doanh thu	x	911		1.413.480.559
	30/06	Kết chuyển giá vốn	x	911	896.576.250	
	30/06	Kết chuyển giá vốn	x	632		896.576.250
	30/06	Kết chuyển CPQLKD	x	911	143.712.894	
	30/06	Kết chuyển CPQLKD	x	642		143.712.894
…	…	…	…	…	…	…

Thang Long University Library

Bảng 2.20. Sổ cái TK 521

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh **Số 686 Hoàng Hoa Thám ,TP Bắc Giang**			Mẫu số S02C1- DN (*Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC*)			
SỔ CÁI TÀI KHOẢN **521- GIẢM TRỪ DOANH THU** *Tháng 06/2014*						
Ngày GS	**Chứng từ**		**Diễn giải**	**TKĐƯ**	**Số tiền**	
	Số	**Ngày**			**Nợ**	**Có**
			Số đầu kỳ			
…	…	…	…	…	…	…
29/06	0001675	29/06	Giảm giá hàng bán	131	2.500.000	
…	…	…	…	…	…	…
30/06	PKT	30/06	Kết chuyển khoản giảm trừ	511		21.700.580
			Cộng phát sinh		**21.700.580**	**21.700.580**
			Dư cuối kỳ		**0**	**0**
Kế toán ghi sổ *(Ký, họ tên)*					Ngày 30/06/2014 **Kế toán trưởng** *(Ký, họ tên)*	

Bảng 2.21. Sổ cái TK 511

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh Mẫu số S02C1- DN

Số 686 Hoàng Hoa Thám ,TP Bắc Giang (*Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC*)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

511- DOANH THU BÁN HÀNG

Tháng 06/2014

Ngày GS	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
			Số đầu kỳ			
…	…	…	…	…	…	…
05/06	0001578	05/06	Bán lẻ PR9718	111		21.000.000
…	…	…	…	…	…	…
10/06	0001589	10/06	Bán lẻ PR9718	111		15.750.000
11/06	0001591	11/06	Bán lẻ Mykolor01	111		14.600.000
…	…	…	…	…	…	…
15/06	0001605	15/06	Bán buôn PR9718	131		102.500.000
…	…	…	…	…	…	…
18/06	0001620	18/06	Bán buôn ngói M17	131		95.600.000
18/06	0001621	18/06	Bán lẻ PR9082	111		17.400.000
…	…	…	…	…	…	…
21/06	0001633	21/06	Bán buôn PR9718	131		41.400.000
21/06	0001635	21/06	Bán lẻ PR9718	111		31.500.000
…	…	…	…	…	…	…
28/06	0001670	28/06	Bán lẻ PR9718	111		10.500.000
…	…	…	…	…	…	…
30/06	PKT	30/06	Kết chuyển các khoản giảm trừ	521	21.700.580	
30/06	PKT	30/06	Kết chuyển sang 911	911	1.413.480.559	
			Cộng phát sinh		**1.435.181.139**	**1.435.181.139**
			Số dư cối kỳ		**0**	**0**

Ngày 30/06/2014

Kế toán ghi sổ **Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên) *(Ký, họ tên)*

Thang Long University Library

Bảng 2.22. Sổ cái TK 632

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám ,TP Bắc Giang

Mẫu số S02C1- DN
(*Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC*)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
632- GIÁ VỐN HÀNG BÁN
Tháng 06/2014

Ngày GS	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
			Số đầu kỳ			
…	…	…	…	…	…	…
05/06	PX015	05/06	Bán lẻ PR9718	156	18.287.000	
…	…	…	…	…	…	…
10/06	PX030	10/06	Bán lẻ PR9718	156	13.715.250	
11/06	PX033	11/06	Bán lẻ Mykolor01	156	11.457.460	
…	…	…	…	…	…	…
15/06	PX045	15/06	Bán buôn PR9718	156	91.435.000	
…	…	…	…	…	…	…
18/06	PX054	18/06	Bán buôn ngói M17	156	70.583.475	
18/06	PX055	18/06	Bán lẻ PR9082	156	13.453.546	
…	…	…	…	…	…	…
21/06	PX062	21/06	Bán buôn PR9718	156	36.574.000	
21/06	PX064	21/06	Bán lẻ PR9718	156	27.430.500	
…	…	…	…	…	…	…
28/06	PX084	28/06	Bán lẻ PR9718	156	9.143.500	
…	…	…	…	…	…	…
30/06	PKT	30/06	Kết chuyển sang 911	911		896.576.250
			Cộng phát sinh		**896.576.250**	**896.576.250**
			Dư cuối kỳ		**0**	**0**

Ngày 30/06/2014

Kế toán ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Bảng 2.23. Sổ cái TK 642

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám ,TP Bắc Giang

Mẫu số S02C1- DN
(*Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC*)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
642- CHI PHÍ QUẢN LÝ KINH DOANH
Tháng 06/2014

Ngày GS	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
			Số đầu kỳ			
…	…	…	…	…	…	…
14/06	PC16	14/06	Mua dầu	111	830.881	
…	…	…	…	…	…	…
30/06	BPBL	30/06	Xác định lương	334	83.600.000	
30/06	BPBL	30/06	Các khoản trích theo lương	338	20.520.000	
30/06	BPBCC	30/06	Phân bổ chi phí công cụ dụng cụ	142 242	9.528.835	
30/06	BTKH	30/06	Chi phí khấu hao	214	14.977.832	
30/06	PKT	30/06	Kết chuyển sang 911	642		143.712.894
			Cộng phát sinh		**143.712.894**	**143.712.894**
			Dư cuối kỳ		**0**	**0**

Ngày 30/06/2014

Kế toán ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Thang Long University Library

Bảng 2.24. Sổ cái TK 911

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh				Mẫu số S02C1- DN		
Số 686 Hoàng Hoa Thám Bắc Giang				(*Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2008 của Bộ trưởng BTC*)		
SỔ CÁI TÀI KHOẢN						
911 – XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH						
Tháng 06/2014						
Ngày GS	**Chứng từ**		**Diễn giải**	**TKĐƯ**	**Số tiền**	
	Số	**Ngày**			**Nợ**	**Có**
			Số phát sinh trong kỳ			
30/06	SKT	30/06	Kết chuyển doanh thu	511		1.413.480.559
30/06	SKT	30/06	Kết chuyển giá vốn	632	896.576.250	
30/06	SKT	30/06	Kết chuyển CPQLKD	642	143.712.894	
…	…	…	…	…	…	…
			Cộng số phát sinh tháng			
			Số dư cuối tháng			**0**
Kế toán ghi sổ					**Kế toán trưởng**	
(Ký, họ tên)					*(Ký, họ tên)*	

Bảng 2.25. Xác định kết quả bán hàng

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Thành tiền
1	Doanh thu	1.435.181.139
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	21.700.580
3	**Doanh thu thuần (1-2)**	**1.413.480.559**
4	Giá vốn hàng bán	896.576.250
5	**Lợi nhuận gộp (3-4)**	**516.904.309**
6	Chi phí quản lý kinh doanh	143.712.894
7	**Kết quả bán hàng (5-6)**	**373.191.415**

Thang Long University Library

CHƯƠNG 3. Phương hướng hoàn thiện KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH QUỲNH MAI LINH

3.1. Nhận xét, đánh giá chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

3.1.1. Ưu điểm

Hòa cùng với sự phát triển đất nước trong nền kinh tế thị trường, tăng trưởng nhanh, bền vững và cung cấp cho khách hàng những sản phẩm tốt nhất với chất lượng và giá cả phù hợp là mục tiêu lớn nhất của công ty. Hệ thống quản lý nói chung và bộ phận kế toán nói riêng đã không ngừng hoàn thiện để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh bắt kịp với những biến đổi nhanh chóng của thị trường cùng với sự nỗ lực cố gắng của đội ngũ cán bộ có trình độ cao, kinh nghiệm quản lý giỏi. Cùng với sự phát triển của công ty, bộ phận kế toán thật sự trở thành công cụ đắc lực giúp cho giám đốc của công ty ra các quyết định đúng đắn, kịp thời.

Hệ thống kế toán của công ty được tổ chức tương đối hoàn chỉnh, gọn nhẹ, phù hợp với quá trình kinh doanh của công ty và có độ tin cậy cao. Công ty luôn chấp hành các chính sách, chế độ kế toán, tài chính, và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước. Công tác kế toán ở công ty được thực hiện trên cơ sở chế độ kế toán của Nhà nước, áp dụng những chế độ kế toán hiện hành nhưng không vì thế mà quá trình hạch toán bị cứng nhắc, dập khuôn mà luôn cải tiến để phù hợp với tình hình tổ chức kinh doanh của công ty. Để đạt được điều đó, công ty đã nhanh chóng bắt nhịp với sự đổi mới của cơ chế quản lý, với những chính sách kinh tế mà Nhà nước ban hành.

***Về bộ máy kế toán*:** Xuất phát từ đặc điểm tổ chức kinh doanh, công ty lựa chọn mô hình tổ chức công tác kế toán tập trung. Với mô hình này, mọi công việc chủ yếu của kế toán đều được thực hiện trong phòng kế toán tạo điều kiện cho lãnh đạo doanh nghiệp nắm bắt kịp thời toàn bộ thông tin về hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, từ đó thực hiện sự kiểm tra và chỉ đạo sát sao các hoạt động của toàn doanh nghiệp. Công tác kế toán của công ty, được tổ chức có kế hoạch, sắp xếp và bố trí cán bộ, nhân viên kế toán phù hợp chặt chẽ giữa các thành viên với nhau, đảm bảo tính thống nhất về phạm vi và phương pháp tính toán, ghi chép. Do đó mọi công việc đều được hoàn thành kịp thời theo sự chỉ đạo của kế toán trưởng.

***Về chứng từ kế toán sử dụng*:** Công ty luôn chấp hành tốt các chính sách và chế độ kế toán và thuế của Nhà nước. Công ty sử dụng các chứng từ ban đầu đúng với các mẫu biểu do Bộ Tài chính ban hành như: phiếu thu, hóa đơn GTGT… các chứng từ đều được ghi đầy đủ, chính xác các nghiệp vụ phát sinh theo đúng thời gian, có chữ ký đầy đủ của các bộ phận có liên quan với đúng chế độ kế toán quy định. Điều này rất quan trọng trong việc kiểm tra đối chiếu giữa số liệu thực tế với số liệu trên sổ kế toán

và giữa các phòng ban bộ phận có sự kết hợp chặt chẽ trong việc hoàn chỉnh chứng từ, nhờ đó tạo điều kiện theo dõi từng bộ phận.

***Về tài khoản kế toán sử dụng*:** Công ty áp dụng hệ thống tài khoản kế toán theo quyết định số 48 – 2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, phù hợp với đặc điểm tình hình công ty hiện nay. Công ty áp dụng đầy đủ các TK có liên quan đến quá trình bán hàng, tiêu thụ hàng hóa, tạo điều kiện cho việc ghi chép hàng hoá tiêu thụ, các khoản doanh thu và công nợ.

***Về trình tự và phương pháp hạch toán*:** Kế toán hàng tồn kho của công ty được áp dụng theo phương pháp kê khai thường xuyên, giúp phản ánh thường xuyên tình hình nhập – xuất hàng hóa. Đồng thời cung cấp thông tin về hàng tồn kho một cách kịp thời, tạo điều kiện cho việc kiểm soát được chi phí, tránh ứ đọng vốn.

Về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng: Nói chung việc hạch toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh ở công ty được tổ chức khá khoa học, hợp lý giữa các bộ phận, đáp ứng được phần nào yêu cầu quản lý, cũng như việc cung cấp thông tin trong quản lý kinh tế. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở công ty đã thực hiện tốt việc kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của chứng từ kế toán, xây dựng chứng từ hợp lý khoa học.

Việc ghi nhận doanh thu bán hàng được kế toán thực hiện theo đúng nguyên tắc, đồng thời phản ánh đầy đủ doanh thu, chi phí, xác định thuế, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tính toán, xác định kết quả bán hàng.

2.2.6. Hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm nói trên, công tác kế toán nghiệp vụ bán hàng và xác định kết quả bán hàng còn tồn tại một số hạn chế đòi hỏi phải đưa ra những biện pháp cụ thể nhằm khắc phục và hoàn thiện tốt hơn nữa. Do vậy sẽ giúp kế toán thực hiện tốt hơn chức năng và nhiệm vụ vốn có của mình, phục vụ cho yêu cầu quản lý trong điều kiện hiện nay.

Thứ nhất: Hệ thống chứng từ và sổ kế toán của công ty vẫn còn thiếu sót nhiều, ké toán không mở sổ chi tiết cũng như bảng tổng hợp chi tiết.

– Về sổ chi tiết: không có sổ chi tiết hàng hóa, không có sổ chi tiết các tài khoản doanh thu, giá vốn, chi phí quản lý kinh doanh…

– Về bảng tổng hợp chi tiết:

+ Kế toán không lập bảng tổng hợp nhập-xuất-tồn. Kế toán hàng hóa dựa vào phiếu nhập-xuất kho lập bảng biến động hàng hóa để theo dõi hàng tồn kho.

+ Kế toán không lập bảng tổng hợp chi tiết doanh thu, giá vốn.

Thứ hai: Hiện nay TNHH Quỳnh Mai Linh chủ yếu bán hàng qua bán buôn, bán lẻ. Các sản phẩm, hàng hóa của Công ty chủ yếu được tiêu thụ qua nhóm khách hàng

Thang Long University Library

là các công ty và cá nhân nhỏ lẻ, Công ty chưa xây dựng được mạng lưới đại lý ở các địa bàn tiêu thụ của mình. Điều này khiến cho việc kinh doanh phát triển thị trường khó khăn, chi phí cao dẫn đến kết quả bán hàng không cao.

Thứ ba: Công ty chưa tận dụng tốt khoa học kỹ thuật, vẫn dùng kế toán thủ công, chưa tận dụng các phần mềm kế toán. Việc sử dụng phần mềm kế toán sẽ giảm nhẹ khối lượng công việc kế toán, giảm lượng sổ sách, tiết kiệm thời gian làm việc và nhất là khâu đối chiếu số liệu lập báo cáo giúp công ty theo dõi sát sao biến động các nghiệp vụ kinh tế, đảm bảo mối quan hệ đối chiếu giữa các sổ tổng hợp và sổ chi tiết khi nhập dữ liệu vào máy.

3.2. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết bán hàng ở công ty TNHH Quỳnh Mai Linh

Thứ nhất: Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh cần tổ chức mở sổ chi tiết hàng hóa, sổ chi tiết các tài khoản và bảng tổng hợp chi tiết của các tài khoản nhằm đối chiếu với sổ cái của các tài khoản để kiểm tra số liệu một cách chính xác.

Bảng 3.1. Số chi tiết vật liệu, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Mẫu số S07-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT VẬT LIỆU, DỤNG CỤ, SẢN PHẨM, HÀNG HÓA

Tháng 6/2015

Tài khoản: 156 Kho:

Tên vật liệu (sản phẩm, hàng hóa): Gạch lát vân gỗ PRIME PR9718

Đơn vị tính: Hộp

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
	SH	NT				Lượng	Tiền	Lượng	Tiền	Lượng	Tiền	
			Tồn ĐK							**140**	**25.569.142**	
02/06	PN004	02/06	Nhập mua	331	183.500	600	110.100.000					
05/06	PX015	05/06	Xuất bán	632	182.870			100	18.287.000			
10/06	PX030	10/06	Xuất bán	632	182.870			75	13.715.250			
15/06	PK045	15/06	Xuất bán	632	182.870			500	91.435.000			
18/06	PN011	18/06	Nhập mua	111	183.000	500	91.500.000					
21/06	PX062	21/06	Xuất bán	632	182.870			200	36.574.000			
21/06	PX064	21/06	Xuất bán	632	182.870			150	27.430.500			
25/06	PN018	25/06	Nhập mua	331	181.500	300	54.450.000					
28/06	PX084	28/06	Xuất bán	632	182.870			50	9.143.500			
			Cộng PS			**1.400**	**256.050.000**	**1.075**	**196.585.250**			
			Tồn CK							**465**	**85.033.892**	

Thang Long University Library

Bảng 3.2. Bảng tổng hợp nhật xuất tồn

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Mẫu số S07-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN HÀNG HÓA

STT	Tên, quy cách vật liệu, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Số tiền			
			Tồn ĐK	Nhập TK	Xuất TK	Tồn CK
A	B	C	1	2	3	4
1	Gạch lát vân gỗ PRIME	PR9718	25.569.142	256.050.000	196.585.250	85.033.892
8	Sơn Mycolor	MC01	7.500.000	29.810.000	21.525.000	15.785.000
9	Ngói Lâm Sơn	M17	82.800.000	23.000.000	83.950.000	21.850.000
…	…	…	…	…	…	…
	Cộng		**526.850.000**	**1.032.600.000**	**896.576.250**	**662.873.750**

Bảng 3.3. Sổ chi tiết tài khoản giá vốn

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Mẫu số S07-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 632

Đối tượng: Gạch lát nền vân gỗ PRIME PR9718

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
05/06	PX015	05/06	Bán lẻ PR9718	156	18.287.000			
10/06	PX030	10/06	Bán lẻ PR9718	156	13.715.250			
15/06	PX045	15/06	Bán buôn PR9718	156	91.435.000			
18/06	PX055	18/06	Bán lẻ PR9082	156	13.453.546			
21/06	PX062	21/06	Bán buôn PR9718	156	36.574.000			
21/06	PX064	21/06	Bán lẻ PR9718	156	27.430.500			
28/06	PX084	28/06	Bán lẻ PR9718	156	9.143.500			
30/06	PKT	30/06	Kết chuyển sang 911	911		196.585.250		
			Cộng PS		**196.585.250**	**196.585.250**		

Thang Long University Library

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Mẫu số S07-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Tên sản phẩm, hàng hóa (dịch vụ): Gạch lát vân gỗ PRIME PR9718

Năm: 2014 Đơn vị tính: Hộp

NT ghi	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (5211, 5212, 5213)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
05/06	0001578	05/06	Bán lẻ PR9718	111	100	210.000	21.000.000		
10/06	0001589	10/06	Bán lẻ PR9718	111	75	210.000	15.750.000		
15/06	0001605	15/06	Bán buôn PR9718	131	500	205.000	102.500.000		
21/06	0001633	21/06	Bán buôn PR9718	131	200	210.000	41.400.000		
21/06	0001635	21/06	Bán lẻ PR9718	111	150	210.000	31.500.000		
28/06	0001670	28/06	Bán lẻ PR9718	111	50	210.000	10.500.000		
29/06	0001675	29/06	Giảm giá hàng bán	131					2.500.000
			Cộng phát sinh		1.075		222.650.000		2.500.000
			Doanh thu thuần				220.150.000		
			Giá vốn hàng bán				196.585.250		
			Lợi nhuận gộp				23.564.750		

Bảng 3.5. Bảng tổng hợp doanh thu

Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh
Số 686 Hoàng Hoa Thám, TP Bắc Giang

Mẫu số S08-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Số thứ tự	Tên hàng hóa	Số lượng	Doanh thu phát sinh trong kỳ	Các khoản giảm trừ				Doanh thu thuần	Giá vốn hàng bán	Lợi nhuận gộp	Ghi chú
				Chiết khấu thương mại	Hàng bị trả lại	Giảm giá hàng bán	Thuế XK, TTĐB				
1	PR9718	1.075	222.650.000			2.500.000		220.150.000	196.585.250	23.564.750	
2	MC01	12	29.856.968					29.856.968	21.525.000	8.331.968	
3	M17	15	113.750.000	1.876.698				111.873.302	83.950.000	27.923.302	
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
	Cộng		**1.435.181.139**	**12.540.406**	**4.660.174**	**4.500.000**		**1.413.480.559**	**896.576.250**	**516.904.309**	

Thang Long University Library

Thứ hai: Công ty xây dựng mạng lưới đại lý của mình. Đầu tiên, các đại lý được ưu tiên ở đường Hùng Vương, đường Ngô Gia Tự thuộc thành phố Bắc Giang. Tiếp đến, công ty sẽ xây dựng hệ thống đại lý ở các huyện lân cận thành phố Bắc Giang. Cụ thể là huyện Lục Ngạn, huyện Lạng Giang. Tiến tới phát triển lâu dài và bền vững, công ty sẽ phát triển hệ thống đại lý sang các tỉnh lân cận như Bắc Ninh, Thái Nguyên. Lạng Sơn

Thứ ba: Công ty nên sử dụng phần mềm kế toán. Việc ứng dụng máy vi tính vào công tác kế toán đã làm công việc kế toán trở nên đơn giản và gọn nhẹ đi rất nhiều. Việc sử dụng phần mềm kế toán đã giảm nhẹ khối lượng công việc kế toán, giảm lượng sổ sách, tiết kiệm thời gian làm việc và nhất là khâu đối chiếu số liệu lập báo cáo giúp công ty theo dõi sát sao biến động các nghiệp vụ kinh tế, đảm bảo mối quan hệ đối chiếu giữa các sổ tổng hợp và sổ chi tiết khi nhập dữ liệu vào máy. Các phần mềm kế toán có thể sử dụng là Misa, Fast Accouting…

Hình ảnh 3.1. Phần mềm kế toán Misa

Hình ảnh 3.2. Phần mềm kế toán Fast Accounting

Thang Long University Library

KẾT LUẬN

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng và kế quả bán hàng sẽ góp phần tích cực vào việc hoàn thiện bộ máy kế toán của đơn vị, giúp đơn vị và nhà quản trị có được thông tin về tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh nhanh chóng, kịp thời để có những điều chỉnh cho phù hợp.

Để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của một Công ty đòi hỏi người làm công tác kế toán không chỉ nắm vững về mặt lý luận mà cũng phải hiểu sâu sắc thực tế hoạt động của Công ty mới có thể vận dụng một cách khoa học lý luận và thực tiễn, đưa ra được những giải pháp có tính thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán.

Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh, được sự giúp đỡ tận tình của các anh chị tại phòng Tài chính kế toán và sự chỉ bảo tận tình của cô ThS Nguyễn Thanh Huyền, em đã hoàn thiện đề tài "***Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh***"

Trong quá trình nghiên cứu và hoàn thiện đề tài, do có nhiều hạn chế về kinh nghiệm, kiến thức nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự đóng góp ý kiên của thầy cô giáo để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Kế toán đặc biệt là sự hướng dẫn tận tình của cô ThS. Nguyễn Thanh Huyền và sự giúp đỡ của phòng Tài chính kế toán Công ty TNHH Quỳnh Mai Linh đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thiện đề tài này.

Em xin chân thành cảm ơn!