

**BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG**

-----o0o-----

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT  
QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY THƯƠNG MẠI XUÂN SƠN**

<b>Giáo viên hướng dẫn</b>	<b>: Th.S Nguyễn Thanh Huyền</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Vũ Thị Quỳnh</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: A17510</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Kế toán</b>

**HÀ NỘI – 2014**

## **LỜI CẢM ƠN**

Em xin chân thành cảm ơn giảng viên hướng dẫn, cô Nguyễn Thanh Huyền cùng tập thể cán bộ công nhân viên công ty TMDV Xuân Sơn đã nhiệt tình hướng dẫn, chỉ bảo và tạo điều kiện thuận lợi để em có thể hoàn thành luận văn tốt nghiệp này.

## **LỜI CAM ĐOAN**

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

Hà Nội, ngày 27 tháng 11 năm 2014

Sinh viên

Vũ Thị Quỳnh

## MỤC LỤC

<b>CHƯƠNG 1.....</b>	<b>1</b>
<b>LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Khái quát về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp thương mại .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.1. Đặc điểm hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp thương mại.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.2. Vai trò và vị trí của công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong công ty thương mại.....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.3. Yêu cầu quản lý hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.4. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. Một số chỉ tiêu cơ bản về bán hàng, các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán.....</b>	<b>4</b>
<b>1.2.1. Một số khái niệm cơ bản.....</b>	<b>4</b>
<b>1.2.2. Các phương thức bán hàng .....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.2.1. <i>Phương thức bán buôn .....</i></b>	<b>5</b>
<b>1.2.2.2. <i>Hình thức bán lẻ.....</i></b>	<b>6</b>
<b>1.2.2.3. <i>Hình thức giao đại lý hay ký gửi hàng hóa.....</i></b>	<b>7</b>
<b>1.3. Các phương thức tính giá vốn hàng xuất kho.....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.2. <i>Phương pháp bình quân gia quyền .....</i></b>	<b>8</b>
<b>1.3.3. <i>Phương pháp nhập trước- xuất trước (FIFO).....</i></b>	<b>9</b>
<b>1.3.4. <i>Phương pháp nhập sau- xuất trước (LIFO) .....</i></b>	<b>9</b>
<b>1.4. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.1. Chứng từ kế toán .....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.2. <i>Tài khoản kế toán .....</i></b>	<b>10</b>
<b>1.4.3. Kế toán bán hàng.....</b>	<b>13</b>
<b>1.4.3.1. <i>Kế toán bán hàng trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.....</i></b>	<b>13</b>

1.4.3.2. <i>Kế toán bán hàng trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ</i> .....	16
1.4.4. <i>Nội dung về kế toán xác định kết quả bán hàng</i> .....	17
1.4.4.1. <i>Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp</i> .....	17
1.4.5. <i>Kế toán xác định kết quả bán hàng</i> .....	20
1.5. <i>Hệ thống sổ kế toán trong bán hàng và xác định kết quả kinh doanh</i> .....	20
<b>CHƯƠNG 2</b> .....	23
<b>THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TMDV XUÂN SƠN</b> .....	23
2.1. <i>Khái quát chung về công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	23
2.1.1. <i>Quá trình hình thành và phát triển của công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	23
2.1.2. <i>Lĩnh vực hoạt động của công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	23
2.1.3. <i>Đặc điểm tổ chức kinh doanh của công ty</i> .....	24
2.1.3.1. <i>Bộ máy tổ chức</i> .....	24
2.1.3.2. <i>Tổ chức công tác kế toán của công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	26
2.1.3.3. <i>Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty thương mại Xuân Sơn</i> .....	27
2.2. <i>Thực trạng công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	29
2.2.1. <i>Nội dung kế toán chi tiết bán hàng của công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	29
2.2.1.1. <i>Phương pháp tính giá vốn xuất bán trong kỳ</i> .....	29
2.2.1.2. <i>Các phương thức bán hàng của công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	31
2.2.2. <i>Nội dung kế toán tổng hợp xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn</i> .....	47
2.2.2.1. <i>Chi phí quản lý doanh nghiệp</i> .....	47
2.2.2.2. <i>Kế toán xác định kết quả bán hàng</i> .....	59
<b>CHƯƠNG 3</b> .....	67
3.1. <i>Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp TMDV Xuân Sơn</i> .....	67
3.1.1. <i>Nhận xét chung</i> .....	67
3.1.2. <i>Ưu điểm</i> .....	67
3.1.3. <i>Nhược điểm</i> .....	68

<b>3.2.</b>	<b>Một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn .....</b>	<b>69</b>
<b>3.2.1.</b>	<b>Hoàn hiện chứng từ sử dụng .....</b>	<b>69</b>
<b>3.2.2.</b>	<b>Hoàn thiện tài khoản sử dụng .....</b>	<b>71</b>
<b>3.2.3.</b>	<b>Thực hiện triết khấu cho khách hàng.....</b>	<b>73</b>

## DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
CKTM	Chiết khấu thương mại
CP QLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
DT	Doanh thu
GVHB	Giá vốn hàng bán
HĐTC	Hoạt động tài chính
MTV	Một thành viên
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP	Thành phẩm
BHXXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
KKTX	Kê khai thường xuyên
KKĐK	Kiểm kê định kỳ
QĐ	Quyết định
BTC	Bộ tài chính
K/c	Kết chuyển
TMDV	Thương mại dịch vụ
TK	Tài khoản
GTGT	Giá trị gia tăng

## DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1: Phương thức bán buôn qua kho.....	13
Sơ đồ 1.2: Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán.....	14
Sơ đồ 1.3: Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán.....	14
Sơ đồ 1.4: Phương thức bán trả góp.....	15
Sơ đồ 1.5: Tại đơn vị giao đại lý.....	15
Sơ đồ 1.6: Tại bên nhận đại lý.....	16
Sơ đồ 1.7: Kế toán bán hàng theo phương pháp KKĐK.....	17
Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.....	19
Sơ đồ 1.9: Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	20
Sơ đồ 1.10: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.....	21
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty TMDV Xuân Sơn .....	24
Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức phòng kế toán của công ty TMDV Xuân Sơn .....	26
Bảng 2.1: Sổ chi tiết hàng hóa xi măng Bim Sơn.....	30
Bảng 2.2: Hợp đồng kinh tế mua bán hàng hóa.....	32
Bảng 2.3: Phiếu xuất kho theo hình thức bán trực tiếp qua kho.....	33
Bảng 2.4: Hóa đơn GTGT bán trực tiếp.....	34
Bảng 2.5: Phiếu thu.....	35
Bảng 2.6: Hóa đơn GTGT mua hàng hóa.....	37
Bảng 2.7: Hóa đơn GTGT bán giao tay ba.....	38
Bảng 2.8: Phiếu thu.....	39
Bảng 2.9: Báo cáo bán hàng tại cửa hàng của công ty Xuân Sơn.....	40
Bảng 2.10: Hóa đơn GTGT bán lẻ.....	41
Bảng 2.11: Phiếu xuất kho hàng bán lẻ.....	42
Bảng 2.12: Phiếu thu.....	43
Bảng 2.13: Hóa đơn GTGT hàng bán bị trả lại.....	44
Bảng 2.14: Sổ chi tiết doanh thu.....	45
Bảng 2.15: Sổ chi tiết giá vốn.....	46
Bảng 2.16: Tỷ lệ trích theo lương.....	48
Bảng 2.17: Bảng chấm công .....	50
Bảng 2.18: Bảng tính lương và các khoản trích theo lương.....	51
Bảng 2.19: Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội.....	52
Bảng 2.20: Bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định.....	53
Bảng 2.21: Bảng trích khấu hao tài sản cố định.....	54
Bảng 2.22: Hóa đơn GTGT tiền điện.....	56

Bảng 2.23: Phiếu chi.....	57
Bảng 2.24: Sổ chi tiết chi phí kinh doanh.....	58
Bảng 2.25: Báo cáo kết quả bán hàng.....	59
Bảng 2.26: Sổ nhật ký chung.....	60
Bảng 2.27: Sổ cái tài khoản 511.....	63
Bảng 2.28: Sổ cái tài khoản 632.....	64
Bảng 2.29: Sổ cái tài khoản 642.....	65
Bảng 2.30: Sổ cái tài khoản 911.....	66

## LỜI NÓI ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, mục tiêu kinh doanh của các doanh nghiệp là đáp ứng tốt nhu cầu thị trường và giành lợi nhuận cao nhất. Nói một cách khác, các doanh nghiệp cần giải quyết tốt mối quan hệ giữa bán ra và mua vào. Muốn thực hiện tốt điều đó, doanh nghiệp phải hoạch toán chính xác, đầy đủ và kịp thời các nghiệp vụ phát sinh. Trên cơ sở đó, tìm ra các giải pháp giúp cho công tác bán hàng tốt hơn và kịp thời hơn. Nhiệm vụ đó đòi hỏi các doanh nghiệp không chỉ đáp ứng tốt về chất lượng hàng hóa, đủ sức cạnh tranh trên thị trường mà còn có nhiệm vụ tổ chức bán hàng một cách hiệu quả.

Với đặc điểm là một doanh nghiệp kinh doanh, công ty TMDV Xuân Sơn ngay từ những năm đầu thành lập đã luôn đề công tác bán hàng.

Nhận thức rõ vấn đề trên, nên trong thời gian thực tập tại công ty TMDV Xuân Sơn em đã thấy được tầm quan trọng cũng như những tồn tại bất cập trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty. Vì vậy, em đã chọn đề tài khoá luận tốt nghiệp là: **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn”**.

Xét trong đề tài nghiên cứu, mục đích nghiên cứu là vận dụng lý luận về hạch toán kế toán đã được học trong trường vào hoạt động thực tế trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn. Khoá luận này, em xin được trình bày nội dung như sau:

Kết cấu khoá luận ngoài lời mở đầu, danh mục bảng biểu, sơ đồ gồm ba chương:

**Chương 1: Lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại các doanh nghiệp thương mại.**

**Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn.**

**Chương 3: Một số đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn.**

❖ Đối tượng nghiên cứu: Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn.

❖ Phạm vi nghiên cứu: Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn trong tháng 4 năm 2014.

❖ Mục tiêu nghiên cứu: Tìm hiểu và phân tích thực trạng, đồng thời đưa ra giải pháp về mặt lý luận đối với kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn.

❖ Phương pháp nghiên cứu: Thống kê và phân tích số liệu thu nhập được trong quá trình thực tập, các chứng từ kế toán, sổ sách,...tại doanh nghiệp, từ đó đưa ra nhận xét và kết luận.

Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo cũng như các anh chị kế toán trong công ty TMDV Xuân Sơn để luận văn của em ngày càng hoàn thiện hơn

## CHƯƠNG 1

### LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

#### 1.1. Khái quát về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp thương mại

Với cơ chế thị trường hiện nay, việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt và khốc liệt. Hàng hóa của doanh nghiệp được đón nhận là yếu tố cần thiết để đứng vững trên thị trường. Để làm được điều này, câu hỏi được đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là cần phải có biện pháp gì để đáp ứng nhu cầu thị trường và gia tăng lượng tiêu thụ hàng hóa. Doanh nghiệp cần tìm ra cho mình nguồn hàng và nơi tiêu thụ. Bên cạnh đó, công tác kế toán và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa cũng đóng vai trò rất quan trọng, vị trí đặc biệt trong doanh nghiệp.

##### 1.1.1. Đặc điểm hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp thương mại

Thương mại là hoạt động trung gian giữa sản xuất và tiêu dùng, thực hiện một hay nhiều hành vi trao đổi hàng hóa của các thương nhân, làm phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các thương nhân với nhau, hoặc giữa các thương nhân và các bên liên quan. Hoạt động thương mại bao gồm mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ thương mại và các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mục đích lợi nhuận hoặc thực hiện chính sách kinh tế xã hội.

Hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại là vật phẩm do các doanh nghiệp mua về với mục đích bán ra, những mặt hàng này thường là các mặt hàng phục vụ cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng.

Hoạt động kinh doanh thương mại là lưu chuyển hàng hóa. Có hai phương thức thực hiện là bán buôn và bán lẻ. Hoạt động kinh doanh thương mại thực chất là phân phối hàng hóa trên các thị trường trong nước và quốc tế của mỗi doanh nghiệp. Đây là quá trình chuyển quyền sở hữu hàng hóa và thu tiền về cho doanh nghiệp, số tiền thu được gọi là doanh thu bán hàng.

Tiêu thụ hàng hóa được gọi là hoàn thiện chỉ khi có đủ 2 chỉ tiêu:

- Gửi hàng hoặc giao hàng cho người bán.
- Người mua trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

Để hoạt động bán hàng hàng hóa có thể diễn ra thuận lợi thì doanh nghiệp cần không ngừng đảm bảo chất lượng kết hợp với thị hiếu của người mua hàng, giá cả hợp

lý và phương thức trao đổi hàng hóa thuận tiện và hiệu quả nhằm kích cầu người tiêu dùng.

### **1.1.2. Vai trò và vị trí của công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong công ty thương mại**

Trong nền kinh tế cạnh tranh gay gắt với thị trường ngày càng mở rộng hiện nay, bán hàng có vai trò cực kỳ to lớn và then chốt không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn với toàn xã hội. Sản phẩm sản xuất ra nhằm phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng thông qua bán hàng. Việc xác định đúng đắn thời điểm bán hàng cũng như công tác kế toán bán hàng nhằm xác định doanh thu, lợi nhuận,...để doanh nghiệp có thể đánh giá đúng năng lực, đưa ra những quyết định đúng đắn nhằm định hướng đúng đắn cho doanh nghiệp.

Bán hàng có tác dụng vào nhiều mặt tới các lĩnh vực trong cuộc sống và xã hội như: cân bằng giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa hàng hóa và tiền tệ, đảm bảo sự phát triển cân đối trong từng ngành nghề, từng vùng miền trong toàn nền kinh tế quốc dân.

Bán hàng là giai đoạn cuối của quy trình trao đổi hàng hóa, là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Xác định kết quả bán hàng là cơ sở để đánh giá chỉ tiêu tài chính, trình độ hoạt động của đơn vị và thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước. Việc bán hàng diễn ra thuận lợi giúp doanh nghiệp tăng vòng quay của vốn, bổ sung kịp thời vốn để mở rộng quy mô kinh doanh mang lại hiệu quả cao, tăng tính cạnh tranh trên thị trường.

Điều này càng khẳng định vai trò quan trọng của bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Ngoài ra, bán hàng là yếu tố nhằm thúc đẩy quy trình sản xuất trong tình hình kinh tế mở rộng mạnh mẽ. Việc thúc đẩy sản xuất trong nước nâng cao hạn ngạch xuất khẩu tạo ra sức mạnh của đất nước trên trường quốc tế, tạo nên sự cân đối trong cán cân thanh toán quốc tế.

### **1.1.3. Yêu cầu quản lý hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

Với mọi hoạt động có tổ chức, công tác quản lý hoạt động là hoàn toàn cần thiết. Với công tác bán hàng cũng vậy, quản lý phải theo đúng kế hoạch bán hàng như vậy mới có thể đảm bảo sự phát triển của doanh nghiệp. Khi đó công tác quản lý cần đảm bảo các yêu cầu sau:

- Hàng hóa: Nắm rõ chi tiết từng biến động như tồn kho, nhập, xuất, lượng dự trữ cần thiết và kế hoạch sản xuất tiêu thụ để biết được thị hiếu cũng như nhu cầu của thị trường nhằm đưa ra kế hoạch đầu tư đúng đắn cho công ty.

- Quản lý giá vốn xuất bán trong kỳ: Tập hợp đầy đủ thông tin về thu chi, các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến giá mua và khối lượng mua vào làm cơ sở cho việc

xác định giá vốn hàng bán. Ngoài ra, doanh nghiệp còn phải xem xét kỹ lưỡng phương pháp tính giá vốn sao cho phù hợp với mặt hàng kinh doanh của doanh nghiệp.

- Chi phí quản lý kinh doanh: là chi phí bên ngoài giá vốn để đưa ra kết quả kinh doanh.

- Giá bán và doanh thu: Phải đảm bảo bù đắp được các khoản chi phí và lãi đồng thời phải được khách hàng chấp nhận. Do đó cần nghiên cứu kỹ để đưa ra quyết định tránh ảnh hưởng đến uy tín công ty cũng như giữ được khách hàng của mình.

- Phương thức và thời hạn thanh toán: Tùy từng khách hàng và thỏa thuận hợp lý để đưa ra phương thức thanh toán như thanh toán bằng tiền mặt, qua ngân hàng.... Việc thanh toán nhanh giúp doanh nghiệp rút ngắn chu kỳ kinh doanh thu hồi vốn và tái sản xuất nhưng điều này cũng có thể làm giảm lượng hàng tiêu thụ của doanh nghiệp do không có các hình thức kích cầu.

- Các loại thuế liên quan: Thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu.... Cần thực hiện rõ ràng các chứng từ và đúng nghĩa vụ với nhà nước cách chặt chẽ nhằm đưa ra số thuế phải nộp một cách chính xác.

Tóm lại, công tác quản lý bán hàng có vị trí quan trọng trong một doanh nghiệp. Nếu thực hiện tốt điều này doanh nghiệp có thể đạt hiệu quả cao trong quá trình duy trì và phát triển doanh nghiệp.

#### **1.1.4. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

Với doanh nghiệp, kế toán là công cụ then chốt trong quá trình quản lý về cả hai mặt giá trị và vật chất, phản ánh rõ nét tình hình tiêu thụ qua đó đánh giá kết quả bán hàng của doanh nghiệp. Để thực hiện tốt nhiệm vụ của mình kế toán cần làm những công tác sau:

- Ghi chép và thu thập đầy đủ các chứng từ về khối lượng từng chủng loại hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ,... Lựa chọn phương pháp và xác định chính xác giá vốn, ghi nhận doanh thu và tính toán đúng đắn chi phí kinh doanh và các chi phí liên quan nhằm xác định kết quả bán hàng.

- Kiểm tra, giám sát kịp thời từng khâu từ bán hàng, phân phối, lập báo cáo tài chính, đến thực hiện các nghĩa vụ với nhà nước.

- Theo dõi sát vấn đề công nợ với nhà cung cấp và khách hàng.

- Vận dụng hệ thống kế toán, hệ thống sổ sách phù hợp với hoạt động và ngành nghề kinh doanh của công ty đồng thời phù hợp với yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

- Lập và gửi báo cáo bán hàng, doanh thu, kết quả kinh doanh từng mặt hàng theo yêu cầu ban lãnh đạo. Phân tích tình hình tiêu thụ hàng hóa, thu nhập và phân phối lợi nhuận, để ban lãnh đạo có phương án kinh doanh hiệu quả.

## 1.2. Một số chỉ tiêu cơ bản về bán hàng, các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán

### 1.2.1. Một số khái niệm cơ bản

**Doanh thu:** Là tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp có được trong một kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tăng vốn chủ sở hữu. Doanh thu của doanh nghiệp có thể từ nhiều nguồn khác nhau như: Cung cấp hàng hóa, dịch vụ, hoạt động tài chính, doanh thu nội bộ và doanh thu khác. Ngoài ra còn bao gồm các khoản trợ giá, phụ thu theo quy định của nhà nước.

**Doanh thu bán hàng:** Là tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp có được thông qua hoạt động bán hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng mang lại.

Doanh thu có thể được ghi nhận trước, trong và sau thời điểm nhận tiền miễn là thỏa mãn đồng thời 5 điều kiện sau:

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

**Giảm trừ doanh thu:** Là các khoản ghi giảm vào doanh thu gồm chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, các khoản thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu và thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

**-Chiết khấu thương mại:** Là khoản tiền doanh nghiệp giảm trừ trên giá bán niêm yết cho khách hàng khi khách hàng mua với số lượng lớn hoặc đã thỏa thuận về chiết khấu thương mại được cam kết trong hợp đồng kinh tế.

**-Giảm giá hàng bán:** Số tiền mà doanh nghiệp chấp nhận giảm trừ cho khách hàng do hàng hóa kém chất lượng, sai quy cách, không tuân thủ yêu cầu của hợp đồng kinh tế.

**-Hàng bán bị trả lại:** Là hàng đã bán cho khách hàng nay bị trả lại vì vi phạm hợp đồng kinh tế như lỗi kỹ thuật, hàng hóa sai quy cách, hàng kém chất lượng, sai chủng loại.... Trị giá hàng bán bị trả lại phải tính theo đúng đơn giá ghi trong hóa đơn.

**-Các khoản thuế:** Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp. Chỉ tiêu này phản ánh tổng số tiền các loại thuế trên cần phải nộp cho ngân sách nhà nước theo số doanh thu trong kỳ báo cáo.

$$\begin{array}{ccccccccc} \text{Các khoản} & & \text{Chiết khấu} & & \text{Doanh} & & \text{Thuế} & & \text{Thuế GTGT} \\ \text{giảm trừ} & & \text{thương mại,} & & \text{thu hàng} & & \text{TTĐB,} & & \text{(phương pháp} \\ \text{doanh thu} & = & \text{giảm giá hàng} & + & \text{bán bị trả} & + & \text{thuế XK} & + & \text{trực tiếp)} \\ & & \text{bán} & & \text{lại} & & & & \end{array}$$

**Doanh thu thuần:** là khoản chênh lệch giữa doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu trong kỳ báo cáo. Đây là căn cứ tính kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

**Giá vốn hàng bán:** là giá trị gốc của hàng hóa đã bán trong kỳ.

**Chi phí quản lý kinh doanh:** là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng, quản lý doanh nghiệp và hợp lý, hợp lệ.

**-Chi phí bán hàng:** Là các khoản chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng hóa, dịch vụ (chi phí bao bì, phân loại, bốc dỡ, hoa hồng đại lý...)

**-Chi phí quản lý doanh nghiệp:** chi phí liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho bất kỳ hoạt động nào.

**Kết quả kinh doanh** là kết quả cuối cùng trong hoạt động kinh doanh và hoạt động khác trong một thời gian nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hoặc lỗ. Trong đó kết quả bán hàng là chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần với trị giá vốn hàng bán ra và chi phí quản lý kinh doanh.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả bán} & & \text{Doanh thu thuần} & & \text{Trị giá vốn} & & \text{Chi phí quản lý} \\ \text{hàng} & = & \text{từ việc bán hàng} & - & \text{hàng bán} & - & \text{kinh doanh} \end{array}$$

## 1.2.2. Các phương thức bán hàng

### 1.2.2.1. Phương thức bán buôn

**Bán buôn hàng hóa:** là hoạt động doanh nghiệp bán hàng hoá cho trung gian để bán lại cho người tiêu, sử dụng cho các doanh nghiệp kinh doanh hay gia công chế biến tiếp rồi bán. Hàng hóa chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng mà vẫn nằm trong khâu lưu thông. Bán buôn thường bán với khối lượng lớn, giá cả ổn định. Bán buôn thường bao gồm 2 hình thức:

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

**-Bán trực tiếp:** Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, thanh toán

tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác định là đã bán và được ghi nhận doanh thu.

*-Hình thức chuyển hàng:* Căn cứ theo hợp đồng ký kết hoặc đơn đặt hàng của người mua, doanh nghiệp xuất kho chuyển hàng đến kho bên mua hoặc một địa điểm nào đó mà bên mua quy định trên hợp đồng. Số hàng này vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, khi nào bên mua chấp nhận hàng thì quyền sở hữu được chuyển giao cho bên mua đồng thời số hàng mới được xác nhận là đã bán. Chi phí vận chuyển do hai bên thỏa thuận và ký kết trong hợp đồng kinh tế. Nếu doanh nghiệp thương mại chịu chi phí vận chuyển thì chi phí đó được ghi vào chi phí bán hàng.

**Bán buôn vận chuyển thẳng:** Doanh nghiệp thương mại khi mua hàng từ nhà cung cấp không đưa về nhập kho mà chuyển bán ngay cho khách hàng. Bán buôn vận chuyển thẳng được thể hiện theo hai dạng:

*-Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán:* Với hình thức này doanh nghiệp chấp nhận thanh toán với bên cung cấp hàng hóa đồng thời bên mua hàng hóa đã thanh toán hoặc chuyển khoản cho doanh nghiệp. Nghĩa là hai nghiệp vụ bán hàng và mua hàng xảy ra đồng thời.

+ *Giao tay ba:* Với hình thức này khi doanh nghiệp mua hàng hóa tại kho của nhà cung cấp đồng thời sẽ giao hàng luôn cho bên mua. Khi bên mua xác nhận đủ hàng, chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán ngay bằng tiền mặt thì coi như hàng hóa được đã bán.

+ *Chuyển hàng:* Khi doanh nghiệp mua từ nhà cung cấp và chuyển thẳng đến địa điểm để giao hàng cho khách hàng khi khách hàng chưa chấp nhận thanh toán thì số hàng đó chỉ được coi là hàng gửi bán và vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp.

*-Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán:*

Thực chất đây là hình thức doanh nghiệp chỉ đóng vai trò là trung gian giữa hai bên người mua và người bán để nhận tiền hoa hồng. Trong trường hợp này không phát sinh nghiệp vụ mua bán hàng nào. Bên mua chịu hoàn toàn trách nhiệm thanh toán cho bên bán và vận chuyển hàng về kho của mình.

#### **1.2.2.2. Hình thức bán lẻ**

Là hình thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng. Bán lẻ thường đơn chiếc hoặc bán với số lượng nhỏ. Bán lẻ có các hình thức sau:

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

- *Thu tiền trực tiếp*: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách và giao hàng cho khách. Hết ca, hết ngày bán hàng, nhân viên bán hàng lập giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Đồng thời, kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng. Hình thức này khá phổ biến do tiết kiệm thời gian mua hàng và thời gian lao động tại quầy.

- *Bán trả góp*: Bán hàng trả góp là việc bán hàng thu tiền nhiều lần. Hàng hóa khi giao khách hàng thì được coi là đã bán, người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua một phần nợ gốc, số tiền thanh toán chậm phải chịu một tỷ lệ lãi nhất định. Tuy nhiên, về mặt hạch toán khi giao hàng cho khách hàng hàng hoá bán trả góp được coi là đã bán, doanh nghiệp ghi nhận doanh thu.

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

### **1.2.2.3. Hình thức giao đại lý hay ký gửi hàng hóa**

Doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở nhận đại lý, ký gửi. Họ nhận hàng và trực tiếp bán hàng. Hàng hóa khi chuyển giao cho bên đại lý hay ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp xác nhận hàng hóa đã tiêu thụ khi nhận được tiền do bên nhận đại lý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, khi đó doanh nghiệp mới mất quyền sở hữu về hàng hóa. Chi phí hoa hồng phải trả đại lý được tính vào chi phí quản lý kinh doanh trong kỳ. Tại bên nhận đại lý (bên nhận hàng ký gửi) sẽ được hưởng thù đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc hưởng chênh lệch giá.

### **1.3. Các phương thức tính giá vốn hàng xuất kho**

Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn hàng xuất kho chiếm tỉ trọng lớn trong tổng vốn lưu động của doanh nghiệp. Hàng hóa được doanh nghiệp mua ở các

thời điểm khác nhau và các nguồn khác nhau vì vậy khi doanh nghiệp bán hàng và số hàng được xác định là đã bán thì kế toán phải tính được giá vốn của hàng đã xuất bán. Tùy theo đặc điểm hoạt động và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp để áp dụng phương pháp phù hợp. Trị giá vốn hàng xuất kho để bán được tính bằng một trong những phương pháp sau:

### 1.3.1. Giá thực tế đích danh

Ở phương pháp này, hàng hóa được xác định theo từng lô và giá xuất kho của lô nào được tính đúng bằng giá nhập kho của lô đó. Phương pháp tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế mà nó tạo ra, giúp tính giá kịp thời, có thể theo dõi thời hạn bảo quản từng lô hàng đối với các hàng hóa đặc biệt và phản ánh kịp thời giá trị thực tế của hàng tồn kho. Tuy nhiên, phương pháp này chỉ phù hợp với các doanh nghiệp có hệ thống tổ chức quản lý hàng hóa riêng biệt từng lô, ít chủng loại mặt hàng, hàng tồn có giá trị lớn, ổn định.

### 1.3.2. Phương pháp bình quân gia quyền

Theo phương pháp này, giá thực tế hàng hóa xuất kho tính bằng số lượng xuất kho trong kỳ và đơn giá bình quân.

$$\text{Trị giá vốn thực tế hàng hóa xuất kho} = \text{Lượng hàng hóa xuất trong kỳ} * \text{Giá đơn vị bình quân}$$

Đơn giá bình quân có 2 phương pháp tính:

+ *Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ*: Phương pháp này dùng cho các doanh nghiệp có ít loại hàng hóa nhưng có số lần nhập xuất của mỗi loại nhiều, đến cuối kỳ mới tính trị giá vốn của hàng xuất kho. Cách tính này đơn giản, dễ thực hiện, giảm nhẹ việc hạch toán chi tiết hàng hóa so với các phương pháp khác, không phụ thuộc vào số lần nhập xuất của từng loại hàng. Tuy nhiên độ chính xác không cao, công việc tính toán dồn vào cuối kỳ nên gây ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác, chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

$$\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá trị thực tế hàng hóa tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá trị thực tế hàng hóa nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng hóa nhập trong kỳ}}$$

+*Giá đơn vị bình quân theo mỗi lần nhập*: Phương pháp này dùng cho các doanh nghiệp có ít loại hàng hóa nhưng có số lần nhập xuất của mỗi loại không nhiều. Sau mỗi lần nhập hàng hoá cần xác định lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Phương pháp này cho phép kế toán tính giá hàng hóa kịp thời nhưng tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức. Căn cứ vào giá đơn vị bình quân và lượng xuất giữa hai lần nhập kế tiếp, giá đơn vị bình quân được tính theo công thức sau:

$$\text{Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Giá trị thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng thực tế hàng hóa tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

### 1.3.3. *Phương pháp nhập trước- xuất trước (FIFO)*

Theo phương pháp này, giả thiết rằng số hàng hóa nhập trước thì xuất trước, xuất hết số nhập trước mới đến số nhập sau theo giá của từng lô hàng nhập. Giá trị hàng hóa tồn kho cuối kỳ sẽ là giá của hàng hóa mua vào sau cùng. Phương pháp này phù hợp cho các doanh nghiệp ít hàng hóa và có số lần nhập không nhiều. Nó cho phép kế toán tính giá hàng xuất kịp thời cho kế toán ghi chép và thực hiện các khâu tiếp theo nhưng lại tốn nhiều thời gian tính toán, hạch toán chi tiết từng loại mặt hàng theo từng loại giá, chi phí kinh doanh của doanh nghiệp không kịp thời với biến động thị trường.

### 1.3.4. *Phương pháp nhập sau- xuất trước (LIFO)*

Theo phương pháp này, giả thiết hàng hóa nào nhập kho sau cũng sẽ xuất trước và những hàng hóa tồn kho cuối kỳ sẽ là hàng hóa mua vào đầu kỳ. Phương pháp này phù hợp với doanh nghiệp có ít mặt hàng và số lần nhập kho của mỗi mặt hàng không nhiều. Nó cho phép tính giá xuất kho kịp thời, tuy nhiên tốn nhiều công sức cho tính toán vì phải tính giá theo từng mặt hàng và phải hạch toán chi tiết hàng hóa tồn kho theo từng loại giá.

## 1.4. **Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.**

### 1.4.1. **Chứng từ kế toán**

Trong kế toán bán hàng có các chứng từ sau:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa.
- Phiếu xuất, nhập kho kiêm vận chuyển nội bộ.
- Hóa đơn GTGT (Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)
- Hóa đơn bán hàng (Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc hạch toán các mặt hàng không chịu thuế GTGT)

- Bảng kê bán lẻ.
- Phiếu thu, chi, giấy báo nợ (có) của ngân hàng.

#### 1.4.2. Tài khoản kế toán

##### Tài khoản 156 : Hàng hóa

Là tài khoản để hạch toán các nghiệp vụ liên quan đến hàng hóa phát sinh trong kỳ như tăng, giảm các loại hàng hóa tại kho, các quầy hay chi nhánh .

Nợ	TK 156	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa mua vào của hàng hóa.</li> <li>-Hàng bán bị người mua trả lại.</li> <li>-Trị giá hàng hóa thuê ngoài gia công (gồm cả giá mua và chi phí gia công)</li> <li>-Hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê.</li> <li>- Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ (phương pháp KKĐK)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa xuất kho để xuất bán, giao đại lý, thuê gia công, giao cho đơn vị phụ thuộc hoặc sử dụng sản xuất kinh doanh.</li> <li>-Trị giá phát hiện thiếu khi kiểm kê.</li> <li>-Giảm giá hàng mua, chiết khấu thương mại được hưởng, hàng mua trả lại người bán.</li> <li>- Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho đầu kỳ (phương pháp KKĐK)</li> </ul>
SD: Trị giá hàng tồn kho cuối kỳ.		

- **Tài khoản 157- Hàng gửi bán:** Dùng để phản ánh trị giá hàng hóa đã gửi hoặc chuyển đến cho khách hàng như hàng hóa gửi bán đại lý, ký gửi, hàng hoá chuyển cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc để bán.

Nợ	TK 157- Hàng gửi bán	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hoá gửi bán, ký gửi hoặc giao đại lý nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.</li> <li>-Cuối kỳ kết chuyển giá trị hàng hóa đã gửi bán chưa được xác định đã bán trong kỳ (KKĐK)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hoá gửi bán đã được khách hàng chấp nhận thanh toán.</li> <li>- Trị giá hàng gửi bán bị từ chối, trả lại.</li> <li>-Kết chuyển trị giá hàng hóa đã gửi bán chưa được xác định đã bán đầu kỳ (KKĐK)</li> </ul>
SD: Trị giá hàng gửi bán chưa được xác nhận là đã bán		

### **Tài khoản 511: Doanh thu hàng bán và cung cấp dịch vụ**

Tài khoản này phản ánh tổng số doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán.

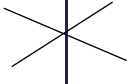
Tài khoản 511 được chi tiết thành 4 tài khoản cấp 2 :

- Tài khoản 5111- Doanh thu bán hàng hóa: Phản ánh số hàng hóa đã được xác định là bán trong kỳ. Tài khoản này thường áp dụng cho các doanh nghiệp kinh doanh hàng hóa, lương thực....

- Tài khoản 5112- Doanh thu bán thành phẩm: Phản ánh số thành phẩm hoặc bán thành phẩm đã được xác định là bán trong kỳ. Tài khoản này thường áp dụng cho các doanh nghiệp sản xuất như công nghiệp, lâm nghiệp, xây dựng....

- Tài khoản 5113- Doanh thu cung cấp dịch vụ: Phản ánh số dịch vụ đã hoàn thành và cung cấp cho khách hàng được xác định là bán trong kỳ. Tài khoản này thường áp dụng cho các doanh nghiệp dịch vụ như bưu điện, du lịch, ....

- Tài khoản 5118- Doanh thu khác: Phản ánh các khoản doanh thu khác ngoài doanh thu bán hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ, doanh thu trợ cấp, trợ giá và doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư.

Nợ	TK 511	Có
<ul style="list-style-type: none"><li>- Số thuế phải nộp (thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp tính trên doanh số bán trong kỳ).</li><li>- Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu của hàng bán bị trả lại.</li><li>- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Doanh thu bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.</li></ul>
		

### **Tài khoản 521: Các khoản giảm trừ doanh thu**

Tài khoản 521 được chi tiết thành 3 tài khoản cấp 2:

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

Nợ	TK 521	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền hay trừ vào công nợ cho người mua.</li> <li>-Các khoản giảm giá đã chấp nhận cho khách hàng do ký kết hợp đồng từ trước hoặc hàng hóa có vấn đề về chất lượng hàng bán kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo hợp đồng kinh tế</li> <li>-Số tiền ước giảm khi khách hàng mua với số lượng lớn hay cam kết mua với số lượng lớn</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>-Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán.</li> </ul>

### **Tài khoản 611: Mua hàng hóa**

Là tài khoản phản ánh giá trị nguyên vật liệu, hàng hóa, công cụ dụng cụ mua vào nhập kho hoặc đưa vào sử dụng trong kỳ. Tài khoản này sử dụng trong hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.

Nợ	TK 611	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Giá gốc hàng hóa mua vào trong kỳ.</li> <li>-Hàng hóa đã bán bị trả lại.</li> <li>-Kết chuyển giá hàng hóa tồn kho đầu kỳ</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giá gốc hàng hóa xuất bán trong kỳ.</li> <li>-Hàng hóa mua vào nhưng do lý do nào đó mà trả lại cho người bán</li> <li>-Giảm giá, chiết khấu hàng mua được hưởng.</li> <li>-Kết chuyển giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ</li> </ul>

## Tài khoản 632: giá vốn hàng bán

Nợ	TK 632	Có
- Trị giá vốn của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã cung cấp theo hoá đơn. - Trị giá trích lập dự phòng hàng tồn kho.	- Kết chuyển giá vốn hàng đã bán trong kỳ vào tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh. - Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối kỳ kế toán.	

### 1.4.3. Kế toán bán hàng

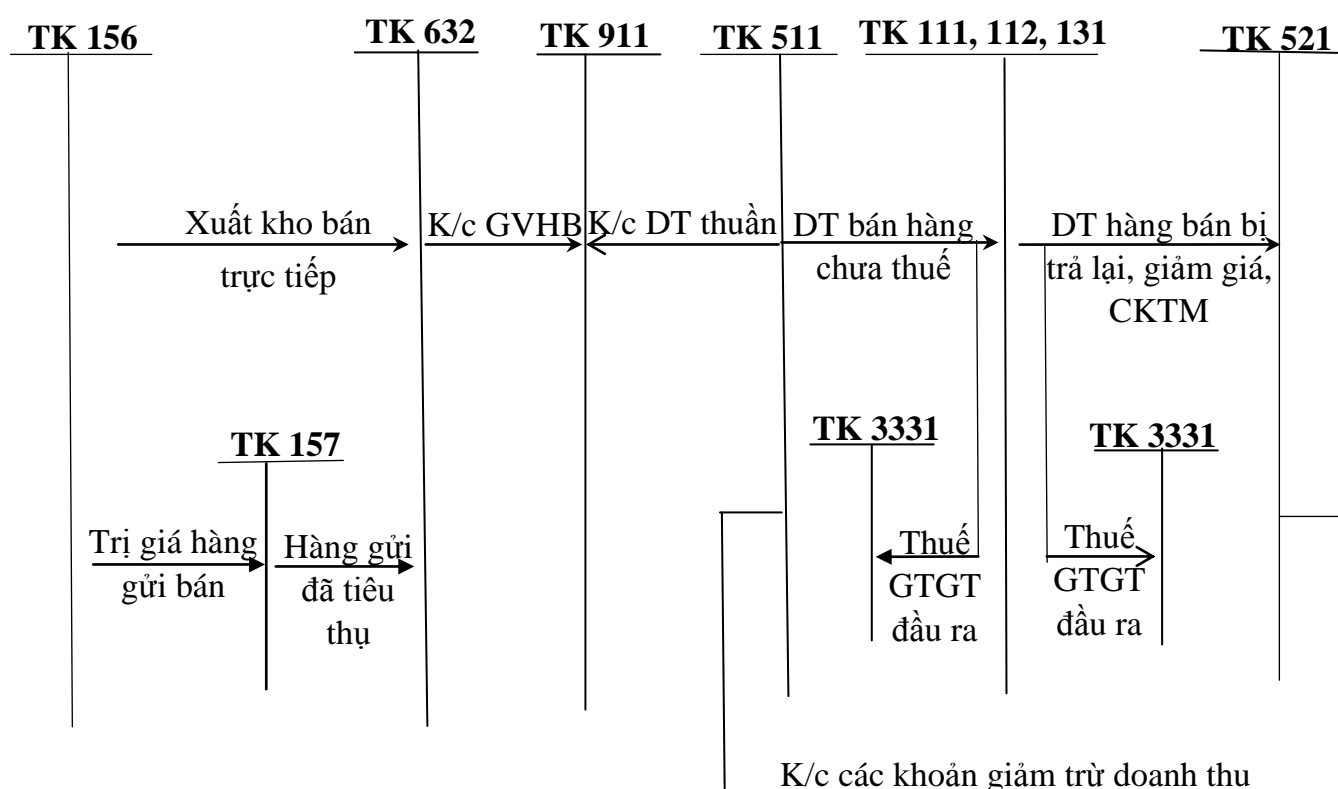
#### 1.4.3.1. Kế toán bán hàng trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên

Phương pháp kê khai thường xuyên là phương pháp theo dõi thường xuyên tình hình hiện có, biến động tăng, giảm hàng tồn kho một cách thường xuyên liên tục. Do vậy, giá trị hàng tồn kho trên sổ kế toán có thể xác định tại bất cứ thời điểm nào trong kỳ kế toán. Cuối kỳ, căn cứ vào số lượng thực tế hàng tồn kho, so sánh và đối chiếu với số liệu tồn trên sổ sách, xác định lượng hàng thừa, thiếu để tìm ra nguyên nhân xử lý kịp thời.

*Tại doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.*

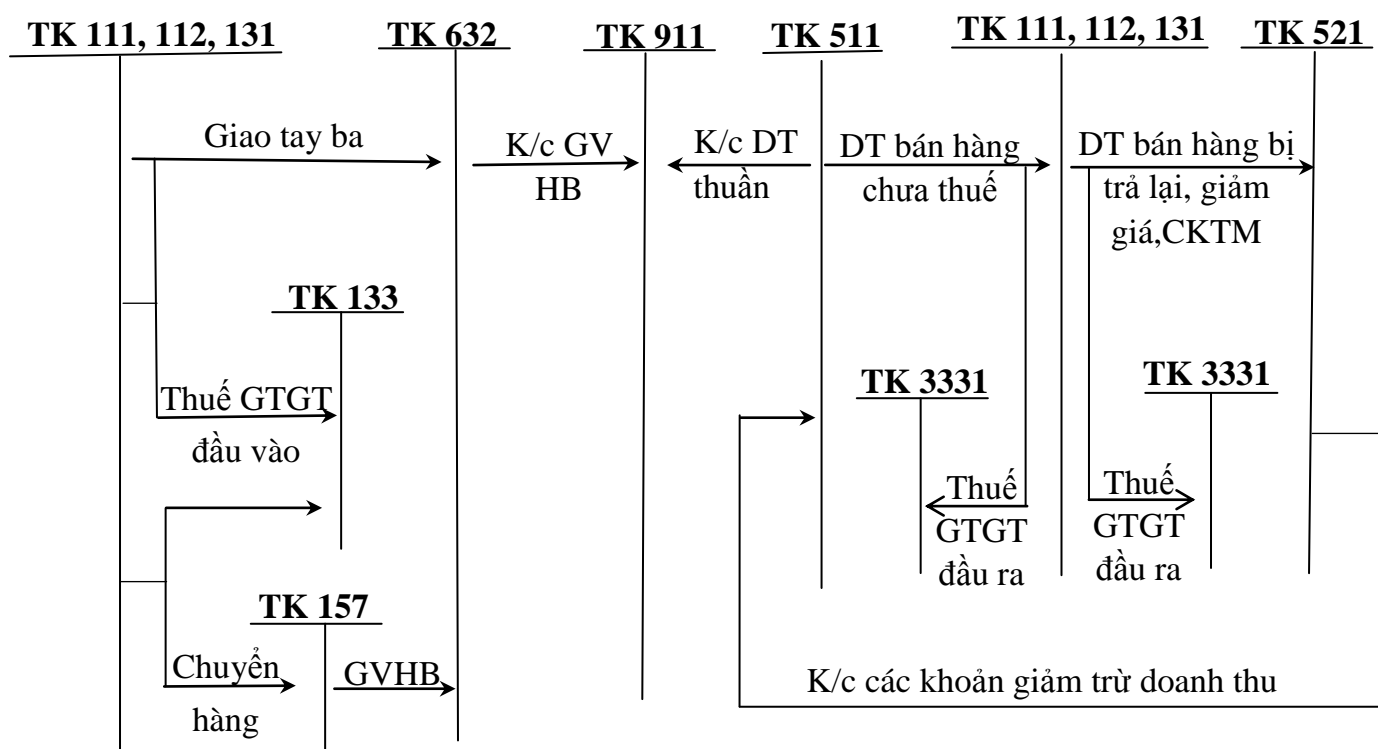
- Hình thức bán buôn qua kho:

Sơ đồ 1.1: Phương thức bán buôn qua kho



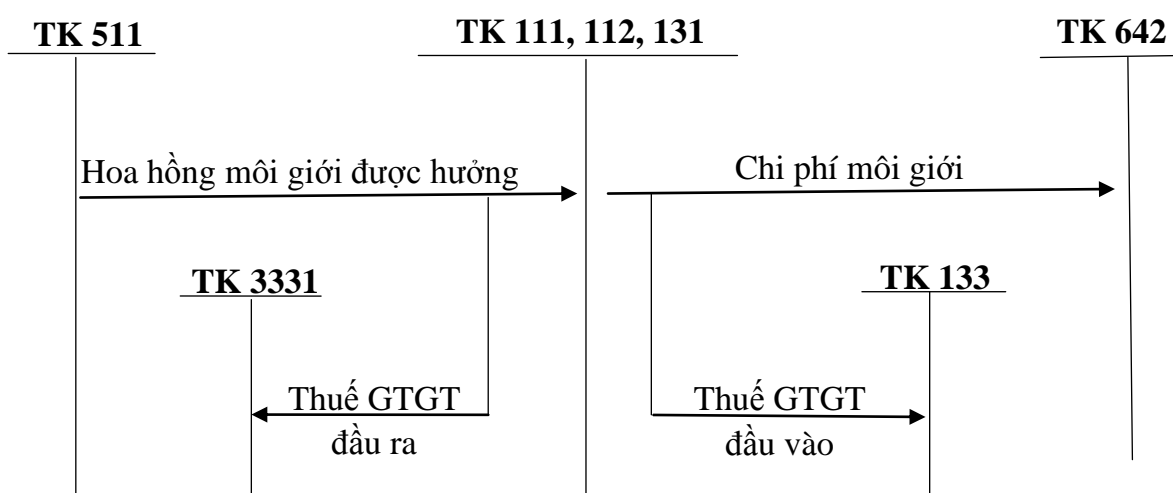
– Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

Sơ đồ 1. 2: Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán



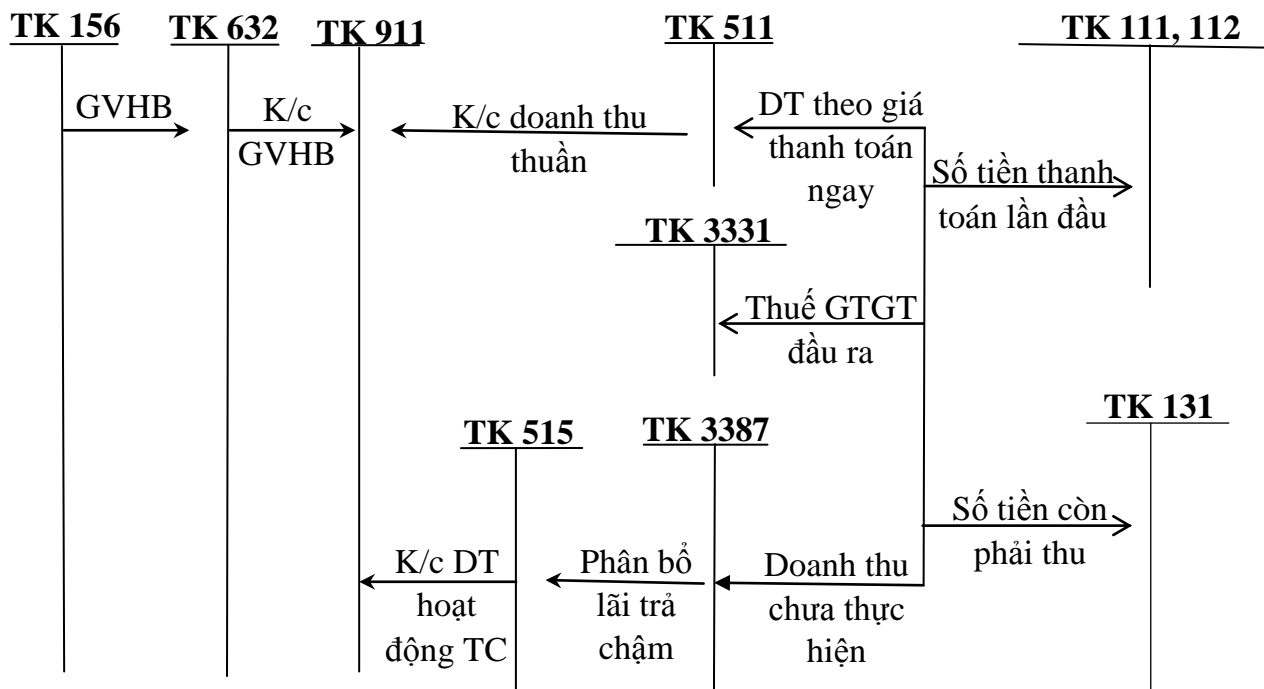
– Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

Sơ đồ 1. 3: Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán



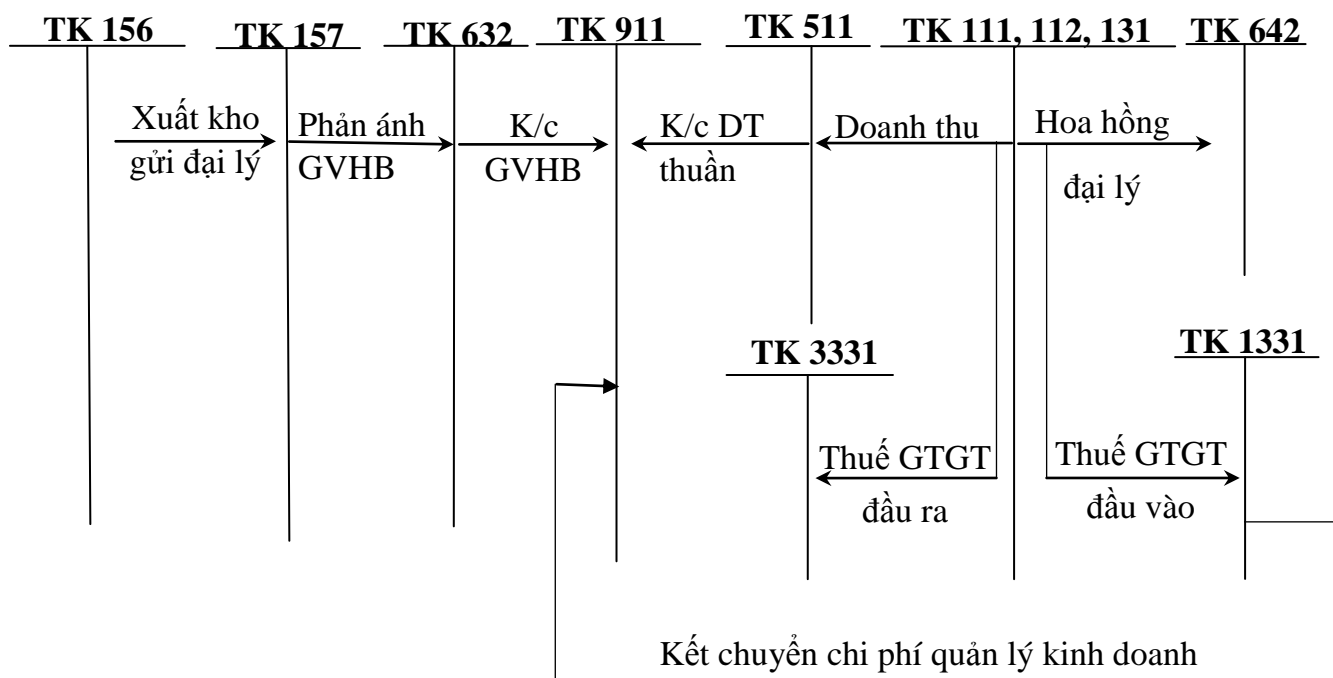
### **-Phương thức bán trả góp**

### Sơ đồ 1.4: Phương thức bán trả góp

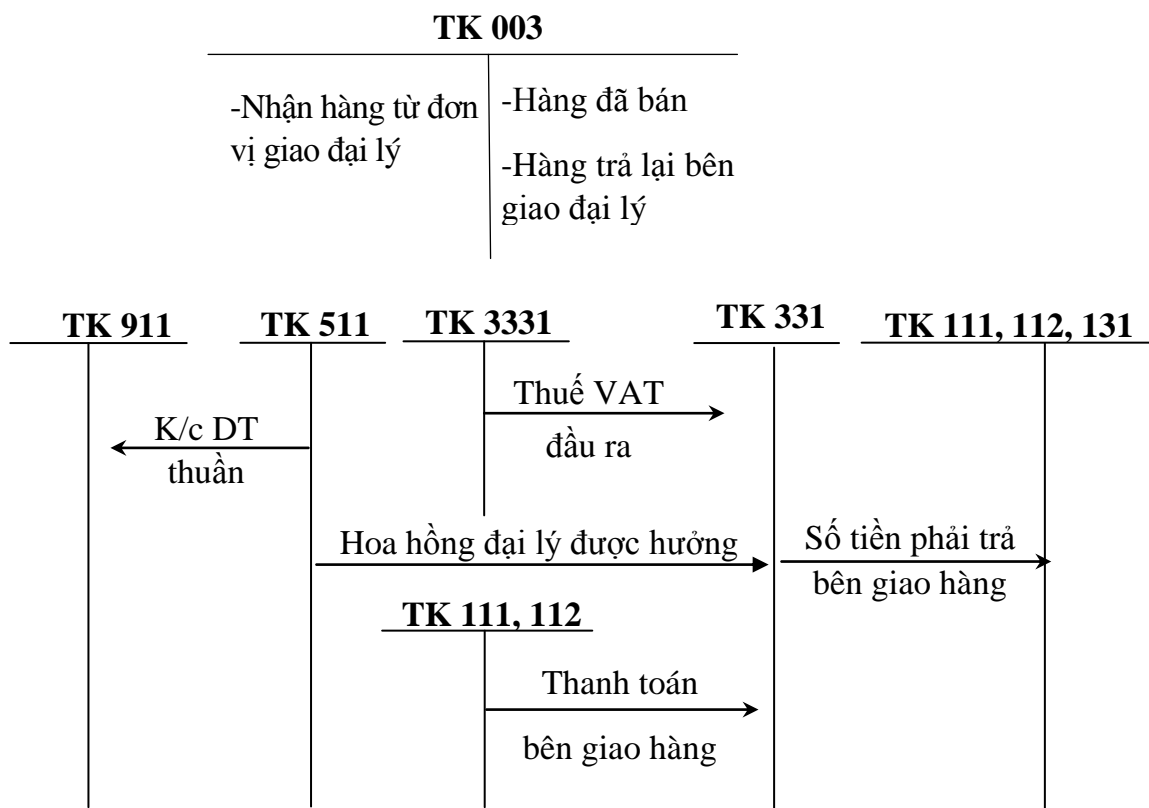


- Phương thức giao đại lý

### Sơ đồ 1.5: Tại đơn vị giao đại lý



## Sơ đồ 1.6: Bên nhận đại lý



### ***Tại doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.***

Đối với các doanh nghiệp hạch toán theo phương pháp này thì quy trình, cách thức tương tự như doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ chỉ khác tài khoản doanh thu bán hàng bao gồm cả thuế GTGT phải nộp, thuế tiêu thụ đặc biệt. Đến cuối kỳ doanh nghiệp xác định thuế GTGT phải nộp cho số hàng đã tiêu thụ là khoản giảm trừ doanh thu và hạch toán

Nợ TK 511- Doanh thu bán hàng hóa

Có TK 3331- Thuế GTGT đầu ra.

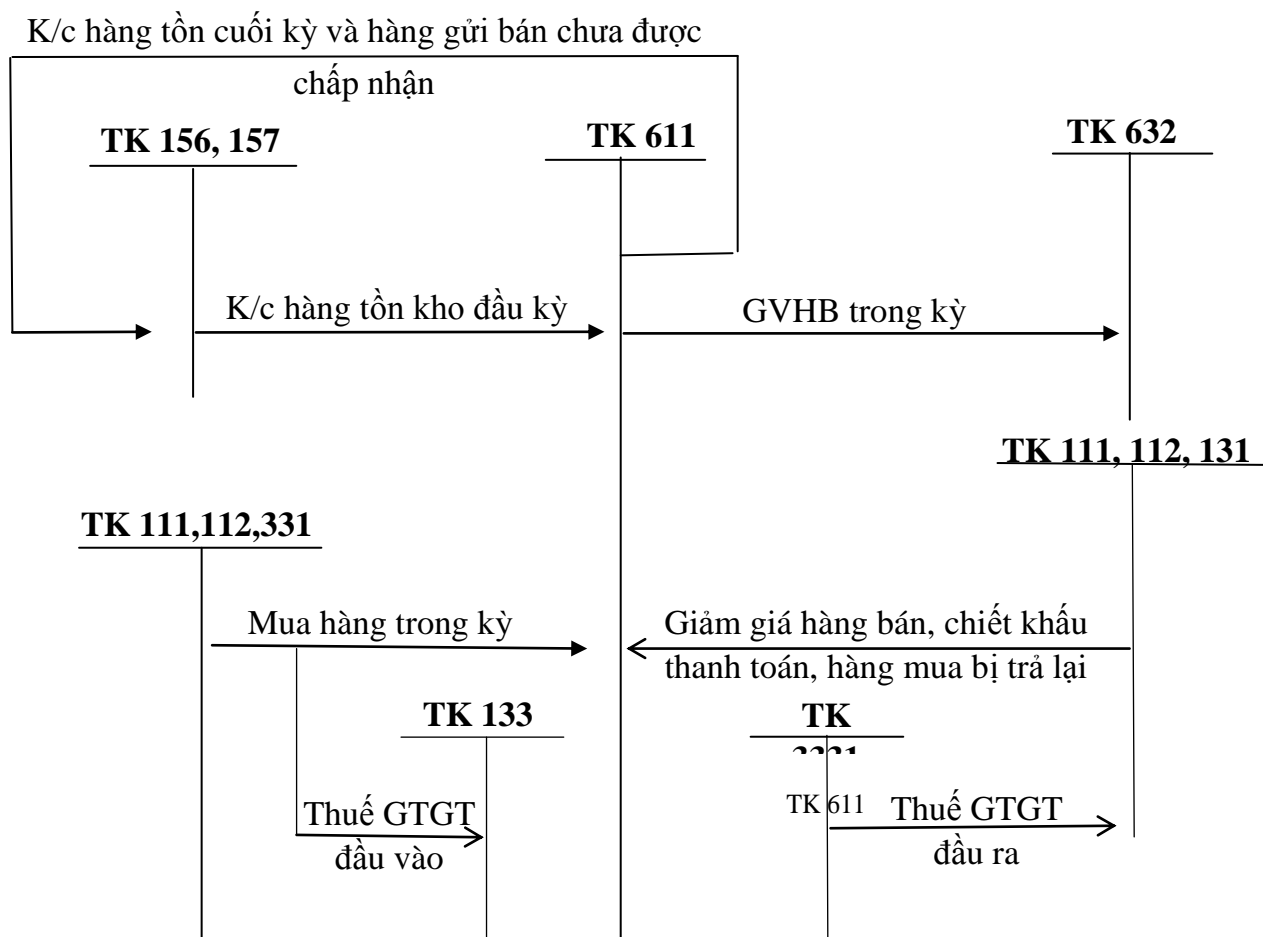
### ***1.4.3.2. Kế toán bán hàng trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.***

Kế toán bán hàng của phương pháp này cơ bản là giống phương pháp KKTK chỉ khác ở phần tính giá vốn. Đến cuối kỳ doanh nghiệp xác định chỉ tiêu giá vốn hàng bán dựa trên kết quả kiểm kê cuối kỳ. Phương pháp kiểm kê định kỳ dùng TK 611 để phản ánh giá trị hàng nhập xuất hàng bán trong kỳ, các tài khoản hàng tồn kho chỉ dùng phản ánh giá trị hàng tồn kho đầu và cuối kỳ.

Trong kỳ kế toán theo dõi các nghiệp vụ nhập, đến cuối kỳ tiến hành kiểm kê tình hình tồn kho để xác định số hàng đã xuất kho trong kỳ.

$$\text{Trị giá tồn kho đầu kỳ} + \text{Trị giá nhập trong kỳ} - \text{Trị giá tồn cuối kỳ} = \text{Trị giá xuất trong kỳ}$$

**Sơ đồ 1.7: Kế toán bán hàng theo phương pháp KKĐK**



#### 1.4.4. Nội dung về kế toán xác định kết quả bán hàng

##### 1.4.4.1. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

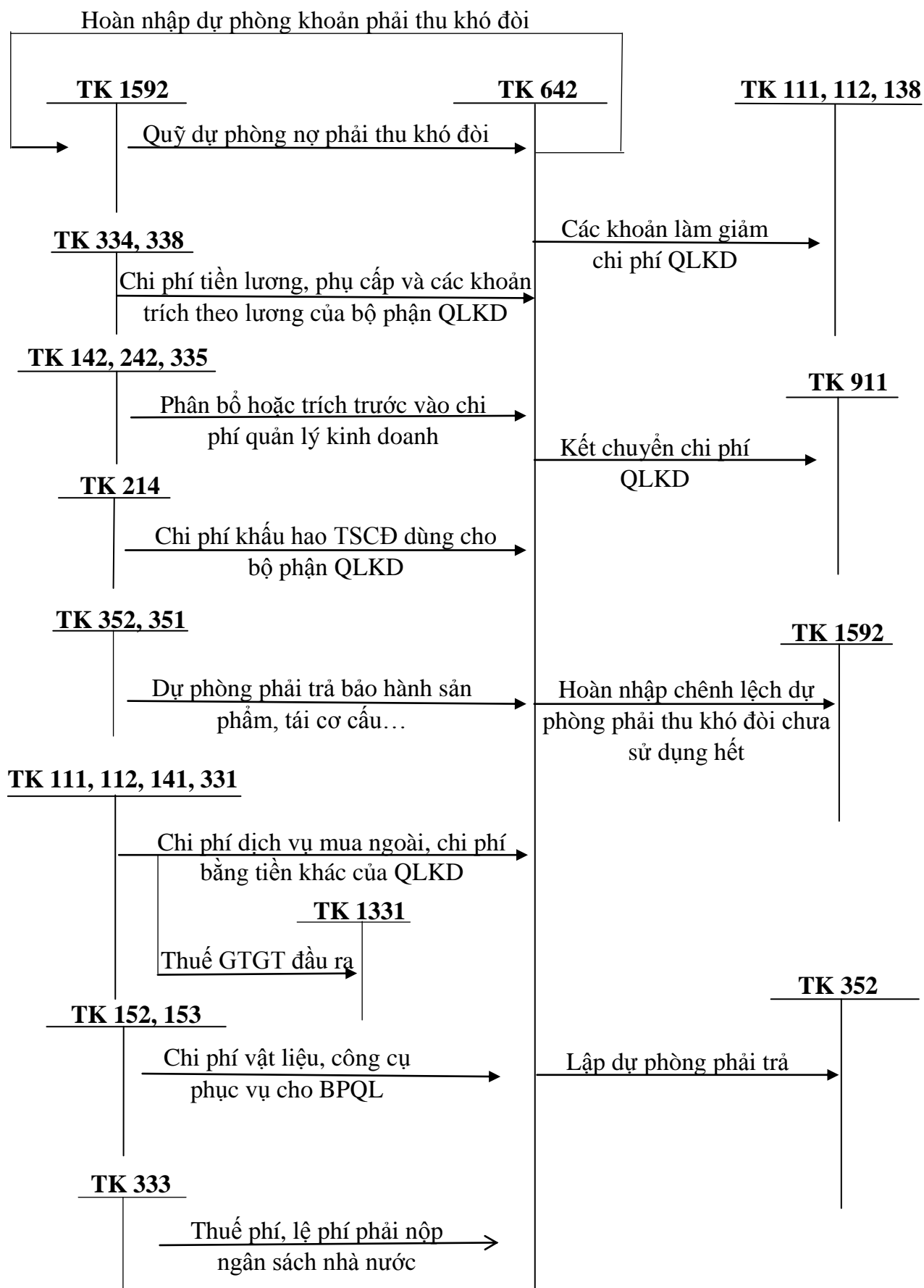
Căn cứ vào quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14 tháng 9 năm 2006 về việc chế độ kế toán Doanh nghiệp nhỏ và vừa do Bộ tài chính ban hành quy định: khoản cho phí quản lý kinh doanh được hạch toán trên tài khoản 642. Đây là tài khoản phản ánh chi phí chung của doanh nghiệp.

Nợ	TK 642	Có
-Các chi phí liên quan đến bán hàng hóa như quảng cáo, bao bì....		-Các khoản ghi giảm chi phí kinh doanh
-Chi phí liên quan đến bộ phận quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ		-Hoàn nhập khoản phải thu khó đòi.
-Số dự phòng phải thu khó đòi		-Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh
	X	

Tài khoản 642 được chi tiết thành 2 khoản khoản cấp 2 là :

- TK 6421- chi phí bán hàng
- TK 6422- chi phí quản lý doanh nghiệp

### Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

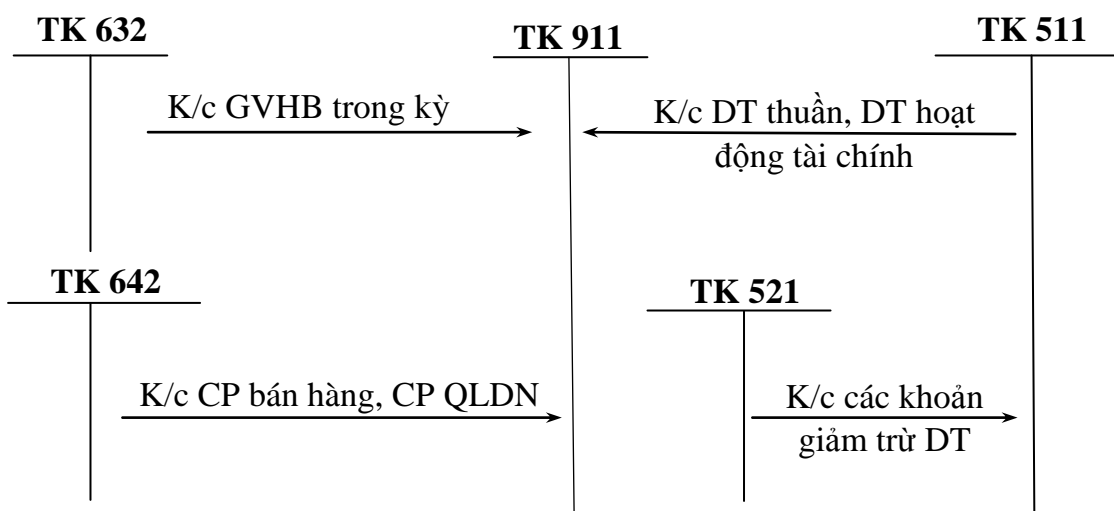


### 1.4.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là yếu tố quan trọng mà các chủ doanh nghiệp quan tâm nhất đến những thông tin về kết quả kinh doanh để phân tích, đánh giá kết quả hoạt động và có hướng đầu tư, sản xuất kinh doanh đúng đắn và có hiệu quả cao. Doanh nghiệp xác định kết quả này trên tài khoản 911\_Xác định kết quả kinh doanh.

Nợ	TK 911	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giá vốn hàng bán hàng hóa,dịch vụ đã bán trong kỳ.</li> <li>- Chi phí quản lý kinh doanh</li> <li>- Chi phí tài chính</li> <li>- Chi phí khác</li> <li>- Chi phí thuế TNDN</li> <li>- Kết chuyển lãi sang TK 421</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ.</li> <li>- Thu nhập hoạt động tài chính</li> <li>- Thu nhập khác</li> <li>- Ghi giảm chi phí thuế TNDN</li> <li>- Kết chuyển lỗ sang TK 421</li> </ul>

Sơ đồ 1.9: Kế toán xác định kết quả bán hàng



### 1.5. Hệ thống sổ kế toán trong bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

Các hình thức sổ kế toán mà doanh nghiệp có thể áp dụng:

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

Sau đây em xin trình bày hình thức sổ kế toán mà công ty Xuân Sơn sử dụng đó là hình thức Nhật ký chung.

**Điều kiện áp dụng:**

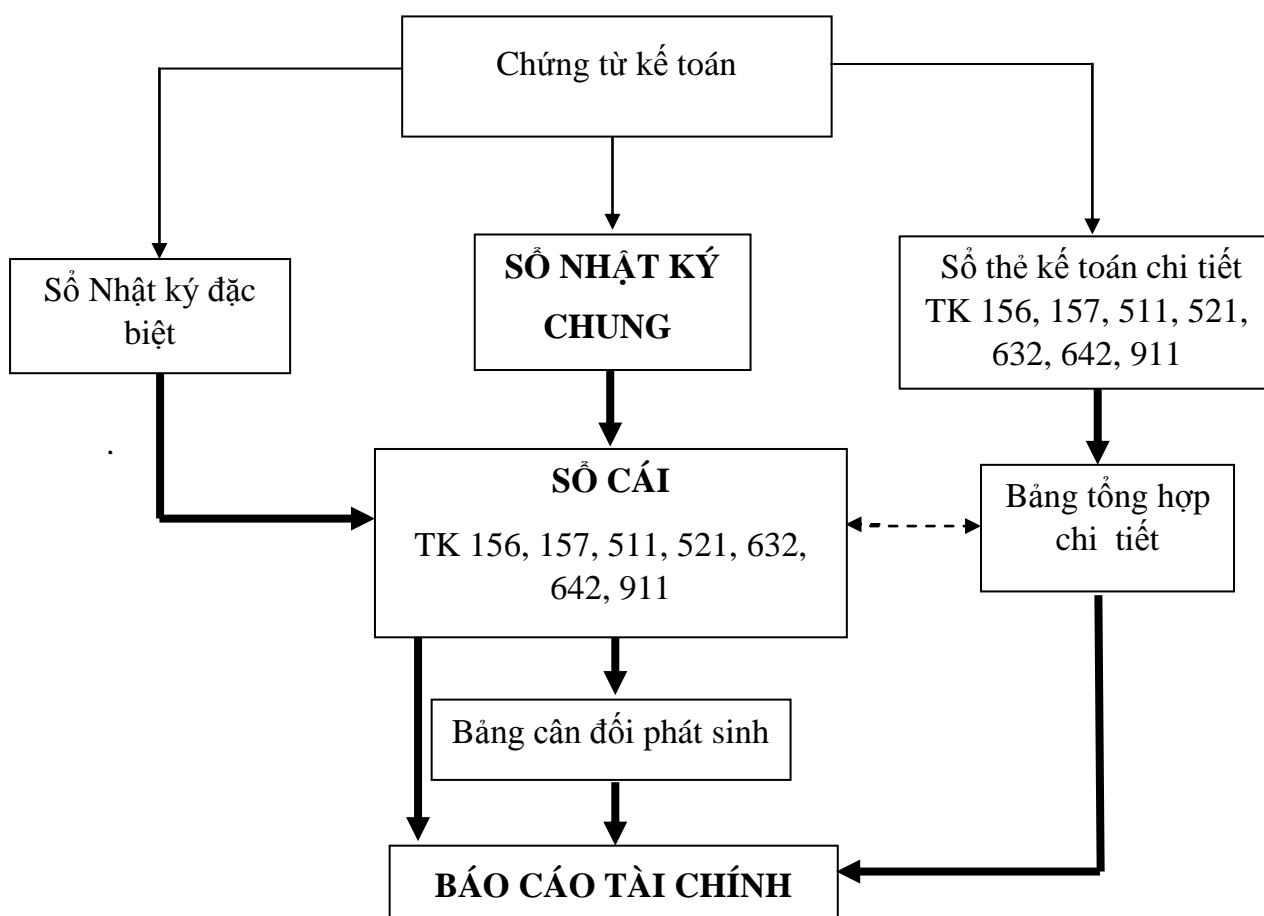
-Doanh nghiệp sử dụng kế toán máy: Hình thức này phù hợp với mọi loại hình doanh nghiệp và quy mô nào cũng có thể áp dụng.

-Doanh nghiệp sử dụng kế toán thủ công: Phù hợp với tất cả doanh nghiệp đơn giản, trình độ kế toán và quản lý thấp, quy mô vừa và nhỏ.

**Ưu điểm:** Thuận tiện cho việc đối chiếu, kiểm tra chi tiết cho từng chứng từ gốc, ghi chép đơn giản tiện cho việc sử dụng kế toán máy. Có thể phân công lao động kế toán.

**Nhược điểm:** Lượng ghi chép tương đối nhiều, mất nhiều thời gian cho công việc ghi chép hơn là xử lý công việc khác.

**Sơ đồ 1.10: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung**



Ghi chú: Ghi hàng ngày      Ghi cuối tháng      Quan hệ đối chiếu

—————>      —————>      <----->

Chương 2 em xin phép được trình bày về **thực trạng công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty thương mại Xuân Sơn** như một ví dụ thực tiễn về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TMDV XUÂN SƠN**

#### **2.1. Khái quát chung về công ty TMDV Xuân Sơn**

##### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TMDV Xuân Sơn**

- Tên công ty : Công ty thương mại dịch vụ Xuân Sơn.
- Trụ sở chính : Cửa Hà- Cẩm Phong- Cẩm Thủy- Thanh Hóa
- Điện thoại : (03) 73845040
- Mã số thuế : 2800756261
- Vốn điều lệ : Tại 31/12/2012 là 12.000.000.000 đồng (hai tỷ đồng).
- Đại diện pháp luật : Giám đốc ông Phạm Văn Sơn.
- Lĩnh vực kinh doanh: Kinh doanh thương mại, mua bán vật liệu xây dựng, thiết bị nội thất, ngoại thất công trình.

##### **2.1.2. Lĩnh vực hoạt động của công ty TMDV Xuân Sơn**

Ngày 20/11/2009 công ty TMDV Xuân Sơn được thành lập, có tư cách pháp nhân và chế độ hạch toán độc lập, có con dấu riêng và thực hiện kinh doanh có hiệu quả.

Với 5 năm hoạt động, ngành nghề kinh doanh chính của Công ty thương mại dịch vụ Xuân Sơn là mua bán vật liệu xây dựng, thiết bị nội thất, ngoại thất công trình. Ngoài ra, còn rất nhiều loại mặt hàng, chủng loại phong phú và đa dạng, trong đó có một số mặt hàng nội thất chủ yếu như: Cửa và phụ kiện cửa, bếp và phụ kiện bếp, thiết bị điện đèn chiếu sáng và trang trí, thiết bị nước, phòng vệ sinh, phòng tắm, bàn, ghế, giường, tủ, bồn non bộ.... Cung cấp các loại vật liệu xây dựng như: Sắt, thép, xi măng, que hàn, đá cắt, bản lề, khóa cửa, các loại sơn ve, bu-lông, ốc vít...

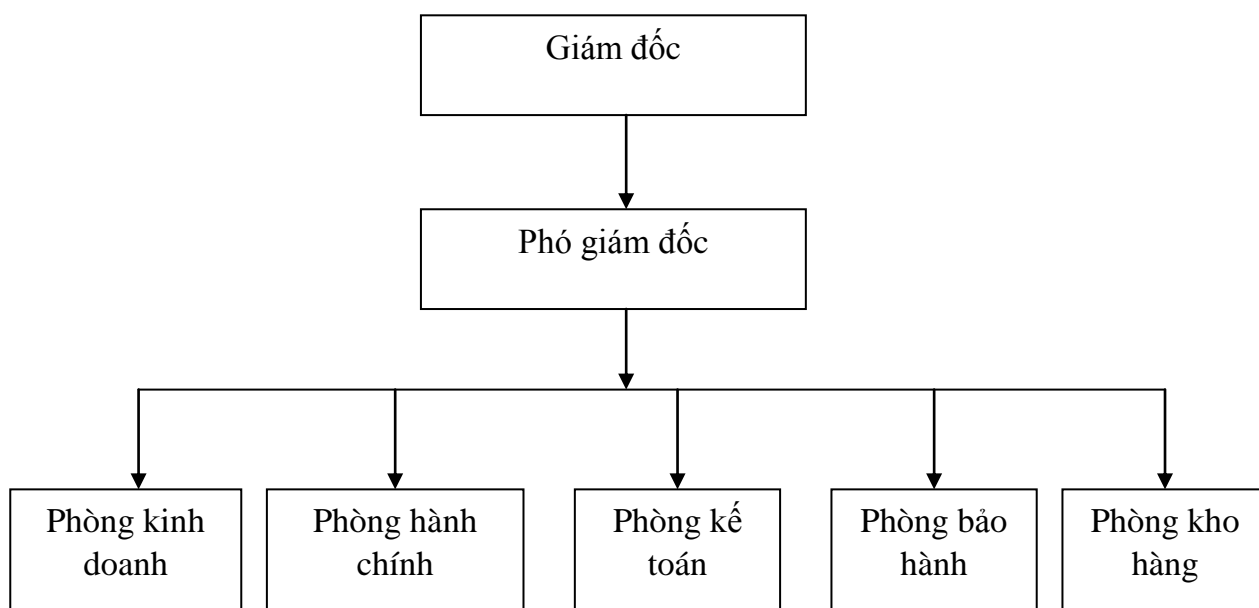
Từ khi thành lập, công ty đã chú trọng đến việc phục vụ làm sao để đáp ứng những dịch vụ, hàng hóa tốt nhất cho khách hàng, đồng thời tạo ra nền tảng và giá trị lớn nhất cho công ty, nhân viên và toàn xã hội Bằng sự cố gắng và nỗ lực của mình công ty đã xây dựng được uy tín của mình trên thị trường, mở rộng phạm vi hoạt động trên toàn quốc. Bên cạnh những thành công, công ty cũng đối mặt với nhiều thách thức trong thị trường cạnh tranh gay gắt hiện nay. Do vậy, công ty không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lý, đồng thời có những chiến lược phù hợp trong việc chăm sóc khách hàng nhằm xây dựng vị trí ngày càng vững chắc cho công ty trên con đường hội nhập và phát triển.

### 2.1.3. Đặc điểm tổ chức kinh doanh của công ty

#### 2.1.3.1. Bộ máy tổ chức

Hiện tại, công ty Xuân Sơn có đội ngũ nhân viên trên 20 người. Được đào tạo đại học, cao đẳng có kinh nghiệm, hiểu rõ thị trường trong các hoạt động kinh doanh, phân phối hàng hóa, sản phẩm được phân phối phù hợp với chuyên môn của từng nhân viên.

**Sơ đồ 2. 1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty TMDV Xuân Sơn**



(Nguồn: Phòng hành chính)

#### Nhiệm vụ của từng bộ phận:

**Giám đốc:** Giám đốc là người đại diện hợp pháp của công ty trước pháp luật, quản lý tổng thể các hoạt động của công ty, đưa ra các quyết định quan trọng ảnh hưởng tới toàn bộ công ty, quản lý, giám sát, phối hợp hoạt động của toàn công ty, đảm bảo cho các hoạt động của công ty diễn ra liên tục, không bị gián đoạn đình trệ, bảo đảm doanh số được đề ra đồng thời là người đưa ra chiến lược phát triển, doanh số. Giám đốc cũng đảm nhận nhiệm vụ đề ra định hướng phát triển, xây dựng các kế hoạch kinh doanh, đưa ra các quyết định về vấn đề nhân sự trong công ty và các chính sách đãi ngộ dành cho người lao động.

**Phó giám đốc:** Phó giám đốc là người hỗ trợ cho giám đốc, là cầu nối cho giám đốc trong quan hệ với các bộ phận, phòng ban, chịu trách nhiệm quản lý và điều hành các phòng ban theo các quyền và nghĩa vụ được giám đốc phân công. Phó giám đốc

cũng là người chịu trách nhiệm chung về các vấn đề đối nội, đối ngoại. Hoạch định, tổ chức và lập kế hoạch trong công việc kinh doanh và tham mưu cố vấn trực tiếp cho giám đốc trong các công việc của công ty.

**Phòng kinh doanh:** Phòng kinh doanh đảm nhận công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty, đảm bảo quá trình kinh doanh diễn ra trơn tru, liên tục, thực hiện các chiến lược kinh doanh, chiến lược bán hàng trong ngắn hạn và dài hạn, lập kế hoạch quản lý và điều động hiệu quả nhân viên kinh doanh, thiết lập các mối quan hệ, giao dịch trực tiếp với khách hàng, thực hiện việc cung cấp các thiết bị nội đến khách hàng, điều tra, khảo sát thị trường giá cả, quan hệ cung cầu, số lượng, chất lượng, mẫu mã của các đối thủ cạnh tranh một cách kịp thời và chính xác nhất.

Đồng thời, phòng kinh doanh cũng chịu trách nhiệm lập kế hoạch chăm sóc khách hàng theo tháng, quý, năm để tạo mối quan hệ bền vững- lâu dài, chịu trách nhiệm quản lý khâu lưu thông hàng hóa, đảm bảo sẵn sàng về nguồn cung ứng hàng hóa, đề xuất và tổ chức thực hiện các kế hoạch kinh doanh, tìm kiếm khách hàng, nắm bắt kịp thời sự thay đổi nhu cầu của khách, quản lý hoạt động của ba cửa hàng kinh doanh.

**Phòng hành chính:** Phòng hành chính có nhiệm vụ tư vấn cho ban giám đốc trong lĩnh vực quản lý lao động, quản lý hành chính, chính sách đãi ngộ nhân viên để đảm bảo các điều kiện làm việc của nhân viên tốt nhất, giữ chân được người giỏi, ổn định nguồn nhân sự.

Thực hiện việc xây dựng các phương án tổ chức lao động và bộ máy quản lý, điều lệ hoạt động, mối quan hệ công tác của các phòng ban trong công ty và xây dựng các chế độ lao động tiền lương, mua sắm, sửa chữa, quản lý, bảo dưỡng các tài sản của công ty.

**Phòng kế toán:** Phòng kế toán thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho giám đốc về các vấn đề tài chính của công ty, lập quản lý và lưu trữ các chứng từ kế toán có liên quan phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh, có trách nhiệm hạch toán kế toán nhằm giám sát, phân tích chi phí, có chức năng theo dõi, tính toán, cập nhật, báo cáo đầy đủ kịp thời và chính xác tình hình sử dụng quản lý các quỹ, tài sản, hàng hóa, các nguồn vốn và kết quả sản xuất kinh doanh lên ban giám đốc.

Ngoài ra, phòng kế toán phải quản lý việc thực hiện chặt chẽ chế độ tài vụ của công ty theo đúng nguyên tắc, quy định của Nhà nước và ban giám đốc của công ty, hoàn thành việc quyết toán sổ sách và báo cáo tài chính, lưu trữ và bảo mật hồ sơ,

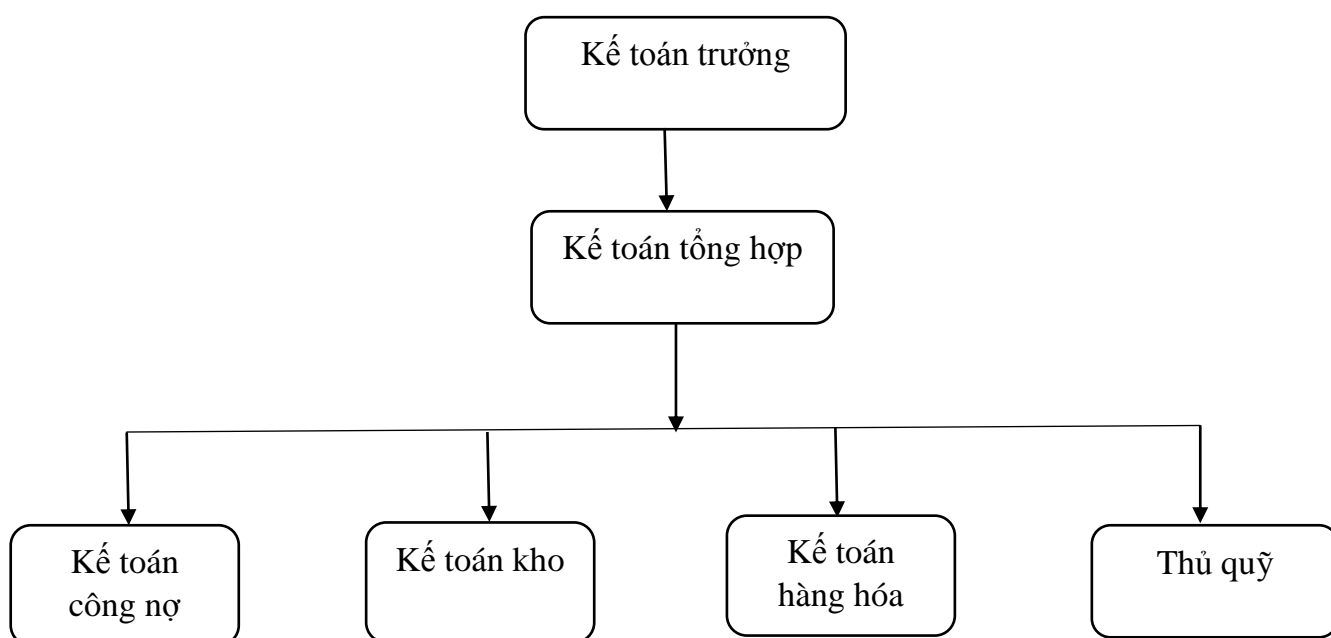
chứng từ..., thực hiện đúng nguyên tắc về chế độ tiền lương, tiền thưởng theo quy định.

**Phòng bảo hành:** Phòng bảo hành có trách nhiệm tiếp nhận các thắc mắc và ý kiến của khách hàng về sản phẩm đồng thời có nhiệm vụ sửa chữa, thay thế các sản phẩm thiết bị của khách hàng theo đúng quy định và chính sách bảo hành của công ty.

**Phòng kho:** Phòng kho hàng có trách nhiệm quản lý về quá trình nhập- xuất hàng hóa, đảm bảo số lượng sản phẩm trong kho của công ty đủ để cung ứng cho khách hàng.

#### 2.1.3.2. *Tổ chức công tác kế toán của công ty TMDV Xuân Sơn*

**Sơ đồ 2. 2: Cơ cấu tổ chức phòng kế toán của công ty TMDV Xuân Sơn**



(Nguồn: Phòng kế toán)

**Kế toán trưởng (Trưởng phòng):** Kế toán trưởng là người có nhiệm vụ tổ chức quy định hạch toán kế toán, dõi công việc hạch toán sao cho phù hợp với quy trình sản xuất kinh doanh theo đúng chế độ điều hành, chế độ kế toán do nhà nước quy định. Tổ chức thực hiện bộ máy kế toán cơ sở xác định công việc kế toán, có trách nhiệm tổ chức, phân công, hướng dẫn và kiểm tra nhân viên kế toán về các phần hành chi tiết, duyệt báo cáo tài chính đồng thời trao đổi các công việc trực tiếp với ban giám đốc. Nhiệm vụ quan trọng trong việc lập các phương án tự chủ về tài chính, đảm bảo khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của công ty. Kế toán trưởng là người

phân tích các kết quả kinh doanh để đưa ra kiến nghị với Ban lãnh đạo nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và hỗ trợ khi đưa ra các kết quả kinh doanh. Là người chịu trách nhiệm cao nhất trước Ban lãnh đạo và các cơ quan chức năng của nhà nước về báo cáo tài chính.

**Kế toán tổng hợp (Phó phòng):** Tổng hợp các số liệu, nghiệp vụ, tổng hợp các bảng kê, nhật ký... hàng tháng, quý, năm để xác định kết quả kinh doanh và lập báo cáo tài chính đồng thời kết hợp với kế toán trưởng phân tích và đưa ra những kết luận cần thiết cho đơn vị.

**Kế toán công nợ:** Theo dõi, cập nhật sổ sách từng ngày tình hình công nợ bán hàng của công ty, có xác nhận của phòng kinh doanh cũng như các công nợ của công ty với nhà cung cấp. Theo dõi chi tiết từng đối tượng chủ nợ và nợ phải thu, các khoản nợ đến hạn trả.... lập bản thanh toán đối với cán bộ công nhân viên, thanh toán tạm ứng, các khoản phải thu phải trả và theo dõi việc thanh toán đối với Ngân sách nhà nước. Ngoài ra, kế toán công nợ còn thực hiện các nghiệp vụ giao dịch với ngân hàng, đối chiếu các chứng từ và đề nghị thu - chi, đảm bảo tính hợp lý, hợp lệ. Sau đó chuyển cho kế toán trưởng xem xét.

**Kế toán kho:** Kế toán kho theo dõi ghi chép các nghiệp vụ phát sinh trong ngày liên quan đến quá trình xuất nhập tồn của hàng hóa trong kho và việc hạch toán nội bộ.

**Kế toán hàng hóa:** Theo dõi và lập các chứng từ cần thiết trong quá trình giao dịch, quản lý hàng hóa. Kiểm tra về số lượng, hóa đơn của từng mặt hàng khi giao dịch lấy đó làm căn cứ để xuất và nhận hóa đơn. Thực hiện lập bảng kê chi tiết hàng hóa và đối chiếu với thủ kho về lượng hàng xuất- nhập- tồn. Theo dõi chi tiết doanh thu của từng mặt hàng kể cả doanh thu nội bộ.

**Thủ quỹ:** Phản ánh tình hình thu chi tiền mặt khi phát sinh thu, chi, tình hình tiền giảm trong quỹ, tài khoản ngân hàng, vốn tiền mặt của đơn vị.

#### **2.1.3.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty thương mại Xuân Sơn**

*Chế độ kế toán:* theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, các văn bản hướng dẫn, bổ sung hiện hành khác về kế toán tại Việt Nam.

*Niên độ kế toán:* từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12

*Kỳ kế toán:* Tháng.

*Đơn vị tiền tệ sử dụng:* đồng Việt Nam (đ).

*Phương pháp hạch toán hàng tồn kho:* kê khai thương xuyên

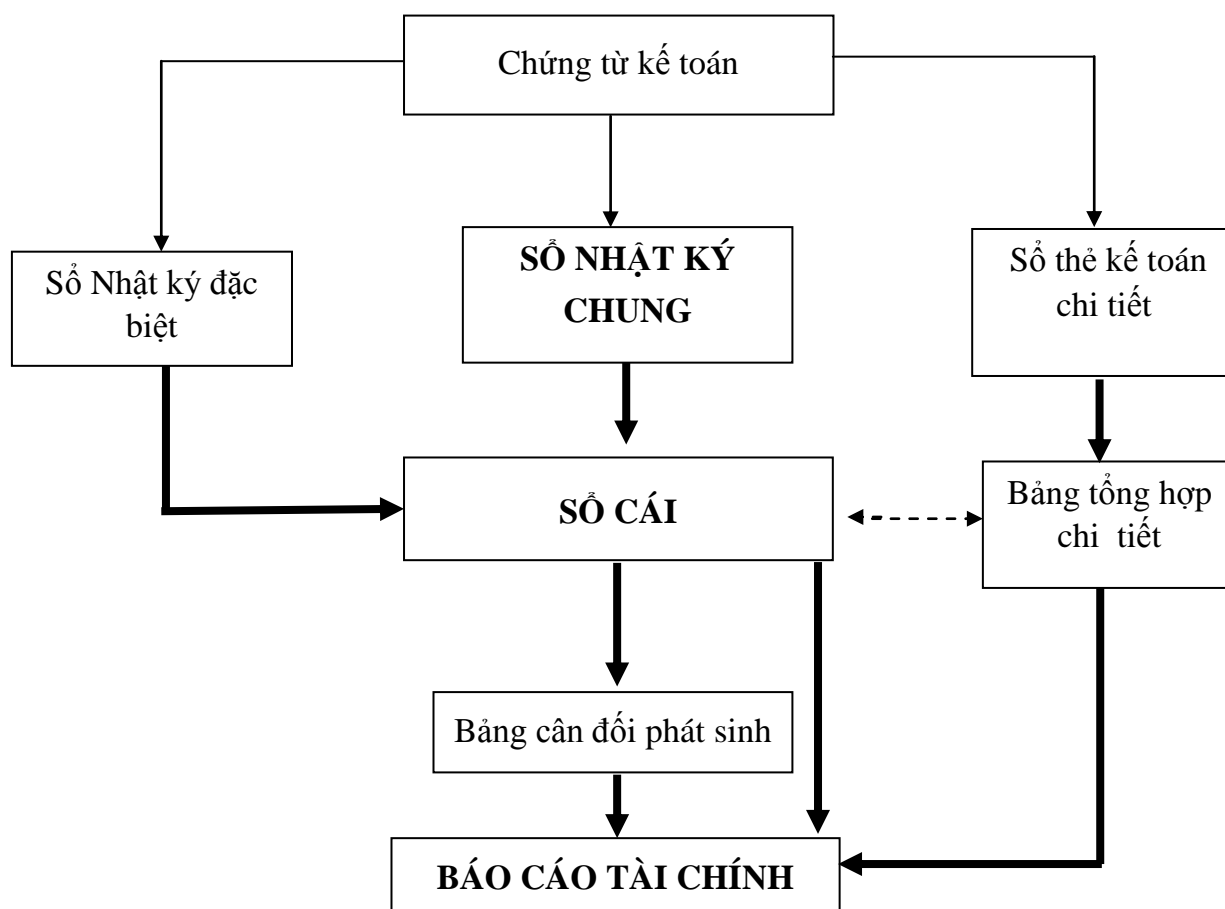
*Phương pháp tính giá xuất kho: bình quân cả kỳ dự trữ*

*Phương pháp hạch toán thuế GTGT: phương pháp khấu trừ.*

*Phương pháp khấu hao tài sản cố định hao: phương pháp đường thẳng.*

*Hình thức ghi sổ: Nhật ký chung, có áp dụng phần mềm kế toán FAST*

**Sơ đồ 1.2 : Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung**



Ghi chú:

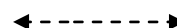
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng



Quan hệ đối chiếu



(Nguồn: Phòng kế toán)

## **2.2. Thực trạng công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn**

Sau đây em xin trình bày thực trạng công tác hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty Xuân Sơn trên mặt hàng cụ thể là **xi măng** vào tháng 4 năm 2014.

### **2.2.1. Nội dung kế toán chi tiết bán hàng của công ty TMDV Xuân Sơn**

#### **2.2.1.1. *Phương pháp tính giá vốn xuất bán trong kỳ***

Trong tháng nếu phát sinh nghiệp vụ bán hàng kế toán chỉ ghi nhận doanh thu, đến cuối tháng mới tính đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ. Sau đó, ghi nhận giá vốn hàng hóa theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.

Tình hình nhập xuất mặt hàng xi măng của công ty Xuân Sơn trong tháng 4 năm 2014 như sau:

**Bảng 2. 1: Sổ chi tiết hàng hóa xi măng Bim Sơn**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA**

Tháng 4 năm 2014

Tài khoản: **1561**

Tên thành phẩm: **Xi măng Bim Sơn**

Đơn vị tính: **Tấn**

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
	Số hiệu	NT				Lượng	Tiền	Lượng	Tiền	Lượng	Tiền
		<b>01/4</b>	<b>Tồn kho đầu kỳ</b>		<b>1.101.411</b>					<b>396,2</b>	<b>436.379.038</b>
09/4	PX462	09/4	Xuất bán lẻ	632				9,3	10.203.253		
20/4	PX472	20/4	Xuất bán cho Hợp tác xã Cẩm Phong	632	<b>1.097.124</b>			11,1	12.178.076		
22/4	PX475	22/4	Xuất bán cho Hợp tác xã Cẩm Phong	632	1.097.124			5,6	6.143.894		
22/4	PN298	22/4	Mua hàng của công ty Hiền Cường	1121	1.089.000	83	90.387.000				
26/4	PN300	26/4	Mua hàng của công ty Hiền Cường	1121	1.089.000	126	137.214.000				
		<b>30/4</b>	<b>Cộng phát sinh</b>			<b>209</b>	<b>227.601.000</b>	<b>26</b>	<b>28.525.224</b>		
		<b>30/4</b>	<b>Tồn cuối kỳ</b>							<b>579,2</b>	<b>635.454.220</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

Ta thấy trong tháng 4 doanh nghiệp nhập 209 tấn xi măng Bim Sơn với giá 1.089.000/tấn đến cuối tháng ta tính được giá bình quân cả kỳ như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Giá đơn vị} \\ \text{bình quân} \\ \text{trong tháng 4} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} 436.379.038 \\ 396,2 \end{array} + \begin{array}{l} 227.601.000 \\ 209 \end{array}}{\quad} = 1.097.124$$

#### 2.2.1.2. *Các phương thức bán hàng của công ty TMDV Xuân Sơn*

##### **Bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp:**

Ví dụ: Ngày 20/4/2014 xuất bán trực tiếp cho Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong 11,1 tấn xi măng bao Bim Sơn. Giá bán (chưa thuế GTGT 10%) là 1.230.000 đ/tấn. Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong thanh toán sau 3 ngày bằng tiền mặt.

Quy trình bán hàng nghiệp vụ trên như sau:

**Bước 1:** Do Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong là khách hàng quen vì vậy đã liên hệ trực tiếp với phòng kinh doanh trao đổi bảng giá và quyết định lập Hợp đồng mua bán giữa hai bên.

**Bước 2:** Khi xuất kho giao hàng cho Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong kế toán lập phiếu xuất kho thành 3 bản. Kế toán sẽ chuyển một bản của phiếu xuất kho xuống cho thủ kho xác nhận và giao hàng. Đại diện Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong ký phiếu xuất kho nhận đủ hàng và chấp nhận nợ. Kế toán hạch toán doanh thu và giá vốn.

**Bước 3:** Tiếp theo kế toán sẽ lập hóa đơn GTGT thành 3 liên và liên 2 giao cho Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong. Hóa đơn sẽ lập thành ba liên như sau:

Liên 1: Lưu tại quyền tại phòng kế toán

Liên 2: Giao cho khách hàng

Liên 3: Lưu hành nội bộ

Ba ngày sau kế toán nhận được tiền thanh toán của Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong và lập phiếu thu.

**Bảng 2. 2: Hợp đồng kinh tế mua bán hàng hóa**

<b>HỢP ĐỒNG KINH TẾ</b> <i>Số: 10 /HĐKT/2014</i> <i>Hôm nay ngày 16 tháng 4 năm 2014, chúng tôi gồm:</i>				
<b>Bên A (Bên bán) :</b> Công ty DVTM Xuân Sơn Địa chỉ: Cẩm Phong, Cẩm Thủy, Thanh Hóa Điện thoại: 0373.846.004 Tài khoản : 3504201000670 Tại: Ngân hàng NN và PT nông thôn Cẩm Thủy –Thanh Hóa Mã số thuế: 2800756261 Đại diện: Ông Phạm Văn Sơn                      Chức vụ :Giám đốc				
<b>Bên B (Bên mua) :</b> Hợp tác xã dịch vụ Cẩm Phong Địa chỉ: Cẩm Phong, Cẩm Thủy, Thanh Hóa Điện thoại: 0373.846.761 Mã số thuế: Đại diện: Ông Phạm Đăng Hùng                      Chức vụ: P.chủ tịch HTX Sau khi bàn bạc thỏa thuận hai bên đã đi đến thống nhất các điều khoản sau:				
<b>Điều khoản 1:</b> Về chất lượng, khối lượng và giá cả: .....				
Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Giá bán (VNĐ)	Ghi chú
Xi măng bao Bim Sơn	Tấn	11,1	1.393.000	Chưa bao gồm thuế GTGT
.....	.....	.....	.....	.....
<b>Điều 2:</b> Phương thức thanh toán và địa điểm giao hàng: Bên B nhận hàng tại kho của bên A tự vận chuyển đến công trình				
<b>Điều khoản 3:</b> Phương thức thanh toán: Bên B thanh toán bằng tiền mặt sau 3-10 ngày kể từ khi nhận hàng. Sau hạn thanh toán mà bên B còn chưa thanh toán thì phải chịu lãi xuất trả trậm là 2%.				
<b>ĐẠI DIỆN BÊN A</b> (đã ký)			<b>ĐẠI DIỆN BÊN B</b> (đã ký)	
<i>(Nguồn: Phòng kế toán)</i>				

**Bảng 2. 3: Phiếu xuất kho theo hình thức bán trực tiếp qua kho****Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn****Mẫu số: 02 - VT****Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**(Ban hành theo QĐ 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**PHIẾU XUẤT KHO**

Ngày 20 tháng 04 năm 2014

Quyển: 18

Số: 472

Nợ: 632

Có: 156

Họ và tên người nhận hàng: Phạm Đăng Hùng

Địa chỉ (bộ phận): Bán hàng

Lý do xuất kho: Xuất bán theo hợp đồng

Xuất tại kho: Xi măng Bim Sơn

STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (SP, HH)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4 = 2*3
1	Xi măng Bim Sơn		Tấn	11,1	11,1	1.097.124	12.178.076
2	Thép V12		Kg	10	10	15.100	151.000
3	Thép V20		Kg	60	60	16.400	984.000
	Cộng:						13.222.900

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Mười ba triệu hai trăm hai mươi hai nghìn chín trăm đồng chẵn./.

Xuất, ngày 20 tháng 04 năm 2014

Giám đốc	Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người nhận hàng	Thủ kho
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2. 4: Hóa đơn GTGT bán trực tiếp qua kho**

<b>HÓA ĐƠN</b> <b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b> Liên 3: Nội bộ Ngày 20 tháng 04 năm 2014				Mẫu số: 01 GTKT3-001 AB/13P Số:0000018	
Đơn vị bán hàng: <b>Công ty DVTM Xuân Sơn</b> Mã số thuế: <b>2800756261</b> Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa Điện thoại: 0373.846.004					
Họ tên người mua hàng: Phạm Đăng Hùng Tên đơn vị: <b>Hợp tác xã TMDV Cẩm Phong</b> Mã số thuế: Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa Hình thức thanh toán: Tiền mặt                      Số tài khoản:					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	$3 = 1 \times 2$
01	Xi măng Bim Sơn	Tấn	11,1	1.393.000	15.462.300
02	Thép V12	Kg	10	17.300	173.000
03	Thép V20	Kg	60	18.230	1.093.800
Cộng tiền hàng:					16.729.100
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			1.672.910
Tổng cộng tiền thanh toán:					18.402.010
Số tiền viết bằng chữ: Mười tám triệu bốn trăm linh hai nghìn không trăm mười đồng chẵn ./					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: phòng kế toán)

Sau 3 ngày khách hàng thanh toán bằng tiền mặt cho doanh nghiệp thủ quỹ lập phiếu thu.

### Bảng 2. 5. Phiếu thu

<b>Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn</b>		<b>Mẫu số: 01 – TT</b>		
<b>Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa</b>		(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)		
<b>Phiếu Thu</b> Ngày 23 tháng 04 năm 2014		Quyển: 23		
		Số: 577		
		Nợ: 111		
		Có: 511		
		Có: 3331		
Họ và tên người nộp tiền: Phạm Đăng Hùng				
Địa chỉ: Hợp tác xã TMDV Cẩm Phong				
Lý do chi : Thanh toán tiền mua hàng				
Số tiền: <b>18.402.010 đồng</b>				
Viết bằng chữ: Mười tám triệu bốn trăm linh hai nghìn không trăm mười đồng chẵn ./.				
Kèm theo: 1 Chứng từ gốc: HD 0000018				
Ngày 23 tháng 04 năm 2014				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp	Thủ quỹ
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

### Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán (giao tay ba)

Do đặc trưng của hình thức này là giao hàng trực tiếp cho người bán khi mua hàng về và không nhập kho nên chứng từ gốc chỉ có Hóa đơn GTGT.

Để quản lý việc giao và nhận hàng trực tiếp ở cả hai vai trò công ty kế toán hạch toán thẳng giá trị số hàng hóa đã mua vào tài khoản 632. Còn chi phí vận chuyển hàng hóa công ty sẽ thanh toán trực tiếp với bên vận tải nếu công ty phải chịu.

Ví dụ: Ngày 26/4/2014 công ty bán hàng theo hình thức giao tay ba cho công ty TNHH DVTM Hải Ngoan là 9 tấn xi măng Bim Sơn theo đơn giá chưa gồm thuế GTGT 10% là 1.393.000đ/tấn. Lô hàng này được mua 135 tấn tại công ty Hiền Cường với đơn giá chưa thuế GTGT 10% là 1.089.000đ/tấn, công ty thanh toán bằng chuyển khoản cho công ty Hiền Cường sau khi nhận hàng. Công ty chấp nhận cho TNHH DVTM Hải Ngoan thanh toán trong 10 ngày kể từ ngày nhận đủ hàng. Chi phí vận chuyển do công ty Hiền Cường chịu.

Khi nhận thông báo từ công ty Hiền Cường chuẩn bị nhận hàng đã đặt, công ty sẽ thông báo cho công ty TNHH DVTM Hải Ngoan chuẩn bị nhận hàng. Công ty sẽ nhận hóa đơn GTGT (liên 2) từ công ty Hiền Cường, số tiền cả thuế GTGT và ghi nhận giá vốn 9 tấn bán trực tiếp, nhập kho 126 tấn còn lại, đồng thời thanh toán bằng chuyển khoản cho công ty Hiền Cường.

Công ty xuất hóa đơn GTGT (liên 2) cho công ty TNHH DVTM Hải Ngoan, nhận quyền thu tiền theo đúng số tiền ghi trên hợp đồng kinh tế. Khách hàng sẽ thanh toán sau bằng tiền mặt.

**Bảng 2. 6. Hóa đơn GTGT mua hàng hóa**

<b>HÓA ĐƠN</b>		Mẫu số: 01 GTKT3-001			
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>		AA/10P			
Liên 2: Giao cho khách hàng		Số:0004221			
Ngày 26 tháng 04 năm 2014					
Đơn vị bán hàng: <b>Công ty Hiền Cường</b>					
Địa chỉ: Khu phố 8-Phường Ba Đình-Thị xã Bỉm Sơn-Tỉnh Thanh Hóa					
Điện thoại: 0373.824.360		MST: 2800720794			
Số tài khoản: 1020100080654-Ngân hàng công thương Bỉm Sơn Thanh Hóa					
Đơn vị mua hàng: <b>Công ty DVTM Xuân Sơn</b>					
Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa					
Số tài khoản: 3504201000670					
Điện thoại: 0373.846.004		MST: 2800756261			
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1*2
01	Xi măng Bỉm Sơn	Tấn	135	1.089.000	147.015.000
Cộng tiền hàng:					147.015.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		14.701.500	
Tổng cộng tiền thanh toán:					161.716.500
Số tiền viết bằng chữ: Mười triệu bảy trăm tám mươi một nghìn một trăm đồng chẵn ./.					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2. 7: Hóa đơn GTGT bán giao tay ba**

<b>HÓA ĐƠN</b>			Mẫu số: 01 GTKT3-001		
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>			AB/13P		
Liên 3: Nội bộ			Số:0000026		
Ngày 26 tháng 04 năm 2014					
Đơn vị bán hàng: <b>Công ty DVTM Xuân Sơn</b>					
Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa					
Số tài khoản: 3504201000670					
Điện thoại: 0373846004			MST: 2800756261		
Đơn vị mua hàng: Công ty TNHH DVTM Hải Ngoan					
Mã số thuế: 2801179176					
Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt			Số tài khoản:		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1*2
1	Xi măng Bim Sơn	Tấn	9	1.393.000	12.537.000
Cộng tiền hàng:					12.537.000
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		1.253.700
Tổng cộng tiền thanh toán:					13.790.700
Số tiền viết bằng chữ: Mười ba triệu bảy trăm chín mươi nghìn bảy trăm đồng chẵn ./.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: Phòng kế toán)

## Bảng 2. 8. Phiếu thu

<b>Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn</b>	<b>Mẫu số: 01 – TT</b>			
<b>Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa</b>	(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)			
<b>Phiếu Thu</b>				
Ngày 28 tháng 04 năm 2014				
Quyển: 23 Số: 589 Nợ: 111 Có: 511 Có: 3331				
Họ và tên người nộp tiền: Vũ Xuân Hải				
Địa chỉ: Công ty TNHH DVTM Hải Ngoan				
Lý do chi : Thanh toán tiền mua xi măng Bim Sơn				
Số tiền: <b>13.790.700 đồng</b>				
Viết bằng chữ: Mười ba triệu bảy trăm chín mươi nghìn bảy trăm đồng chẵn ./.				
Kèm theo: 1	Chứng từ gốc: HD 0000026			
Ngày 28 tháng 04 năm 2014				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Hai ngày sau doanh nghiệp Hải Ngoan thanh toán, thủ quỹ lập phiếu thu.

### Phương thức bán lẻ thu tiền tập trung:

Hàng hóa được các khách lẻ mua tại cửa hàng với số lượng ít vì vậy nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách và giao hàng cho khách. Hết ca, hết ngày nhân viên bán hàng làm giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Đồng thời, kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng. Hình thức này khá phổ biến do tiết kiệm thời gian mua hàng và thời gian lao động tại quầy.

Ví dụ: Cuối ngày 09/4 nhân viên công ty tập hợp doanh sách bán lẻ. Trong ngày doanh nghiệp bán được 9,3 tấn xi măng Bim Sơn, 20 kg thép V20.

Cuối ngày nhân viên bán hàng lập báo cáo bán hàng:

**Bảng 2.9: Báo cáo bán hàng tại cửa hàng của công ty Xuân Sơn**

<b>BÁO CÁO BÁN HÀNG TẠI CỬA HÀNG CỦA CÔNG TY XUÂN SƠN</b> Ngày 09 tháng 04 năm 2014 Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa Số điện thoại: 0373.846.004                      Mã số thuế : 2800756261						
STT	Tên hàng	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Xi măng Bim Sơn	Tấn	9,3	1.393.000	12.954.900	
2	Thép V20	Kg	20	20.000	400.000	
3						
4						
<b>Tổng thành tiền</b>					13.354.900	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">Người lập phiếu</p> <p style="text-align: center;">(Ký, ghi rõ họ tên)</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">Thủ kho</p> <p style="text-align: center;">(Ký, ghi rõ họ tên)</p> </div> </div>						

*(Nguồn: phòng kế toán)*

Kế toán lập phiếu xuất kho cho nhân viên. Đồng thời kế toán lập hóa đơn bán hàng và phiếu thu khi đó nhân viên ký nhận, nộp tiền cho thủ quỹ.

**Bảng 2.10: Hóa đơn GTGT bán lẻ**

<b>HÓA ĐƠN</b>			Mẫu số: 01 GTKT3-001		
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>			AB/13P		
Liên 3: Nội bộ			Số:0000010		
Ngày 09 tháng 04 năm 2014					
Đơn vị bán hàng: <b>Công ty DVTM Xuân Sơn</b>					
Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa					
Số tài khoản: 3504201000670					
Điện thoại: 0373846004			MST: 2800756261		
Đơn vị mua hàng: Bán lẻ					
Mã số thuế:					
Địa chỉ:					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt			Số tài khoản:		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1*2
01	Xi măng Bim Sơn	Tấn	9,3	1.393.000	12.954.900
02	Thép V20	Kg	20	20.000	400.000
Cộng tiền hàng:					13.354.900
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		1.335.490
Tổng cộng tiền thanh toán:					14.690.390
Số tiền viết bằng chữ: Mười bốn triệu sáu trăm chín mươi nghìn ba trăm chín mươi đồng chẵn ./.					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2. 11: Phiếu xuất kho hàng bán lẻ**

<b>Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn</b>				<b>Mẫu số: 02 - VT</b>							
<b>Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa</b>				(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)							
<b>PHIẾU XUẤT KHO</b> Ngày 09 tháng 04 năm 2014						Quyền: 18 Số: 462 Nợ: 632 Có: 156					
Họ và tên người nhận hàng: Phạm Ngọc Anh Địa chỉ (bộ phận): Kinh doanh Lý do xuất kho: Xuất bán lẻ											
STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (SP, HH)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền				
				Yêu cầu	Thực xuất						
A	B	C	D	1	2	3	$4 = 2 \times 3$				
1	Xi măng Bim Sơn		Tấn	9,3	9,3	1.097.124	10.203.253				
2	Thép V20		Kg	20	20	16.400	328.000				
	Cộng:						10.531.253				
Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Mười triệu năm trăm ba mươi một nghìn hai trăm năm mươi ba đồng chẵn./.  <div style="text-align: right; margin-right: 50px;">           Xuất, ngày 09 tháng 04 năm 2014         </div> <table style="width: 100%; margin-top: 20px;"> <tr> <td style="width: 25%; text-align: center;">           Thủ trưởng đơn vị            (Ký, họ tên, đóng dấu)         </td> <td style="width: 25%; text-align: center;">           Kế toán trưởng            (Ký, ghi rõ họ tên)         </td> <td style="width: 25%; text-align: center;">           Người nhận hàng            (Ký, ghi rõ họ tên)         </td> <td style="width: 25%; text-align: center;">           Thủ kho            (Ký, ghi rõ họ tên)         </td> </tr> </table>								Thủ trưởng đơn vị (Ký, họ tên, đóng dấu)	Kế toán trưởng (Ký, ghi rõ họ tên)	Người nhận hàng (Ký, ghi rõ họ tên)	Thủ kho (Ký, ghi rõ họ tên)
Thủ trưởng đơn vị (Ký, họ tên, đóng dấu)	Kế toán trưởng (Ký, ghi rõ họ tên)	Người nhận hàng (Ký, ghi rõ họ tên)	Thủ kho (Ký, ghi rõ họ tên)								

(Nguồn: Phòng kế toán)

## Bảng 2.12. Phiếu thu

<b>Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn</b>	<b>Mẫu số:01 – TT</b>			
<b>Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa</b>	(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)			
<b>Phiếu Thu</b>	Quyển: 11			
Ngày 09 tháng 04 năm 2014	Số: 512			
	Nợ: 111			
	Có: 511			
	Có: 3331			
Họ và tên người nộp tiền: Phạm Ngọc Anh				
Địa chỉ (Bộ phận): Kinh doanh				
Lý do thu : tiền bán lẻ				
Số tiền: <b>14.690.390 đồng</b>				
Viết bằng chữ: Mười bốn triệu sáu trăm chín mươi nghìn ba trăm chín mươi đồng chẵn ./.				
Kèm theo: 1	Chứng từ gốc: HD 0000010			
Ngày 09 tháng 04 năm 2014				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

### Trong tháng doanh nghiệp phát sinh nghiệp vụ giảm trừ doanh thu.

Vào ngày 28/04 công ty nhận được khiếu nại của công ty TNHH DV TM Hải Ngoan về lô hàng xi măng Bim Sơn bán ngày 26/04, một phần lô hàng bị kém chất lượng và yêu cầu trả lại. Công ty chấp nhận cho công ty Hải Ngoan trả lại số hàng kém chất lượng, yêu cầu được gửi tại kho của công ty Hải Ngoan và giảm trừ công nợ cho công ty Hải Ngoan.

Khi khách hàng trả lại hàng hóa, kế toán sẽ nhận được hóa đơn GTGT (liên 2) do công ty Hải Ngoan viết, đồng thời hạch toán khoản giảm trừ vào các sổ liên quan.

**Bảng 2. 13: Hóa đơn GTGT khi hàng bán bị trả lại**

<b>HÓA ĐƠN</b>			Mẫu số: 01 GTKT3-001		
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>			HD12/2014B		
Liên 2: Giao khách hàng			Số:0005262		
Ngày 28 tháng 04 năm 2014					
Đơn vị mua hàng: Công ty TNHH DVTM Hải Ngoan					
Mã số thuế: 2801179176					
Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt			Số tài khoản:		
Đơn vị mua hàng: <b>Công ty DVTM Xuân Sơn</b>					
Mã số thuế: 2800756261					
Địa chỉ: Phố Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa					
Hình thức thanh toán: Trả sau			Số tài khoản:		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1*2
01	Xi măng Bim Sơn	Tấn	0,5	1.393.000	696.500
	(Hàng trả lại của hóa đơn				
	AB/2014B 0000026				
	Ngày 26/04/2014)				
Cộng tiền hàng:					696.500
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		69.650
Tổng cộng tiền thanh toán:					766.150
Số tiền viết bằng chữ: Bảy trăm sáu mươi sáu nghìn một trăm năm mươi đồng chẵn ./.					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2.14. Sổ chi tiết doanh thu trong tháng 4**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**SỔ CHI TIẾT DOANH THU**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**Tháng 4 năm 2014**

Tên thành phẩm: **Xi măng Bỉm Sơn**

Đơn vị tính: Tấn

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	Số hiệu	NT			Lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (5211,5212, 5213)
09/4	0000010	09/4	Bán lẻ xi măng	1111	9,3	1.393.000	12.954.900		
			.....						
20/4	0000018	20/4	Bán hàng cho hợp tác xã Cẩm Phong	1311	11,1	1.393.000	15.462.300		
			.....						
22/4	0000020	22/4	Bán hàng cho hợp tác xã Cẩm Phong	1311	5,6	1.393.000	7.800.800		
			.....						
26/04	0000026	26/4	Bán hàng cho công ty Hải Ngoan	1311	9	1.393.000	12.537.000		
30/04	PKT	30/4	Kết chuyển giảm trừ doanh thu	5212					696.500
			<b>Cộng phát sinh</b>				<b>97.732.800</b>		696.500
			<b>Doanh thu thuần</b>				<b>97.036.300</b>		
			<b>Giá vốn hàng bán</b>				<b>75.311.100</b>		
			<b>Lợi nhuận gộp</b>				<b>22.573.700</b>		

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

**Bảng 2.15: Sổ chi tiết giá vốn trong tháng 4**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**Tháng 4 năm 2014**

Tên thành phẩm: **Xi măng Bỉm Sơn**

Đơn vị tính: **Tấn**

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
09/4	PX 462	09/4	Xuất bán lẻ	1561	10.203.253	
			.....			
20/4	PX 472	20/4	Xuất bán cho hợp tác xã Cẩm Phong	1561	13.222.900	
			.....			
26/04	0004221	26/04	Bán giao tay ba- công ty Hải Ngoan	1121	9.801.000	
30/04	0005262	30/04	Kết chuyển giá vốn hàng bị trả lại	157		544.500
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>75.855.600</b>	<b>544.500</b>
30/04	PKT	30/04	<b>Kết chuyển sang TK 911</b>	911		<b>75.311.100</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tiếp theo, kế toán sẽ phải lập các bảng tổng hợp doanh thu nhưng công ty không lập. Vấn đề này sẽ được kiến nghị ở chương 3.

## 2.2.2. Nội dung kế toán tổng hợp xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn

### 2.2.2.1. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là các chi phí phát sinh hàng ngày nhằm duy trì hoạt động và kiểm tra của doanh nghiệp như:

- Chi phí nhân viên quản lý
- Chi phí vật liệu quản lý
- Chi phí đồ dùng văn phòng
- Chi phí khấu hao TSCĐ:
- Thuế, phí và lệ phí
- Chi phí dự phòng
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí bằng tiền khác...

Hiện nay, công ty hạch toán chi phí QLDN và chi phí bán hàng đều vào tài khoản 642. Sau khi nhận được hóa đơn, chứng từ công ty nhập số liệu vào máy và thực hiện kết chuyển vào cuối mỗi kỳ.

#### + Chi phí nhân viên quản lý

Trong chi phí thuộc tài khoản 642 thì chi phí trả cho nhân viên quản lý là phần không nhỏ. Đây là khoản tiền công ty phải trả cho nhân viên quản lý doanh nghiệp, ... bao gồm tiền lương, phụ cấp, thưởng và các khoản trích theo lương.

Ngoài tiền lương, công ty còn có chế độ phụ cấp khen thưởng đối với các cá nhân có thành tích xuất sắc như có doanh số vượt chỉ tiêu, cá nhân kí được các hợp đồng đặc biệt hay có ý kiến đóng góp quan trọng cho công ty. Đây là cách khuyến khích mỗi nhân viên trong công ty, thúc đẩy nhân viên thi đua làm việc để nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như phát triển công ty. Công ty ký kết các hợp đồng lao động với từng người có nêu cụ thể lương và thưởng (nếu có)

Về công tác tính lương kế toán cần có các chứng từ sau:

- Bảng chấm công (thời gian mỗi nhân viên đi làm trong tháng)
- Bảng thanh toán tiền lương (chi tiết tiền lương phải trả cho mỗi nhân viên)
- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội.

Công thức tính tiền lương cho nhân viên :

$$\text{Tiền lương nhân viên} = \frac{\text{Lương tối thiểu} \times \text{Hệ số lương} \times \text{Số ngày công thực tế}}{\text{Số ngày công quy định}} + \text{Phụ cấp} + \text{Thưởng}$$

Trong đó:

Lương tối thiểu của công ty là 1.700.000

Số ngày công quy định trong tháng 4: 26 ngày

Lương cơ bản = Hệ số lương x Lương tối thiểu

Phụ cấp (xăng xe, ăn trưa, tiền điện thoại...) = số ngày công thực tế x 25.000

Các khoản chi phí trích theo lương được trích trên lương cơ bản theo tỷ lệ :

**Bảng 2.16: Tỷ lệ trích theo lương**

Chỉ tiêu	BHXXH	BHYT	CPCĐ	BHTN	Cộng
1.Trích vào chi phí doanh nghiệp	18%	3%	2%	1%	24%
2. Trích vào lương của người lao động	8%	1,5%		1%	10,5%
Cộng	26%	4,5%	2%	2%	34,5%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Ví dụ: Ngày 29/4 kế toán tiến hành tính tiền lương cho nhân viên. Tính lương và các khoản trích theo lương của nhân viên Hứa Thu Hiền (nhân viên phòng kế toán). Biết hệ số lương của nhân viên này là 2,7. Trong tháng nhân viên này không được thưởng, tiền phụ cấp là 650.000 và đi làm đầy đủ.

Lương mà nhân viên Hứa Thu Hiền được nhận là:

$$\begin{aligned} \text{Tiền lương nhân viên} &= \frac{1.700.000 \times 2,7 \times 26}{26} + 25.000 \times 26 = 5.240.000 \end{aligned}$$

Các khoản trích theo lương của nhân viên Hứa Thu Hiền(trừ vào lương nhân viên):

- Tiền BHXXH = 8% x lương cơ bản = 8% x 1.700.000 x 2,7 = 367.200

- Tiền BHYT = 1,5% x lương cơ bản = 1,5% x 1.700.000 x 2,7 = 68.850

- Tiền BHXH = 1% x lương cơ bản = 1% x 1.700.000 x 2,7 = 45.900

Lương của nhân viên Hứa Thu Hiền thực nhận là:

$$5.240.000 - (367.200 + 68.850 + 45.900) = 4.758.050$$

#### **+ Khấu hao TSCĐ**

Khấu hao TSCĐ là khoản chi phí cũng chiếm tỉ trọng lớn trong chi phí quản lý doanh nghiệp. Các tài sản này phục vụ cho việc quản lý như văn phòng, phương tiện vận tải, kho bãi.... Để theo dõi biến động giá trị của các tài sản này hàng tháng

kế toán cần lập bảng tính khấu hao tài sản cố định. Hiện tại công ty đang áp dụng phương pháp tính khấu hao là phương pháp đường thẳng.

$$\text{Khấu hao tháng} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{12 \times \text{Thời gian sử dụng}}$$

Cuối tháng, căn cứ vào bảng tính khấu hao TSCĐ đã lập kế toán sẽ hạch toán khấu hao phải trích trong tháng theo từng đối tượng:

**Bảng 2.17: Bảng chấm công**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**BẢNG CHẤM CÔNG**

Tháng 4 năm 2014

T T	Họ tên	Chức vụ	Ngày trong tháng																														Tổng cộng
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
A	B	C	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	Trần Văn Sơn	GD	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	26
2	Vũ Thị Xuân	PGD	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	26
3	Văn thị Thảo	TP	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	26
4	Lê Thùy Linh	NV	x	x	x	-	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	25
5	Vũ Hoàng Anh	NV	x	x	x	x	x	/	x	x	-	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	25
6	Hứa Thu Hiền	NV	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	26
7	Phạm Thị Thủy	NV	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	26
8	Nguyễn Thị Hoa	TP	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	-	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	25
9	Phạm Ngọc Anh	NV	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	x	x	x	/	x	x	x	26
	.....	.....																															

Ngày 30 tháng 4 năm 2014

Người chấm công

Phụ trách nội bộ

Người duyệt

Lương thời gian x

Nghỉ không lương -

Chủ nhật /

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Biểu 2.18. Bảng tính lương và các khoản trích theo lương**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**BẢNG TÍNH LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**Bộ phận: Quản Lý**

Tháng 04 năm 2014

S T T	Họ tên	Chức danh	Hệ số lương	Số ngày công thực tế	Tổng thu nhập			Các khoản trích trừ vào lương (10,5 %)				Thực lĩnh
					Lương thực tế	Thưởng và phụ cấp	Tổng lương	Bảo hiểm xã hội	Bảo hiểm y tế	Bảo hiểm thất nghiệp	Cộng	
Ban lãnh đạo												
1	Trần Văn Sơn	GD	4,3	26	7.310.000	1.150.000	8.460.000	584.800	109.650	73.100	767.550	7.692.450
2	Vũ Thị Xuân	PGD	3,0	26	5.100.000	1.150.000	6.250.000	408.000	76.500	51.000	535.500	5.714.500
Phòng kế toán												
1	Văn thị Thảo	TP	2,9	26	4.930.000	850.000	5.780.000	394.400	73.950	49.300	481.950	5.262.350
2	Lê Thùy Linh	NV	2,7	25	4.414.000	650.000	5.064.000	367.200	68.850	45.900	481.950	4.582.052
3	Vũ Hoàng Anh	NV	2,7	25	4.414.000	650.000	5.064.000	367.200	68.850	45.900	481.950	4.582.052
4	Hứa Thu Hiền	NV	2,7	26	4.590.000	650.000	5.240.000	367.200	68.850	45.900	481.950	4.758.050
5	Phạm Thị Thủy	NV	2,7	26	4.590.000	650.000	5.240.000	367.200	68.850	45.900	481.950	4.758.050
Phòng kinh doanh												
1	Nguyễn Thị Hoa	TP	2,9	25	4.740.000	850.000	5.590.000	394.400	73.950	49.300	481.950	5.072.350
2	Phạm Ngọc Anh	NV	2,7	26	4.590.000	650.000	5.240.000	367.200	68.850	45.900	481.950	4.758.050
	.....											
	Tổng cộng				96.010.770	12.925.000	108.935.700	7.680.862	1.440.162	960.108	10.081.204	98.854.496

Ngày 30 tháng 4 năm 2014

*(Nguồn phòng kế toán)*

**Biểu 2.19. Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội**

**BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI**

Tháng 04 năm 2014

<b>Ghi có TK</b>	<b>TK 334- Phải trả công nhân viên</b>				<b>TK 338- Phải trả phải nộp khác</b>					<b>Tổng cộng</b>
<b>Ghi nợ TK</b>	<b>Lương</b>	<b>Phụ cấp</b>	<b>Thưởng</b>	<b>Cộng có TK 334</b>	<b>KPCĐ TK 3382</b>	<b>BHXX TK 3383</b>	<b>BHYT TK 3384</b>	<b>BHTN TK 3398</b>	<b>Cộng có TK338</b>	
TK 642	96.010.770	12.925.000	0	<b>108.935.700</b>	1.920.215	17.281.939	2.880.323	960.108	<b>23.042.585</b>	131.978.285
TK 334						7.680.862	1.440.162	960.108	10.081.204	10.081.204
<b>Cộng</b>	<b>96.010.770</b>	<b>12.925.000</b>	<b>0</b>	<b>108.935.700</b>	<b>1.920.215</b>	<b>24.962.801</b>	<b>4.320.485</b>	<b>1.920.216</b>	<b>24.050.698</b>	<b>142.059.489</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Biểu 2.20. Bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

Tháng 04 năm 2014

Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu hoặc ngừng sử dụng	Tỷ lệ KH %	Nguyên giá TSCĐ	Số KH	TK 642
<b>I. Số khấu hao đã trích tháng trước</b>			<b>7.131.158.008</b>	<b>44.508.641</b>	<b>44.508.641</b>
<b>II. Số khấu hao tăng trong tháng (II= 1+2)</b>					
1. KH tính bổ sung TSCĐ tăng trong tháng trước					
2. KH TSCĐ tăng trong tháng này					
<b>III. Số khấu hao giảm trong tháng (III= 1+2)</b>					
1. KH tính bổ sung TSCĐ giảm trong tháng trước					
2. KH TSCĐ giảm trong tháng này					
<b>IV. Số KH phải trích trong tháng (IV= I+II+III)</b>			<b>7.131.158.008</b>	<b>44.508.641</b>	<b>44.508.641</b>

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

**Bảng 2.21. Bảng trích khấu hao tài sản cố định**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**BẢNG TRÍCH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

Tháng 4 năm 2014

STT	Tên,loại tài sản	Số lượng	Nguyên giá	Số năm sử dụng	Mức khấu hao/tháng	Ngày đưa vào sử dụng	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
1	Nhà kho	1	102.146.000	13	770.167	30/03/2003	31.495.018	70.650.982
2	Nhà văn phòng	1	150.000.000	15	833.333	11/04/2003	134.000.000	16.000.000
3	Xe tải nhỏ 3491	1	160.952.381	10	1.341.270	01/01/2008	82.622.223	78.330.158
4	Xe ben 5401	1	614.285.714	10	5.119.048	01/04/2008	373.690.478	12.231.816
5	Ti vi 50 in	1	15.954.545	10	132.955	20/12/2011	3.722.729	12.231.816
6	Xe tải howo	1	1.145.454.545	10	9.545.454	12/05/2012	219.545.456	925.909.089
7	Xe 7 chỗ Isuzu	1	429.818.182	10	3.581.818	01/01/2008	317.209.185	112.608.997
8	Xe tải 1,4 tấn	1	250.000.000	10	2.083.333	01/11/2011	62.499.998	187.500.002
9	Xe tải 12 tấn	1	1.000.000.000	12	6.944.444	27/04/2011	280.166.664	719.833.336
10	Xe máy exciter	1	35.636.364	6	494.950	08/06/2012	10.888.890	24.747.474
	.....							
	<b>Tổng</b>		<b>7.131.158.008</b>		<b>44.508.641</b>		<b>1.758.924.779</b>	<b>5.372.233.229</b>

Ngày 30 tháng 4 năm 2014

(Nguồn: Phòng kế toán)

### **+ Các chi phí mua ngoài và chi phí bằng tiền khác**

Các dịch vụ mua ngoài của công ty bao gồm tiền điện thoại, tiền nước, tiền mạng internet, tiền bốc dỡ....

Ví dụ: Ngày 28/4 công ty thanh toán tiền điện trong tháng 4 năm 2014 cho công ty Điện lực Thanh Hóa số tiền mặt là 4.331.250 đ (cả thuế GTGT 10%). Kế toán sẽ viết phiếu chi đồng thời thu về hóa đơn tiền điện. Sau đó kế toán sẽ hạch toán nghiệp vụ trong tháng 4 này dựa vào hóa đơn tiền điện và phiếu chi như sau:

**Bảng 2.22 : Hóa đơn tiền điện**

EVN Thanh Hoá	<b>HÓA ĐƠN TIỀN ĐIỆN</b>	Mẫu số: 01				
Công ty điện lực tỉnh	<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>	GTKT- 21N-01				
Thanh Hóa	(Liên 2: Giao khách hàng)	AB/2014T 0370976				
Từ ngày 25/03/2013 Đến ngày 25/04/2014						
Công ty điện lực : Thanh Hóa Địa chỉ: Số 98 Triệu Quốc Đạt, Phường Điện Biên, TP Thanh Hóa. Điện thoại: 0372.210.203 MST: 2800724830 Tên khách hàng: Công ty TMDV Xuân Sơn Địa chỉ: Cửa Hà, Xã Cẩm Phong, Huyện Cẩm Thủy, Tỉnh Thanh Hóa Điện thoại: 0373.846.004 MST: 2800756261 Số công tơ: 1258249						
<b>Bộ CS</b>	<b>Chỉ số mới</b>	<b>Chỉ số cũ</b>	<b>HS nhân</b>	<b>Điện năng TT</b>	<b>Đơn giá</b>	<b>Thành tiền</b>
KT	915.377	914.502	1	875	4.500	3.937.500
<b>Ngày 29 tháng 04 năm 2014</b> <b>Bên bán điện</b>						
Cộng tiền điện:						3.937.500
Thuế suất GTGT: <b>10%</b>				Tiền thuế GTGT(10%):		393.750
Tổng cộng tiền thanh toán:						4.331.250
Số tiền viết bằng chữ: Bốn triệu ba trăm ba mươi một nghìn hai trăm năm mươi đồng chẵn ./.						

(Nguồn: Phòng kế toán)

### Bảng 2.23. Phiếu chi

<b>Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn</b>	<b>Mẫu số: 02 – TT</b>			
<b>Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa</b>	(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ- BTC Ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)			
<b>Phiếu Chi</b>	Quyển số: 20 Số: 512 Nợ: 642 Nợ: 133 Có: 111			
Ngày 29 tháng 04 năm 2014				
Họ và tên nhận tiền: Nguyễn Thu Trang				
Địa chỉ: Công ty điện lực tỉnh Thanh Hóa				
Lý do chi : Thanh toán tiền điện.				
Số tiền: <b>4.331.250 đồng</b>				
Viết bằng chữ : Bốn triệu ba trăm ba một nghìn hai trăm năm mươi đồng chẵn ./.				
Kèm theo: 1	Chứng từ gốc: HD 0370976			
Ngày 29 tháng 04 năm 2014				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp	Thủ quỹ
(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2.24. Sổ chi tiết chi phí kinh doanh**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ KINH DOANH**

Tên tài khoản: **642**

Tháng 4 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
0002368	02/04	Tiền dầu đi công tác	1111	6.163.636	
		.....			
PC 680	27/04	Chi phí sửa máy in	1111	650.000	
0056254	29/04	Thanh toán tiền điện thoại	1111	1.004.385	
0370976	29/04	Thanh toán tiền điện	1111	3.937.500	
PKT	30/04	Chi phí tiền lương	334	108.935.700	
PKT	30/04	Trích theo lương	338	23.042.585	
BPBKH	30/04	Khấu hao TSCĐ	214	44.508.641	
		<b>Cộng phát sinh</b>		<b>188.652.520</b>	
<b>PKT</b>		<b>K/c sang TK 911</b>	<b>911</b>		<b>188.652.520</b>

Ngày 30 tháng 4 năm 2014

(Nguồn: Phòng kế toán)

### 2.2.2.2. *Kế toán xác định kết quả bán hàng*

Sau khi các nghiệp vụ diễn ra tập hợp đủ chứng từ, kế toán sẽ căn cứ vào đó để phản ánh nghiệp vụ lên sổ nhật ký chung như sau:

**Bảng 2.26: Sổ nhật ký chung**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

#### **SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

Từ ngày 01/01/2014 đến 31/12/2014

Đơn vị tính: VND

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	STT dòng	Số hiệu tài khoản	Số tiền	
Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
		.....					
0000003	01/04	Phải thu khách hàng- Công ty Hào Tùng	x	1083	1311	19.909.000	
		Doanh thu bán gạch- Công ty Hào Tùng	x	1084	511		18.099.091
		Thuế GTGT đầu ra	x	1085	3331		1.809.909
0002368	02/04	Thanh toán chi phí đi công tác cho công ty xăng dầu Phúc Lợi	x	1086	642	6.163.636	
PC657		Thuế GTGT đầu vào	x	1087	1331	616.364	
		Trả tiền dầu bằng tiền mặt	x	1088	1111		6.780.000
		.....	x				
PT510	09/04	Thu tiền bán bi cuối của công ty Tân Việt Đức	x	1089	1111	3.690.500	
		Phải thu khách hàng	x	1090	1311		3.690.500
BCBH	09/04	Bán lẻ xi măng	x	1091	6321	10.203.253	
		Xuất kho bán lẻ	x	1092	1561		10.203.253

PT512	09/04	Thu tiền bán xi măng bán lẻ	x	1093	1111	14.250.390	
0000010		Doanh thu bán lẻ xi măng	x	1094	511		12.954.900
		Thuế GTGT đầu ra	x	1095	3331		1.295.490
		.....					
PX 472	20/04	Giá vốn hàng bán cho Hợp tác xã TMDV Cẩm Phong	x	1096	632	13.222.900	
		Xuất kho xi măng, thép V12, thép V20	x	1097	1561		13.222.900
0000018	20/04	Phải thu khách hàng	x	1098	1311	18.402.010	
		Doanh thu bán hàng cho Hợp tác xã TMDV Cẩm Phong	x	1099	511		16.729.100
		Thuế GTGT đầu ra	x	1100	3331		1.672.910
PT577	23/04	Hợp tác xã TMDV Cẩm Phong thanh toán công nợ	x	1101	1111	18.402.010	
			x	1102	1331		18.402.010
		.....					
0004221	26/04	Giá vốn hàng bán (Bán cho công ty Hải Ngoan)	x	1103	632	9.801.000	
		Thuế GTGT đầu vào	x	1104	1331	980.100	
		Phải trả người bán-công ty Hiền Cường	x	1105	331		10.781.100
PT589	26/04	Thu tiền bán xi măng - TNHH DVTM Hải Ngoan	x	1106	1111	13.790.700	
0000026		Doanh thu bán hàng cho công ty TNHH DVTM Hải Ngoan	x	1107	511		12.537.000
		Thuế GTGT đầu ra	x	1108	3331		1.253.700
PN 300	26/04	Mua xi măng của công ty Hiền Cường	x	1109	1561	137.214.000	
0004222		Thuế GTGT đầu vào	x	1110	1331	13.721.400	

		Phải trả người bán-công ty Hiền Cường	x	1111	331		150.935.400
	28/04	Gửi hàng tại kho của công ty Hải	x	1112	157	544.500	
		Ngoan Công ty Hải Ngoan trả lại hàng	x	1113	632		544.500
0005262	28/04	Công ty Hải Ngoan trả lại hàng	x	1114	5212	696.500	
		Thuế GTGT đầu ra	x	1115	3331	69.650	
		Giảm công nợ cho công ty Hải Ngoan	x	1116	1313		766.150
0370976	29/04	Chi phí tiền điện	x	1117	642	3.937.500	
PC685		Thuế GTGT đầu ra	x	1118	1331	393.750	
		Thanh toán tiền điện	x	1119	1111		4.331.250
BPBL	30/04	Tiền lương phải trả	x	1120	642	108.935.700	
			x	1121	334		108.935.700
BPBL	30/04	Các khoản trích	x	1122	642	23.042.585	
			x	1123	338		23.042.585
BPBKH	30/04	Khấu hao TSCĐ	x	1124	642	44.508.641	
			x	1125	214		44.508.641
PKT	30/04	K/c GVHB	x	1126	911	481.659.400	
			x	1127	632		481.659.400
PKT	30/04	K/c chi phí QLKD	x	1128	911	188.652.520	
			x	1129	642		188.652.520
PKT	30/04	Các khoản giảm trừ doanh thu	x	1130	511	696.500	
			x	1131	521		696.500
PKT	30/04	K/c doanh thu bán hàng	x	1132	511	688.426.010	
			x	1133	911		688.426.010

(Nguồn: Phòng kế toán)

Sau khi đã lên sổ nhật ký chung, kế toán lên sổ cái :

**Bảng 2.27: Sổ cái tài khoản 511**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**SỔ CÁI**

Tháng 4 năm 2014

**Tài khoản: Doanh thu bán hàng**

**Số hiệu: 511**

Đơn vị tính: VND

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu tháng			
			.....			
01/4	0000003	01/04	Doanh thu bán gạch cho công ty Hào Tùng	1311		19.099.091
			.....			
09/4	0000010	09/04	Doanh thu bán lẻ xi măng	1111		12.954.900
			.....			
20/4	0000018	20/04	Doanh thu bán hàng cho Hợp tác xã Cẩm Phong	1311		16.729.100
			.....			
26/4	0000026	26/04	Doanh thu bán xi măng cho công ty Hải Ngoan	1311		12.537.000
			.....			
30/4	PKT	30/04	Kết chuyển giảm trừ doanh thu do công ty Hải Ngoan trả lại hàng	521	696.500	
			<b>Cộng phát sinh</b>		696.500	689.122.601
30/4	PKT	30/04	<b>K/c sang TK 911</b>	<b>911</b>	688.426.010	

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2.28 : Sổ cái tài khoản 632****Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn****Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa****SỔ CÁI**

Tháng 4 năm 2014

**Tài khoản: Giá vốn hàng bán****Số hiệu: 632**

Đơn vị tính: VND

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu tháng			
			.....			
01/04	PX 451	01/04	Giá vốn bán gạch cho công ty Hào Tùng	1561	16.654.545	
			.....			
09/04	PX462	09/04	Giá vốn bán lẻ xi măng	1561	10.203.253	
			.....			
20/04	PX472	20/04	Giá vốn bán hàng cho Hợp tác xã Cẩm Phong	1561	13.222.900	
			.....			
26/04	0004221	26/04	Giá vốn bán xi măng cho công ty Hải Ngoan	331	9.801.000	
			.....			
30/04	0005262	30/04	Hàng bán bị trả lại-công ty Hải Ngoan	157		544.500
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>482.203.90 0</b>	<b>544.500</b>
30/04	PKT	30/04	<b>K/c sang TK 911</b>			<b>481.659.400</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2.29: Sổ cái tài khoản 642**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**SỔ CÁI**

Tháng 4 năm 2014

**Tài khoản: Chi phí kinh doanh**

**Số hiệu: 642**

Đơn vị tính: VND

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu tháng			
02/04	0002368	02/04	Chi phí tiền dầu đi công tác	1111	6.136.636	
			.....			
27/04	PC 680	27/04	Chi phí sửa máy in	1111	650.000	
29/04	0056254	29/04	Thanh toán tiền điện thoại	1111	1.004.385	
29/04	0370976	29/04	Thanh toán tiền điện	1111	3.937.500	
30/04	PKT	30/04	Chi phí tiền lương	334	108.935.70 0	
30/04	PKT	30/04	Các khoản trích theo lương	338	23.042.585	
30/04	BPBKH	30/04	Khấu hao TSCĐ	214	44.508.641	
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>188.652.52 0</b>	
30/04	<b>PKT</b>	<b>30/04</b>	<b>K/c sang TK 911</b>			<b>188.652.520</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

Đến cuối tháng kế toán sẽ dùng TK 911 để xác định kết quả kinh doanh trong tháng bằng việc kết chuyển các tài khoản chi phí phát sinh và doanh thu trong tháng nhằm xác định lãi lỗ kinh doanh trong kỳ.

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

(Trong đó Doanh thu thuần = Doanh Thu – Giảm giá hàng bán )

### **Bảng 2.25. Báo cáo kết quả bán hàng**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

### **BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG**

Tháng 4 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Tháng 4</b>
1. Doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ	689.122.601
2. Giảm trừ doanh thu	696.500
<b>3. Doanh thu thuần</b>	<b>688.426.010</b>
4. Giá vốn hàng bán	481.659.400
<b>6. Lợi nhuận gộp từ hoạt động bán hàng</b>	<b>206.766.701</b>
7. Chi phí quản lý kinh doanh	188.652.520
<b>8. Lợi nhuận thuần</b>	<b>18.114.181</b>

Ngày 30 tháng 4 năm 2014

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

**Bảng 2.30: Sổ cái tài khoản 642**

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

**SỔ CÁI**

Tháng 4 năm 2014

**Tài khoản: Kết quả kinh doanh      Số hiệu: 911**

Đơn vị tính: VND

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu tháng			
30/04	PKT	30/04	Kết chuyển doanh thu thuần	511		688.426.010
30/04	PKT	30/04	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	481.659.400	
30/04	PKT	30/04	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	642	188.652.520	
			.....			
			<b>Cộng phát sinh</b>			
			<b>Số dư cuối kỳ</b>			

Ngày 30 tháng 4 năm 2014

(Nguồn: Phòng kế toán)

Kết thúc chương 2 ta đã phần nào thấy được thực trạng, ưu điểm và nhược điểm của công ty từ đó đưa ra những ý kiến, nhận xét, giải pháp nhằm hoàn thiện công tác bán hàng của công ty. Sau đây chương 3 em xin làm rõ ý kiến của mình cũng như một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty TMDV Xuân Sơn.

### **CHƯƠNG 3**

## **MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM CẢI THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TMDV XUÂN SƠN**

### **3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp TMDV Xuân Sơn**

#### **3.1.1. Nhận xét chung**

Từ khi thành lập cho đến nay, tuy gặp nhiều khó khăn nhưng với sự cố gắng, đoàn kết của toàn bộ công ty đến nay công ty TMDV Xuân Sơn đã khẳng định được chỗ đứng của mình trên thị trường. Không dừng lại ở đó công ty liên tục mở rộng thị trường đẩy mạnh phát triển hệ thống quản lý, cập nhật liên tục các chế độ, chính sách tài chính kế toán hiện hành và áp dụng linh hoạt, phù hợp, kịp thời nhằm hoàn thiện bộ máy kế toán. Bên cạnh đó công ty còn chủ trương đẩy mạnh hoạt động bán hàng, đa dạng hóa các chủng loại mặt hàng cung cấp. Áp dụng nhiều phương thức bán hàng cũng như hình thức thanh toán.

Công ty có bộ máy kế toán tương đối đơn giản, phù hợp mô hình kinh doanh của doanh nghiệp cùng với sự tận tình hết lòng vì công việc của toàn bộ nhân viên. Dưới sự lãnh đạo đúng đắn, các phòng ban phối hợp ăn ý, nắm bắt thông tin kịp thời để tạo hiệu quả cao nhất cho công ty hạch toán độc lập

#### **3.1.2. Ưu điểm**

##### **- Bộ máy kế toán**

Bộ máy kế toán của công ty áp dụng theo mô hình tập trung, hạch toán độc lập, đơn giản, dễ dàng cho việc kiểm tra, đối chiếu sổ sách phù hợp cho công ty. Ngoài ra công ty cũng chú trọng đến việc nâng cao trình độ, kỹ năng chuyên môn cho các kế toán viên trong bộ máy kế toán

Mỗi nhân viên được phân công phần việc riêng biệt tạo điều kiện cho nhân viên nâng cao nghiệp vụ, đào tạo chuyên sâu hơn. Nhân viên đảm nhiệm phần hành nào sẽ có trách nhiệm ghi chép đầy đủ tình hình cũng như lưu trữ tài liệu kế toán phát sinh liên quan đến phần hành đó tránh việc trùng lặp, chồng chéo công việc tạo ra sự chuyên môn hoá trong bộ máy kế toán. Từ đó nâng cao hiệu quả của công tác kế toán, giúp cho mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh được giải quyết nhanh chóng, rõ ràng theo sự phân công công việc đã có sẵn.

Như vậy sẽ nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi nhân viên trước kế toán trưởng và giám đốc công ty về những mất mát hư hỏng hoặc sự cố khác do nhân viên gây ra. Vì vậy ý thức trách nhiệm của mỗi nhân viên được đặt lên hàng đầu.

### **- Chứng từ sổ sách và luân chuyển chứng từ**

Hệ thống chứng từ được thiết kế khoa học, phù hợp theo đúng chế độ kế toán, đảm bảo cho việc phản ánh đầy đủ thông tin. Công ty đã áp dụng hình thức sổ kế toán Nhật ký chung đảm bảo rõ ràng, dễ hiểu, dễ thu nhận và xử lý thông tin, phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp. Công ty sử dụng phần mềm kế toán máy FAST nên giảm bớt được khối lượng ghi chép, tính toán rất lớn và hạch toán kế toán một cách nhanh chóng, chính xác.

Quy trình luân chuyển chứng từ khá nhanh chóng, kịp thời, các chứng từ được phân loại và hệ thống hóa theo nghiệp vụ và trình tự thời gian để thuận tiện cho việc kiểm tra đối chiếu. Hệ thống tài khoản sử dụng tương đối đầy đủ, có sử dụng các tài khoản chi tiết. Các chứng từ sử dụng cho việc hạch toán đều phù hợp với yêu cầu nghiệp vụ kinh tế phát sinh đồng thời đầy đủ cơ sở về mặt pháp lý, đúng mẫu của Bộ tài chính quy định. Việc xác định các chứng từ bên ngoài được giám sát kỹ lưỡng và kiểm tra chặt chẽ, sử lý kịp thời.

### **-Phương pháp hạch toán**

Hiện nay, công ty đang áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên do đó cung cấp thông tin hàng tồn kho một cách kịp thời với độ chính xác cao.

Việc công ty tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Phương pháp này lại đơn giản, dễ làm.

### **-Kế toán bán hàng**

Hạch toán kịp thời các khoản chi phí kinh doanh phát sinh trong kỳ đều theo dõi đầy đủ trên các sổ kế toán. Kết quả bán hàng trong kỳ được hạch toán trên chứng từ, sổ sách phù hợp với chế độ quy định .

### **3.1.3. Nhược điểm**

Bên cạnh những ưu điểm mà công ty TNTM Xuân Sơn đã đạt được trong bán hàng và xác định kết quả bán hàng còn có những nhược điểm cần khắc phục để hoàn thiện nhằm đưa công ty phát triển hơn.

- **Chứng từ còn thiếu sót:** Khi thực hiện các nghiệp vụ, kế toán ghi nhật ký chung sau đó đưa vào sổ cái. Trước khi lập bảng cân đối phát sinh từ sổ cái, kế toán cần đối chiếu sổ cái với bảng tổng hợp doanh thu nhưng kế toán bỏ qua bước lập bảng tổng hợp doanh thu.

- **Chưa trích lập dự phòng khoản phải thu khó đòi:** Công ty đang áp dụng hai hình thức thanh toán là trả chậm và trả ngay. Nhằm thu hút khách hàng

công ty thường giao hàng trước rồi mới thu tiền do đó các khoản phải thu khách là lớn. Điều này ảnh hưởng đến quá trình thu hồi vốn của công ty, bị chiếm dụng vốn trong thời gian dài có thể không đòi được nợ (khách hàng trốn nợ hoặc không có khả năng thanh toán), khi đó kế toán nên trích lập dự phòng khoản phải thu khó đòi nhằm đảm bảo cho việc hạch toán chính xác và hợp lý.

- **Chưa trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:** Các mặt hàng mà doanh nghiệp kinh doanh thường có giá biến động. Công ty lại mua hàng hóa về nhập kho rồi mới bán. Nếu hàng hóa giảm giá mà công ty chưa kịp bán hết số hàng trong kho, điều này gây bất lợi cho công ty trong cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, công ty nên trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- **Không thực hiện chiết khấu:** Trong bán buôn thường phát sinh nghiệp vụ chiết khấu thương mại cho người mua nhiều, chiết khấu thanh toán cho khách hàng thanh toán sớm cho công ty nhằm khuyến khích người mua thanh toán nhanh và mua hàng với số lượng lớn. Nhưng công ty TMDV Xuân Sơn không thực hiện chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại. Điều này ảnh hưởng đến chính kết quả bán hàng của công ty trong thị trường cạnh tranh hiện nay

### **3.2. Một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TMDV Xuân Sơn**

#### **3.2.1. Hoàn thiện chứng từ sử dụng**

Công ty lập bảng cân đối phát sinh từ sổ cái mà không so sánh với bảng tổng hợp chi tiết. Việc sai sót trong khâu xuất nhập hàng hóa có thể xảy ra mà kế toán không biết dẫn đến đưa ra kết quả sai. Vì vậy kế toán cần lập các bảng tổng hợp để có thể đưa ra kết quả chính xác hơn.

## Mẫu bảng tổng hợp doanh thu:

**Đơn vị: Công ty TMDV Xuân Sơn**

**Địa chỉ: Cẩm Phong-Cẩm Thủy-Thanh Hóa**

## BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 4 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Tên sản phẩm	Số lượng	Doanh thu phát sinh trong kỳ	Các khoản giảm trừ			Doanh thu thuần	Giá vốn hàng bán	Lợi nhuận gộp
				Hàng bán bị trả lại	Giảm giá hàng bán	Thuế XK, TTĐB			
1	Xi măng Bim Sơn	70,2	97.732.800	696.500			97.036.300	75.311.100	21.725.200
2	Đá cuội	142,5	120.365.200				120.365.200	103.058.850	17.306.350
3	Gạch hoa lát nền PRIME 50 x 50	750	75.000.000				75.000.000	61.762.500	13.237.500
4	Thép V20	160	3.250.000				3.250.000	2.624.000	6.26.000
5	Thép V12	80	1.384.000					1.208.000	176.000
	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
	<b>Cộng</b>		<b>689.122.601</b>	<b>696.500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>686.819.101</b>	<b>481.659.400</b>	<b>205.159.701</b>

Thanh Hóa, ngày 30 tháng 4 năm 2014

Người lập biểu  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Phụ trách kế toán  
(Ký và ghi rõ họ tên)

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

### 3.2.2. Hoàn thiện tài khoản sử dụng

#### ***-Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho***

Hiện nay công ty TMDV Xuân Sơn chưa thực hiện trích lập khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho do đó không phản ánh đúng giá trị thực của tài sản. Với đặc điểm hàng hóa thường lưu trữ với số lượng lớn vì vậy khả năng giảm giá hàng hóa mà công ty chưa bán hết hàng có tỉ lệ lớn nhất là trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt hiện nay. Do đó, kế toán công ty nên lập khoản dự phòng để đề phòng giá hàng giảm mạnh để giúp công ty bù đắp các thiệt hại xảy ra.

Khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho chính là phần chênh lệch giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho. Theo hệ thống tài khoản của chế độ công ty sẽ sử dụng tài khoản 1593- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Số dự phòng trích lập cho niên độ tiếp theo dựa vào hai căn cứ vào giá hàng hóa tồn kho của niên độ kế toán hiện tại và dự báo giá trị thị trường của hàng tồn kho sẽ xảy ra trong năm liền sau. Dự báo này căn cứ vào tình hình lạm phát của thị trường, nguồn cung cấp, giá đối thủ cạnh tranh đưa ra.

Các bước lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

Bước 1: Tiến hành kiểm kê hàng tồn hiện có theo từng mặt hàng và đối chiếu với các giá trị ghi sổ.

Bước 2: Lập bảng kê hàng tồn kho về giá trị, số lượng cũng như đối chiếu với giá cả thị trường vào ngày kiểm kê để xem xét có nên lập dự phòng hay không.

Bước 3: Ước tính mức dự phòng cần lập cho niên độ sau theo từng mặt hàng tồn kho.

$$\text{Dự phòng cần lập cho niên độ kế tiếp} = \frac{\text{Số lượng hàng tồn kho bị giảm giá mỗi loại tại cuối niên độ}}{\text{niên độ}} \times \text{Mức chênh lệch giảm giá từng loại hàng}$$

Cuối kỳ kế toán, khi lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lần đầu kế toán ghi  
Nợ TK 632- Giá vốn hàng bán

Có TK 1593- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Cuối kỳ kế toán sau, tính mức dự phòng cần lập:

Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán năm nay lớn hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán (Chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho)

Có TK 1593 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán năm nay nhỏ hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch nhỏ hơn, ghi:

Nợ TK 1593 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán (Chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho).

Các mặt hàng tồn kho được chi chi tiết cho từng loại hàng hóa và tổng hợp tại bảng kê dự phòng giảm giá hàng tồn kho

### BẢNG KÊ GIẢM GIÁ HÀNG TỒN KHO

Tên hàng hóa	Mã hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá ghi sổ	Đơn giá thị trường	Mức chênh lệch	Mức dự phòng
Cộng							

#### ***-Trích lập dự phòng khoản phải thu khó đòi***

Do mặt hàng kinh doanh của công ty là vật liệu xây dựng nên trong quá trình bán hàng việc bán chịu xảy ra thường xuyên, khoản phải thu khách hàng là lớn. Khả năng các khoản nợ khó đòi hoặc không đòi được sẽ cao. Điều này gây ra khó khăn cho hoạt động của công ty. Do vậy công ty cần lập dự phòng khoản phải thu khó đòi để đảm bảo sự phù hợp trong doanh thu và chi phí trong kỳ.

Cuối kỳ kế toán, văn cứ vào các chứng từ gốc và các thông tin cần thiết khách quan, tình hình tài chính của khách hàng, để xác định các khoản nợ cần lập dự phòng (quy mô lập dự phòng xác định theo chính sách của công ty). Các khách hàng có quy mô lớn, tình trạng nợ dài, tình hình tài chính không mạnh thì kế toán sẽ trích lập dự phòng:

$$\text{Khoản dự phòng cần lập} = \text{Số nợ thực tế} * \text{Tỉ lệ nợ dự phòng}$$

Tỉ lệ dự phòng này được quy định khoản phải thu đã quá hạn thanh toán tỷ lệ trích lập như sau:

30% giá trị các khoản nợ ngắn hạn từ 3 tháng đến dưới 1 năm

50% giá trị các khoản nợ ngắn hạn từ 1 tháng đến dưới 2 năm

70% giá trị các khoản nợ ngắn hạn từ 2 tháng đến dưới 3 năm

Đối với các khoản nợ chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức đến hạn thanh toán, những tổ chức kinh tế đang làm thủ tục giải thể, lâm vào tình trạng phá sản, bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án.... Cũng cần lập dự phòng.

Chênh lệch dự phòng được xác định theo công thức:

$$\text{Chênh lệch dự phòng khoản phải thu năm N} = \text{Mức dự phòng phải thu cần lập năm N+1} - \text{Mức dự phòng phải thu đã lập năm N}$$

Các khoản dự phòng phải thu khó đòi được hạch toán vào tài khoản 1592- Dự phòng khoản phải thu khó đòi và hạch toán:

Nợ TK 642- Chi phí kinh doanh

Có TK 1592- Dự phòng khoản phải thu khó đòi

Đến kỳ kế toán tiếp theo, nếu mức dự phòng cần lập nhỏ hơn mức dự phòng đã trích ở kỳ trước thì chênh lệch được hoàn nhập, kế toán ghi:

Nợ TK 1592- Dự phòng khoản phải thu khó đòi

Có TK 642- Chi phí kinh doanh

Nếu mức lập dự phòng cần lập lớn hơn mức dự phòng đã trích thì kế toán tiến hành lập bổ xung như bút toán lúc trích lập.

### 3.2.3. Thực hiện triết khấu cho khách hàng

#### - Thực hiện chính sách chiết khấu thương mại

Để tăng lượng hàng hóa bán được, khuyến khích khách hàng mua với số lượng lớn, công ty nên có chính sách triết khấu thương mại cho khách hàng. Số tiền chiết khấu này có thể thanh toán cho khách hàng bằng tiền mặt, gửi qua ngân hàng hay trừ vào công nợ cho khách hàng. Khi công ty thực hiện triết khấu thương mại, kế toán sẽ hạch toán vào tài khoản 5211- Chiết khấu thương mại.

Nghiệp vụ này sẽ được hạch toán như sau:

Nợ TK 5211: Tổng giá trị chiết khấu thương mại được hưởng

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu ra

Có TK 111, 112, 131: Tổng giá trị chiết khấu thương mại đã trả hoặc trừ vào số phải thu khách hàng

#### - Thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán

Để tránh bị chiếm dụng vốn trong kinh doanh, doanh nghiệp cần thực hiện chiết khấu thanh toán cho khách hàng, khuyến khích khách hàng thanh toán sớm để hưởng triết khấu, giúp doanh nghiệp quay vòng vốn của doanh nghiệp. Khi công ty

thực hiện chiết khấu thanh toán, kế toán sẽ hạch toán vào tài khoản 635- Chi phí tài chính. Nghiệp vụ này sẽ được hạch toán như sau:

Nợ TK 635: Tổng giá trị chiết khấu thanh toán được hưởng

Có TK 111, 112, 131: Tổng giá trị chiết khấu thanh toán đã trả  
hoặc trừ vào số phải thu khách hàng

## KẾT LUẬN

Qua quá trình học tập và thời gian tìm hiểu thực tế tại công ty TMDV Xuân Sơn, em nhận thấy công tác hạch toán kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng là một vấn đề vừa mang tính lý luận và vừa mang tính thực tiễn cao.

Kế toán là một nghệ thuật đo lường, mô tả và giải thích các hoạt động kinh tế có liên quan đến tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp. Ngoài việc theo sát chế độ kế toán hiện hành thì sự vận dụng linh hoạt một sáng tạo, khoa học phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp là một điều vô cùng khó khăn mà các nhà quản lý phải thực hiện. Việc hoàn thiện công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng là một yêu cầu rất cần thiết để giúp cho kế toán thực sự phát huy tác dụng của mình và trở thành một công cụ sắc bén phục vụ quản lý kinh tế.

Trong thời gian thực tập tại phòng Kế toán, em đã đi sâu tìm hiểu về thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng qua đó thấy được những ưu điểm cũng như những tồn tại trong công tác tổ chức hạch toán nghiệp vụ bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

Trong khoá luận này, còn tồn tại một số hạn chế như: thời gian nghiên cứu ngắn, chưa có nhiều kinh nghiệm, các thông tin và số liệu cần thiết bị giới hạn nên sẽ không tránh khỏi những khiếm khuyết. Kính mong thầy, cô giáo và những người quan tâm đến vấn đề này góp ý, bổ sung những gì còn sai hoặc thiếu sót, giúp em có thể nâng cao tầm hiểu biết của mình về ngành nghề và cũng giúp cho khoá luận hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự chỉ bảo, hướng dẫn tận tình của Th.S Nguyễn Thanh Huyền và sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị trong công ty đã tạo điều kiện cho em trong quá trình thực tập và hoàn thành khoá luận tốt nghiệp này.

Hà Nội, tháng 10 năm 2014

Sinh viên

Vũ Thị Quỳnh

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Th.s Nguyễn Thanh Huyền (2013), Slide Tổ chức hạch toán kế toán, Đại học Thăng Long.
2. Một số khóa luận tốt nghiệp chuyên ngành kế toán- Đại học Thăng Long.
3. Các tài liệu của công ty TMDV Xuân Sơn.
4. Quyết định 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/09/2006
5. PGS.TS Nguyễn Văn Công (2004), Hạch toán kế toán trong doanh nghiệp thương mại, Nhà xuất bản Tài chính.
6. PGS.TS Nguyễn Văn Công (2006), Lý thuyết và thực hành kế toán tài chính, Nhà xuất bản Tài chính.