

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ - KỸ THUẬT

LÃ HỮU ĐỨC

**THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Mã sinh viên: 2153010945

Ninh Bình - 2021

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ - KỸ THUẬT

LÃ HỮU ĐỨC

**THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Mã sinh viên: 2153010945

Người hướng dẫn: ThS. Đặng Thị Thu Hà

Ninh Bình - 2021

Mục lục

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Tổng quan nghiên cứu	2
3. Mục đích nghiên cứu	3
4. Phương pháp nghiên cứu	3
5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
6. Bố cục của khóa luận.....	4
PHẦN NỘI DUNG	5
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.	5
1.1. Tổng quan về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	5
1.1.1. Khái niệm và vai trò của công tác bán hàng	5
1.1.2. Các phương thức bán hàng.....	6
1.1.3. Nội dung kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng ..	8
1.1.4. Các phương thức thanh toán	17
1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	19
1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	19
1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng.....	20
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	22
1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán.....	23
1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng.....	26
1.2.6. Kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp.....	29
1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng	32
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán sử dụng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	33
1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung	33
1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – sổ cái.....	34

1.3.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ	35
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ	36
1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính	38
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT	39
2.1. Tổng quan về công ty TNHH TM & DV Đại Phát.....	39
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	39
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh.....	42
2.1.3. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh trong những năm gần đây ...	44
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý.....	45
2.1.5. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán.....	48
2.1.6. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán	49
2.2. Đặc điểm tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát.....	51
2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm hàng hóa tại Công ty	51
2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty.....	52
2.2.3. Các phương thức thanh toán tại Công ty	53
2.2.4. Phương thức xác định kết quả bán hàng tại Công ty	53
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM & DV Đại Phát.....	54
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	54
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	65
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	81
2.3.4. Kế toán chi phí bán hàng.....	88
2.3.5. Kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp.....	98
2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng	106
CHƯƠNG 3: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT.....	115
3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát.....	115
3.1.1. Ưu điểm.....	115

3.1.2. Nhược điểm.....	118
3.2. Phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát.....	119
3.3. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát.....	119
3.3.1. Về công tác quản lý bán hàng	119
3.3.2. Về kế toán quản trị	122
3.3.3. Về chứng từ, luân chuyển chứng từ	124
3.3.4. Về hệ thống sổ sách kế toán.....	124
3.3.5. Về báo cáo kế toán liên quan đến bán hàng.....	125
3.4. Một số điều kiện thực hiện giải pháp	126
KẾT LUẬN	128
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	130

Danh mục các ký hiệu viết tắt

Ký hiệu viết tắt	Nội dung đầy đủ
GTGT	Giá trị gia tăng
CKTM	Chiết khấu thương mại
VNĐ	Đồng Việt Nam
ĐVT	Đơn vị tính
ĐC	Địa chỉ
HH	Hàng hóa
SL	Số lượng
STT	Số thứ tự
DT	Doanh thu
CP	Chi phí
GVHB	Giá vốn hàng bán
HĐ	Hóa đơn
BPB	Bảng phân bổ
PKT	Phiếu kế toán
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
TK	Tài khoản
SH	Số hiệu
ĐG	Đơn giá
NTGS	Ngày tháng ghi sổ
TT	Thành tiền
MH	Mã hàng
CPBH	Chi phí bán hàng
QLDN	Quản lý doanh nghiệp

Danh mục sơ đồ

Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	21
Sơ đồ 1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	23
Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên.....	25
Sơ đồ 1.4. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	26
Sơ đồ 1.5. Trình tự kế toán chi phí bán hàng.....	28
Sơ đồ 1.6. Trình tự kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp	29
Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	32
Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung.....	34
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....	35
Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ.....	36
Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chứng từ.....	37
Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính.....	38
Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty.....	46
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty.....	48
Sơ đồ 2.3. Quy trình ghi sổ doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu.....	58
Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ kế toán chi tiết doanh thu bán hàng.....	65
Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ chi tiết GVHB.....	83
Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ tổng hợp GVHB.....	86
Sơ đồ 2.7. Quy trình ghi sổ tổng hợp chi phí bán hàng.....	90
Sơ đồ 2.8. Quy trình ghi sổ tổng hợp chi phí quản lý Doanh nghiệp.....	99

Danh mục biểu

Biểu 2.1. Phiếu yêu cầu xuất hàng	60
Biểu 2.2. Hóa đơn GTGT	61
Biểu 2.3. Hóa đơn GTGT về khoản CKTM cho khách hàng	62
Biểu 2.4. Phiếu giao hàng	64
Biểu 2.5. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng	68
Biểu 2.6. Sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng	69
Biểu 2.7. Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng theo mặt hàng	70
Biểu 2.9. Sổ nhật ký chung	72
Biểu 2.10. Sổ cái TK 511	78
Biểu 2.11. Sổ cái TK 521	80
Biểu 2.12. Phiếu xuất kho	84
Biểu 2.13. Sổ chi tiết TK 632	85
Biểu 2.14. Sổ cái tài khoản 632	87
Biểu 2.15. Hóa đơn GTGT tiền vận chuyển	91
Biểu 2.16. Phiếu chi tiền vận chuyển hàng bán	92
Biểu 2.17. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty	93
Biểu 2.18. Bảng tính khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng	94
Biểu 2.19. Sổ chi tiết TK 641	95
Biểu 2.20. Sổ cái TK641 (CPBH)	96
Biểu 2.21. Hóa đơn GTGT tiền xăng dầu	101
Biểu 2.22. Phiếu chi tiền xăng	102
Biểu 2.23. Bảng tính khấu hao TSCĐ bộ phận quản lý Doanh nghiệp	103
Biểu 2.24. Sổ chi tiết TK 642	104
Biểu 2.25. Sổ cái TK642 (CPQLDN)	105
Biểu 2.26. Các phiếu kế toán	108
Biểu 2.26a. Phiếu kế toán kết chuyển giảm trừ doanh thu	108
Biểu 2.26b. Phiếu kế toán kết chuyển doanh thu thuần	109
Biểu 2.26c. Phiếu kế toán kết chuyển giá vốn	110
Biểu 2.26d. Phiếu kế toán kết chuyển chi phí bán hàng	111
Biểu 2.26e. Phiếu kế toán kết chuyển chi phí chi phí QLDN	112
Biểu 2.27. Sổ cái TK 911	113
Biểu 2.28. Báo cáo kết quả bán hàng	114

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

LỜI CAM ĐOAN

Kính gửi: - BGH Trường Đại học Hoa Lư

- Phòng Đào tạo Trường Đại học Hoa Lư

- Khoa Kinh tế - Kỹ thuật Trường Đại học Hoa Lư

Tên em là **Lã Hữu Đức** là sinh viên lớp D10KT2, Khoa Kinh tế - Kỹ thuật.

Đề tài khóa luận tốt nghiệp: “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát” là sản phẩm của cá nhân em trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu và làm khóa luận tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

Với những kiến thức được trang bị trong quá trình học tập cùng với sự hướng dẫn tận tình của giảng viên Đặng Thị Thu Hà, sự giúp đỡ nhiệt tình của cán bộ phòng kế toán tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát, đã cung cấp cho em đầy đủ những thông tin để hoàn thành bài khóa luận này.

Em khẳng định và cam đoan toàn bộ nội dung khóa luận, số liệu, kết quả nêu trong bài khóa luận là trung thực xuất phát từ tình hình thực tế tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát và trên cơ sở tìm hiểu, tham khảo của cá nhân em, hoàn toàn không sao chép bất cứ tài liệu nào.

Ninh Bình, ngày tháng năm 2020

Sinh viên

Lã Hữu Đức

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Doanh nghiệp (DN) thương mại đóng vai trò hết sức quan trọng, nó là mạch máu trong nền kinh tế quốc dân, có quá trình kinh doanh theo một chu kỳ nhất định: mua - dự trữ - bán các hàng hóa dịch vụ. Trong đó, bán hàng là khâu cuối cùng và có tính chất quyết định đến quá trình hoạt động của Doanh nghiệp. Kế toán bán hàng có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với mỗi Doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của Doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác nhận đúng đắn kết quả kinh doanh nói chung về kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Bởi vậy, bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng để phản ánh được toàn bộ quá trình bán hàng của Doanh nghiệp, xác định kết quả bán hàng là rất cần thiết giúp Doanh nghiệp có đầy đủ các thông tin cần thiết kịp thời chính xác và hiệu quả nhất. Tuy nhiên hiện nay công tác bán hàng chưa được thực sự coi trọng do đó nhiều Doanh nghiệp đã bị phá sản bởi sự cạnh tranh quá gay gắt của Doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài. Nhiều Doanh nghiệp hạch toán sai các nghiệp vụ bán hàng dẫn đến việc xác định kết quả cũng như đưa ra quyết định chưa đúng đắn. Quá trình tổ chức công tác bán hàng tại các Doanh nghiệp chưa thực sự tốt do đó dễ dẫn đến tình trạng khó khăn cho việc quản lý và ra quyết định của cơ quan có thẩm quyền. Để thực hiện tốt hoạt động bán hàng, đem lại lợi nhuận cao cho Doanh nghiệp thì việc quản lý quá trình bán hàng có ý nghĩa rất quan trọng đối với các Doanh nghiệp thương mại.

Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát (Công ty) được thành lập năm 2007, với 2 lĩnh vực chính là sản xuất thiết bị chiếu sáng và phân phối tổng hợp, với 13 năm xây dựng và phát triển đến nay Đại Phát đã trở thành nhà phân phối tổng hợp lớn nhất Miền Bắc với các ngành hàng như: Thiết bị chiếu sáng; Thiết bị điện; Đèn trang trí; Vật tư ngành nước; Sơn cao cấp; Gạch ốp lát; Thiết bị – Nội thất; Đồ điện gia dụng; Điện tử – Điện lạnh đây là mặt

hàng luôn được coi trọng và phát triển, là một Công ty lớn với 13 năm hình thành và phát triển, hiện nay công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty bên cạnh những mặt ưu điểm đạt được thì Công ty vẫn còn những hạn chế cần được khắc phục như:

- Việc thu hồi vốn khó khăn dẫn đến nợ xấu làm giảm lợi nhuận.
- Việc xác định kết quả kinh doanh chưa kịp thời.
- Chưa áp dụng được kế toán bán hàng triệt để trong quá trình bán hàng.

Nhận thức được ý nghĩa và tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng xác định kết quả bán hàng, qua thời gian tìm hiểu tại công ty và sự hướng dẫn của giảng viên em đã lựa chọn đề tài: “ ***Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát***” để làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Tổng quan nghiên cứu

Đối với Doanh nghiệp thương mại công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một trong những phần hành kế toán nhận được sự quan tâm nhiều nhất của không chỉ những tác giả nghiên cứu mà còn cả những nhà quản lý Doanh nghiệp.

Trên thực tế đã có khá nhiều những bài viết nói về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các Doanh nghiệp, cụ thể như:

Đề tài của sinh viên Vũ Thị Thương _Trường Đại học Hoa Lư-năm 2019 viết về “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV Nam Sơn Ninh Bình” đã trình bày đầy đủ phần lý luận về đề tài, đưa ra được chứng từ đầy đủ, số liệu hợp lý, phân tích và đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty TNHH MTV Nam Sơn Ninh Bình và đề xuất một số giải pháp.

Đề tài của sinh viên Phạm Thị Bích Ngọc _Trường Đại học Hoa Lư-năm 2014 viết về “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Doanh nghiệp tư nhân Thư Hiền” cũng đã phản ánh được một số khía cạnh

công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Doanh nghiệp và đề xuất một số giải pháp.

Cả hai đề tài trên đã nghiên cứu và biết được những ưu điểm và nhược điểm của Công ty trong quá trình kinh doanh, trên cơ sở đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng. Mỗi đề tài có một cách nhìn nhận riêng, cách tiếp cận riêng để góp phần vào việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, cả hai đề tài vẫn chưa đưa ra được các giải pháp cụ thể để giải quyết các vấn đề đang xảy ra trong Công Ty, chưa làm rõ thực trạng tình hình kinh doanh của Công Ty.

Tính tới thời điểm hiện nay tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát chưa có một công trình nghiên cứu nào viết về phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Do đó em chọn đề tài ***“Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát”*** .

3. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở tìm hiểu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát, đưa ra được những giải pháp thiết thực và đem lại hiệu quả cao nhất để có thể góp phần hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp quan sát: Để thực hiện quan sát các hoạt động của Doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công Ty, đặc biệt là nhân viên phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu: Nhằm xác định kết quả bán hàng của Công ty. Nhằm đưa ra các số liệu để đánh giá về phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty.

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng: Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát.

Về không gian: Nghiên cứu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát. Do kinh doanh thương mại là lợi thế của Doanh nghiệp nên đề tài giới hạn nghiên cứu trong phạm vi bán hàng ở khâu thương mại.

Về thời gian: Nghiên cứu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát năm 2018, 2019, 2020, 2021.

6. Bố cục của khóa luận

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

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM&DV Đại Phát.

PHẦN NỘI DUNG

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

1.1. Tổng quan về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1. Khái niệm và vai trò của công tác bán hàng

Khái niệm bán hàng

Bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình hoạt động kinh doanh trong các Doanh nghiệp thương mại. Đây là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho người mua đồng thời được người mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Xét về góc độ kinh tế: Bán hàng là quá trình hàng hóa của Doanh nghiệp được chuyển từ hình thái vật chất sang hình thái tiền tệ và hình thành kết quả bán hàng trong đó Doanh nghiệp giao hàng cho khách hàng và khách hàng trả lại tiền cho Doanh nghiệp theo giá thỏa thuận. Thông qua quá trình tiêu thụ nhu cầu tiêu dùng của khách hàng được thỏa mãn và giá trị của hàng hóa được thực hiện.

Quá trình bán hàng của Doanh nghiệp nói chung và Doanh nghiệp thương mại nói riêng có những đặc điểm sau:

- + Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người mua và người bán, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua, họ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.
- + Có sự thay đổi quyền sở hữu về hàng hóa: người mua có quyền sở hữu về hàng hóa đã mua và người bán mất quyền sở hữu.

Vai trò của công tác bán hàng

Quá trình bán hàng có thể chia làm nhiều giai đoạn, song tập trung chủ yếu vào khâu chi phí và bán hàng. Chi phí chi ra để có được số hàng đem ra bán. Phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí là kết quả bán hàng được biểu hiện qua lợi nhuận. Kết quả bán hàng là bộ phận quan trọng nhất trong kết quả kinh doanh của Doanh nghiệp. Hàng hóa được tiêu thụ nhanh sẽ làm tăng vòng quay của vốn, đảm bảo thu hồi vốn nhanh, trang trải được chi phí, đảm

bảo được lợi nhuận. Kết quả bán hàng và quá trình bán hàng có mối quan hệ nhân quả với nhau. Tổ chức tốt quá trình bán hàng là cơ sở để có kết quả bán hàng cao, giúp Doanh nghiệp tăng vòng quay vốn lưu động, tăng nhanh tốc độ luân chuyển hàng hóa trong kỳ, đem lại kết quả cao trong kinh doanh. Kết quả tiêu thụ được phân phối cho các chủ sở hữu, nâng cao đời sống người lao động và thực hiện tốt nghĩa vụ với Nhà nước. Bên cạnh đó kết quả bán hàng còn là chỉ tiêu tài chính quan trọng thể hiện rõ nét hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của Doanh nghiệp. Nếu tình hình tài chính tốt, Doanh nghiệp sẽ có điều kiện tham gia thị trường vốn, nâng cao năng lực tài chính. Hơn nữa, thông qua quá trình bán hàng đảm bảo cho các đơn vị khác có mối quan hệ mua bán với Doanh nghiệp, thực hiện kế hoạch sản xuất và mở rộng sản xuất kinh doanh góp phần đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội, giữ vững quan hệ cân đối tiền hàng, làm cho nền kinh tế ổn định và phát triển.

1.1.2. Các phương thức bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường, việc bán sản phẩm, hàng hóa của các DN được thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau, theo đó các sản phẩm hàng hóa vận động từ DN đến tay các hộ tiêu dùng cuối cùng. Tùy thuộc vào đặc điểm sản phẩm hàng hóa tiêu thụ mà DN Có thể sử dụng một trong các phương thức sau:

a. Phương thức bán buôn

Bán buôn là việc bán sản phẩm, hàng hóa cho các Doanh nghiệp, các cửa hàng đại lý,... với số lượng lớn để các đơn vị tiếp tục bán cho các tổ chức, cá nhân khác.

- Bán buôn qua kho: Đây là hình thức bán buôn mà hàng hoá bán được xuất ra từ kho của Doanh nghiệp. Theo phương thức này có 2 hình thức bán buôn:

+ Bán buôn qua kho bằng cách giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến kho Doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp xuất kho hàng hoá giao trực tiếp cho đại diện bên mua.

+ Bán buôn qua kho bằng cách vận chuyển thẳng hàng: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, Doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá bằng phương tiện vận tải của mình hay thuê ngoài chuyển đến giao cho bên mua tại một địa điểm đã được thoả thuận giữa hai bên.

- Bán buôn vận chuyển thẳng: Đây là hình thức bán buôn mà các Doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng về không nhập kho mà chuyển thẳng cho bên mua. Phương thức này được thực hiện theo các hình thức:

+ Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

Theo hình thức này, Doanh nghiệp không tham gia vào việc thanh toán tiền mua hàng, bán hàng với người mua, người bán. Doanh nghiệp chỉ thực hiện việc môi giới và hưởng hoa hồng, người mua thanh toán tiền hàng với người bán.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

Theo hình thức này, Doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng chuyển hàng đi bán thẳng cho bên mua tại một địa điểm đã thoả thuận. Hàng hoá lúc này vẫn thuộc sở hữu của Doanh nghiệp. Chỉ khi bên mua thanh toán hoặc khi Doanh nghiệp nhận được giấy biên nhận hàng và bên mua chấp nhận thanh toán thì hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ. Trong trường hợp này, Doanh nghiệp tham gia thanh toán với cả hai bên: Thu tiền bán hàng của người mua và trả tiền mua hàng cho người bán.

b. Phương thức bán lẻ

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng nhằm đáp ứng nhu cầu sinh hoạt cá nhân và bộ phận nhu cầu kinh tế tập thể. Số lượng tiêu thụ của mỗi lần bán thường nhỏ, có nhiều phương thức bán lẻ:

- Hình thức bán hàng thu tiền tập trung: Theo hình thức này nhiệm vụ thu tiền của người mua và giao hàng cho người mua tách rời nhau.

- Hình thức bán hàng thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp của khách và giao hàng cho khách.

- Hình thức bán hàng trả chậm, trả góp: Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng nhiều lần. Doanh nghiệp thương mại ngoài số tiền thu theo giá bán hàng còn thu thêm ở người mua một khoản tiền lãi vì trả chậm.

c. Phương thức bán hàng qua đại lý

+ Đối với bên giao đại lý:

Hàng giao cho đơn vị đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của Doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán. Doanh nghiệp chỉ hạch toán vào doanh thu khi nhận được tiền thanh toán của bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán. Doanh nghiệp có trách nhiệm nộp thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có) trên tổng giá trị hàng gửi bán đã tiêu thụ và trả hoa hồng cho đại lý.

+ Đối với bên nhận đại lý:

Số hàng nhận đại lý không thuộc quyền sở hữu của Doanh nghiệp, Doanh nghiệp chỉ nhận bán hộ và hưởng hoa hồng trên giá bán.

1.1.3. Nội dung kết quả bán hàng và các chỉ tiêu xác định kết quả bán hàng

1.1.3.1. Nội dung kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí (giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh) với Doanh thu thuần từ bán hàng đã phát sinh trong kỳ. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, doanh thu nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ. Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh là cuối tháng, cuối quý, cuối năm tùy thuộc đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng Doanh nghiệp.

Công thức xác định kết quả bán hàng

Doanh thu thuần về bán hàng	=	Doanh thu bán hàng	-	Các khoản giảm trừ doanh thu
--------------------------------	---	--------------------	---	---------------------------------

Lợi nhuận gộp về bán hàng	=	Doanh thu thuần về bán hàng	-	Giá vốn hàng bán
------------------------------	---	-----------------------------	---	------------------

$$\begin{matrix} \text{Kết quả} \\ \text{bán hàng} \end{matrix} = \text{Lợi nhuận gộp về bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

Yêu cầu của việc xác định kết quả bán hàng:

Xác định chính xác kết quả bán hàng nhằm quản lý doanh thu, chi phí cung cấp thông tin về tình hình tiêu thụ hàng hóa cho các nhà quản lý Doanh nghiệp. Từ đó các nhà quản lý đưa ra quyết định chính xác trong kinh doanh nhằm thúc đẩy quá trình tiêu thụ, tạo thêm lợi nhuận từ hoạt động bán hàng cho Doanh nghiệp.

1.1.3.2. Doanh thu bán hàng

a. Doanh thu bán hàng

Là tổng các lợi ích kinh tế Doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của Doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của Doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu.

Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các nghiệp vụ bán hàng hóa, sản phẩm cho khách hàng.

b. Điều kiện ghi nhận doanh thu

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn lợi ích và rủi ro gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu thuần là phần còn lại của doanh thu sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ trong kỳ kế toán, là căn cứ tính kết quả hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp.

c. Nguyên tắc xác định doanh thu bán hàng

Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Doanh nghiệp được thực hiện theo nguyên tắc sau:

- Đối sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc diện chịu thuế GTGT, hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu).

- Những Doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công.

- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà Doanh nghiệp được hưởng.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận và doanh thu chưa thực hiện về phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

1.1.3.3. Các khoản giảm trừ doanh thu

Trong quá trình bán hàng, ngoài doanh thu còn phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu như: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp, được tính giảm trừ vào doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần, làm cơ sở để tính kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán.

Chiết khấu thương mại: Là khoản tiền mà Doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do người mua hàng đã mua hàng hóa với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua bán hàng.

Giảm giá hàng bán: Là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ do các nguyên nhân đặc biệt như hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời gian, địa điểm trong hợp đồng.

Hàng bán bị trả lại: Là giá trị của số sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ, bị khách hàng trả lại do nguyên nhân vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng hóa bị mất, kém phẩm chất, không đúng chủng loại quy cách.

Thuế tiêu thụ đặc biệt: Là một loại thuế gián thu trên giá bán của một hàng hóa, dịch vụ mà nhà nước hạn chế tiêu dùng như rượu, bia, thuốc lá...Doanh nghiệp phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt khi Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh mặt hàng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

Thuế xuất khẩu: Là loại thuế gián thu đánh vào các mặt hàng thông quan tại các cửa khẩu của một quốc gia, thuế xuất khẩu được ghi giảm doanh thu bán hàng của Doanh nghiệp.

Thuế giá trị gia tăng phải nộp theo phương pháp trực tiếp: Là một thuế gián thu được tính trên giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng. Được áp dụng cho các hàng hóa dịch vụ tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

1.1.3.4. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán: Là trị giá của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. Trong Doanh nghiệp thương mại, giá vốn hàng bán là số tiền thực tế mà Doanh nghiệp đã bỏ ra để có được số hàng hóa đó, bao gồm giá mua thực tế và chi phí mua phân bổ cho hàng xuất bán.

Đối với Doanh nghiệp thương mại, phương pháp tính giá vốn được tính theo công thức sau:

Trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho đã bán trong kỳ	=	Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán	+	Chi phí thu mua phân bổ cho hàng đã bán
---	---	---	---	--

Trong đó: Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán được xác định bằng 1 trong các phương pháp sau đây, tùy theo đặc điểm hoạt động của từng Doanh nghiệp, tùy thuộc vào yêu cầu quản lý trình độ nghiệp vụ kế toán :

Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)

Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng hóa nào nhập trước thì được xuất trước và hàng tồn cuối kỳ là hàng được nhập gần thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này, giá trị hàng xuất kho được tính theo giá thực tế của hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ và do vậy giá trị của hàng tồn kho sẽ là giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ của tồn kho.

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

Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm là làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này, doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hóa đã có được từ

cách đó rất lâu. Đồng thời nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những chi phí cho việc hạch toán cũng như khối lượng công việc sẽ tăng lên rất nhiều.

Phương pháp thực tế đích danh (phương pháp tính giá trực tiếp)

Theo phương pháp này sản phẩm, vật tư, hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính. Đây là phương án tốt nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

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

Phương pháp bình quân gia quyền

Theo phương pháp này giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Phương pháp bình quân có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng, phụ thuộc vào tình hình của Doanh nghiệp.

Theo phương pháp này, giá thực tế của hàng hóa xuất được tính như sau:

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

Trong đó, giá đơn vị bình quân có thể được tính theo một trong các cách sau đây:

Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ

Theo phương pháp này, đến cuối kỳ mới tính trị giá vốn của hàng xuất kho trong kỳ. Tùy theo kỳ dự trữ của Doanh nghiệp áp dụng mà kế toán hàng

tồn kho căn cứ vào giá nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong kỳ để tính giá đơn vị bình quân.

Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ	=	$\frac{\text{Trị giá mua thực tế của hàng còn đầu kỳ} + \text{Trị giá mua thực tế của hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$
--	---	---

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

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

Phương pháp bình quân cuối kỳ trước

Dựa vào trị giá và số lượng hàng tồn kho cuối kỳ trước, kế toán tính giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước để tính giá xuất.

Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước	=	$\frac{\text{Trị giá thực tế hàng hóa tồn đầu kỳ này (hoặc cuối kỳ trước)}}{\text{Số lượng hàng hóa thực tế tồn đầu kỳ này (hoặc cuối kỳ trước)}}$
--	---	--

- Ưu điểm: Phương pháp này khá đơn giản và phản ánh kịp thời tình hình biến động của nguyên vật liệu, hàng hóa.

- Nhược điểm: Tính chính xác chưa cao vì không tính đến sự biến động của giá cả trong kỳ hiện tại, làm cho chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh không sát với thực tế.

Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

Theo phương pháp này, sau mỗi lần nhập kế toán phải xác định giá đơn vị bình quân của từng chủng loại hàng hóa. Căn cứ vào đơn giá bình quân và lượng hàng hóa xuất kho giữa hai lần kế tiếp để kế toán xác định giá trị thực tế hàng hóa xuất kho.

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

- Ưu điểm: khắc phục được những hạn chế của phương pháp bình quân cuối kỳ trước nhưng việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức.

- Nhược điểm: do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở các Doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

1.1.3.5. Chi phí bán hàng

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu, bao bì, chi phí dụng cụ, đồ dùng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí bảo hành, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

- *Chi phí nhân viên*: Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hóa,... bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp,...

- *Chi phí vật liệu, bao bì*: Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc bảo quản, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hóa, chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa, bảo quản TSCĐ,... dùng cho bộ phận bán hàng.

- *Chi phí dụng cụ, đồ dùng*: Phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc,...

- *Chi phí khấu hao TSCĐ*: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng, như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng,...

- *Chi phí bảo hành*: Dùng để phản ánh khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa. Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây lắp phản ánh ở TK 154 “Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang” mà không phản ánh ở TK này.

- *Chi phí dịch vụ mua ngoài*: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu,...

- *Chi phí bằng tiền khác*: Phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí nêu trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, khuyến mại, quảng cáo, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng.

1.1.3.6. Chi phí quản lý Doanh nghiệp

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của Doanh nghiệp bao gồm: các chi phí về nhân viên quản lý Doanh nghiệp, chi phí vật liệu quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao tài sản cố định, thuê, phí, lệ phí, chi phí dự phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

- *Chi phí nhân viên quản lý*: Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý Doanh nghiệp, như tiền lương, các khoản phụ cấp, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của Ban Giám đốc, nhân viên quản lý ở các phòng, ban của Doanh nghiệp.

- *Chi phí vật liệu quản lý*: Phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý Doanh nghiệp như văn phòng phẩm... vật liệu sử dụng cho việc sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ,... (giá có thuế hoặc chưa có thuế GTGT).

- *Chi phí đồ dùng văn phòng*: Phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý (giá có thuế hoặc chưa có thuế GTGT).

- *Chi phí khấu hao TSCĐ*: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho Doanh nghiệp như: Nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện vận tải truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng,...

- *Thuế, phí và lệ phí*: Phản ánh chi phí về thuế, phí và lệ phí như: thuế môn bài, tiền thuê đất,... và các khoản phí, lệ phí khác.

- *Chi phí dự phòng*: Phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí sản xuất, kinh doanh của Doanh nghiệp.

- *Chi phí dịch vụ mua ngoài*: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý Doanh nghiệp; các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế,... (không đủ tiêu chuẩn ghi nhận TSCĐ) được tính theo phương pháp phân bổ dần vào chi phí quản lý Doanh nghiệp; tiền thuê TSCĐ, chi phí trả cho nhà thầu phụ.

- *Chi phí bằng tiền khác*: Phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của Doanh nghiệp, ngoài các chi phí nêu trên, như: Chi phí hội nghị, tiếp khách, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ,...

1.1.4. Các phương thức thanh toán

Trong điều kiện bán hàng hiện nay việc thanh toán tiền bán hàng được thể hiện qua nhiều phương thức. Tùy vào lượng hàng hóa giao dịch, mối quan hệ giữa hai bên và hình thức bán hàng mà bên mua và bên bán sẽ lựa chọn một phương thức thanh toán phù hợp nhất, tiết kiệm được chi phí và có hiệu quả nhất. Phương thức thanh toán tiền bán hàng tại các doanh nghiệp được thể hiện dưới các hình thức:

Phương thức thanh toán trực tiếp

Là phương thức thanh toán bằng tiền mặt, ngân phiếu, hàng đổi hàng để giao dịch buôn bán. Khi bên bán chuyển giao hàng hóa thì bên mua phải có nghĩa vụ thanh toán trực tiếp ngay cho bên bán theo giá đã thỏa thuận.

Phương thức này giảm thiểu được những rủi ro trong thanh toán. Nếu trường hợp trong thanh toán bằng hàng thì hàng hóa của hai bên phải cân đối về giá trị và khi kết thúc hợp đồng nếu có chênh lệch thì phải thanh toán nốt bằng hàng hoặc bằng tiền mặt.

Phương thức thanh toán qua ngân hàng

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

Phương thức này tiết kiệm được chi phí cho xã hội trong việc in ấn quản lý tiền tệ, tiết kiệm thời gian, kiểm soát được tình hình tài chính của mỗi doanh nghiệp, chống tham ô, lãng phí. Tùy từng thương vụ, khách hàng mà việc thanh toán có thể thực hiện theo một số phương thức.

- + Thanh toán bằng séc.
- + Thanh toán bằng ủy nhiệm chi.
- + Thanh toán bằng tín dụng.

Thanh toán trả chậm, trả góp

Khách hàng đã nhận được hàng và chỉ thanh toán 1 phần tiền mua hàng để nhận hàng và phần còn lại trả dần trong một thời gian và chịu khoản lãi theo quy định trong hợp đồng.

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

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

1.2.1. Vai trò, nhiệm vụ, nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Vai trò của kế toán trong việc quản lý hàng hóa và xác định kết quả bán hàng

• Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò quan trọng đối với Doanh nghiệp thương mại. Muốn quản lý tốt hoạt động kinh doanh, Doanh nghiệp phải biết sử dụng kế toán như một công cụ quản lý kinh tế quan trọng, kế toán thu nhận xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản và sự thay đổi của tài sản nhằm kiểm tra tất cả các hoạt động kinh tế tài chính của Doanh nghiệp.

• Trong Doanh nghiệp kế toán là công cụ quan trọng để quản lý sản xuất và tiêu thụ, thông qua số liệu của kế toán nói chung, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng giúp doanh nghiệp và các cấp có thẩm quyền đánh giá được mức độ hoàn thành của doanh nghiệp về sản xuất, tiêu thụ, giá thành, lợi nhuận.

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

a. Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời, giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động của từng loại sản phẩm. Phản ánh và đôn đốc kịp thời chi tiết khối lượng hàng hóa, dịch vụ mua vào - bán ra - tồn của các loại hàng hóa. Tính toán đúng đắn giá vốn của hàng hóa.

b. Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của hoạt động kinh doanh trong Doanh nghiệp.

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

d. Phản ánh kịp thời doanh thu bán hàng để xác định kết quả tiêu thụ, đôn đốc đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền hàng, tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý.

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

Nguyên tắc của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Đối với mỗi Doanh nghiệp thương mại thì hàng hóa mua vào gồm rất nhiều mẫu mã chủng loại khác nhau, vì vậy để quản lý và hạch toán chặt chẽ hàng hóa thì kế toán cần thực hiện một số nguyên tắc sau:

- Phải thực hiện tổ chức hạch toán hàng hóa theo từng loại, từng đơn vị mua, từng số lượng và chất lượng của hàng hóa.
- Phải đôn đốc và ghi chép số liệu đầy đủ, chính xác, hợp lý nhằm phản ánh đúng tình hình biến động hàng hóa trong Doanh nghiệp.
- Phải theo dõi và kết hợp việc ghi chép giữa kế toán bán hàng và thủ kho nhằm đảm bảo hàng hóa được phản ánh chính xác, kịp thời, khoa học.
- Phải cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, nhanh chóng cho nhà quản lý khi có yêu cầu nhằm đưa ra được những quyết định đúng đắn trong kinh doanh.

1.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Thẻ quầy hàng
- Các chứng từ kế toán liên quan khác: phiếu thu, séc chuyển khoản, ủy nhiệm thu, giấy báo có, bảng sao kê của ngân hàng

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

5111: Doanh thu bán hàng hóa

5112: Doanh thu bán thành phẩm

5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

5118: Doanh thu khác

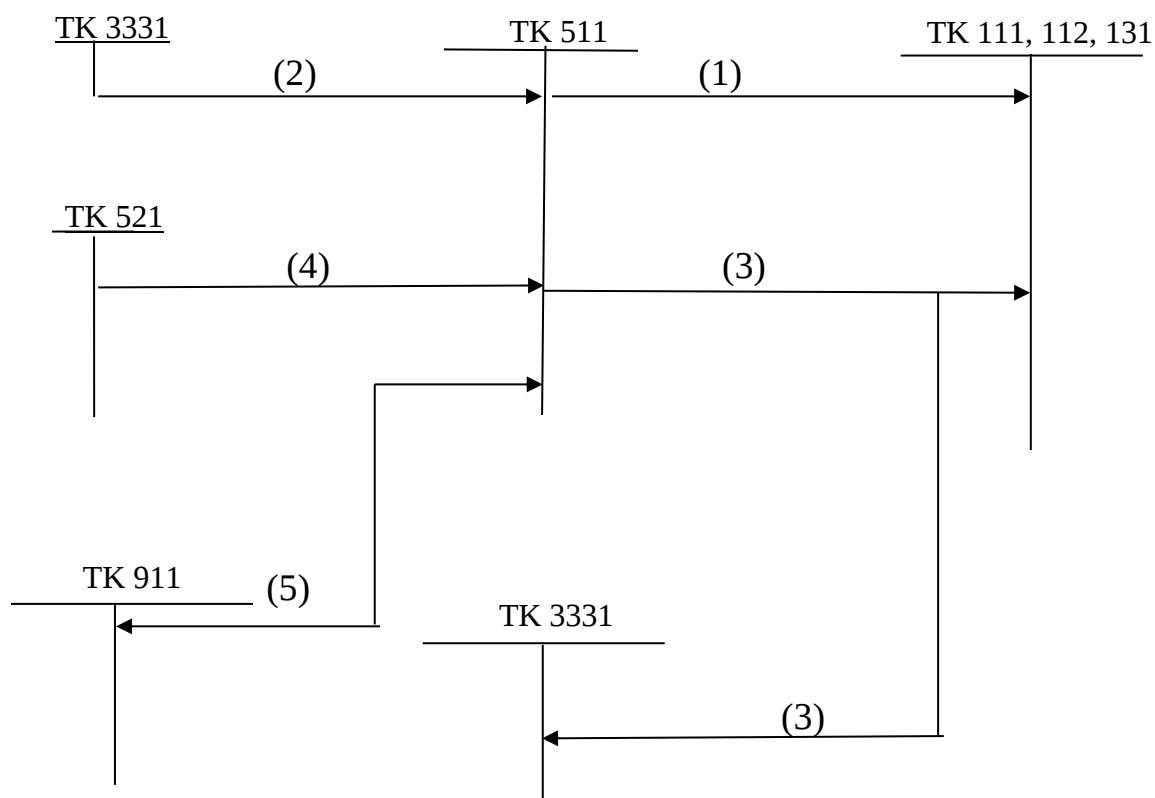
1.2.2.3. Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng

Kết cấu tài khoản

<i>Nợ</i>	<i>TK511</i>	<i>Có</i>
- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT); - Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ; - Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ; - Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ; - Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".		- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ

Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

(1): Ghi nhận doanh thu bán hàng trong trường hợp Doanh nghiệp áp dụng hạch toán thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

(2): Định kỳ kế toán xác định nghĩa vụ thuế phải nộp và ghi giảm doanh thu.

(3): Ghi nhận doanh thu bán hàng trong trường hợp Doanh nghiệp áp dụng hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

(4): Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu, xác định doanh thu thuần.

(5): Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản : “ Xác định kết quả kinh doanh”.

1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.3.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

- Hóa đơn giá trị gia tăng
- Hóa đơn bán hàng
- Các chứng từ thanh toán

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu.

Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2:

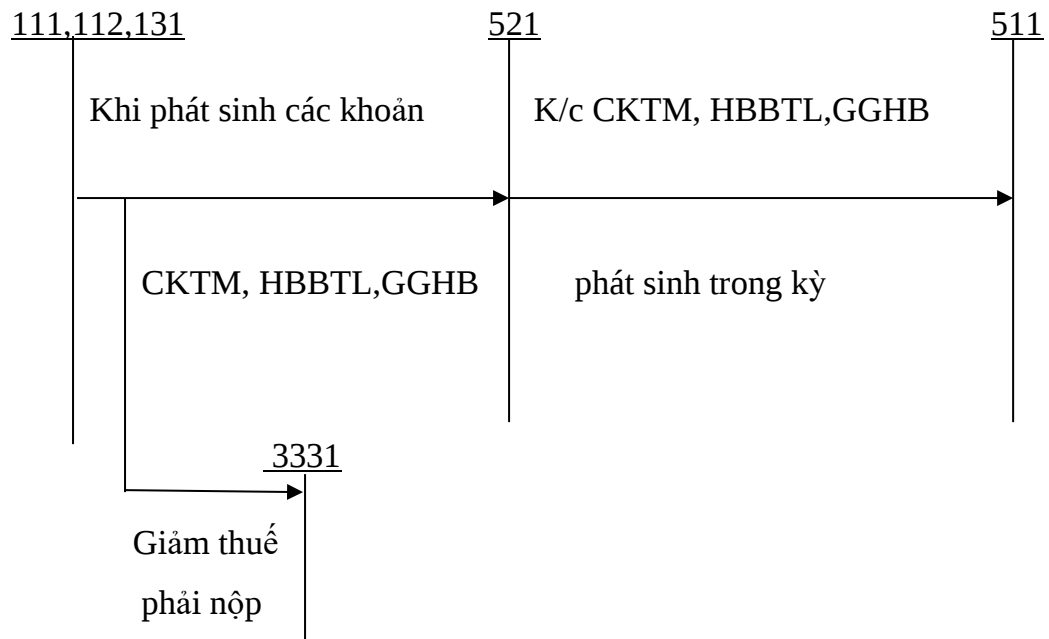
- Tài khoản 5211- Chiết khấu thương mại: Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại cho người mua do khách hàng mua hàng với khối lượng lớn mà người bán định ra nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ.

- Tài khoản 5212- Hàng bán bị trả lại: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bị người mua trả lại trong kỳ.

- Tài khoản 5213- Giảm giá hàng bán: Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán cho người mua do sản phẩm hàng hóa dịch vụ cung cấp kém quy cách nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ.

1.2.3.3. Phương pháp kế toán giảm trừ doanh thu bán hàng

Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu (Đối với Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).



Sơ đồ 1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

*)Kết cấu tài khoản

Bên Nợ:

- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.
- Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng.
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.

Bên Có:

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

1.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ

- Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý

Tài khoản sử dụng

TK 632- Giá vốn hàng bán. Tài khoản này có kết cấu như sau:

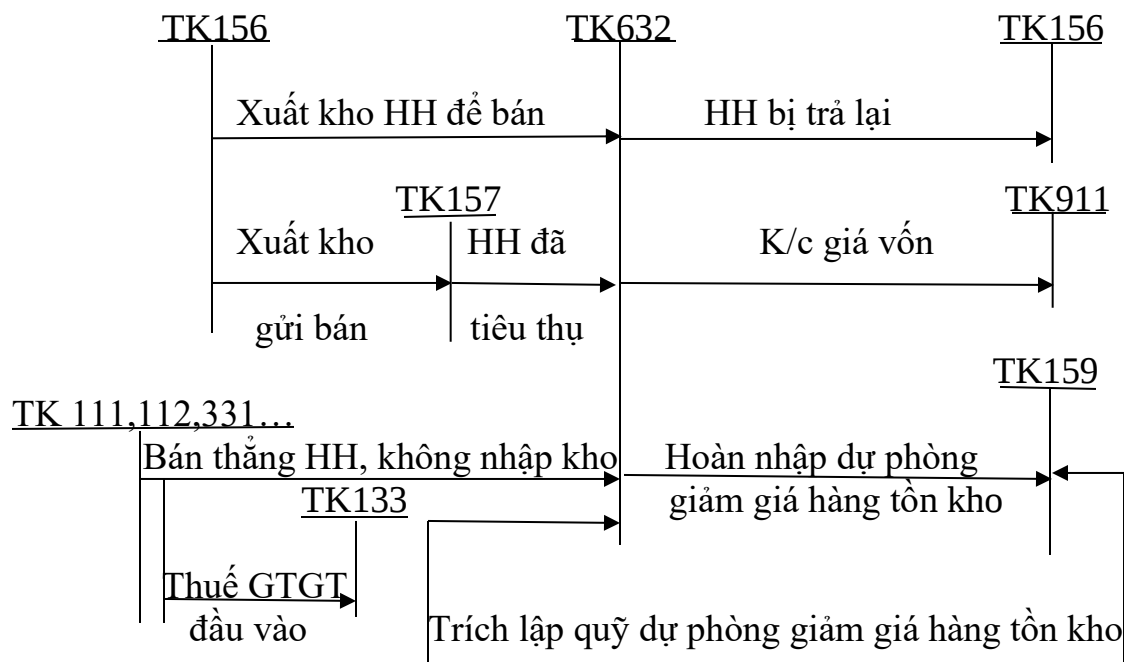
<i>Nợ</i>	<i>TK 632</i>	<i>Có</i>
- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ - Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra - Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng)		- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh” - Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh bất động sản đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh - Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước) - Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

1.2.4.1. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

Phương pháp kê khai thường xuyên là phương pháp theo dõi phản ánh thường xuyên, liên tục có hệ thống tình hình nhập xuất tồn kho vật tư, hàng hóa trên sổ kế toán.

Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.3. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

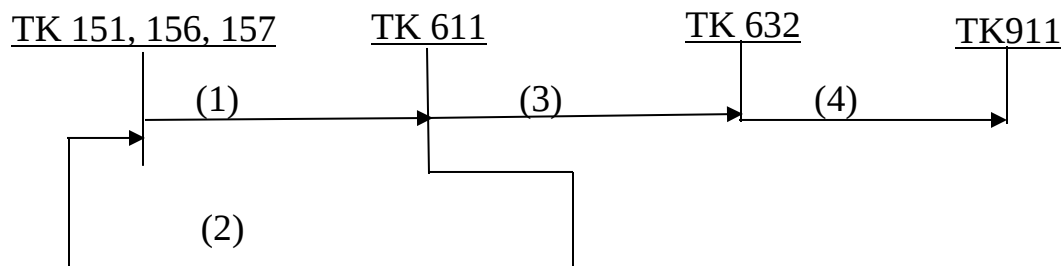
1.2.4.2. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Phương pháp kiểm kê định kỳ là phương pháp hạch toán căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế để phản ánh giá trị hàng tồn kho cuối kỳ trên sổ kế toán tổng hợp và từ đó tính ra trị giá vật tư hàng hóa đã xuất trong kỳ. Theo phương pháp này, kế toán không theo dõi thường xuyên, liên tục tình hình nhập, xuất hàng hóa trên các TK hàng tồn kho mà các tài khoản này chỉ được sử dụng đầu kỳ (để kết chuyển số dư đầu kỳ) và cuối kỳ (để kết chuyển số dư cuối kỳ) trên cơ sở kết quả

kiểm kê thực tế vào cuối mỗi kỳ hạch toán để xác định giá trị hàng tồn cuối kỳ và từ đó tính ra giá trị sản phẩm, hàng hóa đã xuất bán trong kỳ theo công thức:

Giá vốn hàng bán	=	Giá vốn của hàng đầu kỳ	+	Giá vốn của hàng nhập trong kỳ	-	Giá vốn của hàng cuối kỳ
------------------	---	-------------------------	---	--------------------------------	---	--------------------------

Trình tự hạch toán



Sơ đồ 1.4. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ

(1): Đầu kỳ căn cứ vào giá vốn hàng thực tồn đầu kỳ, kết chuyển sang TK 611 – Mua hàng

(2): Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê đánh giá hàng tồn để ghi nhận giá vốn của hàng hóa tồn cuối kỳ

(3): Cuối kỳ xác định giá vốn của hàng bán và kết chuyển giá vốn của hàng bán

(4): Cuối kỳ kết chuyển giá vốn của hàng bán sang tài khoản xác định kết quả

1.2.5. Kế toán chi phí bán hàng

1.2.5.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

- Bảng lương, bảng phân bổ tiền lương;
- Phiếu xuất, nhập kho vật liệu, CCDC... bảng phân bổ vật liệu, CCDC;
- Bảng phân bổ chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển;
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng... phục vụ cho công việc bán hàng;

1.2.5.2 Tài khoản sử dụng

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 641 – Chi phí bán hàng

Bên nợ: Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ.

Bên có: Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng(nếu có); kết chuyển chi phí bán hàng vào Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.

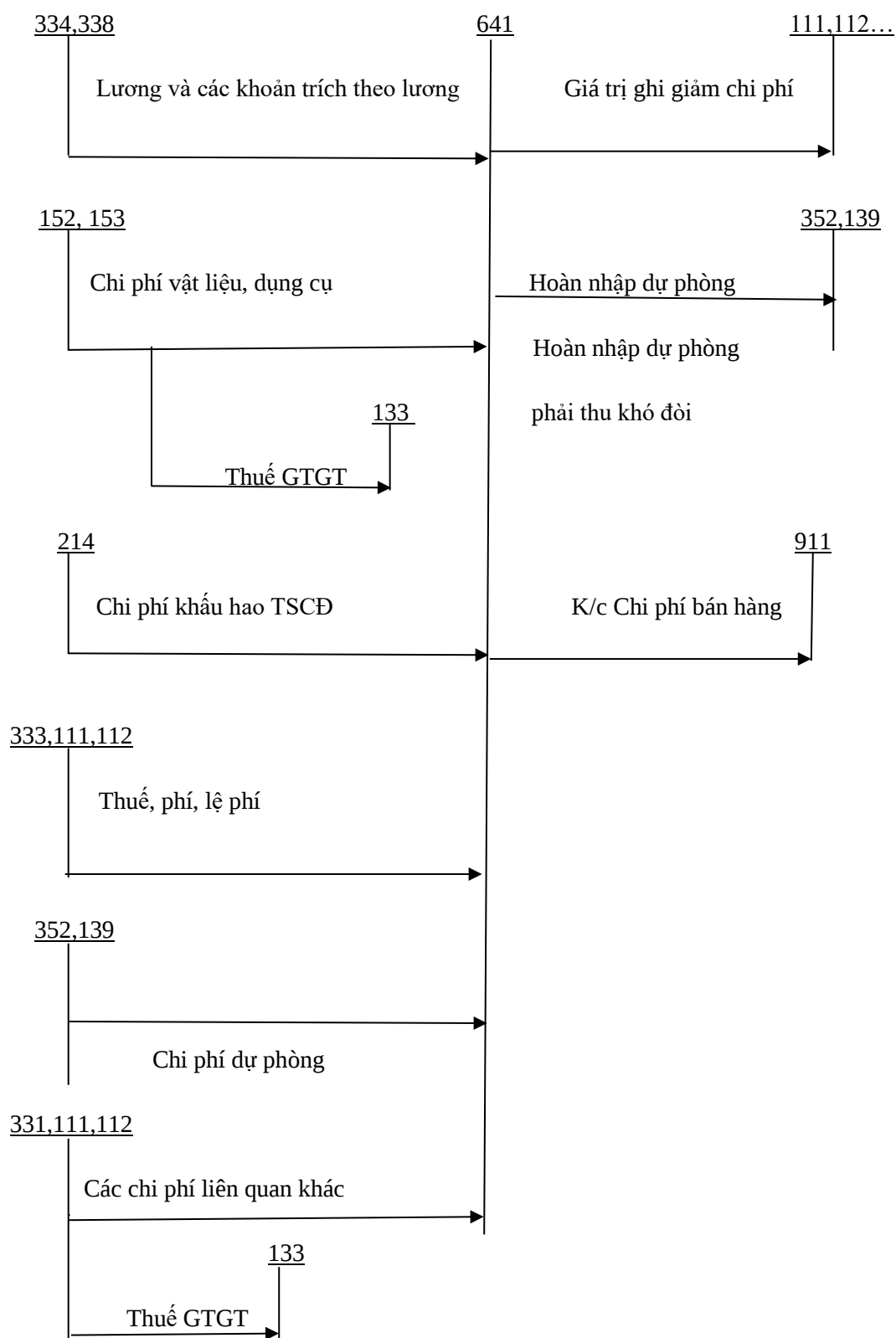
Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ;

Nợ	TK 641	Có
- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong kỳ.		- Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng trong kỳ(nếu có); - Kết chuyển chi phí bán hàng vào Tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Tài khoản 641 “Chi phí bán hàng” được mở chi tiết cho từng nội dung chi phí kể trên tương ứng với 7 tài khoản cấp 2:

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

1.2.5.3. Phương pháp kế toán chi phí bán hàng



Sơ đồ 1.5. Trình tự kế toán chi phí bán hàng

1.2.6. Kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp

1.2.6.1. Chứng từ sổ kế toán sử dụng

- Bảng lương, bảng phân bổ tiền lương;
- Phiếu xuất, nhập kho vật liệu, CCDC... bảng phân bổ vật liệu, CCDC;
- Bảng phân bổ chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển;
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ;
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng... phục vụ cho công việc quản lý doanh nghiệp;

1.2.6.2. Tài khoản sử dụng

TK 642 “Chi phí QLDN”: phản ánh các chi phí quản lý của DN gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý của DN (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), BHYT, BHXH, BHTN kinh phí công đoàn của nhân viên QLDN, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho QLDN, tiền thuê đất, thuế môn bài, khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, cháy nổ...), chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị,...)

Bên Nợ:

- Các chi phí quản lý Doanh nghiệp phát sinh trong kỳ;
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);

Bên Có:

- Các khoản được ghi giảm chi phí quản lý kinh doanh;
- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển chi phí quản lý Doanh nghiệp vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ.

Nợ	TK 642	Có
- Các chi phí QLDN thực tế phát sinh trong kỳ; -Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);		-Các khoản được ghi giảm chi phí quản lý Doanh nghiệp; -Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết); -Kết chuyển chi phí quản lý Doanh nghiệp vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

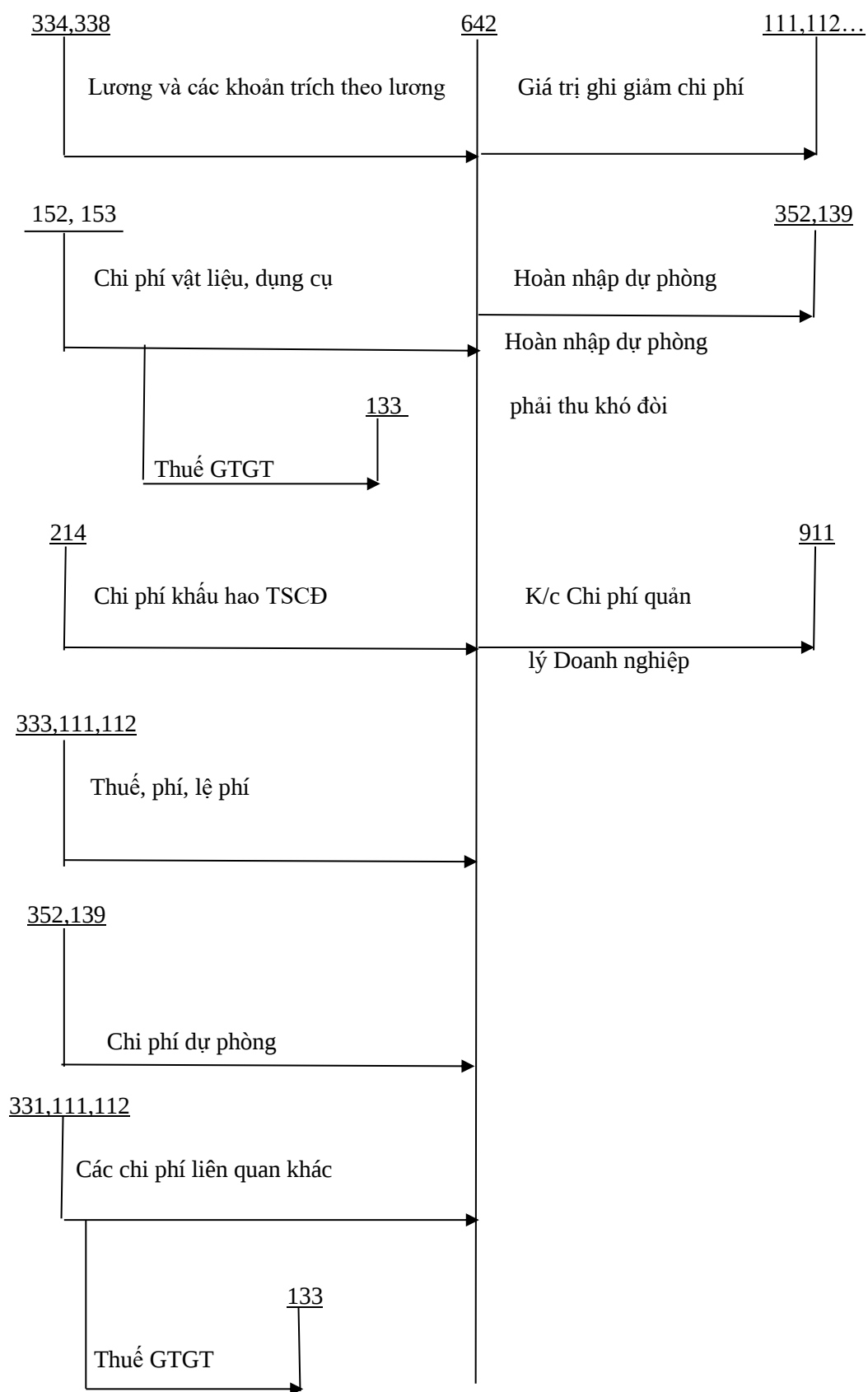


- TK 642 được mở chi tiết cho từng nội dung chi phí kể trên tương ứng với các tài khoản cấp 2

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

1.2.6.3. Phương pháp kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp

Sơ đồ 1.6. Trình tự kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp



1.2.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.2.7.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

- Phiếu kế toán
- Phiếu kết chuyển
- Các chứng từ khác liên quan

1.2.7.2. Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng tài khoản 911 để xác định kết quả của hoạt động bán hàng. Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911 như sau:

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp
- Kết chuyển lỗ, lãi trước trong kỳ

Bên Có:

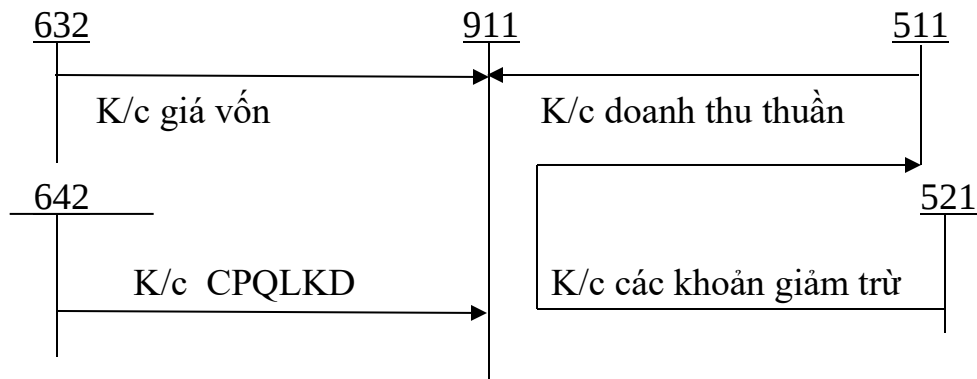
- Doanh thu bán hàng thuần của hàng hóa dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ
- Thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ

TK 911 không có số dư cuối kỳ

1.2.7.3 Phương pháp kế toán kết quả bán hàng

Cuối kỳ kế toán tiến hành kết chuyển các khoản doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý Doanh nghiệp sang tài khoản xác định kết quả. Kế toán xác định kết quả bán hàng được thể hiện cụ thể qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng



1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán sử dụng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

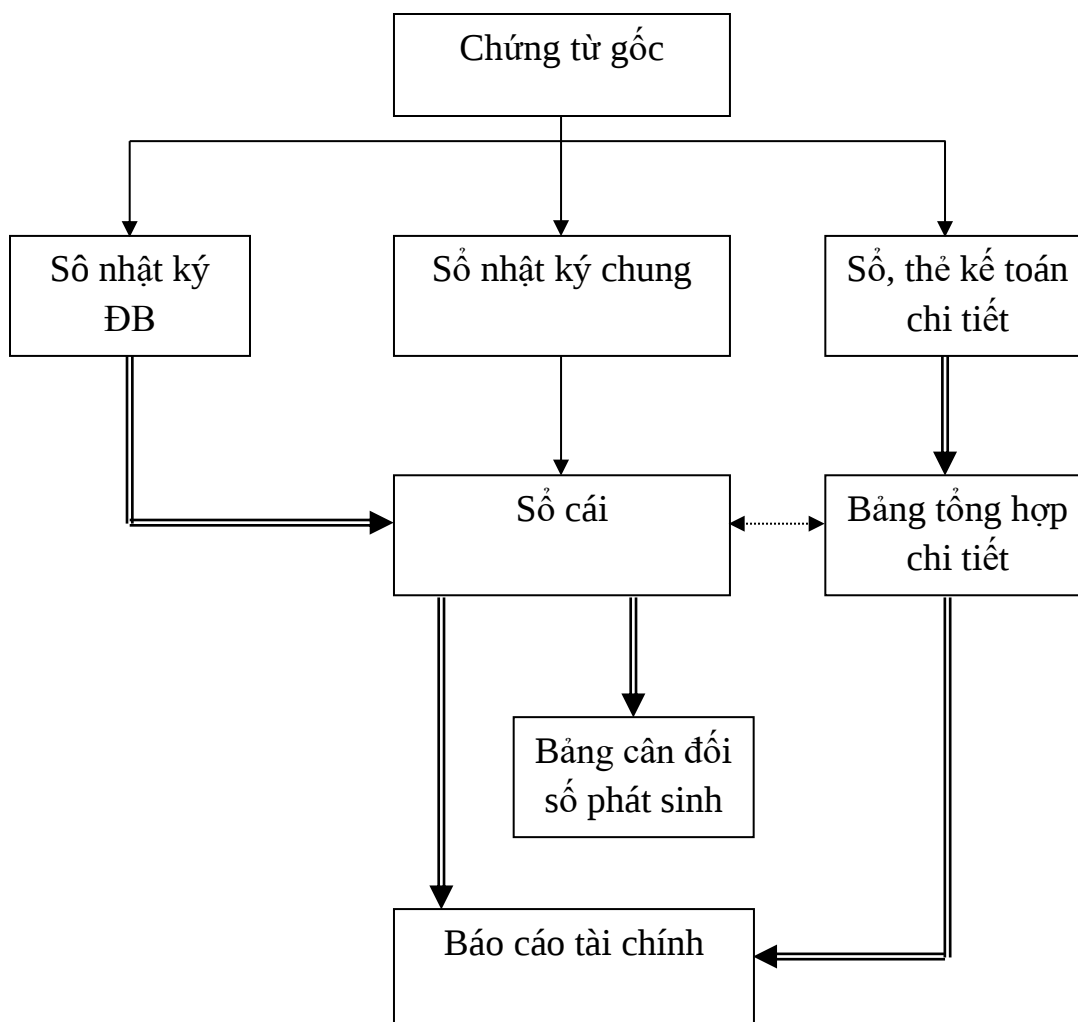
Hình thức kế toán Nhật ký chung thì tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều phải được ghi vào sổ nhật ký chung theo trình tự thời gian phát sinh theo nội dung kinh tế của từng nghiệp vụ. Cuối cùng lấy số liệu trên các sổ nhật ký chung để ghi vào sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Hệ thống sổ sách sử dụng:

- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái các TK 511, 632, 642....
- Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn, sổ chi tiết bán hàng...

Trình tự ghi sổ kế toán:

Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung



Ghi chú:

◄-----► Đối chiếu kiểm tra

—→ Ghi hàng ngày

==> Ghi cuối tháng hoặc định kỳ

1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – sổ cái

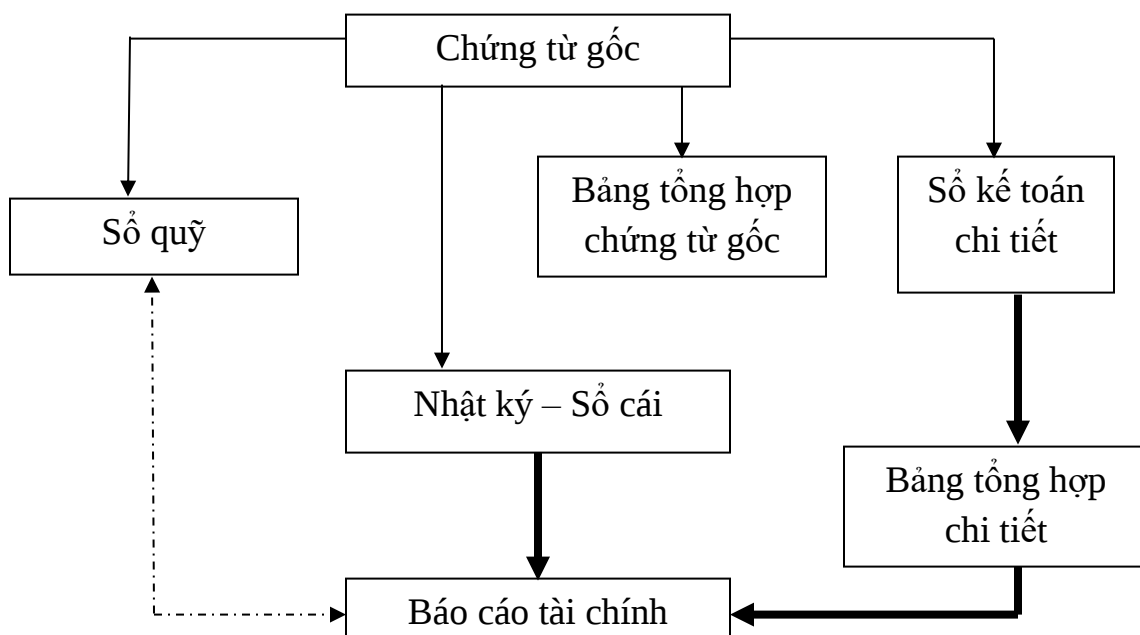
Hình thức nhật ký sổ cái các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được tập hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp là Nhật ký – Sổ cái. Từ các chứng từ gốc hoặc bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại kế toán căn cứ để vào Nhật ký – Sổ cái.

Hệ thống sổ kế toán sử dụng

- Sổ Nhật ký – Sổ cái
- Sổ kế toán chi tiết: Sổ chi tiết giá vốn, sổ chi phí sản xuất..

Trình tự ghi sổ kế toán

Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
- ↔ Kiểm tra, đối chiếu

1.3.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

Trong hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”. Quá trình ghi sổ kế toán tách rời hai quá trình:

- Ghi theo trình tự thời gian
- Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái

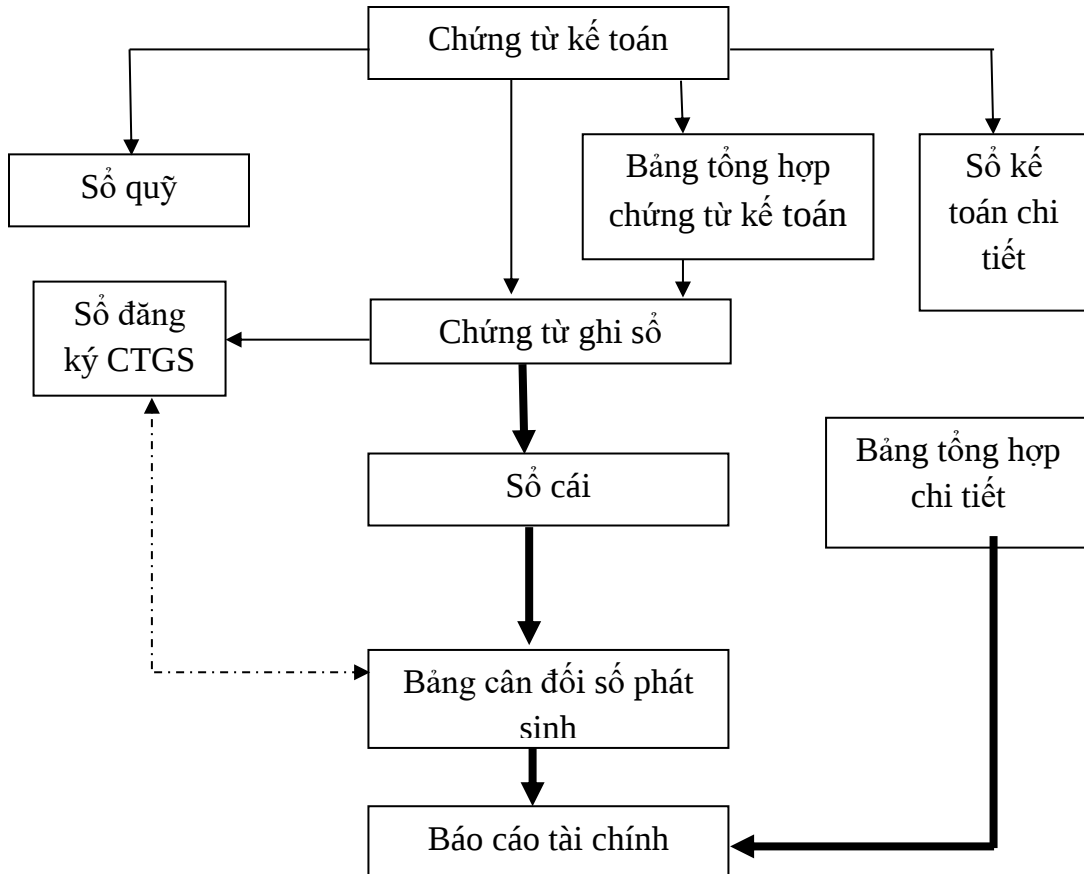
Hệ thống sổ kế toán sử dụng:

- Chứng từ ghi sổ

- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ cái các TK 511,632,642..
- Sổ kế toán chi tiết: sổ chi tiết giá vốn, sổ chi tiết bán hàng...

Trình tự ghi sổ kế toán:

Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
- ←- - - - -> Kiểm tra, đối chiếu

1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ

Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với nội dung kinh tế, kết hợp

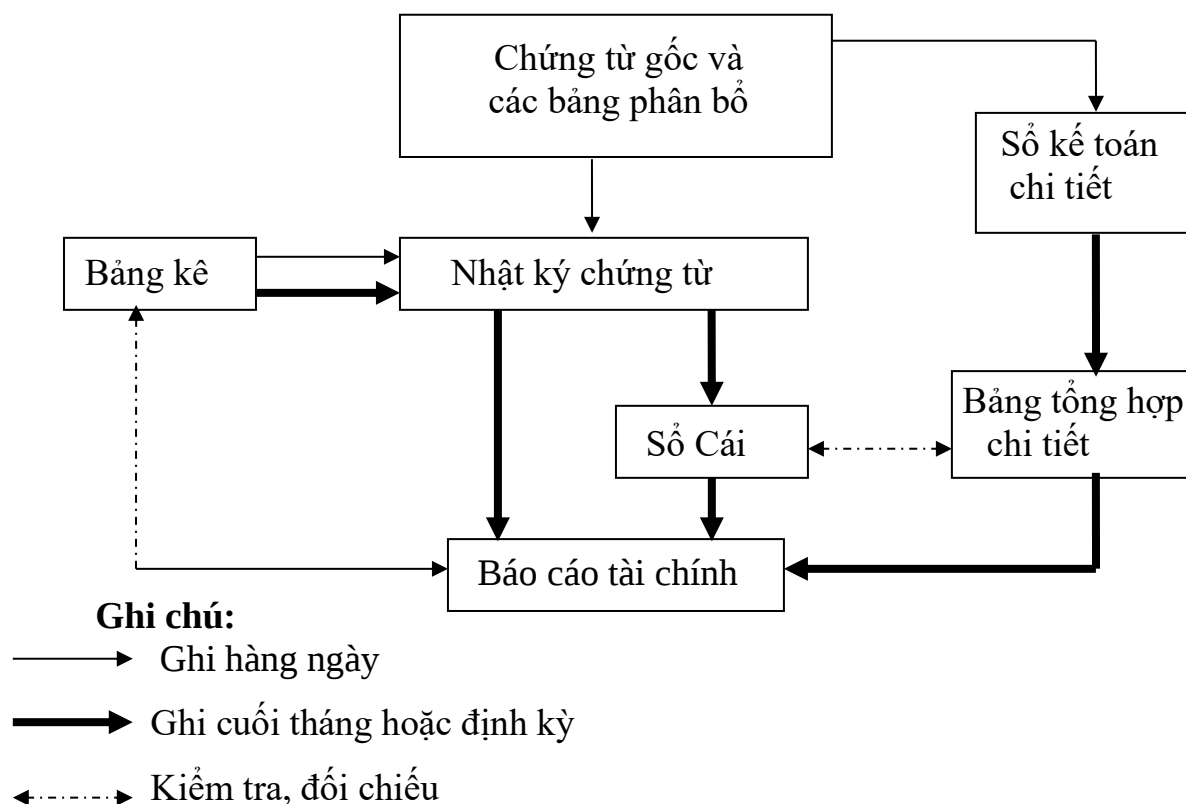
việc hạch toán tổng hợp với hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép, sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản.

Hệ thống sổ kế toán sử dụng:

- Nhật ký chứng từ ghi chép số phát sinh bên có TK 511, 632..
- Bảng kê, sổ cái.
- Sổ kế toán chi tiết giá vốn, sổ chi tiết bán hàng, sổ chi phí sản xuất, kinh doanh.
- Bảng phân bổ, bảng kê để tính toán, tổng hợp phân loại hệ thống hóa phục vụ cho việc ghi sổ Nhật ký chứng từ.

Trình tự ghi sổ:

Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chứng từ

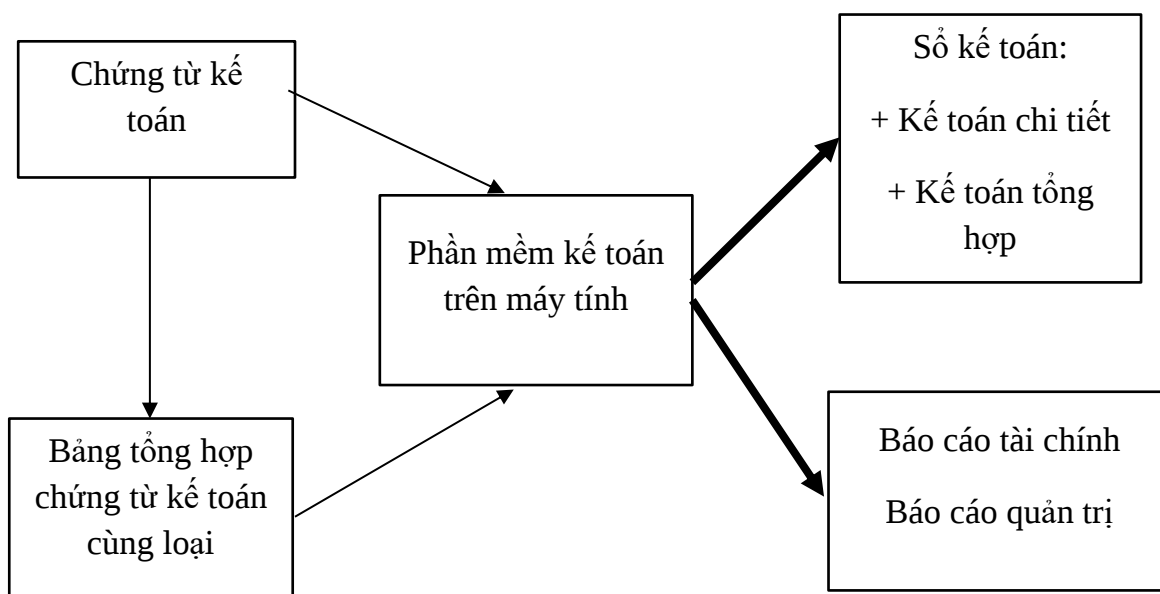


1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

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

Các loại sổ của hình thức kế toán trên máy vi tính: Phần mềm kế toán được thiết kế theo hình thức kế toán nào sẽ có các loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

Trình tự hạch toán:



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

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT

2.1. Tổng quan về công ty TNHH TM & DV Đại Phát

Tên Công ty: Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

Tên Công ty viết bằng tiếng nước ngoài: DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED

Địa chỉ: Tổ 1, phố Đồng Hồ, Phường Bích Đào, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

Hotline: 0969 806 886

Fax: +84 229 3 854 248

Mã số thuế: 2700344666

Vốn điều lệ: 25 000 000 000 (Hai mươi lăm tỷ việt nam đồng)

Số tài khoản: 112002796868 tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Ninh Bình

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: Đăng ký lần đầu ngày 21 tháng 08 năm 2007, đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 03 tháng 11 năm 2015 do sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp.

Ngành nghề chính: sản xuất thiết bị chiếu sáng và phân phối tổng hợp.

Người đại diện theo pháp luật của công ty là: Ông Phan Tiến Dũng.

Chức danh: Tổng Giám Đốc.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp ngày 21/08/2007 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp, mã số doanh nghiệp cũng là mã số thuế Công ty là 2700344666 do hai anh em: Ông Phan Văn Liêm (Chủ tịch hội đồng thành viên) và ông Phan Tiến Dũng (Tổng giám đốc) thành lập. Trụ sở chính được đặt tại: Tổ 1, Phố Đồng Hồ, Phường Bích Đào,

Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình, với số vốn điều lệ là 25.000.000.000 đồng (Hai mươi lăm tỷ đồng). Tỷ lệ góp vốn của hai ông là 50-50.

Năm 2002, dưới sự định hướng nghề nghiệp và hỗ trợ của bố, vợ chồng ông Phan Văn Liêm đã đầu tư mua đất, xây dựng cửa hàng kinh doanh và phân phối thiết bị điện tại thành phố Ninh Bình.

Năm 2005, sau khi tốt nghiệp trường Đại học Công nghiệp Hà Nội, ông Phan Tiến Dũng trở về quê hương để lập nghiệp. Mang trong mình nhiệt huyết của tuổi trẻ, niềm đam mê với kinh doanh nên ông Phan Tiến Dũng nhận thấy tiềm năng và cơ hội phát triển trong lĩnh vực anh trai Phan Văn Liêm đang kinh doanh, ông đã chung tay cùng anh trai mở rộng và đẩy mạnh hơn nữa quy mô kinh doanh.

Ngày 21/08/2007, hai ông quyết định thành lập Công ty TNHH TM&DV Đại Phát, trở thành nhà phân phối thiết bị chiếu sáng của tập đoàn Yankon và thiết bị điện khác tại Ninh Bình.

Từ năm 2008 đến 2010, Đại Phát từ đại lý phân phối thiết bị chiếu sáng cho Yankon tại Ninh Bình trở thành đại lý phân phối độc quyền cho Yankon toàn miền Bắc.

Với sự nỗ lực và cố gắng không ngừng, năm 2012 Công ty TNHH TM&DV Đại Phát chính thức trở thành đại lý phân phối độc quyền các sản phẩm chiếu sáng của tập đoàn Yankon trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

Để thuận lợi cho việc quản lý và đưa sản phẩm đến gần hơn với người tiêu dùng trên cả nước, ngoài trụ sở chính tại Ninh Bình, Công ty TNHH TM&DV Đại Phát thành lập thêm 3 chi nhánh tại: Hà Nội, Nghệ An, Hồ Chí Minh.

Không chỉ dừng lại làm nhà phân phối, với ước mơ và hoài bão tạo ra sản phẩm mang thương hiệu của riêng mình, năm 2014, hai ông quyết định đầu tư công nghệ và xây dựng nhà máy Luxxx Ninh Bình để sản xuất đèn led và thiết bị chiếu sáng tiết kiệm điện năng. Hiện nay nhà máy có diện tích rộng 20.000m² với sản lượng dự kiến 20 triệu sản phẩm/năm. Hai thương hiệu về thiết bị chiếu

sáng lần lượt ra đời: maxwin và vinalux. Công ty TNHH TM&DV Đại Phát tự hào là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực sản xuất thiết bị chiếu sáng chuẩn led với kiểu dáng độc quyền và chất lượng vượt trội.

Ngày 14/06/2013, với khát khao đưa sản phẩm chất lượng tốt nhất cùng dịch vụ chuyên nghiệp đến khách hàng, hai ông quyết định thành lập công ty TNHH Đầu tư và Thương mại Thanh Liêm với trụ sở chính là Trung tâm thương mại Thanh Liêm tại 793 Nguyễn Công Trứ, Phường Bích Đào, Thành phố Ninh Bình.

Với định hướng chiến lược rõ ràng cùng khát vọng vươn xa hơn nữa, năm 2018, Nhà máy Luxxx được đổi tên thành Công ty cổ phần Maxwin Việt Nam nhằm đẩy mạnh sản xuất và phân phối thiết bị chiếu sáng tới khắp nơi trên toàn quốc và hướng tới mở rộng sang thị trường quốc tế.

Trải qua hơn 10 năm hình thành và phát triển, mặc dù thị trường biến đổi liên tục, kinh doanh ngày càng khó khăn nhưng với tầm nhìn chiến lược phát triển bền vững, sự quản lý tài tình của Ban lãnh đạo công ty, sự nỗ lực cố gắng của tập thể CBCNV cùng sự tin yêu, ủng hộ của đối tác và quý khách hàng, công ty TNHH TM&DV Đại Phát ngày càng khẳng định được vị trí của mình trong lĩnh vực sản xuất và phân phối tổng hợp.

Trong lĩnh vực sản xuất, Công ty TNHH TM&DV Đại Phát từ là nhà phân phối thiết bị chiếu sáng cho tập đoàn Yankon đã trở thành một trong những nhà sản xuất thiết bị chiếu sáng lớn nhất cả nước.

Trong lĩnh vực kinh doanh phân phối tổng hợp, từ kinh doanh một ngành hàng thiết bị điện, công ty đã mở rộng, đa dạng các ngành hàng kinh doanh như: thiết bị điện, thiết bị chiếu sáng, đèn trang trí, vật tư ngành nước, sơn nhà, gạch ốp lát, thiết bị nội thất, đồ điện gia dụng, điện tử điện lạnh...

Các dòng sản phẩm của công ty sản xuất và phân phối đều hướng tới hoàn thiện một ngôi nhà ấm áp, tiện nghi, sang trọng. Bởi vậy mà logo của công ty là hình ảnh 3 mái nhà xếp cạnh nhau với ý nghĩa công ty phát triển, nhà nhà cùng phát triển, các quý khách hàng và đối tác của công ty cùng “Đại Phát”. Ban lãnh

đạo Công ty cùng tập thể CBCNV đã nỗ lực cố gắng, cùng sự tin tưởng ủng hộ của các đối tác và khách hàng, Công ty TNHH TM&DV Đại Phát ngày càng khẳng định được vị trí và tên tuổi của mình trong lĩnh vực sản xuất và phân phối tổng hợp.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh

Chức năng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Trong sản xuất, thành lập thêm Công ty cổ phần Maxwin Việt Nam chuyên sản xuất thiết bị chiếu sáng, trên diện tích xây dựng 20.000 m² cho sản lượng lên tới 20 triệu sản phẩm/năm. Công ty đã trở thành nhà sản xuất thiết bị chiếu sáng lớn nhất cả nước với 3 thương hiệu là: Maxwin, Yankon, Vinalux.

Trong kinh doanh, Công ty đã trở thành nhà phân phối tổng hợp lớn nhất miền Bắc, đa dạng mặt hàng kinh doanh như:

- + Thiết bị điện
- + Thiết bị chiếu sáng
- + Đèn trang trí
- + Vật tư ngành nước

.....

Nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Phát hoạt động với các nhiệm vụ chính sau:

- Công ty phải đăng ký kinh doanh và kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký, chịu trách nhiệm trước Nhà nước về kết quả hoạt động kinh doanh của mình, và chịu trách nhiệm trước khách hàng, trước pháp luật về sản phẩm do Công ty cung cấp.

- Khai thác và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn của Công ty, tự tạo thêm nguồn vốn để đảm bảo cho việc thực hiện mở rộng và tăng trưởng hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Công ty phải thực hiện chế độ báo cáo thông kê, báo cáo kế toán, báo cáo định kỳ theo quy định báo cáo, chịu trách nhiệm về tính xác thực của các cơ quan có thẩm quyền, tuân thủ các quy định về thanh kiểm tra của cơ quan tài chính, các cơ quan Nhà nước theo quy định của pháp luật.

Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Trong xu thế hội nhập và phát triển không ngừng của nền kinh tế, Công ty luôn đề cao và không ngừng thúc đẩy hợp tác trên nhiều phương diện. Là một trong những Doanh nghiệp đứng đầu của tỉnh Ninh Bình về lĩnh vực thương mại, sản xuất. Với phương châm Công ty phát triển, nhà nhà cùng phát triển, các quý khách hàng và đối tác phát triển cùng “Đại Phát”.

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát tự hào là đơn vị sản xuất thiết bị chiếu sáng lớn nhất cả nước, là đơn vị kinh doanh phân phối tổng hợp lớn nhất Ninh Bình và các tỉnh lân cận.

Trong sản xuất, thành lập thêm Công ty cổ phần Maxwin Việt Nam chuyên sản xuất thiết bị chiếu sáng, trên diện tích xây dựng 20.000 m² cho sản lượng lên tới 20 triệu sản phẩm/năm. Công ty đã trở thành nhà sản xuất thiết bị chiếu sáng lớn nhất cả nước với 3 thương hiệu là: Maxwin, Yankon, Vinalux.

Trong kinh doanh, Công ty đã trở thành nhà phân phối tổng hợp lớn nhất miền Bắc, đa dạng mặt hàng kinh doanh như:

- + Thiết bị điện
- + Thiết bị chiếu sáng
- + Đèn trang trí
- + Vật tư ngành nước
- + Sơn nhà
- + Thiết bị điện gia dụng
- + Thiết bị nội thất
- + Thiết bị điện tử điện lạnh

.....

2.1.3. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh trong những năm gần đây

Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty TNHH TM & DV Đại Phát năm 2018,2019,2020.

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1	Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn	384.188.964.006	473.986.393.819	532.184.981.181
2	Vốn chủ sở hữu	25.320.330.301	25.590.709.998	25.727.275.568
3	Doanh thu thuần	486.045.576.450	484.729.386.193	482.690.492.909
4	Lợi nhuận trước thuế	275.028.451	355.952.526	405.966.559
5	Nộp ngân sách nhà nước	36.799.300	85.572.929	104.700.593
6	Lợi nhuận sau thuế	238.229.151	270.379.597	301.265.966
7	Số lượng lao động	308	393	467
8	Thu nhập bình quân trên người	6.000.000	7.000.000	7.500.000

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhận xét:

Qua số liệu trên ta thấy, tổng tài sản cũng là tổng nguồn vốn của Công ty 2019 tăng là: 89.797.429.813 đồng tương đương tăng 23,4 % so với năm 2018. Năm 2020 tăng 58.198.587.362 đồng tương đương tăng 12,3% so với năm 2019. Điều này cho thấy quy mô kinh doanh của Công ty ngày càng mở rộng, bên cạnh đó vốn chủ sở hữu cũng tăng lên là do Công ty kinh doanh có lãi. Tuy nhiên cơ cấu vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ, điều này cho thấy Công ty đang vốn vay, hoặc chiếm dụng vốn tăng nợ phải trả để dự trữ hàng hóa, hoặc đầu tư xây dựng cơ bản. Vì vậy Công ty nên chú ý đến vấn đề tài chính, thúc đẩy luân chuyển hàng hóa.

Doanh thu thuần của Công ty nhìn qua các năm đều giảm dần, năm 2019 so với 2018 giảm 1.316.190.257 đồng tương ứng 0,3% giảm không đáng kể, năm 2020 so với năm 2019 giảm 2.038.893.284 đồng tương ứng 0,4% giảm không đáng kể.

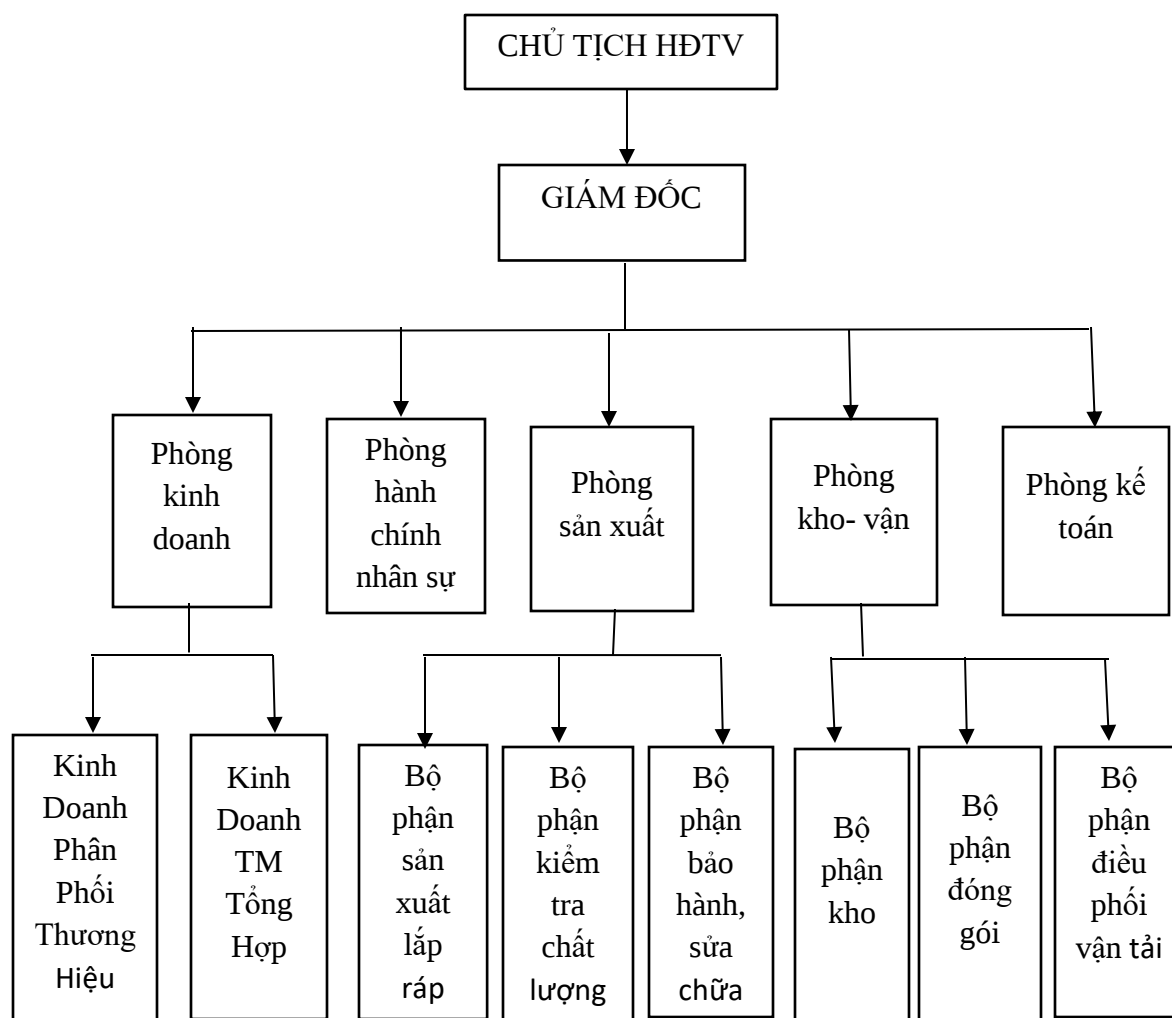
Doanh thu thuần giảm nhưng lợi nhuận trước thuế vẫn tăng qua các năm, năm 2019 so với 2018 tăng 80.924.075 đồng tương ứng 29,42%, 2020 so với năm 2019 tăng 50.014.033 đồng tương ứng 14,05%. Lợi nhuận trước thuế tăng chứng tỏ Công ty làm ăn hiệu quả. Nộp NSNN cũng tăng.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng năm 2018 so với 2019 là 32.150.446 đồng tương ứng tăng 13,5%, năm 2019 so với 2020 tăng 30.886.369 đồng tương ứng tăng 11,4%. Điều này cho thấy Công ty làm ăn có lãi.

Số lao động của Công ty tăng qua các năm từ 308 người năm 2018 tăng lên 467 người năm 2020, đồng thời tiền lương tăng từ 6.000.000 đồng lên 7.500.000 đồng. Điều này cho thấy Công ty đã giải quyết việc làm tạo cơ hội việc làm cho người lao động, quan tâm đến đời sống người lao động.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Cũng như bất kể doanh nghiệp nào trong nền kinh tế, mục tiêu của Công ty là lợi nhuận cho việc quản lý do đó việc tổ chức bộ máy quản lý rất quan trọng ảnh hưởng trước tiếp đến kết quả kinh doanh. Vì vậy để phù hợp với đặc điểm, cơ sở vật chất và các loại hình kinh doanh, Công ty đã tổ chức bộ máy quản lý theo kiểu “trực tuyến chức năng”.



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty

(Nguồn: Phòng kinh doanh Công ty)

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận trong cơ cấu quản lý như sau:

Chủ tịch hội đồng thành viên: Là người đứng đầu Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty và điều hành bộ máy quản lý.

- Giám đốc: Điều hành, quản lý, giám sát các hoạt động chung của Công ty, chỉ đạo trực tiếp đến từng bộ phận, đồng thời cũng đại diện cho quyền lợi của toàn bộ cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty.

- Phòng kinh doanh: xây dựng chiến lược, kế hoạch kinh doanh, giám sát, quản lý kênh phân phối sản phẩm của Công ty. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm, phát triển thị trường, xây dựng và phát triển mối quan hệ khách hàng. Gồm 2 bộ phận:

+ Bộ phận kinh doanh phân phối thương hiệu: xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển các thương hiệu của Công ty: Yankon, Maxwin, Vinalux,...

+ Bộ phận kinh doanh thương mại tổng hợp: xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển các ngành hàng như: vật liệu xây dựng, sơn, gạch ốp lát...

- Phòng tổ chức hành chính: Tham mưu cho giám đốc với chức năng là tổ chức hành chính, quản trị, bố trí sắp xếp lao động, duy trì chính sách, chế độ với cán bộ công nhân viên.

- Phòng sản xuất: tiếp nhận và sản xuất theo đơn hàng, xây dựng kế hoạch sản xuất và giao kế hoạch sản xuất cho các bộ phận. Gồm 3 bộ phận:

+ Bộ phận sản xuất lắp ráp: sản xuất, lắp ráp các mặt hàng có trong đơn hàng.

+ Bộ phận kiểm tra chất lượng: kiểm tra các mặt hàng đã sản xuất ra xem đã đạt yêu cầu đảm bảo chất lượng chưa

+ Bộ phận bảo hành, sửa chữa: bảo hành, sửa chữa các sản phẩm hỏng, lỗi kỹ thuật.

- Phòng kho – vận: Gồm 3 bộ phận:

+ Bộ phận kho: nhập xuất vật tư, sản phẩm cho sản xuất, tiêu dùng nội bộ, khách hàng...

+ Bộ phận đóng gói: đóng gói, phân loại các sản phẩm để trở thành sản phẩm hoàn thiện để Công ty giao trả hàng cho khách hàng.

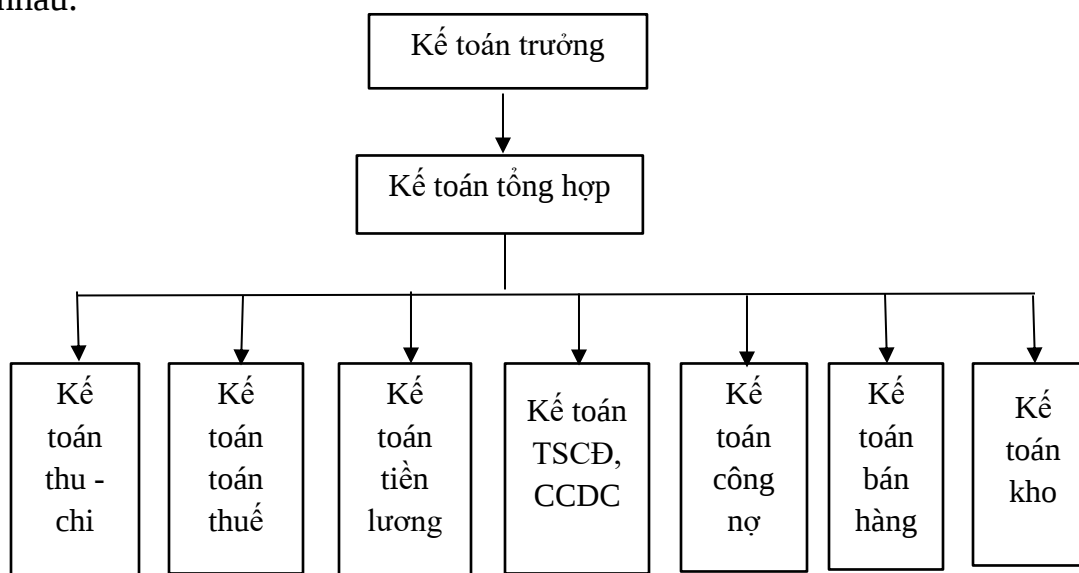
+ Bộ phận điều phối vận tải: chở hàng cho khách đến nơi quy định.

- Phòng kế toán: Là bộ phận nghiệp vụ theo dõi tình hình tài chính của Công ty về vốn, tình hình luân chuyển vốn, tình hình sản xuất tiêu thụ sản phẩm, thanh toán công nợ, tổng hợp số liệu cung cấp kịp thời cho giám đốc và phòng sản xuất để lập dự toán về sản xuất và tài chính của Công ty. Phòng kế toán có

trách nhiệm thực hiện đúng các chế độ kế toán, tổ chức bộ máy kế toán và đảm nhận toàn bộ các công việc có liên quan tới hạch toán kế toán của Công ty.

2.1.5 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Để có được thành tựu như hiện nay, với hơn 10 năm phát triển Công ty đã sắp xếp tổ chức bộ máy kế toán một cách khoa học, hợp lý, và tương đối chặt chẽ. Mỗi bộ phận đều có chức năng, quyền hạn riêng và có mối liên hệ chặt chẽ với nhau.



Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty

(Nguồn: Phòng Kế toán Công ty)

Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận:

- Kế toán trưởng: Xây dựng tổ chức, quản lý hệ thống kế toán. Kiểm tra giám sát việc thực hiện các công việc liên quan đến kế toán trong Công ty.
- Kế toán tổng hợp: Hướng dẫn và giám sát việc thực hiện của các kế toán viên. Tổng hợp số liệu báo cáo của các kế toán phân hành để ghi sổ sách, làm báo cáo tổng hợp cuối kỳ.
- Kế toán thu – chi: Theo dõi, kiểm soát các hoạt động tăng, giảm và kiểm soát tiền tồn tại quỹ tiền mặt và tiền gửi ngân hàng, lập báo cáo thu, chi.

- Kế toán thuế: Thu thập các hóa đơn chứng từ đầu ra, hóa đơn chứng từ đầu vào làm căn cứ kê khai thuế hằng tháng, quý, quyết toán thuế cuối năm. Báo cáo về thuế GTGT, thuế TNDN, thuế TNCN, tình hình sử dụng hóa đơn. Lập báo cáo tài chính cuối năm.

- Kế toán tiền lương: Tính lương và trả lương theo quy định của công ty. Lập các báo cáo về tiền lương, tiền thưởng và các khoản trích theo lương.

- Kế toán TSCĐ, CCDC: Theo dõi tình hình tăng, giảm tài sản cố định, việc nhập xuất công cụ dụng cụ trong công ty, báo cáo tình hình tăng giảm TSCĐ, bảng trích khấu hao TSCĐ, bảng phân bổ CCDC.

- Kế toán công nợ: Theo dõi các khoản công nợ phải thu của khách hàng, phải trả nhà cung cấp. Đưa ra kế hoạch thanh toán cho từng nhà cung cấp, thu hồi công nợ.

- Kế toán bán hàng: Ghi chép, phản ánh kịp thời, đầy đủ và chính xác tình hình bán hàng của doanh nghiệp cả về giá trị và số lượng hàng bán trên tổng số và trên từng mặt hàng, từng địa điểm bán hàng, từng phương thức bán hàng. Lập hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng căn cứ theo số lượng hàng hóa bán được. Lập bảng kê chi tiết các hàng hóa bán được trong ngày.

- Kế toán kho: Theo dõi tình hình biến động nhập xuất vật tư, hàng hóa, kiểm kê và quản lý tài sản trong kho.

2.1.6. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán

Công ty áp dụng chế độ kế toán Việt Nam ban hành theo thông tư số TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính.

Chính sách kế toán mà công ty đang áp dụng:

Chế độ kế toán của công ty áp dụng cho doanh nghiệp lớn là thông tư số TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính

- Kỳ kế toán là một năm tài chính bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 của năm dương lịch.

- Công ty áp dụng trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức “Nhật ký chung”.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Phương pháp tính giá trị vốn hàng xuất kho: giá bình quân tháng.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: phương pháp đường thẳng.
- Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ
- Đơn vị tiền tệ hạch toán: VNĐ

Tổ chức hệ thống sổ kế toán tại công ty:

Chứng từ sử dụng:

Công ty sử dụng mẫu hóa đơn, chứng từ, sổ sách, báo cáo theo mẫu quy định tại thông tư số TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính.

Công ty áp dụng hình thức kế toán là: Nhật ký chung

* Các chứng từ hiện có của công ty:

- Phiếu xuất kho
- Phiếu nhập kho
- Phiếu thu, phiếu chi
- Séc chuyển khoản
- Hóa đơn GTGT
- Hợp đồng kinh tế
- Giấy thanh toán
- Giấy tạm ứng
- Biên bản kiểm nghiệm nhận hàng
- Các chứng từ liên quan khác.....

* Các đơn vị trực thuộc có trách nhiệm cung cấp cho phòng tài chính kế toán báo cáo kế hoạch tài chính hàng tháng, hàng quý, hàng năm, báo cáo kiểm kê tài sản, kiểm kê công cụ dụng cụ, kiểm kê kho...

Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính tại công ty:

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát hàng năm lập Báo cáo tài chính theo thông tư số TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính, bao gồm các báo cáo sau đây:

- | | |
|--|------------------|
| + Bảng cân đối kế toán | Mẫu số B01 - DNN |
| + Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh | Mẫu số B02 - DNN |
| + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ | Mẫu số B03 - DNN |
| + Bảng thuyết minh báo cáo tài chính | Mẫu số B09 – DNN |

Thời hạn hoàn thành báo cáo tài chính đối với Báo cáo tài chính năm chậm nhất là 90 ngày kể từ ngày kết thúc niên độ tài chính.

Báo cáo quản trị của Công ty: Công ty không lập báo cáo quản trị theo định kỳ, nó chỉ được lập theo yêu cầu khi cần thiết. Bao gồm các loại sổ như sau:

- + Báo cáo về tình hình nhập xuất tồn kho hàng hóa
- + Báo cáo theo dõi công nợ phải thu, phải trả với khách hàng và nghĩa vụ với nhà nước.
- + Báo cáo về tồn quỹ tiền mặt và tiền gửi ngân hàng
- + Báo cáo về tình hình bán hàng và kết quả kinh doanh

2.2. Đặc điểm tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát

2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm hàng hóa tại Công ty

Sản phẩm của Công ty tập trung vào các dòng sản phẩm điện tử. Trong quá trình phát triển Công ty đã trở thành nhà phân phối tổng hợp lớn nhất miền Bắc, đa dạng mặt hàng kinh doanh như:

- + Thiết bị điện
- + Thiết bị chiếu sáng
- + Đèn trang trí
- + Vật tư ngành nước
- + Sơn nhà

- + Gạch ốp lát
- + Thiết bị điện gia dụng
- + Thiết bị nội thất
- + Thiết bị điện tử điện lạnh....

Những mặt hàng này đều là hàng dễ nhận biết dễ bảo quản sắp xếp rất đơn giản. Thủ kho có trách nhiệm sắp xếp bố trí các mặt hàng cần đảm bảo tính đầy đủ, hợp lý đúng chủng loại sao thuận tiện cho việc quan sát, di chuyển chọn hàng và giao hàng cho khách hàng.

2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty

Phương thức bán hàng có ảnh hưởng trực tiếp đối với tình hình xuất kho thành phẩm, hàng hóa. Đồng thời có tính quyết định đối với việc xác định thời điểm bán hàng hình thành doanh thu bán hàng. Tiết kiệm chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp để tăng lợi nhuận. Vì vậy Công ty vận dụng các phương thức bán hàng sau đây:

2.2.2.1. Phương thức bán buôn

Bán buôn là việc bán sản phẩm của Công ty cho các Công ty khác, các cửa hàng, đại lý.. với số lượng lớn. Có 2 phương thức bán buôn là:

- Bán buôn qua kho: Theo phương thức này sản phẩm Công ty sản xuất (Bóng đèn led), hàng hóa mua về được nhập kho, rồi từ kho xuất bán ra. Theo phương thức bán hàng qua kho hàng của Công ty có 2 hình thức giao nhận đó là:

+ Hình thức nhận hàng: Theo hình thức này bên mua sẽ nhận hàng tại kho của Công ty, hoặc đến một địa điểm do hai bên thỏa thuận theo hợp đồng, nhưng thường là do Công ty quy định.

+ Hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này thì bên Công ty sẽ chuyển hàng đến kho của bên mua hoặc đến một địa điểm do bên mua quy định để giao hàng.

2.2.2.2. Phương thức bán lẻ

Công ty đã áp dụng phương thức bán lẻ: là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, số lần tiêu thụ của mỗi lần bán hàng nhỏ. Do đó phương thức bán lẻ mà Công ty sử dụng chủ yếu là:

- Bán lẻ thu tiền trực tiếp: Theo phương thức này, nhân viên bán hàng vừa làm nhiệm vụ giao hàng, vừa làm nhiệm vụ thu tiền. Sau đó nộp tiền cho kế toán thu chi, ký giấy nộp tiền bán hàng dựa trên hóa đơn bán lẻ, đối chiếu doanh số bán theo báo cáo bán hàng với tiền thực nộp để xác định thừa thiếu tiền hàng.

2.2.3. Các phương thức thanh toán tại Công ty

Phương thức thanh toán có thể thực hiện bằng hình thức sau:

+ Thanh toán ngay bằng tiền mặt: Hàng hóa của Công ty sau khi giao cho khách hàng, khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt.

+ Thanh toán không dùng tiền mặt: Hàng hóa của Công ty sau khi giao cho khách hàng, khách hàng có thể thanh toán cho Công ty qua ngân hàng bằng séc, hoặc chuyển khoản bằng ủy nhiệm chi.

2.2.4. Phương thức xác định kết quả bán hàng tại Công ty

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và các khoản chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm trị giá vốn của hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý Doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán. Được xác định như sau:

Kết quả bán hàng	=	Doanh thu thuần về bán hàng	-	Giá vốn hàng bán	-	Chi phí bán hàng	-	Chi phí quản lý doanh nghiệp
---------------------	---	--------------------------------------	---	------------------------	---	------------------------	---	---------------------------------------

Kết quả từ hoạt động tài chính	=	Tổng DT thuần về hoạt động tài chính	-	Chi phí về hoạt động tài chính
--------------------------------	---	--------------------------------------	---	--------------------------------

Trong đó: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tính bằng tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi các khoản giảm trừ (Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng đã bán bị trả lại).

Kết quả hoạt động khác là kết quả được tính bằng chênh lệch giữa thu nhập thuần khác và chi phí khác:

Kết quả hoạt động khác	=	Thu nhập thuần khác	-	Chi phí khác
------------------------	---	---------------------	---	--------------

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM & DV Đại Phát

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Điều kiện, nguyên tắc ghi nhận doanh thu

Doanh thu là tổng hợp lợi ích kinh tế Doanh nghiệp thu được trong thời kỳ hạch toán, phát sinh từ hoạt động kinh doanh thông thường của Doanh nghiệp góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu thuần được xác định bằng tổng doanh thu sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại.

Các loại doanh thu:

- Doanh thu bán hàng
- Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Doanh thu từ tiền lãi

Thời điểm ghi nhận doanh thu

Thời điểm chung: Theo quy định của Thông tư số 200/2014/TT-BTC thì:

Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện sau:

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

Bên cạnh là nhà phân phối đa dạng hóa các mặt hàng, Công ty còn cung cấp thêm dịch vụ lắp đặt cho khách hàng (Lắp đặt điều hòa, kệ giá ti vi, máy giặt, phân phối kèm dịch vụ lắp đặt hệ thống điện, dịch vụ bảo hành bảo trì sản phẩm). Vì vậy doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ dịch vụ bán hàng.
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào thời điểm báo cáo.

2.3.1.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng

Chứng từ ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ gồm:

- Đơn đặt hàng của khách hàng
- Hóa đơn GTGT
- Hợp đồng kinh tế

- Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm chi, giấy báo Có, sao kê của ngân hàng, phiếu thu...)
- Chứng từ kế toán liên quan khác

2.3.1.3. Tài khoản sử dụng và trình tự hạch toán

Kế toán phản ánh doanh thu sử dụng: TK 511- doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Kết cấu tài khoản 511

Bên Nợ:

Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ

Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ

Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ

Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911: “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, và cung cấp dịch vụ của Doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ. Và được Công ty sử dụng 3 tài khoản cấp 2 sau:

Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hóa

Tài khoản 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ - Tài khoản sử dụng cho dịch vụ lắp đặt kèm các hợp đồng mua bán, đơn hàng bán sản phẩm khi khách hàng có nhu cầu.

* Quy trình luân chuyển chứng từ:

Hợp đồng kinh tế (HĐKT), đơn đặt hàng: Là cơ sở đầu tiên để tiến hành nghiệp vụ bán hàng. HĐKT ký kết giữa Công ty và đại diện pháp nhân của Công ty đối tác ký kết với mục đích xác nhận các điều kiện hai bên đã thỏa thuận trong một giao dịch mua bán hàng hóa. Từ hợp đồng kinh tế đã ký kết, phòng kinh

doanh sẽ đề nghị xuất hàng trên cơ sở hợp đồng kinh tế đó, và sau khi được sự phê chuẩn của ban giám đốc, phòng kế toán sẽ lập phiếu xuất kho, hóa đơn giá trị gia tăng. Theo quy trình cụ thể sau:

(1) Người mua hàng làm thủ tục mua hàng, kế toán bán hàng viết hoá đơn bán hàng (3 liên), kế toán thu chi nhận các chứng từ thanh toán, hoặc kế toán công nợ vào sổ theo dõi công nợ chi tiết cho từng đối tượng khách hàng.

(2) Kế toán trưởng, giám đốc ký duyệt hóa đơn.

(3) Người mua ký vào hóa đơn và giữ liên 2; liên 1 lưu tại cuốn; liên 3 luân chuyển nội bộ.

(4) Kế toán thu chi và các bộ phận kế toán liên quan ghi sổ kế toán.

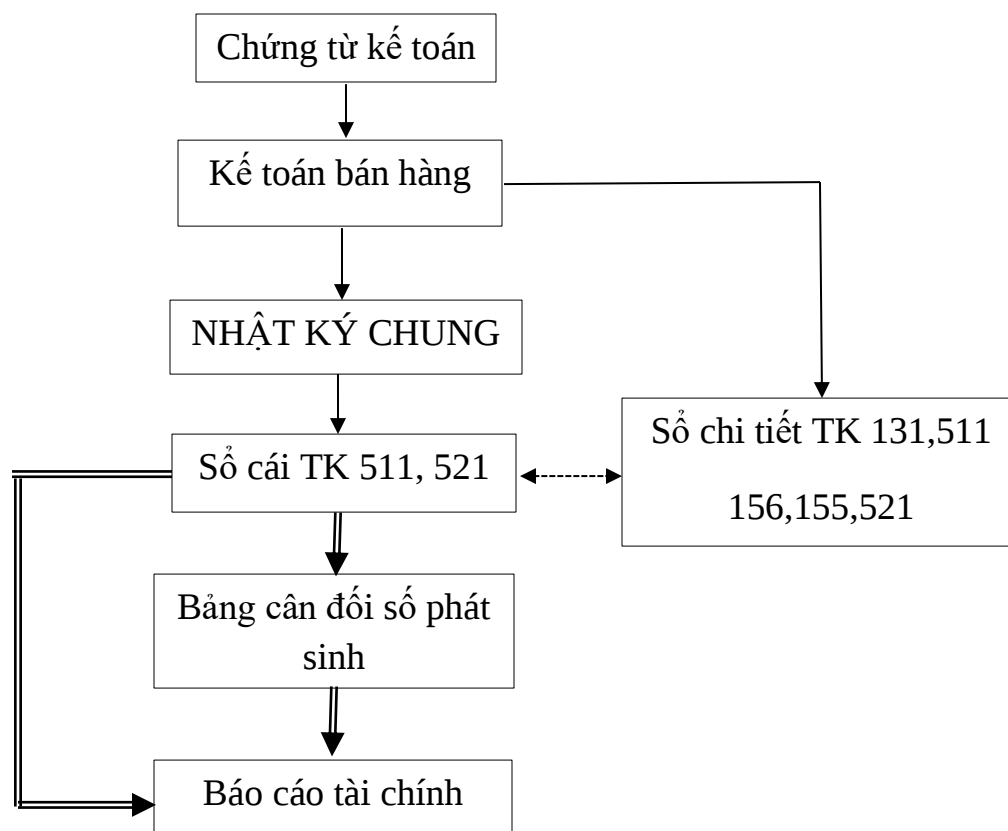
Sổ theo dõi:

- Sổ tổng hợp: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 511.

- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết bán hàng, Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng.

2.3.1.4. Quy trình kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu

* Quy trình ghi sổ doanh thu, các khoản giảm doanh thu được thể hiện qua sơ đồ 2.3.



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- ====→ Ghi cuối tháng
- ←-----→ Đối chiếu

Sơ đồ 2.3. Quy trình ghi sổ doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp: sổ nhật ký chung, kế toán bán hàng và công nợ phải thu. Sau đó, căn cứ vào sổ nhật ký chung, ghi sổ cái các tài khoản 131, 155, 156, 511, 521, 632.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh, lập BCTC. Đồng thời, đối chiếu số liệu với bảng tổng hợp chi tiết tài khoản để khớp đúng.

*** Trích dẫn:**

Ngày 28/03/2021 Công ty xuất bán hàng cho Công ty TNHH MTV TM & SX Quốc Thịnh, chưa thu tiền người mua với số lượng như sau:

- 3.000 mét dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4 giá bán chưa thuế là 18.500đ/m, thuế GTGT 10%
- 2.500 mét dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x2.5 giá bán chưa thuế là 12.500đ/m, thuế GTGT 10%
- 100 chiếc máy bơm Tiên Phát 200 (ROLLSTAR P200) giá bán chưa thuế là 653.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%
- 150 chiếc máy bơm Tiên Phát 760 giá bán chưa thuế là 737.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%

Theo chính sách của Công ty mặt hàng máy bơm của Tiên Phát các loại được Công ty áp dụng chiết khấu thương mại 2% trên giá bán.

Ngày 28/03/2021 phát hành hóa đơn GTGT số 0057512.

Ngày 28/03/2021 phát hành hóa đơn GTGT CKTM số 0057513.

Nghiệp vụ bán hàng được thực hiện qua các biểu sau:

Căn cứ vào phiếu yêu cầu xuất hàng của nhân viên bán hàng biểu 2.1 trang 60, chuyển cho kế toán bán hàng Công ty để phát hành hóa đơn GTGT biểu 2.2 trang 61, hóa đơn GTGT về CKTM biểu 2.3 trang 62 .

Biểu 2.1. Phiếu yêu cầu xuất hàng

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU YÊU CẦU XUẤT HÀNG

Ninh Bình, ngày 28 tháng 03 năm 2021

Họ và tên người mua hàng: Nguyễn Quốc Thịnh

Đơn vị: Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh

Địa chỉ: Số 70, Đường Lương Văn Thăng, TP. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

STT	Tên hàng hóa và vật tư	DVT	Số lượng	Ghi chú
1	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	m	3.000	
2	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x2.5	m	2.500	
3	Máy bơm Tiến Phát 200 (ROLLSTAR P200)	Chiếc	100	
4	Máy bơm Tiến Phát 760	Chiếc	150	

Giám đốc

(Ký, ghi rõ họ tên)

Phan Tiến Dũng

Trưởng bộ phận

(Ký, ghi rõ họ tên)

Lã Hữu Quý

Người lập phiếu

(Ký, ghi rõ họ tên)

Phạm Thị Minh Nguyệt

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.2. Hóa đơn GTGT

HOÁ ĐƠN				<i>Mẫu số: 01 GTKT - 3LL</i>													
GIÁ TRỊ GIA TĂNG				ĐP/2019B													
Liên 2 : Giao khách hàng				0057512													
Ngày 28 tháng 03 năm 2021																	
Đơn vị bán hàng :		Công ty TNHH TM&DV Đại Phát															
Địa chỉ :		Tổ 1, Phố Đồng Hồ, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình															
Số tài khoản:																	
Điện thoại:		MST: <table border="1" style="display: inline-table; text-align: center;"><tr><td>2</td><td>7</td><td>0</td><td>0</td><td>3</td><td>4</td><td>4</td><td>6</td><td>6</td><td>6</td></tr></table>						2	7	0	0	3	4	4	6	6	6
2	7	0	0	3	4	4	6	6	6								
Họ tên người mua hàng :		Quốc Thịnh															
Tên đơn vị :		Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh															
Địa chỉ :		Số 70, Đường Lương Văn Thăng, TP.Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình															
Số tài khoản																	
Hình thức TT: TM/CK		MST: <table border="1" style="display: inline-table; text-align: center;"><tr><td>2</td><td>7</td><td>0</td><td>0</td><td>5</td><td>8</td><td>8</td><td>0</td><td>9</td><td>6</td></tr></table>						2	7	0	0	5	8	8	0	9	6
2	7	0	0	5	8	8	0	9	6								
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền												
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2												
1	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	m	3.000	18.500	55.500.000												
2	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x2.5	m	2.500	12.500	31.250.000												
3	Máy bơm Tiến Phát 200 (ROLLSTAR P200)	Chiếc	100	653.000	65.300.000												
4	Máy bơm Tiến Phát 760	Chiếc	150	737.000	110.550.000												
		Cộng tiền hàng:			262.600.000												
Thuế suất GTGT: 10 %		Tiền thuế GTGT:			26.260.000												
		Tổng cộng tiền thanh toán:			288.860.000												
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm tám mươi tám triệu tám trăm sáu mươi nghìn đồng./.																	
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)													
Cần kiểm tra đối chiếu khi nhận hóa đơn																	

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.3. Hóa đơn GTGT về khoản CKTM cho khách hàng

HOÁ ĐƠN				<i>Mẫu số: 01 GTKT - 3LL</i>															
GIÁ TRỊ GIA TĂNG				ĐP/2019B															
Liên 2 : Giao khách hàng				0057513															
Ngày 28 tháng 03 năm 2021																			
Đơn vị bán hàng : Công ty TNHH TM&DV Đại Phát																			
Địa chỉ : KCN Phúc Sơn, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình																			
Số tài khoản:																			
Điện thoại:	MST:	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td>2</td><td>7</td><td>0</td><td>0</td><td>3</td><td>4</td><td>4</td><td>6</td><td>6</td><td>6</td><td></td> </tr> </table>						2	7	0	0	3	4	4	6	6	6		
2	7	0	0	3	4	4	6	6	6										
Họ tên người mua hàng :		Quốc Thịnh																	
Tên đơn vị :		Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh																	
Địa chỉ :		Số 70, Đường Lương Văn Thăng, TP. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình																	
Số tài khoản																			
Hình thức TT: TM/CK		MST:	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td>2</td><td>7</td><td>0</td><td>0</td><td>5</td><td>8</td><td>8</td><td>0</td><td>9</td><td>6</td><td></td> </tr> </table>						2	7	0	0	5	8	8	0	9	6	
2	7	0	0	5	8	8	0	9	6										
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền														
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2														
	CKTM 2% của HĐ GTGT 0057512 của :																		
	-Máy bơm Tiến Phát 200 (ROLLSTAR P200)	Chiếc	150	13.060	1.959.000														
	- Máy bơm Tiến Phát 760	Chiếc	200	14.740	2.948.000														
Cộng tiền hàng:				4.907.000															
Thuế suất GTGT: 10 %				Tiền thuế GTGT:															
				490.700															
Tổng cộng tiền thanh toán:				5.397.700															
Số tiền viết bằng chữ :		Năm triệu ba trăm chín mươi bảy 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, đóng dấu, ghi rõ họ tên)															
Cần kiểm tra đối chiếu khi nhận hóa đơn																			

(Nguồn: Phòng kế toán)

Kế toán bán hàng căn cứ vào hóa đơn giá trị gia tăng, phiếu xuất kho và công nợ phải thu cập nhật các thông tin liên quan ghi sổ chi tiết và định khoản:

Nợ TK 131: 288.860.000

Có TK 5111: 262.600.000

Có TK 3331: 26.260.000

Căn cứ vào hóa đơn GTGT chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh kế toán định khoản ghi sổ chi tiết các khoản giảm trừ doanh thu, công nợ phải thu:

Nợ TK 5211: 4.907.000

Nợ TK 3331: 490.700

Có TK 131 : 5.397.700

Trích dẫn: Ngày 29/03/2021, Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh thanh toán tiền mua hàng ngày 28/03/2021 bằng tiền gửi ngân hàng.

Kế toán căn cứ vào giấy báo Nợ của ngân hàng cập nhật vào sổ tiền gửi các thông tin và định khoản:

Nợ TK 112: 283.462.300

Có TK 131: 283.462.300

Khi đi giao hàng cho khách sử dụng phiếu giao hàng biểu 2.4 trang 64.

Biểu 2.4. Phiếu giao hàng

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU GIAO HÀNG

Đơn vị nhận hàng: Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh

Người nhận hàng:..... Nguyễn Quốc Thịnh.....

Địa chỉ giao hàng: Số 70, Đường Lương Văn Thăng, Tỉnh Ninh Bình

Theo hoá đơn GTGT số: 0057512 ngày 28 tháng 03 năm 2021 của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát

STT	Tên hàng hoá	ĐVT	Số lượng	Ghi chú
1	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	m	3.000	
2	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x2.5	m	2.500	
3	Máy bơm Tiến Phát 200 (ROLLSTAR P200)	Chiếc	100	
4	Máy bơm Tiến Phát 760	Chiếc	150	
	Cộng		5.750	

Ngày 28 tháng 03 năm 2021

Người nhận
(Ký, họ tên)

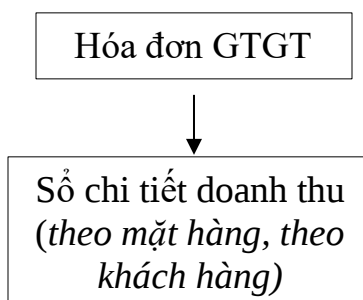
Người giao
(Ký, họ tên)

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

2.3.1.5. Quy trình ghi sổ chi tiết doanh thu



Ghi chú:

————> Ghi hàng ngày

Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ kế toán chi tiết doanh thu bán hàng

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào hoá đơn bán hàng tiến hành ghi sổ chi tiết doanh thu theo mặt hàng và sổ chi tiết doanh thu theo khách hàng.

Cuối tháng, kế toán căn cứ vào các sổ chi tiết doanh thu để tổng hợp số liệu ghi sổ tổng hợp chi tiết doanh thu.

Kế toán mở sổ:

- Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng, Sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng.
- Sổ tổng hợp bán hàng theo mặt hàng.
- Sổ nhật ký chung, sổ cái tài khoản 511.

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

2.3.2.1. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Chứng từ kế toán liên quan khác

2.3.2.2. Tài khoản sử dụng và trình tự hạch toán

Kế toán phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu sử dụng: TK521 – Các khoản giảm trừ doanh thu: Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản được điều

chính giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ. Và được công ty sử dụng tài khoản cấp 2 chi tiết như sau:

Kế toán sử dụng: TK 5211- chiết khấu thương mại
 TK 5212- Hàng bán bị trả lại
 TK 5213- Giảm giá hàng bán

Bên Nợ tài khoản 521 + Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng + Số giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng + Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán	Bên Có tài khoản 521 + Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo
--	--

Chiết khấu thương mại

Chiết khấu thương mại là khoản Doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

Trường hợp trong hóa đơn giá trị gia tăng hoặc hóa đơn bán hàng đã thể hiện khoản chiết khấu thương mại cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua phải thanh toán thì Doanh nghiệp không sử dụng tài khoản này.

Kế toán phải theo dõi riêng khoản chiết khấu thương mại mà Doanh nghiệp chi trả cho người mua nhưng chưa được phản ánh là các khoản giảm trừ số tiền phải thanh toán trên hóa đơn. Trường hợp này, bên bán ghi nhận doanh thu ban đầu theo giá chưa trừ chiết khấu thương mại.

Công ty với tư cách là nhà phân phối tổng hợp lớn nhất miền Bắc, đa dạng mặt hàng kinh doanh, là nhà sản xuất thiết bị chiếu sáng lớn nhất cả nước với 3 thương hiệu là: Maxwin, Yankon, Vinalux, khách hàng của Công ty thường là các đại lý hoặc tổ chức mua với số lượng hàng lớn. Vì vậy, Công ty bán hàng với

giá rất ưu đãi, ngoài ra còn quy định tính chiết khấu thương mại 2% trên giá bán chưa có thuế GTGT cho khách hàng mua hàng với số lượng lớn: từ 150 chiếc đối với mặt hàng máy bơm Tiên Phát 200, từ 200 chiếc đối với mặt hàng máy bơm Tiên Phát 760. Số tiền chiết khấu khách hàng được hưởng sẽ trừ vào nợ phải thu hoặc thanh toán cho khách nếu khách hàng đã thanh toán tiền cho Công ty.

Hàng bán bị trả lại

Dùng để phản ánh giá trị của số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do nguyên nhân: Vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất,...

Giảm giá hàng bán

Là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

Trường hợp trong hóa đơn giá trị gia tăng hoặc hóa đơn bán hàng đã thể hiện khoản giảm giá hàng bán cho người mua là khoản giảm trừ vào số tiền người mua phải thanh toán thì Doanh nghiệp không sử dụng tài khoản này, doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã bán.

Chỉ phản ánh vào tài khoản này các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán (đã ghi nhận doanh thu) và phát hành hóa đơn (giảm giá ngoài hóa đơn) do hàng kém, mất phẩm chất

Trích dẫn:

Nghiệp vụ bán hàng cho Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh được kế toán ghi sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng (biểu 2.5 trang 68) sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng (biểu 2.6 trang 69), sổ tổng hợp chi tiết bán hàng theo mặt hàng (biểu 2.7 trang 70)

Biểu 2.5. Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng.

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1, Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Ninh Bình

(Trích) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG

Tên sản phẩm: Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4

Từ ngày 01/03 đến ngày 31/03/2021

ĐVT: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	SH	NT		SL	ĐG	TT	CKTM	Khác
				...	...	...	...	
09/03	47100	09/03	Công ty TNHH đầu tư sản xuất &TM Trường Xuân	150	28.500	4.275.000		
09/03	47101	09/03	Công ty TNHH TMDV Sao Việt	1500	23.000	34.500.000		
...	...	...	...	...	...	...		
28/03	0057512	28/03	Bán cho Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh	3000	18.500	55.500.000		
...	...	...	...	...	...	...	...	
			Cộng PS			10.000.000.000		
			DT thuần			10.000.000.000		
			GVHB			9.180.000.000		
			Lãi gộp			820.000.000		

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.6. Sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1, Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Ninh Bình

(Trích) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG THEO KHÁCH HÀNG

Tên khách hàng: **Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh**

Mã khách hàng: 10

Từ ngày 01/03 đến ngày 31/03/2021

ĐVT: VNĐ

Ngày	MH	Tên hàng	SL bán	Đơn giá	Thành tiền	CKTM, GG	Giá vốn
A	D	E	1	2	3	4	5
							
28/03	Cadidoi 2x4	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	3000	18.500	55.500.000		54.000.000
28/03	Cadidoi 2x2.5	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x2.5	2500	12.500	31.250.000		30.000.000
28/03	BomTP 200	Máy bơm Tiến Phát 200 (ROLLSTAR P200)	100	653.000	65.300.000	1.959.000	55.300.000
28/03	BomTP 760	Máy bơm Tiến Phát 760	150	737.000	110.550.000	2.948.000	95.550.000
		Cộng			262.600.000	4.907.000	234.850.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Căn cứ sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng để lên sổ tổng hợp chi tiết bán hàng theo mặt hàng biểu số 2.7.

Biểu 2.7. Sổ tổng hợp chi tiết bán hàng theo mặt hàng

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

KCN Phúc Sơn, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

(Trích) SỔ TỔNG HỢP BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG

Tháng 03/2021

ĐVT: VNĐ

S T T	Tên sản phẩm	Thành tiền bán hàng		Các khoản giảm trừ doanh thu		Doanh thu thuần
		Doanh thu	VAT (10%)	CKTM	Tổng	
1	Cadidoi 2x4	10.000.000.000	1.000.000.000			10.000.000.000
2	Cadidoi 2x2.5	900.000.000	90.000.000			900.000.000
3	BomTP200	1.000.000.000	100.000.000	7.000.000	7.000.000	993.000.000
4	BomTP760	500.000.000	50.000.000	13.000.000	13.000.000	487.000.000
...	...	...	...	...	...	...
	Cộng	29.000.000.000	2.900.000.000	20.000.000	20.000.000	28.980.000.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.8. Sổ chi tiết các khoản giảm trừ doanh thu

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

KCN Phúc Sơn, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

(Trích) SỔ CHI TIẾT

Tài khoản 5211 – Chiết khấu thương mại

Tháng 03 năm 2021

ĐVT: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	TK Đ U	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu tháng			
			Số phát sinh trong tháng			
...	...		...	...	...	
28/03	005713	28/03	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh	131	4.907.000	
...	...	...	...	...	...	...
31/03	PKT01	31/03	Kết chuyển CKTM	511		20.000.000
			Cộng số phát sinh		20.000.000	20.000.000
			Số dư cuối kỳ		x	x

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Kế toán căn cứ vào phiếu xuất kho và hóa đơn bán hàng cho **Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh** ngày 28/03/2021 ghi sổ nhật ký chung (biểu 2.9 trang 72), sổ cái TK 511 (biểu 2.10 trang 78)

Biểu 2.9. Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Mẫu số S03a-DN

Tổ 1, Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-

BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)

(Trích) SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2021

ĐVT: VNĐ

NT	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi SC	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
			Lũy kế từ kỳ trước				
...							
01/03	HĐ0057400	01/03	Bán hàng	x	131	4.400.000	
01/03	HĐ0057400	01/03	Bán hàng	x	511		4.000.000
01/03	HĐ0057400	01/03	Bán hàng	x	333		400.000
01/03	PX250	01/03	Giá vốn	x	632	3.100.000	
01/03	PX250	01/03	Giá vốn	x	156		3.100.000
02/03	PT 1/12	02/03	Thu tiền hàng	x	111	4.400.000	
02/03	PT 1/12	02/03	Thu tiền hàng	x	131		4.400.000
.....							
14/03	HĐ 0056310	14/03	Chi v/c	x	641	3.000.000	

			Công ty vận tải Hoàng Long				
14/03	HĐ 0056310	14/03	Chi v/c Công ty vận tải Hoàng Long	x	133	300.000	
14/03	HĐ 0056310	14/03	Chi v/c Công ty vận tải Hoàng Long	x	111		3.300.000
15/03	HĐ0066310, PC	15/03	Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo	x	642	1.615.000	
15/03	HĐ0066310, PC	15/03	Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo	x	133	161.500	
15/03	HĐ0066310, PC	15/03	Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo	x	111		1.776.500
.....							
28/03	HĐ0057512	28/03	Bán cho Công Ty	x	131	288.860.000	

			TNHH TM&DV Quốc Thịnh				
28/03	HĐ0057512	28/03	Bán cho Công Ty TNHH TM&DV Quốc Thịnh	x	5111		262.600.000
28/03	HĐ0057512	28/03	Bán cho Công Ty TNHH TM&DV Quốc Thịnh	x	3331		26.260.000
28/03	HĐ0057513	28/03	CKTM cho Công Ty TNHH TM&DV Quốc Thịnh	x	5211	4.907.000	
28/03	HĐ0057513	28/03	CKTM cho Công Ty TNHH TM&DV Quốc Thịnh	x	3331	490.700	
28/03	HĐ0057513	28/03	CKTM cho Công Ty TNHH TM&DV Quốc Thịnh	x	131		5.397.700
28/03	PX310	28/03	Giá vốn	x	632	234.850.000	
28/03	PX310	28/03	Giá vốn	x	156		234.850.000
29/03	BN2/12	29/03	Thu tiền hàng Công ty TNHH	x	112	283.462.300	

			TM&XD Quốc Thịnh				
29/03	BN2/12	29/03	Thu tiền hàng Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh	x	131		283.462.300
...	...	...	...	...	...	...	...
31/03	BPBKH03	31/03	KHTSCĐ BPBH	x	641	30.250.000	
31/03	BPBKH03	31/03	KHTSCĐ BPBH	x	214		30.250.000
31/03	BPBKH03	31/03	KHTSCĐ BPQLDN	x	642	34.250.000	
31/03	BPBKH03	31/03	KHTSCĐ BPQLDN	x	214		34.250.000
31/03	BPB03	31/03	Lương NV bán hàng	x	641	1.813.072.738	
31/03	BPB03	31/03	Lương NV quản lý	x	642	441.529.869	
31/03	BPB03	31/03	Tính lương	x	334		2.254.602.607
31/03	BPB03	31/03	Trích bảo hiểm NV bán hàng	x	641	295.701.051	
31/03	BPB03	31/03	Trích bảo hiểm NV	x	642	87.404.155	

			quản lý				
31/03	BPB03	31/03	Trích bảo hiểm vào lương nhân viên	x	334	254.419.074	
31/03	BPB03	31/03	Tổng bảo hiểm trích nộp	x	338		637.524.280
31/03	PKT01	31/03	K/c CKTM	x	511	20.000.000	
31/03	PKT01	31/03	K/c CKTM	x	521		20.000.000
31/03	PKT02	31/03	K/c Doanh thu	x	511	28.980.000.000	
31/03	PKT02	31/03	K/c Doanh Thu	x	911		28.980.000.000
31/03	PKT03	31/03	K/c GVHB	x	911	19.540.000.000	
31/03	PKT03	31/03	K/c GVHB	x	632		19.540.000.000
31/03	PKT04	31/03	Kết chuyển CPBH	x	911	2.300.000.000	
31/03	PKT04	31/03	Kết chuyển CPBH	x	641		2.300.000.000
31/03	PKT05	31/03	Kết chuyển CPQLDN	x	911	1.200.000.000	
31/03	PKT05	31/03	Kết	x	642		1.200.000.000

			chuyên CPQLDN				
...							

Năm 2021

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.10. Sổ cái TK 511

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)						Mẫu số S02c1-DN (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)		
(Trích) SỔ CÁI (Dùng cho hình thức nhật ký chung) Tháng 03 / 2021 TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.								
DVT: VNĐ								
Ngày , tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	NT		Tra ng số	STT dòn g		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
....								
09/03	0057100	09/03	Công ty TNHH đầu tư sản xuất & TM Trường Xuân	2	10	131		400.000.000
09/03	0067101	09/03	Cty TNHH TMDV Sao Việt	2	13	131		350.000.000
....								
28/03	0057512	28/03	Bán Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh	18	20	131		262.600.000

...	...			...			...	
31/03	PKT01	31/03	K/C CKTM	20	25	5211	20.000.000	
31/03	PKT02	31/03	K/C doanh thu	20	28	911	28.980.000.000	
			Cộng số phát sinh trong kỳ				29.000.000.000	29.000.000.000
			Số dư cuối kỳ					
			Cộng lũy kế từ đầu năm					

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.11. Sổ cái TK 521

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S02c1-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)

(Trích) SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 03 / 2021

TK521 – Các khoản giảm trừ doanh thu.

DVT: VNĐ

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	NT		Tr an g số	ST T dò ng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
....								
28/0 3	0057513	28/03	CKTM cho Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh			131	4.907.000	
31/0 3	PKT01	31/03	Kết chuyển CKTM			511		20.000.000
			Cộng số phát sinh trong kỳ				20.000.000	20.000.000
			Số dư cuối kỳ					
			Cộng lũy kế từ đầu năm					

(Nguồn: Phòng kế toán)

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Phương pháp xác định giá vốn

Công ty áp dụng phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân tháng nên cuối tháng căn cứ vào thẻ kho và sổ chi tiết vật tư hàng hoá kế toán kho tính trị giá vốn của hàng hoá xuất bán trong tháng.

2.3.3.2. Chứng từ, sổ kế toán sử dụng

- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho
- Hóa đơn GTGT
- ...

2.3.3.3. Tài khoản sử dụng và trình tự hạch toán

Tài khoản sử dụng để hạch toán:

- TK 632 - giá vốn hàng bán.

Trình tự hạch toán:

Thủ kho chuyển hóa đơn mua hàng và phiếu nhập kho cho bộ phận kế toán để làm căn cứ xác định giá xuất kho, giá vốn hàng bán.

Trước hết, kế toán phải tuân thủ nguyên tắc giá gốc để xác định trị giá thực tế hàng nhập kho. Đó chính là toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để có hàng hóa ở thời điểm và trạng thái hiện tại.

Giá thực tế hàng mua	=	Giá mua hàng hóa (Giá hóa đơn)	+	Chi phí mua	-	Giảm giá, chiết khấu hàng mua
----------------------	---	--------------------------------	---	-------------	---	-------------------------------

Trị giá vốn hàng xuất kho bao gồm trị giá mua thực tế và chi phí thu mua (vận chuyển, bốc dỡ...) phân bổ cho số hàng đã xuất kho để bán.

Chi phí mua hàng phân bổ cho số hàng bán ra được xác định theo công thức:

CP mua hàng phân bổ cho hàng xuất bán	=	$\frac{\text{CP mua hàng phân bổ cho hàng đầu kỳ}}{\text{Trị giá mua của hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá mua của hàng nhập trong kỳ}}$	x	Trị giá mua của hàng xuất kho
---------------------------------------	---	---	---	-------------------------------

Công ty tiến hành xuất kho theo phương pháp bình quân tháng, các lô hàng nhập kho sẽ được tính giá xuất kho bình quân vào cuối tháng để đưa ra một đơn giá xuất kho chung cho từng mã hàng cụ thể. Phiếu xuất kho được lập thành 3 liên và luân chuyển theo quy định (liên 1:lưu; liên 2: giao cho khách và liên 3: luân chuyển nội bộ).

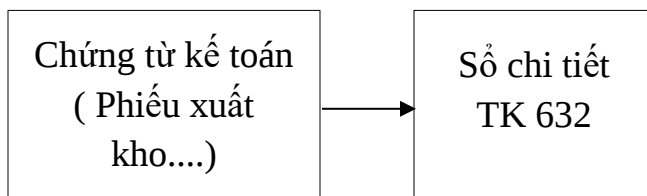
Cuối kỳ, phân bổ chi phí thu mua cho hàng xuất bán và tính vào GVHB.

Trị giá vốn thực tế của HH xuất kho	=	$\text{Giá trị mua thực tế của HH xuất kho} + \text{Chi phí thu mua phân bổ cho HH xuất kho}$
-------------------------------------	---	---

Tài khoản sử dụng để hạch toán: TK 632 - giá vốn hàng bán.

Công ty áp dụng phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân tháng nên cuối tháng căn cứ vào thẻ kho và sổ chi tiết vật tư hàng hoá tính trị giá vốn của hàng hoá xuất bán trong tháng.

*** Quy trình ghi sổ chi tiết giá vốn hàng bán:**



Ghi chú:

————→ Ghi hàng ngày

Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ chi tiết GVHB

Kế toán căn cứ vào sổ chi tiết các loại hàng hóa và các chứng từ khác có liên quan cuối tháng tiến hành lập báo cáo tổng hợp tồn kho.

Trích dẫn: Phiếu xuất kho (Biểu 2.12 trang 84), Sổ chi tiết giá vốn hàng bán (Biểu 2.13 trang 85)

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát

Tổ 1, Phố Đồng Hồ, TP Ninh Bình, Tỉnh
Ninh Bình

Mẫu số : 02-VT

(Ban hành theo TT số 200/2014/QĐ-BTC ngày
22/12/2014 của Bộ tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 28 tháng 03 năm 2021

Nợ TK 632

Số : PX310

Có TK 156

Người giao dịch :

Phan Trọng Trường – NV vận chuyển

Lý do xuất kho :

Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh

Xuất tại kho : Công ty

Địa điểm : Công ty

ĐVT: VND

S T T	Mã kho	Tên hàng hoá	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
1	01	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	m	3000	3000	18.000	54.000.000
2	01	Dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x2.5	m	2500	2500	12.000	30.000.000
3	01	Máy bơm Tiến Phát 200 (ROLLSTAR P200)	C	100	100	553.000	55.300.000
4	01	Máy bơm Tiến Phát 760	C	150	150	637.000	95.550.000
		Cộng					234.850.000

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Hai trăm ba mươi bốn triệu tám trăm năm mươi nghìn đồng.

Chứng từ gốc kèm theo :

Ngày 28 tháng 03 năm 2021

Khách hàng

Thủ kho

Người giao hàng

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.13. Sổ chi tiết TK 632**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

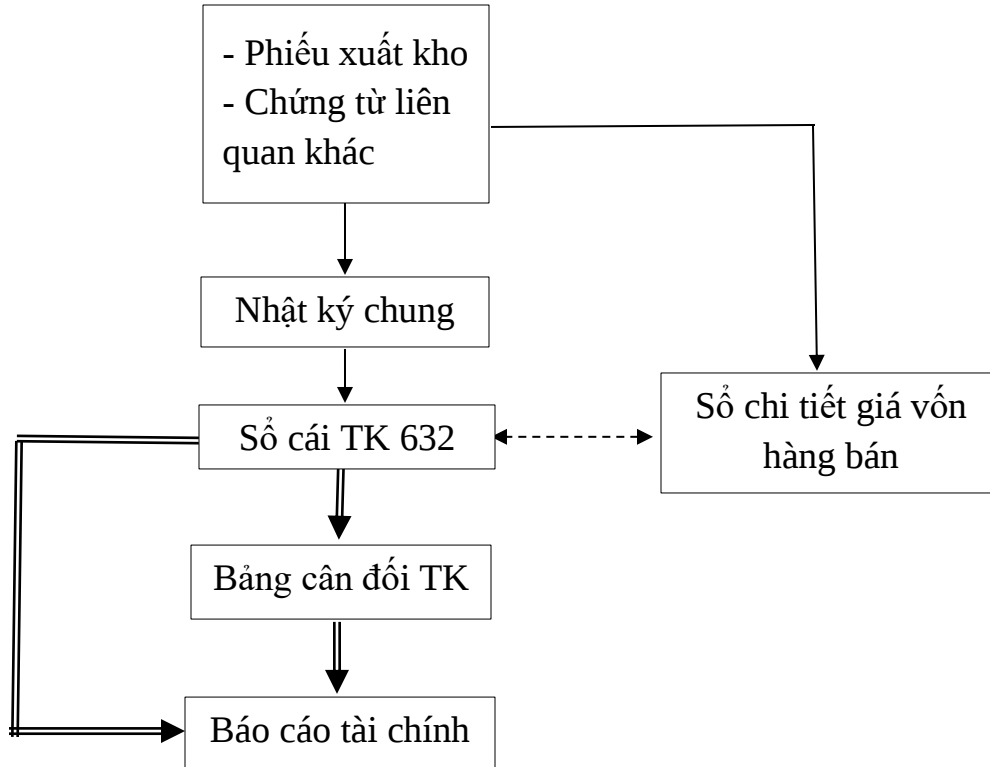
Tài khoản : 632**Giá vốn hàng bán****(Chi tiết dây cadivi đôi mềm vcmo 2x4)***Tháng 03 năm 2021*

ĐVT: VNĐ

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	TKĐ U'	Số phát sinh	
Ngày	Số				Nợ	Có
....						
09/03	PX270	Công ty TNHH đầu tư sản xuất & TM Trường Xuân	Dây cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	156	81.000.000	
...	...	...	...	...		
09/03	PX275	Cty TNHH TMDV Sao Việt	Dây cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	156	117.000.000	
...	...	...	...	...		
28/03	PX310	Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh	Dây cadivi đôi mềm Vcmo 2x4	156	54.000.000	
...	...					...
31/12	Kết chuyển giá vốn			911		9.180.000.000
	Cộng số phát sinh trong kỳ				9.180.000.000	9.180.000.000

(Nguồn: Phòng kế toán)

❖ Quy trình ghi sổ tổng hợp giá vốn hàng bán



Ghi chú:

————→ Ghi hàng ngày

====→ Ghi cuối tháng

←-----→ Đối chiếu

Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ tổng hợp GVHB

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp: sổ nhật ký chung. Sau đó, căn cứ vào sổ nhật ký chung, ghi sổ cái tài khoản 632.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái, đối chiếu số liệu với bảng tổng hợp chi tiết để lập bảng cân đối số phát sinh, BCTC.

Trích dẫn: mẫu sổ cái TK632: GVHB

Biểu 2.14. Sổ cái tài khoản 632**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S02c1-DN**(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày****22/12/2014 của Bộ tài chính)****(Trích) SỔ CÁI****(Dùng cho hình thức nhật ký chung)****Tháng 03/ 2021****TK632- Giá vốn hàng bán****ĐVT : VNĐ**

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Tran g sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			<u>Số dư đầu kỳ</u>					
			<u>SPS trong kỳ</u>					
....	...	...	...	..	..	..	..	
09/03	PX270	9/03	Công ty TNHH đầu tư sản xuất & TM Trường Xuân			156	290.000.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
28/03	PX 310	28/03	Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh			156	234.850.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	
31/03	PKT03	31/03	KC giá vốn hàng bán			911		19.540.000.000
			Cộng số phát sinh				19.540.000.000	19.540.000.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

2.3.4. Kế toán chi phí bán hàng

2.3.4.1. Nội dung chi phí bán hàng tại Công ty

Chi phí bán hàng trong Công ty phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm các chi phí giới thiệu sản phẩm, quảng cáo, chi phí bảo hành, chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển, lương nhân viên bán hàng,...

2.3.4.2. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Chi phí lương nhân viên bán hàng: bảng phân bổ tiền lương và BHXH...
- Chứng từ chi phí vận chuyển: vé xe, hoá đơn phí vận chuyển. phiếu chi...
- Chứng từ chi phí khuyến mại: hoá đơn về xuất khuyến mại cho khách...
- Hoá đơn vận chuyển hàng kèm theo bảng kê chi tiết.
- Hoá đơn GTGT kèm theo phiếu xuất hàng khuyến mại.
- Hóa đơn về dịch vụ mua ngoài: tiền điện, nước...

Sổ kế toán sử dụng:

- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết chi phí bán hàng.
- Sổ tổng hợp: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 641.

2.3.4.3. Tài khoản sử dụng và trình tự hạch toán

Kế toán chi phí bán hàng sử dụng TK641 - chi phí bán hàng để hạch toán Công ty sử dụng các tài khoản chi tiết để phản ánh chi phí bán hàng như sau:

-Tài khoản 6411 - Chi phí nhân viên: Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hoá,... bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp,...

- Tài khoản 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì: Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hoá, bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa, bảo quản TSCĐ,... dùng cho bộ phận bán hàng.

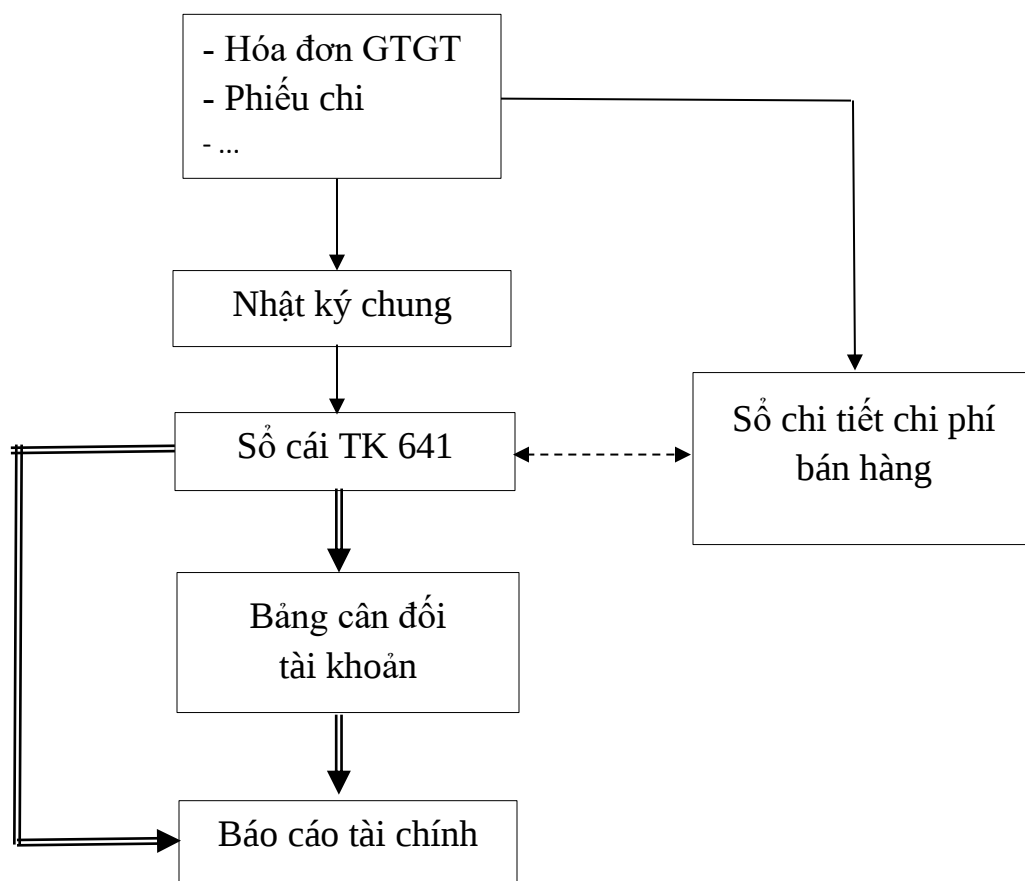
- Tài khoản 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng: Phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc,...

- Tài khoản 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng, như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng,...

- Tài khoản 6415 - Chi phí bảo hành: Dùng để phản ánh khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá. Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây lắp phản ánh ở TK 627 “Chi phí sản xuất chung” mà không phản ánh ở TK này.

- Tài khoản 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng,...

- Tài khoản 6418 - Chi phí bằng tiền khác: Phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí đã kể trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, quảng cáo, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng...



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- ====> Ghi cuối tháng
- ←-----> Ghi đối chiếu

Sơ đồ 2.7. Quy trình ghi sổ tổng hợp chi phí bán hàng

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ chi tiết bán hàng. Sau đó, căn cứ vào sổ chi tiết bán hàng ghi sổ cái tài khoản 641.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái, đối chiếu số liệu với bảng tổng hợp chi tiết để lập bảng cân đối số phát sinh, BCTC.

Trích dẫn: - Ngày 14/03/2021 Công ty thanh toán tiền vận chuyển hàng hóa (đi bán) cho của Công ty Vận tải Hoàng Long là 3.300.000 (bao gồm 10% thuế VAT) kèm theo HĐ 0056310 (biểu 2.15 trang 91), Công ty lập phiếu chi tiền (biểu 2.16 trang 92)

Biểu 2.15. Hóa đơn GTGT tiền vận chuyển**HOÁ ĐƠN**
GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01 GTKT – 3LL

CC/2019B

Liên 2: Giao khách hàng

0056310

Ngày 14 tháng 03 năm 2021

Đơn vị bán hàng: Công ty vận tải Hoàng Long

Địa chỉ: Phúc Thành, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Điện thoại: Mã số thuế: 2700345676

Tên người mua: Phan Ngọc Diệp

Đơn vị: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Phát

Địa chỉ: Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: CK/TM

Mã số thuế: 2700344666

STT	Tên hàng	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Vận chuyển hàng		3000	1.000	3.000.000
					
	Cộng tiền hàng				3.000.000
	Thuế suất: 10 %				300.000
	Tổng tiền				3.300.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba triệu ba trăm nghìn đồng chẵn./					

Ngày 14 tháng 03 năm 2021

Người mua
(ký, họ tên)Người viết hoá đơn
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.16. Phiếu chi tiền vận chuyển hàng bán

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT	Quyển số: 16	Mẫu số : 02/TT		
Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình	Số: 65/12	Ban hành theo TT số 200/2014/QĐ-BTC ngày 22/12/2014 của BTC		
PHIẾU CHI				
Ngày 15 tháng 03 năm 2021				
Người nhận tiền: Phí Hoài Việt	Nợ TK 641: 3.000.000			
Địa chỉ: Phòng kỹ thuật	Nợ TK 133: 300.000			
Lý do chi: Công ty vận tải Hoàng Long	Có TK 111: 3.300.000			
Số tiền: 3.300.000 đồng (<i>Viết bằng chữ</i>) : <i>Ba triệu ba trăm nghìn đồng chẵn ./.</i>				
Kèm theo : 3 Chứng từ gốc				
Đã nhận đủ số tiền (<i>Viết bằng chữ</i>):)				
Ngày 15 tháng 03 năm 2021				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
(<i>Ký tên, đóng dấu</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)

(*Nguồn: Phòng kế toán*)

Biểu 2.17. Bảng phân bổ tiền lương và trích BHXH của Công ty (Nguồn: Phòng kế toán)

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BHXH.

Tháng 03 năm 2021

ĐVT: VND

STT	Bộ phận Ghi Nợ TK	TK 334 - Phải trả lao động			Lương cơ bản	TK 338- Phải trả khác				
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334		KPCĐ 2%	BHXH,TNL Đ- BNN 25.5%	BHYT 4.5%	BHTN 2%	Cộng Có TK 338
1	TK 641- CP BH	1.580.892.738	232.180.000	1.813.072.738	1.258.302.346	25.166.047	220.202.911	37.749.070	12.583.023	295.701.051
2	TK 642- CP QLDN	383.029.869	58.500.000	441.529.869	371.932.575	7.438.652	65.088.201	11.157.977	3.719.326	87.404.155
3	Nợ TK 334						193.843.103	36.345.582	24.230.389	254.419.074
	Tổng cộng	1.963.922.607	290.680.000	2.254.602.607	1.630.234.921	32.604.699	479.134.215	85.252.629	40.532.738	637.524.280

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Biểu 2.18. Bảng tính khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng

Đơn vị: CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Địa chỉ: Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

(Trích) BẢNG TÍNH KHẤU HAO TSCĐ BỘ PHẬN BÁN HÀNG

Tháng 03 năm 2021

Đơn vị: VNĐ

STT	Chứng từ		Tên đặc điểm, ký hiệu TSCĐ	Nguyên giá	Số năm khấu hao	Số khấu hao tháng 3/2021
	Số hiệu	Ngày, tháng đưa vào sử dụng				
1	00235	15/3/14	Hệ thống máy tính Dell Inspiron 3543 i3 5005U/4GB/1100GB/Win10	116.900.000	8	1.217.708
2	00179	06/11/14	Máy Photocopy RICOH Aficio MP 7000	37.850.000	7	450.595
...	...	...		...	...	...
			Tổng	500.000.000	x	30.250.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.19. Sổ chi tiết TK 641
CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

(Trích) SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ BÁN HÀNG

Tài khoản: 641

Tháng 03/2021

ĐVT: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi Nợ Tài khoản 641				
Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra			
					6411	6414	...	6417
B	C	D	E	1	2	3		4
		Số phát sinh						
...	...		...		...		...	...
HĐ0056310	14/03	CP vận chuyển Công ty Hoàng Long	111	3.000.000			...	3.000.000
BPBK03	31/03	KHTSCĐ	214	30.250.000		30.250.000	...	
BPB03	31/03	Tiền lương	334	1.813.072.738	1.813.072.738		...	
BPB03	31/03	Khoản trích theo lương	338	295.701.051	295.701.051		...	
		Cộng phát sinh		2.300.000.000	2.108.773.789	30.250.000	...	20.000.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)
(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.20. Sổ cái TK641 (CPBH)

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Mẫu số S02c1-DN

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)

(Trích) SỔ CÁI

Tháng 03/ 2021

TK641-chi phí bán hàng

ĐVT : VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứn g	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Tran g số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
			SPS trong kỳ					
...	...	...		..	...	...	...	
14/03	HD 0056310	14/03	CP v/c Công ty Hoàng Long			111	3.000.000	
...	...	...					...	
31/03	BPBKH03	31/03	KHTSCĐ			214	30.250.000	
31/03	BPB03	31/03	Tính lương nhân viên bán hàng			334	1.813.072.738	
31/3	BPB03	31/3	Trích đóng BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ cho CNV			338	295.701.051	
...	...	...	...	...	...	...	...	
31/03	PKT04	31/03	K/c chi phí hàng bán			911		2.300.000.000
			Cộng số phát sinh				2.300.000.000	2.300.000.000
			Số dư cuối kỳ					
			Cộng lũy kế từ					

			đầu năm					
Ngày 31.tháng 03 năm 2021 Người ghi sổ (ký, họ tên) Kế toán trưởng (Ký, họ tên) Giám đốc (Ký , họ tên)								

(Nguồn: Phòng kế toán)

2.3.5. Kế toán chi phí quản lý Doanh nghiệp

2.3.5.1. Nội dung chi phí quản lý Doanh nghiệp tại Công ty

Chi phí quản lý Doanh nghiệp là toàn bộ chi phí liên quan đến quản lý hành chính và một số khoản khác có tính chất chung toàn Công ty.

2.3.5.2. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Chi phí lương nhân viên quản lý: bảng phân bổ tiền lương và BHXH...
- Chứng từ chi phí tổ chức cho nhân viên đi nghỉ mát, họp mặt tất niên, gặp mặt đầu năm: hoá đơn dịch vụ ăn uống, tổ chức hội nghị. phiếu chi...
- Chứng từ chi phí điện thoại: hoá đơn điện bộ phận quản lý...
- Hoá đơn tổ chức hội nghị kèm theo bảng kê chi tiết.
- Hóa đơn về dịch vụ mua ngoài khác: sửa máy tính....

Sổ kế toán sử dụng:

- Sổ chi tiết: Sổ chi tiết chi phí quản Doanh nghiệp.
- Sổ tổng hợp: Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 642

2.3.5.3. Tài khoản sử dụng và trình tự hạch toán

Tài khoản sử dụng:

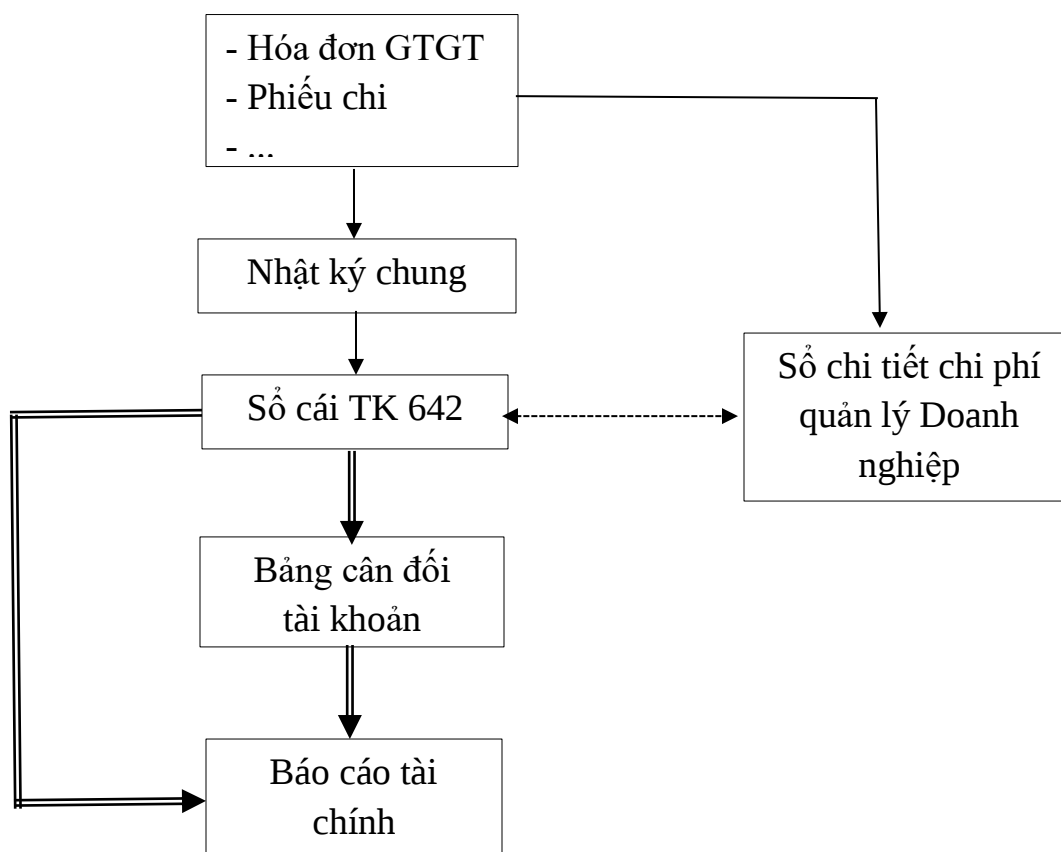
- + Tài khoản tổng hợp: TK 642 – Chi phí quản lý Doanh nghiệp
- + Tài khoản chi tiết:
 - TK 6421 – Chi phí nhân viên quản lý
 - TK 6422 – Chi phí vật liệu quản lý
 - TK 6423 – Chi phí phân bổ công cụ dụng cụ
 - TK 6424 – Chi phí khấu hao TSCĐ
 - TK 6425 – Thuế, phí, lệ phí
 - TK 6426 – Chi phí thuê nhà
 - TK 6427 – Chi phí dịch vụ mua ngoài

- TK 6428 – Chi phí bằng tiền khác

Trình tự hạch toán:

Bộ phận nhân sự tập hợp các chứng từ liên quan đến công văn, thư, các hóa đơn liên quan đến quản lý để chuyển đến cho bộ phận kế toán ghi sổ kế toán và bảo quản chứng từ.

Cuối tháng, kế toán nhận các bảng thanh toán tiền lương và BHXH, bảng tính và trích khấu hao... từ các bộ phận kế toán liên quan, tiến hành ghi sổ kế toán và bảo quản chứng từ.



Ghi chú:

- Ghi theo ngày
- ====→ Ghi theo tháng
- ←-----→ Ghi đối chiếu

Sơ đồ 2.8. Quy trình ghi sổ tổng hợp chi phí quản lý Doanh nghiệp

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ liên quan, kế toán tiến hành ghi sổ nhật ký chung. Sau đó, căn cứ vào sổ nhật ký chung, ghi sổ cái tài khoản 642.

Cuối tháng, kế toán căn cứ số liệu trên sổ cái, BCTC.

Trích dẫn:

- Ngày 15/03 Công ty thanh toán tiền xăng xe đưa đón lãnh đạo cho cửa hàng xăng dầu Ninh Bình là 1.776.500đ (bao gồm 10% thuế VAT) kèm theo HĐ 0066310, Công ty lập phiếu chi tiền.

- Ngày 31/03/2021, Trên cơ sở bảng chấm công nhận từ phòng nhân sự, kế toán tính ra tổng lương nhân viên quản lý tháng 03 là 441.529.869 đồng, các khoản trích theo lương tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty là: 87.404.155 đồng.

Biểu 2.21. Hóa đơn GTGT tiền xăng dầu (Nguồn: Phòng kế toán)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ

Mẫu số: 01GTKT2/001

GIA TĂNG

Ký hiệu: AA/20P

Liên 2: Giao người mua

Số: 0066310

Ngày 15 tháng 03 năm 2021

Đơn vị bán hàng: CHI NHÁNH XĂNG DẦU NINH BÌNH - CÔNG TY XĂNG DẦU
HÀ NAM NINH

Mã số thuế: 0600018898-016

Địa chỉ: Km 3, Quốc lộ 1A, Phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, Ninh Bình

Cửa hàng số: Cửa hàng xăng dầu số 91

Người mua hàng: Nguyễn Văn Diệp

Đơn vị mua hàng: CÔNG TY TNHH TM&DV Đại Phát

Mã số thuế: 2700344666

Địa chỉ: Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

Phương thức thanh toán: Tiền mặt

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xăng RON 95-II	Lít	85	19.000	1.615.000
				Cộng tiền hàng	1.615.000
				Tiền thuế GTGT 10%	161.500
				Tiền phí khác	
				Tổng tiền thanh toán	1.776.500

Tổng tiền thanh toán bằng chữ: Một triệu bảy trăm bảy mươi sáu nghìn năm trăm đồng chẵn.

Ngày 15 tháng 03 năm 2021

Người mua

Người viết hoá đơn

Kế toán trưởng

Giám đốc

(ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.22. Phiếu chi tiền xăng xe

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT	Quyền số: 16	Mẫu số : 02/TT
Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình	Số: 66/03	Ban hành theo TT số
		200/2014/QĐ-BTC ngày
		22/12/2014 của BTC

PHIẾU CHI

Ngày 15 tháng 03 năm 2021

Người nhận tiền: Lê Hoài Việt

Địa chỉ: Nhân viên Công ty

Lý do chi: Chi tiền xăng xe đưa đón ban lãnh đạo Công ty

Số tiền: 1.776.500đồng (*Viết bằng chữ*) : Một triệu bảy trăm bảy mươi sáu nghìn năm trăm đồng chẵn.

Kèm theo : 3 Chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (*Viết bằng chữ*):)

Ngày 15 tháng 03 năm 2021

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
(<i>Ký tên, đóng dấu</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)	(<i>Ký, họ tên</i>)

(*Nguồn: Phòng kế toán*)

Biểu 2.23. Bảng tính khấu hao TSCĐ bộ phận quản lý Doanh nghiệp

Đơn vị: CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Địa chỉ: Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

(Trích) BẢNG TÍNH KHẤU HAO TSCĐ BỘ PHẬN QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Tháng 03 năm 2021

Đơn vị: VNĐ

STT	Chứng từ		Tên đặc điểm, ký hiệu TSCĐ	Nguyên giá	Số năm khấu hao	Số khấu hao tháng 3/2021
	Số hiệu	Ngày, tháng đưa vào sử dụng				
1	00234	15/3/18	Hệ thống máy tính Dell Inspiron 3543 i3 5005U/4GB/1100GB/Win10	116.900.000	8	1.217.708
2	00178	06/11/17	Máy Photocopy RICOH Aficio MP 7000	37.850.000	7	450.595
3	00254	06/7/19	Máy phát điện Honda EU20I	40.000.000	6	555.555
...	...	...		...	...	...
			Tổng	550.000.000	x	34.250.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.24. Sổ chi tiết TK 642**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

(Trích) SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP**Tài khoản: 642**

Tháng 03/2021

ĐVT: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi Nợ Tài khoản 642				
Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra			
					6421	6424	...	6427
B	C	D	E	1	2	3		4
		Số phát sinh						
...	...		...	...			...	...
HĐ0066310	15/03	Chi tiền xăng	111	1.615.000			...	1.615.000
BPBKHO3	31/03	KHTSCĐ	214	34.250.000		34.250.000		
BPB03	31/03	Tiền lương	334	441.529.869	441.529.869		...	
BPB03	31/03	Trích theo lương	338	87.404.155	87.404.155		...	
		Cộng phát sinh		1.200.000.000	528.934.024	34.250.000	...	90.000.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)
(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.25. Sổ cái TK642 (CPQLDN) (Nguồn: Phòng kế toán)

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình				Mẫu số S02c1-DN (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)				
(Trích) SỔ CÁI Tháng 03/ 2021 TK642-chi phí quản lý doanh nghiệp								
ĐVT : VNĐ								
Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứn g	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		T r a n g số	ST T dò n g		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			<u>SPS trong kỳ</u>					
...	...	...		..	...	...	...	
15/03	HĐ0066310	15/03	CP xăng xe đưa đón ban lãnh đạo			111	1.615.000	
31/03	BPBKHO3	31/03	KHTSCĐ			214	34.250.000	
31/03	BPB03	31/03	Tính lương nhân viên bán hàng			334	441.529.869	
31/03	BPB03	31/03	Trích đóng BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ cho CNV			338	87.404.155	
...	...	...		..	...	...	...	
31/03	PKT05	31/03	K/c chi phí quản lý DN			911		1.200.000.000
			Cộng số phát sinh				1.200.000.000	1.200.000.000
			Số dư cuối kỳ					
Người ghi sổ <i>(ký, họ tên)</i> Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i> Ngày 31.tháng 03 năm 2021 Giám đốc <i>(Ký , họ tên)</i>								

2.3.6. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.3.6.1. Nội dung kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng bao gồm trị giá vốn của hàng xuất kho để bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp.

+ Xác định doanh thu thuần:

Doanh thu bán hàng thuần	=	DT bán hàng và cung cấp dịch vụ theo hóa đơn	-	Các khoản giảm trừ (CKTM)
-----------------------------	---	---	---	------------------------------

+ Xác định giá vốn của hàng xuất kho để bán.

+ Xác định lợi nhuận gộp:

Lợi nhuận gộp	=	Doanh thu thuần	-	Trị giá vốn của hàng xuất kho để bán
---------------	---	-----------------	---	---

+ Xác định chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp đã được trình bày ở trên.

+ Xác định lợi nhuận bán hàng:

Lợi nhuận bán hàng trước thuế	=	Lợi nhuận gộp	-	Chi phí bán hàng, Chi phí QLDN
-------------------------------------	---	---------------	---	-----------------------------------

Nếu chênh lệch mang dấu (+) thì kết quả là lãi và ngược lại

2.3.6.2. Chứng từ và sổ kế toán sử dụng

- Chứng từ sử dụng: Chứng từ là các phiếu kế toán

2.3.6.3. Tài khoản sử dụng và trình tự hạch toán

- Tài khoản sử dụng: Để xác định kết quả bán hàng, kế toán sử dụng tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Trình tự hạch toán:

Cuối tháng khi đã tính toán được các chỉ tiêu doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng ... Kế toán căn cứ vào sổ chi tiết 511, 632, 641, 642, vào sổ chi tiết TK911 để xác định kết quả kinh doanh.

Theo số liệu tháng 03/2021 ở Công ty TNHH TM&DV Đại Phát:

Tổng giá vốn hàng xuất bán trong tháng là: 19.540.000.000. Kế toán kết chuyển giá vốn vào TK911 để xác định kết quả bán hàng bằng bút toán:

Nợ TK 911: 19.540.000.000

Có TK 632: 19.540.000.000

Kế toán tập hợp chi phí phát sinh trong kỳ theo sổ cái TK641, 642 rồi kết chuyển vào TK 911 để xác định kết quả:

+ Kết chuyển chi phí bán hàng:

Nợ TK 911: 2.300.000.000

Có TK 641: 2.300.000.000

+ Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911: 1.200.000.000

Có TK 642: 1.200.000.000

- Kết chuyển doanh thu thuần, kế toán ghi:

+ Nợ TK 511: 20.000.000

Có TK 521: 20.000.000

+ Nợ TK 511: 28.980.000.000

Có TK 911: 28.980.000.000

Kết quả bán hàng của Công ty được xác định:

= 28.980.000.000 - 19.540.000.000 - 2.300.000.000 - 1.200.000.000

= 5.940.000.000

Biểu 2.26. Các phiếu kế toán

Biểu 2.26a. Phiếu kế toán kết chuyển giảm trừ doanh thu

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT			
Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình			
PHIẾU KẾ TOÁN			
Số: 01			
Ngày 31 tháng 03 năm 2021			
Đơn vị tính: VNĐ			
Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển giảm trừ doanh thu	511	20.000.000	
Kết chuyển giảm trừ doanh thu	521		20.000.000
Cộng		20.000.000	20.000.000
Người lập biểu (Ký, họ tên)		Ngày 31 tháng 03 năm 2021 Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	
(Nguồn: Phòng kế toán)			

Biểu 2.26b. Phiếu kế toán kế chuyển doanh thu thuần

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình PHIẾU KẾ TOÁN Số: 02 <i>Ngày 31 tháng 03 năm 2021</i> <i>Đơn vị tính: VNĐ</i>			
Nội dung	TK ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng	511	28.980.000.000	
Kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng	911		28.980.000.000
Cộng		28.980.000.000	28.980.000.000
Người lập biểu <i>(Ký, họ tên)</i>		<i>Ngày 31 tháng 03 năm 2021</i> Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>	

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.26c. Phiếu kế toán kế chuyển giá vốn

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 03

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Đơn vị tính: VNĐ

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	19.540.000.000	
Kết chuyển giá vốn hàng bán	632		19.540.000.000
Cộng		19.540.000.000	19.540.000.000

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)
(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.26d. Phiếu kế toán kế chuyển chi phí bán hàng
CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 04
 Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Đơn vị tính: VNĐ

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển chi phí bán hàng	911	2.300.000.000	
Kết chuyển chi phí bán hàng	641		2.300.000.000
Cộng		2.300.000.000	2.300.000.000

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.26e. Phiếu kế toán kế chuyển chi phí chi phí QLDN
CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh
 Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 05

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Đơn vị tính: VNĐ

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
1	2	3	4
Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	1.200.000.000	
Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642		1.200.000.000
Cộng		1.200.000.000	1.200.000.000

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Biểu 2.27. Sổ cái TK 911 (Nguồn: Phòng kế toán)**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Mẫu số S02c1-DN

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 03 / 2021

TK911 – Xác định kết quả kinh doanh**ĐVT: VNĐ**

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	NT		Tr an g số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
....								
31/03	PKT02	31/03	K/c Doanh Thu	x		511		28.980.000.000
31/03	PKT03	31/03	K/c GVHB	x		632	19.540.000.000	
31/03	PKT04	31/03	Kết chuyển CPBH	x		641	2.300.000.000	
31/03	PKT05	31/03	K/c CPQLDN	x		642	1.200.000.000	
....								
			Cộng số phát sinh trong kỳ				28.980.000.000	28.980.000.000
			Số dư cuối kỳ				-	-

Ngày 31 tháng 03 năm 2021

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Báo cáo kết quả bán hàng được thể hiện qua biểu sau

Biểu 2.28. Báo cáo kết quả bán hàng

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG <i>Tháng 03 năm 2021</i> <i>Đơn vị tính: VNĐ</i>		
STT	Chỉ tiêu	Kỳ này
1	2	3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	29.000.000.000
2	Chiết khấu thương mại	20.000.000
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.980.000.000
4	Giá vốn hàng bán	19.540.000.000
5	Chi phí bán hàng	2.300.000.000
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.200.000.000
7	Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng	5.940.000.000
<i>Ngày 31 tháng 03 năm 2021</i> Người lập biểu <i>(Ký, họ tên)</i> Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i> Giám đốc <i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i> <i>(Nguồn: Phòng kế toán)</i>		

CHƯƠNG 3: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT

3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát

Từ khi ra đời, bên cạnh thuận lợi Công ty TNHH TM&DV Đại Phát cũng có những khó khăn riêng. Nhưng bằng những nỗ lực của các thành viên Công ty đã khắc phục được phần lớn các khó khăn và đưa Công ty đi lên, khẳng định được vị thế của mình cả về chất lượng và số lượng hàng hóa cung cấp, được nhiều khách hàng biết đến.

Thời gian thực tập tại phòng kế toán của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát được tìm hiểu, tiếp xúc với thực tế kế toán bán hàng, em nhận thấy kế toán bán hàng đã có nhiều mặt hợp lý, khoa học. Nhưng bên cạnh đó, vẫn còn những mặt chưa phù hợp. Với mong muốn hoàn thiện hơn nữa việc tổ chức công tác kế toán bán hàng của Công ty, em mạnh dạn đưa ra một số nhận xét của bản thân về tổ chức công tác kế toán bán hàng của Công ty như sau:

3.1.1. Ưu điểm

*** Về tổ chức công tác quản lý bán hàng**

- Trong điều kiện mở cửa với nền kinh tế thị trường, ban lãnh đạo Công ty đã đưa ra nhiều biện pháp kinh tế có hiệu quả nhằm khắc phục mọi khó khăn. Nhận thức đúng quy luật thị trường kinh tế, từ đó vận dụng sáng tạo vào thực tế, Công ty đã hiểu được: bán hàng là sức sống. Cho nên trong vấn đề quản lý, bộ phận kế toán của Công ty đã quan tâm thích đáng tới việc kế toán bán hàng, doanh thu bán hàng và xác định kết quả.

- Công tác quản lý thu mua hàng hoá, tìm nguồn hàng có mức giá hợp lý, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành hàng hoá, tạo sức cạnh tranh trong tiêu thụ của công ty đang hoạt động rất hiệu quả.

- Chính sách tăng doanh thu của Công ty cũng rất tốt (luôn tìm kiếm thị trường tiêu thụ, thực hiện chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, dịch vụ hậu mãi luôn đảm bảo...)

- Việc bảo quản kho hàng của Công ty tương đối tốt. Mỗi mặt hàng được lưu trữ vào các ngăn riêng một cách ngăn nắp nên tiện lợi cho việc kiểm kê hàng, xuất-nhập hàng.

*** Về kế toán chi tiết bán hàng**

- Kế toán bán hàng ghi chép tình hình biến động hàng hoá được kết hợp chặt chẽ, đồng bộ giữa kế toán chi tiết và kế toán tổng hợp hàng hoá. Hệ thống kế toán bán hàng ghi chép rõ ràng đầy đủ, chính xác và hợp lý mang lại hiệu quả cao trong hạch toán kế toán bán hàng.

Ngoài hệ thống sổ theo quy định Công ty còn mở thêm sổ chi tiết để phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp cũng như quản lý đối tượng kế toán phức tạp như: Sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng, sổ chi tiết bán hàng theo khách hàng,... Từ đó giúp việc quản lý nhập xuất tồn của số lượng mặt hàng, số lượng khách hàng lớn của công ty được dễ dàng hơn.

*** Về tổ chức chứng từ kế toán**

Chứng từ được tổ chức hợp lý, hợp lệ theo chế độ của Bộ tài chính ban hành. Chứng từ được tập hợp từ các phòng ban như phòng điều vận, phòng thu mua và vận chuyển về phòng kế toán, hoặc được gửi trực tiếp về phòng kế toán. Kế toán thực hiện việc phân loại chứng từ phù hợp với yêu cầu của quản lý, giúp kế toán tại Công ty dễ dàng tập hợp, đối chiếu và ghi sổ hơn. Việc quản lý chứng từ được quản lý chặt chẽ, giúp lãnh đạo Công ty quản lý tình hình tài chính, làm rõ trách nhiệm của từng cá nhân trong khâu luân chuyển chứng từ.

*** Hệ thống tài khoản kế toán**

- Công ty sử dụng hệ thống tài khoản theo quy định của Bộ Tài Chính, bên cạnh đó Công ty còn mở thêm một số tài khoản chi tiết để thuận tiện cho công tác hạch toán cho từng sản phẩm, từng khách hàng của công ty.

- Công ty cập nhật và vận dụng kịp thời những sửa đổi trong hệ thống tài khoản mới theo Thông tư của Bộ Tài Chính.

*** Về phương pháp kế toán hàng tồn kho**

Công ty sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho. Với phương pháp này, kế toán đã ghi chép phản ánh thường xuyên, liên tục tình hình nhập, xuất, tồn kho các loại hàng hóa trên các tài khoản và sổ kế toán tổng hợp, các chứng từ nhập, xuất, tồn kho. Việc xác định giá trị vật liệu xuất dùng tại Công ty được căn cứ trực tiếp vào các chứng từ nhập, xuất, tồn kho sau khi đã được tập hợp, phân loại.

*** Về phương pháp tính giá hàng hóa mua vào**

- Công ty tính giá hàng hóa mua vào bao gồm các chi phí vận chuyển, lưu kho, lưu bãi là rất hợp lý, đảm bảo đánh giá chính xác giá trị thực của hàng hóa mua vào và là cơ sở để xác định giá hàng hóa xuất kho.

- Việc tính giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân tháng tại Công ty là phù hợp với đặc điểm hàng hóa và công tác xuất hàng hóa nhiều lần với số lượng lớn.

*** Hệ thống sổ sách và báo cáo kế toán**

- Xuất phát từ đặc điểm công tác bán hàng, Công ty TNHH TM&DV Đại Phát đã vận dụng linh hoạt lý luận kế toán vào thực tế, đưa ra hệ thống sổ sách ghi chép quá trình bán hàng, phản ánh doanh thu bán hàng. Nghiệp vụ bán hàng của Công ty xảy ra hàng ngày, từng giờ nhưng Công ty đã làm tốt việc theo dõi tình hình thanh toán của từng hoá đơn.

- Hình thức sổ Nhật ký chung dễ làm, dễ đối chiếu, dễ phân công công việc trong văn phòng. Lãnh đạo Công ty và kế toán trưởng luôn nắm bắt rõ tình hình tài chính của Công ty và điều hành Công ty hoạt động có hiệu quả. Sổ sách Công ty sử dụng theo đúng mẫu chung tạo sự thống nhất trong sổ sách kế toán. Số liệu phản ánh trên sổ được minh chứng hợp pháp theo nguyên tắc khách quan.

- Các báo cáo bán hàng của Công ty luôn được lập đúng thời gian, quy định để nhà quản trị đưa ra các quyết định kinh tế kịp thời (VD: Báo cáo tình hình nhập-xuất-tồn hàng hóa, báo cáo tình hình doanh thu bán hàng, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh....).

- Công ty đa dạng hóa các phương thức bán hàng: gửi hàng, bán buôn vận chuyển thẳng, mở các gian hàng bán lẻ.

3.1.2. Nhược điểm

+ Về công tác quản lý bán hàng Công ty đã áp dụng các chương trình quảng cáo nhưng vẫn chưa đạt được hiệu quả cao nhất (khách hàng chưa biết nhiều về các sản phẩm mà Công ty đang bán ra), khách hàng vẫn còn tình trạng trả nợ muộn dẫn đến thu hồi vốn đôi khi vẫn còn chậm.

+ Công ty phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp cho toàn bộ hàng tiêu thụ vào cuối mỗi tháng, tuy nhiên không phân bổ chi phí này cho từng mặt hàng tiêu thụ, vì vậy không xác định chính xác được kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng để từ đó có kế hoạch kinh doanh phù hợp.

+ Công ty có một số lượng khách hàng thanh toán không đúng hạn vì thế nên có nguy cơ trở thành nợ khó đòi. Tuy nhiên, kế toán Công ty không tiến hành trích khoản dự phòng phải thu khó đòi, điều này ảnh hưởng không nhỏ tới việc hoàn vốn và xác định kết quả tiêu thụ. Việc thực hiện chiết khấu thanh toán cho khách hàng chưa tốt, Công ty chỉ cho khách hàng được hưởng chiết khấu thanh toán khi thanh toán ngay tại thời điểm mua hàng, với các trường hợp thanh toán trước hạn khác Công ty chưa áp dụng.

+ Mặc dù Công ty đã sử dụng một số biện pháp để thu hồi công nợ khách hàng (như đàm phán thương lượng trong thu hồi nợ, pháp lý trong thu nợ...), tuy nhiên chưa thực sự hiệu quả. Do vậy Công ty nên xem xét và áp dụng một số phương pháp nhằm tìm cách thu hồi nợ nhanh nhất đảm bảo cho nhu cầu kinh doanh.

3.2. Phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát

Chế độ kế toán hiện nay mới được ban hành, có nhiều thay đổi bổ sung, trong quá trình thực hiện và áp dụng và thực tế ở các doanh nghiệp vẫn còn nhiều bất cập về tính thống nhất, hợp lý cũng như phù hợp với từng doanh nghiệp. Việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng là hoàn toàn cần thiết.

Để hạch toán chính xác đáp ứng yêu cầu của kế toán cũng như việc cung cấp thông tin tài chính chính xác cho các nhà quản lý. Công ty cần phải hoàn thiện tất cả các bước trong quá trình hạch toán từ khâu tổ chức, luân chuyển chứng từ, tổ chức tập hợp đầy đủ, hợp lý các yếu tố mang lại hiệu quả cao. Ngoài ra, phải đáp ứng đầy đủ các yêu cầu, nhiệm vụ của công tác kế toán đồng thời tổ chức bộ máy kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng một cách hiệu quả, khoa học, tiết kiệm.

3.3. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát

3.3.1. Về công tác quản lý bán hàng

Để đẩy mạnh công tác quản lý và bán hàng Công ty nên áp dụng các biện pháp sau:

- Công ty nên đẩy mạnh quảng cáo, đặc biệt là trong thời đại công nghệ thông tin, Công ty nên tận dụng những thành tựu này cung cấp thông tin về sản phẩm để đưa sản phẩm của Công ty đến gần với người tiêu dùng hơn nữa.

- Do tính chất của ngành hàng kinh doanh phân phối đa dạng sản phẩm, là các thiết bị điện tử, thiết bị chiếu sáng, thiết bị điện nước, đồ dùng gia dụng giá trị tương đối lớn, một số hàng hóa dễ vỡ, dễ hỏng, vì vậy việc vận chuyển, bảo quản... là rất quan trọng. Công ty phải thường xuyên tìm hiểu, cập nhật những sản phẩm có công nghệ mới nhất, kiểm kê hàng, đảm bảo chất lượng sản phẩm.

- Công ty nên thực hiện chiết khấu thanh toán cho các khách hàng trả tiền hàng trước hạn. Như vậy có thể khuyến khích khách hàng trả nợ sớm, nhanh thu hồi được vốn cho Công ty.

Để thực hiện chiết khấu thanh toán, Công ty cần phải ghi rõ về chiết khấu thanh toán trong quy chế bán hàng.

Ví dụ: Ngày 01 tháng 03 năm 2021 Công ty có hợp đồng cung cấp hàng hóa cho Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh tổng giá hợp đồng đã bao gồm 10% VAT là : $260.800.000 \times 1.1 = 286.880.000$ VNĐ.

Hình thức thanh toán: Thanh toán bằng chuyển khoản

- + Đợt 1: 20% tổng giá trị hợp đồng tương đương 57.376.000 VNĐ sẽ được bên mua chuyển cho Công ty trong vòng 3 ngày sau khi ký hợp đồng.

- + Đợt 2: 80% tổng giá trị hợp đồng tương đương 229.504.000 VNĐ sẽ được bên mua chuyển cho Công ty trong vòng 30 ngày sau ngày ký hợp đồng.

(Số tiền thanh toán trước hạn theo quy định trên hợp đồng là 150.000.000 VNĐ. Thanh toán đợt 2 trong thời gian trước 15 ngày sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán 2%, từ 15 – 30 ngày sẽ được hưởng chiết khấu 1% trên số tiền thanh toán trước hạn)

Như vậy khách hàng thanh toán trước 15 ngày sẽ được hưởng số tiền là:

$$150.000.000 \times 2\% = 3.000.000 \text{ VNĐ}$$

Còn khi khách hàng thanh toán từ 15 – 30 ngày sẽ được hưởng số tiền là:

$$150.000.000 \times 1\% = 1.500.000 \text{ VNĐ}$$

Kế toán định khoản:

Nợ TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Có TK 111, 112: Nếu thanh toán cho khách hàng bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng.

Có TK 131: Nếu trừ vào công nợ

Cuối kỳ kế toán định khoản:

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Bằng việc thực hiện chiết khấu thanh toán Công ty sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán tiền hàng sớm, Công ty thu hồi được vốn tiếp tục đầu tư vào hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận cao hơn cho Công ty.

Tuy nhiên tỉ lệ chiết khấu thanh toán phải phù hợp vừa có lợi cho Công ty, vừa có lợi cho khách hàng.

- Hàng hóa của Công ty bao gồm các loại đồ dùng - trang thiết bị (Tủ lạnh, điều hòa, đồ gia dụng, thiết bị điện nước, thiết bị chiếu sáng, gạch men, ...), các mặt hàng khác... Trong đó có một số sản phẩm cũ mẫu mã và tính năng không còn theo kịp được với thị trường. Vì vậy nếu hàng hóa chưa bán được mà các sản phẩm mới lại được Công ty nhập về với nhiều tính năng hơn vượt trội hơn, lúc này các mặt hàng cũ trước đó sẽ không còn ưa thích trên thị trường. Do đó số lượng hàng hóa tồn kho là tương đối lớn và muốn bán được cũng sẽ là một thách thức lớn cho Công ty. Tuy nhiên để giảm thiểu rủi ro Công ty nên trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Cụ thể như sau:

Cuối kỳ kế toán hàng năm căn cứ vào tình hình giảm giá và số lượng tồn kho thực tế của từng loại sản phẩm xác định mức trích lập dự phòng theo công thức:

Mức dự phòng cần lập năm tới cho hàng tồn kho	=	Số lượng hàng tồn kho cuối niên độ	x	Mức giảm giá của hàng tồn kho
---	---	------------------------------------	---	-------------------------------

Trong đó:

Mức giảm giá của hàng tồn kho	=	Giá gốc của hàng tồn kho	-	Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho
-------------------------------	---	--------------------------	---	--

- Giá gốc của hàng tồn kho ở Công ty bao gồm: Chi phí thu mua, và các chi phí liên quan trực tiếp phát sinh để có hàng tồn kho ở thời điểm và trạng thái hiện tại.

- Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho: Là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong kỳ kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để

hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ chúng.

Ví dụ: Cuối niên độ kế toán năm 2020. Công ty có những sản phẩm tồn kho là: 30 Máy giặt 9kg Aqua, 100 bình nước nóng 15 lít star perolly...

- Giá gốc của các loại vật tư ghi trên sổ sách là:

+ Máy giặt 9kg Aqua: 160.000.000 VNĐ

+ Bình nước nóng 15 lít star perolly: 275.505.000 VNĐ

- Giá trị thuần có thể thực hiện được của các loại vật tư ước tính là:

+ Máy giặt 9kg aqua: 140.500.000 VNĐ

+ Bình nước nóng 15 lít star perolly: 245.000.000 VNĐ

Khi đó mức trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho của từng loại hàng hóa sẽ là:

+ Máy giặt 9kg Aqua: $160.000.000 - 140.500.000 = 19.500.000$ VNĐ

+ Bình nước nóng 15 lít star perolly: $275.505.000 - 245.000.000 = 30.505.000$ VNĐ

+ Dự phòng hai hàng hóa trên của năm 2020 bằng 0.

Kế toán hạch toán như sau:

+ Máy giặt 9kg Aqua:

Nợ TK 632: 19.500.000

Có TK 2294: 19.500.000

+ Bình nước nóng 15 lít star perolly:

Nợ TK 632: 30.505.000

Có TK 2294: 30.505.000

Vì vậy Công ty nên đa dạng hóa các phương thức bán hàng: gửi hàng, mở các gian hàng bán lẻ để có thể bán được nhiều hàng hóa hơn.

3.3.2. Về chi phí phân bổ cho từng mặt hàng

Để đáp ứng yêu cầu quản trị cũng như việc tính toán chi tiết kết quả kinh doanh của từng loại sản phẩm mà chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh

nghiệp cần phân bổ cho từng mặt hàng tiêu thụ để tính chính xác kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng.

$$\text{Chi phí bán hàng phân bổ cho mặt hàng } i = \frac{\text{Chi phí bán hàng cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Doanh thu bán hàng } i$$

$$\text{Chi phí quản lý Doanh nghiệp phân bổ cho mặt hàng } i = \frac{\text{Chi phí QLDN cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Doanh thu bán hàng } i$$

Chúng ta có thể tính lợi nhuận cho 1 sản phẩm dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4.

Chi phí bán hàng phân bổ cho dây cadivi đôi mềm Vcmo 2x4

$$= (2.300.000.000 / 29.000.000.000) \times 10.000.000.000$$

$$= 739.103.448 \text{ VNĐ}$$

Chi phí quản lý Doanh nghiệp phân bổ cho dây cadivi đôi mềm Vcmo 2x4

$$= (1.200.000.000 / 29.000.000.000) \times 10.000.000.000$$

$$= 413.793.103 \text{ VNĐ}$$

Lợi nhuận = Lợi nhuận gộp – CPBH – CPQLDN

$$= 820.000.000 - 739.103.448 - 413.793.103$$

$$= - 332.896.551 \text{ VNĐ}$$

Chỉ tiêu	Số tiền (VNĐ)	1 đvsp (VNĐ)
1. DT	10.000.000.000	19.608
2. GV	9.180.000.000	18.000
3. Lợi nhuận gộp	820.000.000	1.608
4. CPBH	739.103.448	1.449
5. CPQLDN	413.793.103	811
6. LN	- 332.896.551	- 653

Nhìn vào bảng tính lợi nhuận cho sản phẩm dây cadivi đôi mềm Vcmo 2x4,

ta thấy đang bị lỗ. Như vậy lãi của Doanh nghiệp là sự đóng góp của các sản phẩm khác, chứng tỏ hiệu quả kinh tế của bán mặt hàng trên là không có. Công ty nên xem xét căn nhắc tính toán phương án kinh doanh hợp lý.

3.3.3. Về chứng từ, luân chuyển chứng từ

Các chứng từ sử dụng trong kế toán doanh thu bán hàng chủ yếu là các chứng từ tự lập và các chứng từ theo Chế độ kế toán ban hành. Hiện nay các chứng từ tự lập tương đối đơn giản, gọn nhẹ. Tuy nhiên Công ty nên đơn đốc việc luân chuyển chứng từ như quy định ngày giao nộp chứng từ, đưa ra các chính sách thưởng phạt phù hợp và gắn với trách nhiệm của từng người.

Công ty nên sử dụng hóa đơn điện tử. Vì khi sử dụng hóa đơn điện tử: không mất nhiều thời gian trong việc đặt in, thông báo phát hành hóa đơn; giảm chi phí in hóa đơn và chi phí bưu điện gửi, bảo quản, lưu trữ hóa đơn... so với sử dụng hóa đơn giấy, từ đó giúp cho Doanh nghiệp tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; thuận tiện cho việc hạch toán kế toán, đối chiếu dữ liệu; việc gửi nhận hóa đơn cho khách hàng được thực hiện nhanh chóng thông qua các phương tiện điện tử; giảm rủi ro mất hoặc cháy hóa đơn và các khoản phạt liên quan. Do đó sẽ giúp cho quá trình luân chuyển chứng từ được chủ động và thuận tiện hơn.

3.3.4. Về hệ thống sổ sách kế toán

Về mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán hiện tại chỉ cung cấp thông tin trị giá vốn của hàng hóa không cho biết số lượng, đơn giá. Để quản lý tốt giá vốn từng mặt hàng theo số lượng, đơn giá, thành tiền cho phù hợp với sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng.

CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

Tài khoản : 632**Giá vốn hàng bán****(Chi tiết dây cadivi đôi mềm vcmo 2x4)***Tháng 03 năm 2021***ĐVT: VNĐ**

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Giá vốn		
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
...	...	...	...	...	...	...	...
09/03	PX270	09/03	Xuất bán cho Công ty TNHH đầu tư và TM Trường Xuân	156	4.500	18.000	81.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...
09/03	PX275	09/03	Xuất bán cho Công ty TNHH TM&DV Sao Việt	156	6.500	18.000	117.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...
28/03	PX310	28/03	Xuất bán cho Công ty TNHH MTV TM&DV Quốc Thịnh	156	3.000	18.000	54.000.000
...	...	...	...	...	...	...	...
31/03		31/03	Kết chuyển giá vốn	911			9.180.000.000
			Cộng số phát sinh				9.180.000.000

3.3.5. Về báo cáo kế toán liên quan đến bán hàng

Hiện tại, các báo cáo liên quan đến bán hàng của Công ty mỗi tháng được

lập một lần vào cuối tháng. Theo em, nên thực hiện lập cuối mỗi tuần một lần để theo dõi tình hình và kết quả bán hàng được sát xao, chặt chẽ hơn.

3.4. Một số điều kiện thực hiện giải pháp

**** Về phía Nhà nước***

Các cơ quan trong tỉnh phải tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động và phát triển bằng việc đề ra các chính sách quản lý thị trường cụ thể cho các Công ty, bảo vệ quyền lợi của các Công ty trong công bằng và cạnh tranh chống vi phạm pháp luật. Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện cơ sở hành lang pháp lý để tạo điều kiện cho các Công ty cạnh tranh lành mạnh. Bên cạnh đó đưa ra các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp tham gia các hội trợ, triển lãm các mặt hàng có chất lượng cao và trao giải thưởng cho các mặt hàng đạt chất lượng cao.

Bộ tài chính phải ban hành hệ thống các quy phạm pháp luật, hệ thống các văn bản phải soạn thảo một cách thống nhất, kịp thời, đơn giản, dễ hiểu và đặc biệt là phải phù hợp với điều kiện thực tế của các doanh nghiệp hiện nay để các doanh nghiệp có thể thực hiện theo tinh thần hướng dẫn của Nhà nước.

**** Về phía Công ty***

Là một Doanh nghiệp thương mại kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giữ vai trò rất quan trọng, vì vậy Công ty cần chú trọng hơn nữa đến kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng như sử dụng thêm các báo cáo về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để từ đó đưa ra những biện pháp kinh doanh mới hiệu quả nhất.

Công ty phải có sự chuẩn bị cả về máy móc và con người. Phải có sự chuẩn bị về trình độ của đội ngũ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để áp dụng tin học hóa công tác kế toán đạt hiệu quả cao. Công ty nên sử dụng kế toán máy để giảm tải công việc cho kế toán, tăng hiệu quả hạch toán kế toán vì tốc độ nhập dữ liệu vào máy tính thực hiện nhanh hơn so với phương pháp kế toán thủ công; xử lý số liệu nhanh chóng chính xác; thông tin dữ liệu khi cần thiết sẽ có

ngay lập tức và có thể được gửi cho nhiều người sử dụng khác nhau tại các địa điểm khác nhau cùng một lúc; sử dụng hiệu quả hơn các nguồn tài nguyên và thời gian; tiết kiệm chi phí; khả năng đề đối phó trong nhiều loại tiền tệ một cách rõ ràng.

Công ty nên xây dựng bộ máy kế toán bán hàng phù hợp với cơ cấu quản lý của Công ty, xác định số lượng nhân viên kế toán bán hàng cần thiết dựa trên khối lượng công việc kế toán của Công ty, phù hợp với trình độ chuyên môn, nghiệp vụ tránh tình trạng kiêm nhiệm không đảm bảo nguyên tắc kiểm tra, kiểm soát lẫn nhau.

Công ty phải có đội ngũ cán bộ, nhân viên kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng hiệu biết nghiệp vụ, có kinh nghiệm, chịu khó tìm tòi, học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn. Đồng thời, Công ty nên có kế hoạch đào tạo, nâng cao trình độ nhân viên trong toàn Công ty.

Ngoài ra, Công ty nên đầu tư một số máy móc, công nghệ cho phòng kế toán như máy vi tính, máy in,...giúp các nhân viên kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có thể hoàn thành công việc tốt hơn, hiệu quả hơn.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, dưới sự tác động khách quan của quy luật cạnh tranh và quy luật cung cầu, để hoạt động kinh doanh có hiệu quả, đạt lợi nhuận cao nhất luôn là điều quan tâm của tất cả các doanh nghiệp. Tuy nhiên, đây là một vấn đề khó đối với các doanh nghiệp, điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn có các kế hoạch, chiến lược khác biệt cho sự phát triển kinh doanh của doanh nghiệp mình. Trong doanh nghiệp thương mại, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng chiếm vị trí quan trọng trong quá trình kinh doanh. Nó thể hiện sự hiệu quả trong công tác quản lý, năng lực kinh doanh doanh nghiệp.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát em nhận thấy rằng, công tác kế toán bán hàng là một trong những công cụ quan trọng góp phần không nhỏ trong việc hoàn thiện bộ máy tổ chức kế toán của một Doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH TM&DV Đại Phát nói riêng. Để đáp ứng được yêu cầu sao cho hợp lý, phù hợp với tình hình Quản lý, Công ty đã từng bước hoàn thiện dần công tác bán hàng cho sự phát triển toàn Công ty. Tuy nhiên cũng không tránh khỏi những nhược điểm.

Trong phần trình bày chuyên đề thực tập chuyên ngành, em đã mạnh dạn đưa ra một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán bán hàng tại Công ty. Song do nhận thức của bản thân còn hạn chế, thời gian thực tế chưa nhiều, hơn nữa đề tài này là một vấn đề hết sức rộng và phức tạp vì vậy chuyên đề thực tập của em chưa thể bao quát triệt để, toàn diện mà chỉ dừng lại ở việc tiếp cận một số vấn đề chủ yếu về công tác kế toán bán hàng. Chắc chắn phần trình bày của em sẽ còn nhiều những nhược điểm nhất định. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của thầy, cô giáo và các anh chị trong phòng kế toán Công ty để chuyên đề thực tập của em được hoàn thiện hơn.

Sau một quá trình học tập tại trường Đại Học Hoa Lư cũng như được thực tập tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát đã giúp em tích lũy và trau dồi được

kiến thức trong nhà trường cũng như kiến thức thực tế để hoàn thiện bản thân. Em xin cảm ơn tất cả các thầy cô giáo trong nhà trường đã tận tụy dạy dỗ chúng em và đặc biệt là Cô giáo hướng dẫn giảng viên **ThS. Đặng Thị Thu Hà** đã giúp đỡ em hoàn thành tốt bài báo cáo này.

Em xin chân thành cảm ơn.

Ninh Bình, ngày...tháng...năm 2021

Giảng viên hướng dẫn

Thư ký hội đồng

Sinh viên

ThS. Đặng Thị Thu Hà

ThS. Hà Minh Nga

Lã Hữu Đức

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp – NXB Đại học Kinh tế quốc dân (tác giả Đặng Thị Loan năm xuất bản :2009)
2. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – Xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân (tác giả Phạm Thị Gái năm xuất bản : 2018)
3. Đề tài của sinh viên Vũ Thị Thương _Trường Đại Học Hoa Lư-năm 2019 viết về ‘thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV Nam Sơn Ninh Bình’
4. Đề tài của sinh viên Phạm Thị Bích Ngọc _Trường Đại Học Hoa Lư-năm 2014 viết về ‘thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp tư nhân Thụ Hiền’
5. Hệ thống sổ kế toán và báo cáo tài chính Công Ty TNHH TM Đại Phát năm 2017, 2018,2019,2020, 2021.
6. Chế độ kế toán doanh nghiệp theo thông tư số 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014.

