

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ- KĨ THUẬT



VŨ THỊ THƯƠNG

ĐỀ TÀI:
**THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ
TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN
HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC
CHUYÊN NGÀNH KẾ TOÁN**

Hệ đào tạo: Chính quy

Khóa học: 2016 – 2020

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: ThS. ĐINH THỊ THANH HUYỀN

NĂM 2020

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do - Hạnh phúc

LỜI CAM ĐOAN

Kính gửi:

- Ban giám hiệu trường đại học Hoa Lu
- Phòng đào tạo trường Đại học Hoa Lu
- Khoa Kinh tế - Kỹ thuật trường Đại Học Hoa Lu
- Tên em là : Vũ Thị Thương
- Lớp: D9KTA – Khoa Kinh tế - Kỹ thuật

Đề tài Nghiên cứu khoa học “ *Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB*” là sản phẩm của cá nhân em trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu và làm khóa luận tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.

Em xin khẳng định và cam đoan toàn bộ nội dung bài nghiên cứu là trung thực và xuất phát từ tình hình thực tế của Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB và trên cơ sở tham khảo một số tài liệu của cá nhân em, hoàn toàn không sao chép bất cứ tài liệu nào. Kết quả của quá trình nghiên cứu trong bài nghiên cứu này chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào.

Ninh Bình, ngày 05 tháng 05 năm 2020

Sinh viên

Vũ Thị Thương

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
PHẦN NỘI DUNG	5
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	5
1.1 Khái quát về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại.....	5
1.1.1 Khái quát về hoạt động bán hàng.....	5
1.1.1.1 Khái niệm, vai trò, quy trình bán hàng	5
1.1.1.2 Các phương thức bán hàng.....	6
1.1.1.3 Các phương thức thanh toán	6
1.1.2 Khái quát về xác định kết quả bán hàng	7
1.1.2.1 Khái niệm, vai trò của xác định kết quả bán hàng.....	7
1.1.2.2 Phương thức xác định kết quả bán hàng.....	8
1.2 Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại.....	8
1.2.1 Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	8
1.2.2 Kế toán doanh thu bán hàng.....	9
1.2.2.1 Điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng	9
1.2.2.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng	10
1.2.2.3 Trình tự kế toán	11
1.2.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	11
1.2.3.1 Nội dung các khoản giảm trừ.....	11
1.2.3.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng	12
1.2.3.3 Trình tự kế toán	12
1.2.4 Kế toán giá vốn hàng bán.....	13
1.2.4.1 Phương pháp tính giá vốn hàng bán.....	13
1.2.4.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng	15
1.2.5 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	17
1.2.5.1 Kế toán chi phí bán hàng.....	17

1.2.5.2 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	20
1.2.6 Kế toán xác định kết quả bán hàng	23
1.2.6.1 Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng	23
1.2.6.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng	23
1.2.6.3 Trình tự kế toán	23
1.2.7 Các hình thức sổ kế toán áp dụng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	24
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB	29
2.1 Khái quát về Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB	29
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	29
2.1.2 Đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh.....	31
2.1.3 Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý.....	32
2.1.4 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán	33
2.1.5 Các chính sách kế toán áp dụng	34
2.1.6 Đặc điểm quy trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng	37
2.1.7 Đặc điểm chung về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	38
2.1.8 Kết quả tài chính trong những năm gần đây	42
2.2 Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.....	45
2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng.....	45
2.2.1.1 Điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng	45
2.2.1.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng	45
2.2.1.3 Trình tự kế toán	46
2.2.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	59
2.2.2.1 Nội dung khoản giảm trừ	59
2.2.2.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng	60
2.2.2.3 Trình tự kế toán	60
2.2.3 Kế toán giá vốn hàng bán.....	70
2.2.3.1 Nội dung.....	70

2.2.3.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng	70
2.2.3.3 Trình tự kế toán	71
2.2.4 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	81
2.2.5 Kế toán xác định kết quả bán hàng	97
2.2.5.1 Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng	97
2.2.5.3 Trình tự kế toán	97
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC	
ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB...	106
3.1 Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	106
3.3.1 Ưu điểm.....	106
3.3.2 Nhược điểm.....	107
3.2 Phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	108
3.3 Giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	108
3.4 Điều kiện thực hiện giải pháp	117
PHẦN KẾT LUẬN	119
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	120

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng	11
Sơ đồ 1.2 : Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	12
Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp KKTX	16
Sơ đồ 1.4: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp KKĐK.....	17
Sơ đồ 1.5: Kế toán chi phí bán hàng	20
Sơ đồ 1.6: Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	22
Sơ đồ 1.7: Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	24
Sơ đồ 1.8: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung.....	25
Sơ đồ 1.9: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ.....	26
Sơ đồ 1.10: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....	27
Sơ đồ 1.11: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán máy	28
Sơ đồ 2.1: Mô hình cơ cấu quản lý của Công ty	32
Sơ đồ 2.2: Bộ máy tổ chức kế toán	34
Sơ đồ 2.3: Sơ đồ luân chuyển chứng từ nghiệp vụ bán hàng qua kho.....	37
Sơ đồ 3.1: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.....	116

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Bảng 2.1: Ngành nghề kinh doanh.....	30
Bảng 2.2: Danh mục hàng hoá Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.....	31
Bảng 2.3 :Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty trong 3 năm gần đây ...	43
Biểu 2.1: Hóa đơn GTGT số 0000013.....	48
Biểu 2.2: Hóa đơn GTGT số 0000014.....	49
Biểu 2.3: Trích Sổ chi tiết bán hàng Sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit	51
Biểu 2.4: Trích Sổ chi tiết bán hàng Sơn Mykolor Semi Gloss Finish.....	52
Bảng 2.4: Bảng tổng hợp doanh thu theo hàng hóa.....	53
Bảng 2.5: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 04.....	54
Bảng 2.6: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 05.....	55
Biểu 2.5: Chứng từ ghi sổ số 04.....	56
Biểu 2.6: Chứng từ ghi sổ số 05.....	57
Biểu 2.7 : Sổ cái TK 511	58
Biểu 2.8: Hóa đơn GTGT số 0000022	62
Biểu 2.9: Phiếu chi số 18.....	63
Biểu 2.10: Trích Sổ chi tiết bán hàng Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit	64
Biểu 2.11: Sổ chi tiết bán hàng mặt hàng Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish	65
Bảng 2.7: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 12.....	67
Biểu 2.12: Chứng từ ghi sổ số 12.....	68
Biểu 2.13: Sổ cái TK 511	69
Biểu 2.14 : Phiếu xuất kho số 14.....	71
Biểu 2.15 : Phiếu xuất kho số 15.....	73
Bảng 2.8 : Bảng tổng hợp Nhập – Xuất – Tồn.....	75
Biểu 2.15: Trích Sổ chi phí sản xuất kinh doanh TK 632.....	76
Biểu 2.16: Trích Sổ chi phí sản xuất kinh doanh TK 632.....	77
Bảng 2.9 : Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 16.....	78
Biểu 2.17: Chứng từ ghi sổ số 16.....	79
Biểu 2.18 : Sổ cái TK 632.....	80

Bảng 2.8: Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương.....	83
Bảng 2.10 : Bảng tính khấu hao TSCĐ.....	84
Bảng 2.11 : Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ.....	85
Biểu 2.19 : Phiếu chi số 18.....	86
Biểu 2.20 : Phiếu chi số 19.....	87
Biểu 2.21 : Sổ chi phí sản xuất kinh doanh.....	89
Bảng 2.12 : Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 17.....	90
Bảng 2.12 : Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 18.....	91
Biểu 2.22 : Chứng từ ghi sổ số 17.....	92
Biểu 2.23 : Chứng từ ghi sổ số 18.....	92
Biểu 2.24 : Chứng từ ghi sổ số 19.....	93
Biểu 2.25 : Chứng từ ghi sổ số 20.....	94
Biểu 2.26 : Trích Sổ cái TK 642.....	95
Biểu 2.27 : Phiếu kê toán doanh thu bán hàng.....	98
Biểu 2.28 : Phiếu kê toán giá vốn hàng bán.....	99
Biểu 2.29 : Phiếu kê toán chi phí kinh doanh.....	100
Biểu 2.30 : Chứng từ ghi sổ số 22.....	102
Biểu 2.31 : Chứng từ ghi sổ số 23.....	103
Biểu 2.32: Trích sổ cái TK 911.....	104
Biểu 2.33 : Báo cáo kết quả kinh doanh tháng 01.....	105
Bảng 3.1: Bảng phân bổ chi phí quản lý kinh doanh cho từng loại hàng hóa ..	109
Bảng 3.2: Bảng chi tiết xác định kết quả bán hàng.....	110

DANH MỤC VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Viết đầy đủ
1	GTGT	Giá trị gia tăng
2	TK	Tài khoản
3	CKTM	Chiết khấu thương mại
4	SH	Số hiệu
5	NT	Ngày tháng
6	TSCĐ	Tài sản cố định
7	BHXH	Bảo hiểm xã hội
8	BHYT	Bảo hiểm y tế
9	BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
10	KPCĐ	Kinh phí công đoàn
11	PKT	Phiếu kế toán
12	CTGS	Chứng từ ghi sổ
13	KC	Kết chuyển
14	TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
15	KKTX	Kê khai thường xuyên
16	KKĐK	Kiểm kê định kỳ
17	QLDN	Quản lý doanh nghiệp
18	HĐ	Hóa đơn
19	HH	Hàng hóa
20	LNST	Lợi nhuận sau thuế
21	DTT	Doanh thu thuần
22	BQ	Bình quân

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế hiện nay, sự cạnh tranh thị trường diễn ra hết sức gay gắt, để tồn tại và phát triển các doanh nghiệp nhất định phải có chiến lược kinh doanh phù hợp đạt hiệu quả kinh tế cao. Đối với doanh nghiệp thương mại quá trình kinh doanh là một chu kỳ mua - dự trữ - bán hàng hoá, tức là mua hàng và bán hàng không qua khâu chế biến làm thay đổi hình thái vật chất của hàng. Do vậy công tác bán hàng là một phần hành chủ yếu trong các doanh nghiệp thương mại. Một doanh nghiệp khi tham gia hoạt động kinh doanh cũng đặt mục tiêu lớn nhất là tối đa hoá lợi nhuận. Muốn đạt được mục tiêu đó cần tối đa hoá doanh thu và tối thiểu hoá chi phí. 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. Do vậy, muốn thực hiện hoạt động bán hàng có hiệu quả, đem lại doanh thu cao thì vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải đặt lên hàng đầu.

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB, là Công ty thương mại kinh doanh các mặt hàng về sơn, trang trí nội thất, đây đều là những mặt hàng cần thiết trong cuộc sống và có liên quan mật thiết với một số ngành nghề khác như: xây dựng, lắp đặt, trang trí... Do mặt hàng mà Công ty kinh doanh rất phong phú, đa dạng nên việc quản lý và kinh doanh mặt hàng này còn gặp phải rất nhiều khó khăn. Qua quá trình hiểu về Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB, nhận thấy Công ty cũng đã và đang vận hành công tác kế toán một cách khoa học. Công ty đã chú trọng nâng cao hiệu quả tổ chức công tác hạch toán kế toán, tuyển dụng cán bộ chuyên môn, trang thiết bị máy móc hiện đại trong công tác quản lý. Nhưng về

phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng còn nhiều thiếu sót chưa được hoàn thiện.

Nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng và xuất phát từ thực tế nên em chọn đề tài “ ***Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB***” làm đề tài khoá luận tốt nghiệp của mình.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng thì cho đến thời điểm hiện nay, đã có một số công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại các doanh nghiệp” cụ thể như:

- Đề tài của sinh viên Phạm Thị Bích Ngọc lớp D3KTA - 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 Thu Hiền” . Tác giả đã trình bày đầy đủ phần lý luận, tuy nhiên phần thực trạng về trình tự kế toán của doanh nghiệp tác giả phản ánh chưa khoa học, hợp lý.

- Đề tài của sinh viên Hoàng Thị Linh Chi - trường Đại Học Hoa Lư - năm 2016 viết về “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH MTV Đức Hiệu” đã trình bày đầy đủ phần lý luận về đề tài, đưa ra được chứng từ đầy đủ, số liệu hợp lý, phân tích được thực trạng công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên, phần giải pháp còn chưa cụ thể, nhiều giải pháp còn chưa phù hợp với thực tiễn.

- Đề tài “ Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp tư nhân Minh Dũng Sơn” – năm 2017 của tác giả Đinh Thị Bích Phương – Trường Đại học Hoa Lư. Tác giả đã nêu bật lên được những vấn đề trọng yếu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, những nhận xét và đề xuất của tác giả nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên trong bài viết, tác giả còn chưa có sự phân định rạch ròi, rõ ràng giữa Thông tư 133 và Quyết định 48.

Các đề tài trên đều phân tích được những điểm mạnh, yếu của các doanh nghiệp nhằm đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Tuy nhiên chưa có tác giả nào đi sâu nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB. Do vậy, việc lựa chọn đề tài “*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB*” là cần thiết và mang tính cấp bách, giúp Công ty nhận thức rõ được những khó khăn, thiếu sót trong công tác bán hàng, từ đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.

3. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB, từ đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.

4. Đối tượng nghiên cứu của đề tài

Nghiên cứu thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.

5. Phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Không gian nghiên cứu: Nghiên cứu thực trạng công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB, chủ yếu tập trung vào nghiên cứu hoạt động bán Sơn.

- Thời gian nghiên cứu: Số liệu thu thập từ các tài liệu kế toán từ năm 2017 đến 2020.

6. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp phân tích kinh doanh (So sánh, đối chiếu, cân đối, tổng hợp số liệu...).

- Phương pháp thu thập số liệu, xử lý thông tin:

+ Thu thập số liệu từ những nguồn tài liệu trước để tổng hợp, phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

+ Thu thập số liệu từ việc quan sát, theo dõi qua hoạt động bán hàng tại Công ty.

- Phương pháp trực quan: quan sát công việc của kế toán để thấy rõ quy trình bán hàng, quy trình hạch toán nghiệp vụ bán hàng tại Công ty.

7. Đóng góp mới về mặt khoa học của đề tài

Đề tài là công trình nghiên cứu đi sâu đầu tiên về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB. Trên cơ sở lý luận và phân tích thực trạng công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty, tác giả đề xuất được những giải pháp mang tính thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.

8. Bố cục đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung đề tài gồm 3 chương:

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 Tân Hoàng Hải NB.

Chương 3: Phương hướng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.

PHẦN NỘI DUNG

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

1.1 Khái quát về hoạt động bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại

1.1.1 Khái quát về hoạt động bán hàng

1.1.1.1 Khái niệm, vai trò, quy trình bán hàng

➤ Khái niệm

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại, là quá trình người bán chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá cho người mua để nhận quyền sở hữu về tiền tệ hoặc có quyền đòi tiền ở người mua.

➤ Vai trò của công tác bán hàng

Với các doanh nghiệp thương mại, hoạt động bán hàng chính là hoạt động cơ bản nhất, cốt lõi nhất tạo nên doanh thu và lợi nhuận, giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

Với nền kinh tế quốc dân, việc thực hiện tốt khâu bán hàng là điều kiện kết hợp chặt chẽ giữa lưu thông hàng hóa và lưu chuyển tiền tệ, giúp cho quá trình chu chuyển tiền mặt, ổn định và củng cố đồng tiền, là điều kiện để ổn định và nâng cao đời sống của người lao động nói chung và toàn xã hội nói riêng.

➤ Quy trình bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại

Quá trình tiêu thụ hàng hóa được coi là hoàn thành khi doanh nghiệp thu được tiền bán hàng hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán tiền hàng theo giá đã thỏa thuận. Quy trình bán hàng bao gồm hai giai đoạn:

Giai đoạn 1: Quá trình chuyển giao quyền sở hữu về hàng bán theo thỏa thuận giữa người mua và người bán.

Giai đoạn 2: Quá trình thanh toán tiền hàng trên cơ sở chứng từ bán hàng theo các phương thức khác nhau được thỏa thuận.

1.1.1.2 Các phương thức bán hàng

Việc bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại có thể thực hiện theo hai phương thức: bán buôn và bán lẻ, được chi tiết dưới nhiều hình thức khác nhau (trực tiếp, chuyển hàng...), tùy thuộc vào đặc điểm hàng hóa, sản phẩm tiêu thụ.

➤ Phương thức bán buôn

Đặc điểm của hàng hoá bán buôn là hàng hoá vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, do vậy, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá chưa được thực hiện. Hàng bán buôn thường được bán theo lô hàng hoặc bán với số lượng lớn. Giá bán biến động tùy thuộc vào số lượng hàng bán và phương thức thanh toán. Trong bán buôn thường bao gồm hai phương thức:

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

+ Phương thức bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng: Theo phương thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng mua, không đưa về nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua. Phương thức này có thể thực hiện theo hai hình thức là giao hàng trực tiếp và chuyển hàng.

➤ Phương thức bán lẻ

Bán lẻ hàng hoá là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế hoặc các đơn vị kinh tế tập thể mua về mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Bán hàng theo phương thức này có đặc điểm là hàng hoá đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc bán với số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định. Có nhiều phương thức bán lẻ như:

Phương thức bán lẻ thu tiền tập trung

Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp

Phương thức bán lẻ tự phục vụ

Phương thức bán trả góp

Phương thức bán tự động

Phương thức gửi đại lý bán hoặc ký gửi hàng hóa

1.1.1.3 Các phương thức thanh toán

Hàng hóa được coi là đã tiêu thụ chỉ khi doanh nghiệp nhận được đầy đủ tiền bán hàng hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán. Các phương thức thanh toán trong các doanh nghiệp thương mại như:

- Thanh toán ngay: Là thanh toán khi nhận hàng, khách hàng thanh toán bằng tiền mặt hoặc qua ngân hàng.
- Thanh toán bù trừ: Là khách hàng đã ứng trước cho đơn vị một khoản tiền hàng, sau khi nhận toàn bộ số hàng thì khách hàng sẽ thanh toán đủ số tiền còn lại được tính bằng tổng tiền hàng trừ đi số tiền đã ứng trước.
- Trả chậm: Đối với khách hàng có uy tín, thân quen, doanh nghiệp có thể cho khách hàng nợ tiền trong khoảng thời gian nhất định theo thỏa thuận. Nếu khách hàng thanh toán trước hạn sẽ được hưởng chiết khấu theo quy định (nếu có).
- Trả góp: Đây là hình thức tín dụng của doanh nghiệp cho khách hàng được thanh toán nhiều lần. Mức trả và thời gian trả theo thỏa thuận giữa hai bên và khách hàng phải trả thêm khoản lãi nhất định theo quy định.

Có nhiều phương thức thanh toán khác nhau, doanh nghiệp cần phải linh hoạt lựa chọn phương thức đúng đắn, phù hợp, đó là điều kiện giúp cho doanh nghiệp đẩy mạnh doanh số bán hàng, nâng cao doanh thu và mở rộng thị trường.

1.1.2 Khái quát về xác định kết quả bán hàng

1.1.2.1 Khái niệm, vai trò của xác định kết quả bán hàng

➤ Khái niệm

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra và thu nhập kinh doanh đã thu về trong kỳ. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, thu nhập 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 thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

➤ Vai trò

Việc xác định chính xác kết quả bán hàng giúp các doanh nghiệp nắm bắt được tình hình kinh doanh của doanh nghiệp mình, từ đó đưa ra quyết định kinh doanh, quản lý phù hợp. Đồng thời, nhà nước nắm được tình hình kinh doanh và

tình hình tài chính của doanh nghiệp, từ đó thực hiện chức năng quản lý kiểm soát vĩ mô nền kinh tế, nhà nước có thể kiểm tra việc chấp hành việc nộp thuế, phí, lệ phí vào ngân sách nhà nước.

1.1.2.2 Phương thức xác định kết quả bán hàng

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:

$$\text{Lợi nhuận bán hàng trước thuế} = \text{Lợi nhuận gộp về tiêu thụ} - \text{Chi phí quản lý kinh doanh}$$

Trong đó:

$$\text{Lợi nhuận gộp về tiêu thụ} = \text{Doanh thu thuần về tiêu thụ} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

$$\text{Doanh thu thuần về tiêu thụ} = \text{Tổng doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

1.2 Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại

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

➤ Vai trò

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có ý nghĩa quan trọng trong việc thu thập, xử lý, cung cấp các thông tin cần thiết liên quan đến hoạt động bán hàng như doanh thu, chi phí và kết quả bán hàng cho các đối tượng sử dụng thông tin để ra quyết định phù hợp.

➤ Nhiệm vụ

Để hoàn thành tốt chức năng của mình, kế toán cần phải thực hiện những nhiệm vụ sau:

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời chính xác tình hình tiêu thụ hàng hóa, tổ chức hệ thống sổ sách kế toán chi tiết theo yêu cầu quản lý. Đến cuối kỳ, kế toán xác định kết quả bán hàng của đơn vị làm cơ sở xác định kết quả kinh doanh và nghĩa vụ đối với Nhà nước.

- Phản ánh tình hình thanh toán tiền hàng, theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu khách hàng cũng như đảm bảo quyền lợi tín dụng cho khách hàng được ưu đãi.
- Tổng hợp, phân bổ chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng loại hàng tiêu thụ.
- Phân tích hiệu quả bán hàng theo từng mặt hàng, theo đối tượng khách hàng, theo địa điểm thị trường để từ đó có đề xuất với nhà quản lý doanh nghiệp đưa ra các chính sách kinh doanh mới, hiệu quả hơn.
- Để phát huy tốt vai trò của mình, đòi hỏi kế toán bán hàng phải tổ chức thật khoa học và hợp lý, nắm vững nhiệm vụ cũng như nội dung chuyên môn của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

1.2.2 Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.2.1 Điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng

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

Doanh thu bán hàng chỉ được ghi nhận khi hàng hóa đã được tiêu thụ, hàng hóa đã được giao cho khách hàng và được khách hàng chấp nhận thanh toán có hoá đơn, chứng từ hợp lệ theo quy định hiện hành.

Điều kiện ghi nhận doanh thu:

Theo chuẩn mực số 14 ban hành theo quyết định Số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/01/2001 của Bộ Tài Chính. Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm 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 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.

Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng

Nếu doanh nghiệp áp dụng tính thuế GTGT phải nộp theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng là doanh thu không bao gồm thuế GTGT và doanh nghiệp sử dụng “ Hóa đơn giá trị gia tăng”.

Nếu doanh nghiệp áp dụng tính thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng là doanh thu bao gồm thuế GTGT và doanh nghiệp sử dụng “ Hóa đơn bán hàng thông thường”.

Đối với hàng hóa nhập khẩu hoặc chịu thuế TTĐB thì doanh thu là giá bao gồm cả thuế TTĐB hoặc thuế xuất nhập khẩu.

Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì doanh thu được ghi nhận là phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.

Đối với hàng hóa bán theo hình thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay.

1.2.2.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ kế toán

- Chứng từ kế toán được sử dụng để kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng bao gồm:

Hóa đơn GTGT (mẫu 01 – GTKT – 3LL)

Hóa đơn bán hàng thông thường (mẫu 02 – GTTT – 3LL)

Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (mẫu 01 – BH).

Thẻ quỳ hàng (mẫu 02 – BH)

Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng...)

➤ Tài khoản sử dụng

Căn cứ Thông tư số 133/2016/TT- BTC của Bộ Tài Chính phản ánh doanh thu bán hàng sử dụng tài khoản:

TK 511 : “Doanh thu bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ” dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất, kinh doanh. Tài khoản này có 4 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 5111: Doanh thu bán hàng hóa

- Tài khoản 5112 : Doanh thu bán các thành phẩm

- Tài khoản 5113 : Doanh thu cung cấp dịch vụ

- Tài khoản 5118 : Doanh thu khác

Kết cấu của tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch”

Bên Nợ:

- Các khoản giảm trừ doanh thu.

- Các khoản thuế gián thu phải nộp: Thuế TTĐB, thuế xuất khẩu, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

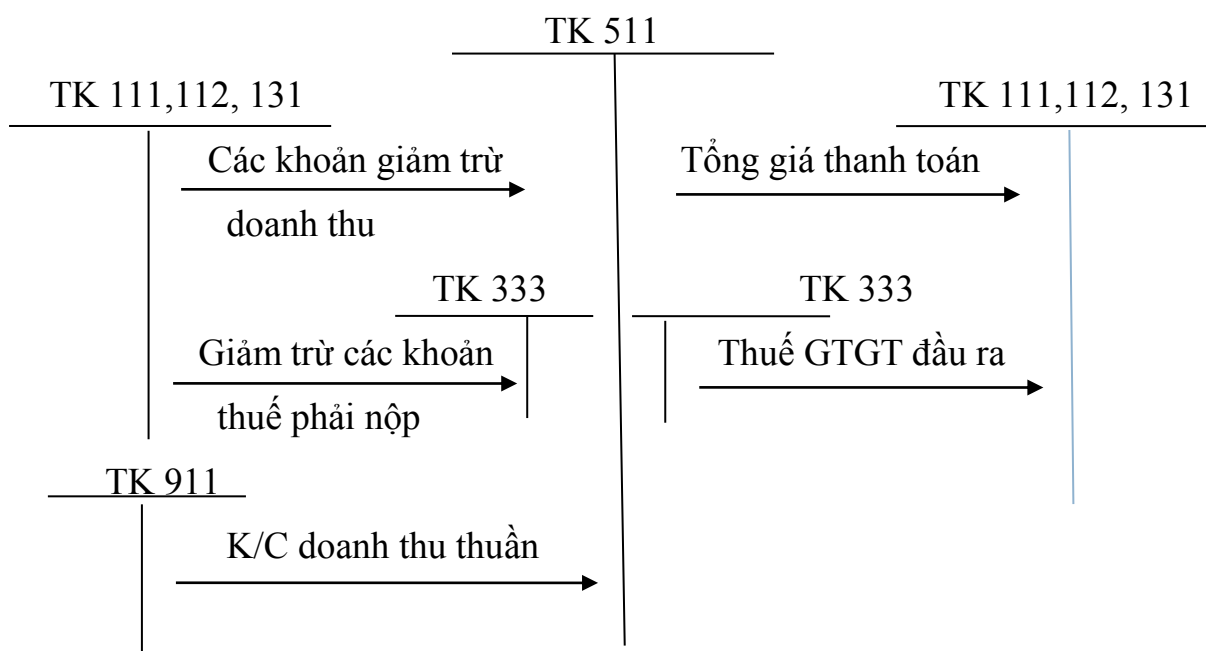
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

Bên Có:

- 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.

1.2.2.3 Trình tự kế toán



Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu là các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ trong kỳ gồm: Chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán. Các khoản giảm trừ doanh thu phải được phản ánh theo dõi chi tiết, riêng biệt trên từng tài khoản phù hợp, nhằm cung cấp thông tin để lập báo cáo tài chính.

1.2.3.1 Nội dung các khoản giảm trừ

- Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hoá kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

- Chiết khấu thương mại là khoản giảm trừ do người mua đã mua hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận trên hợp đồng kinh tế.

- Hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ, nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như: hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại.

1.2.3.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng

- Chiết khấu thương mại: Trên hóa đơn ghi rõ tỷ lệ và số tiền chiết khấu. Ngoài ra các chứng từ kèm theo là các văn bản về chính sách CKTM của công ty.

- Giảm giá hàng bán: + Giấy đề nghị giảm giá hàng bán

+ Biên bản giảm giá hàng bán

- Hàng bán bị trả lại : + Giấy đề nghị trả lại hàng

+ Biên bản hàng bán trả lại

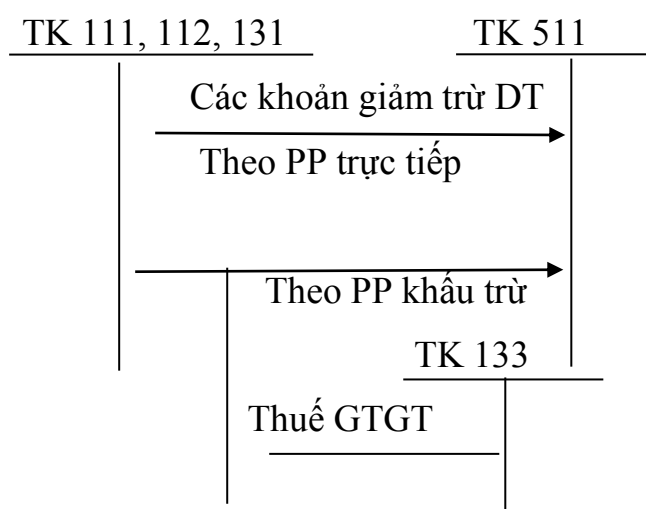
+ Hóa đơn xuất trả lại

+ Hóa đơn photo liên 2 đã xuất giao cho khách hàng

➤ Tài khoản sử dụng

Các khoản giảm trừ doanh thu ghi giảm trực tiếp vào bên Nợ TK 5111 “doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”.

1.2.3.3 Trình tự kế toán



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

1.2.4 Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là trị giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ. Đối với các doanh nghiệp thương mại trị giá vốn hàng bán bao gồm trị giá vốn của hàng hóa bán ra trong kỳ; các chi phí liên quan đến các hoạt động kinh doanh.

Sau khi xác định được trị giá vốn của hàng xuất kho để bán, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, kế toán cần phải xác định kết quả để cung cấp thông tin trình bày báo cáo tài chính (Báo cáo kết quả kinh doanh). Tùy thuộc vào loại hình doanh nghiệp và sự vận động của sản phẩm, hàng hóa mà kế toán xác định giá vốn của hàng đã bán.

1.2.4.1 Phương pháp tính giá vốn hàng bán

Trị giá hàng xuất bán bao gồm giá mua thực tế và chi phí mua hàng phân bổ cho hàng bán ra.

$$\text{Trị giá vốn hàng xuất bán} = \text{Trị giá mua thực tế hàng xuất bán} + \text{Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng xuất bán}$$

Trong đó:

- Chi phí thu mua: là các khoản chi tiêu liên quan trực tiếp đến nghiệp vụ mua và dự trữ hàng bao gồm: chi phí vận chuyển, bốc dỡ, bảo hiểm...

- Theo thông tư 133/2016/TT-BTC: Chi phí thu mua hàng hóa trong kỳ được tính cho hàng hóa tiêu thụ trong kỳ và hàng hóa tồn kho cuối kỳ. Việc lựa chọn tiêu thức phân bổ chi phí thu mua hàng hóa tùy thuộc tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp nhưng phải thực hiện theo nguyên tắc nhất quán.

$$\text{Chi phí mua hàng bán ra} = \frac{\text{Chi phí mua hàng tồn đầu kỳ} + \text{Chi phí mua hàng phát sinh trong kỳ}}{\text{Trị giá mua hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá mua hàng phát sinh trong kỳ}} \times \text{Trị giá mua hàng bán trong kỳ}$$

Trị giá hàng xuất kho được xác định bằng một trong các phương pháp sau:

➤ Theo giá bình quân gia quyền cuối kỳ (tháng)

Theo phương pháp này, đến cuối kỳ mới tính trị giá vốn của hàng xuất kho trong kỳ:

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

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

➤ Theo giá bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập (bình quân thời điểm)

Sau mỗi lần nhập hàng hoá, kế toán phải xác định lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Căn cứ giá đơn vị bình quân và sản lượng hàng hóa xuất kho giữa hai lần nhập kế tiếp để xác định giá thực tế xuất kho.

- Ưu điểm: là khắc phục được những hạn chế của phương pháp trên, vừa cập nhật thường xuyên, liên tục đơn giá bán.

- Nhược điểm: việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức.

Do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở các doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

➤ Phương pháp nhập trước xuất trước

Phương pháp này dựa trên giả định là giá trị hàng tồn kho được nhập trước thì được xuất trước, xuất hết số hàng nhập trước thì mới xuất số nhập sau theo giá thực tế số hàng nhập. Và giá trị hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là giá trị hàng tồn kho được nhập gần thời điểm cuối kỳ.

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

- Nhược điểm: làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này, doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hoá đã có được từ cách đó rất lâu. Đồng thời nếu số

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

➤ Phương pháp giá đích danh

Hàng hóa, sản phẩm khi doanh nghiệp xuất bán hoặc xuất sử dụng sẽ được tính theo phương pháp hàng nhập lô nào thì khi xuất kho giá trị sẽ tính theo lô nhập tương ứng. Phương pháp này thường sử dụng với những loại hàng có giá trị cao, thường xuyên cải tiến mẫu mã, chất lượng

- Ưu điểm: Phương án này đặt nguyên tắc phù hợp của kế toán lên hàng đầu, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Cả giá trị của hàng xuất kho đem bán và giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

- Nhược điểm: Áp dụng phương pháp này đòi hỏi doanh nghiệp phải theo dõi chi tiết từng lô hàng nhập xuất. Chỉ những doanh nghiệp kinh doanh có ít mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, hàng tồn kho theo từng lô hàng có thể nhận diện được thì mới tính giá xuất kho được theo phương pháp này. Với những doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng, không nhận diện được các mặt hàng theo từng lô hàng thì không áp dụng được phương pháp này.

Mỗi phương pháp tính giá đều có ưu nhược điểm riêng. Doanh nghiệp cần chọn phương pháp phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp.

1.2.4.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

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

- Chứng từ kế toán

+ Phiếu xuất kho (Mẫu số 02-VT)

+ Các chứng từ liên quan khác: Hoá đơn vận chuyển, phiếu nhập kho...

- Tài khoản sử dụng

+ TK 632 – Giá vốn hàng bán

+ TK có liên quan: 156, 157,..

Tài khoản 632 có kết cấu như sau:

- Bên nợ:

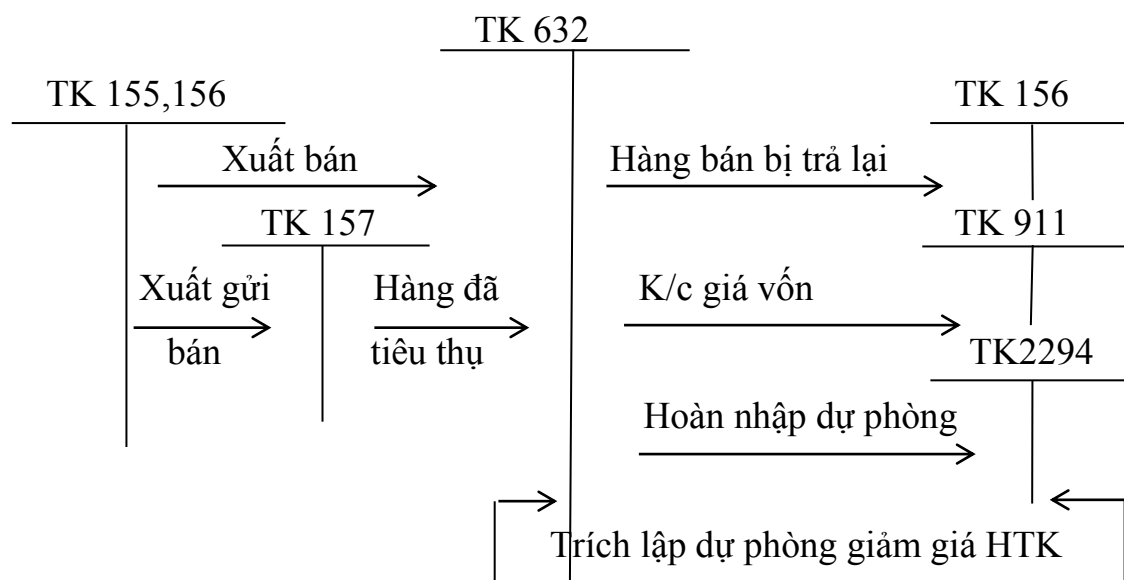
+ Trị giá vốn thành phẩm, hàng hoá, dịch vụ cung cấp theo hoá đơn

+ Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

- Bên có:

+ Kết chuyển giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ vào tài khoản xác định kết quả

- + Trị giá hàng bán bị trả lại
 - + Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm
 - Trình tự kế toán
- Kế toán giá vốn hàng bán được thể hiện qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp KCTX

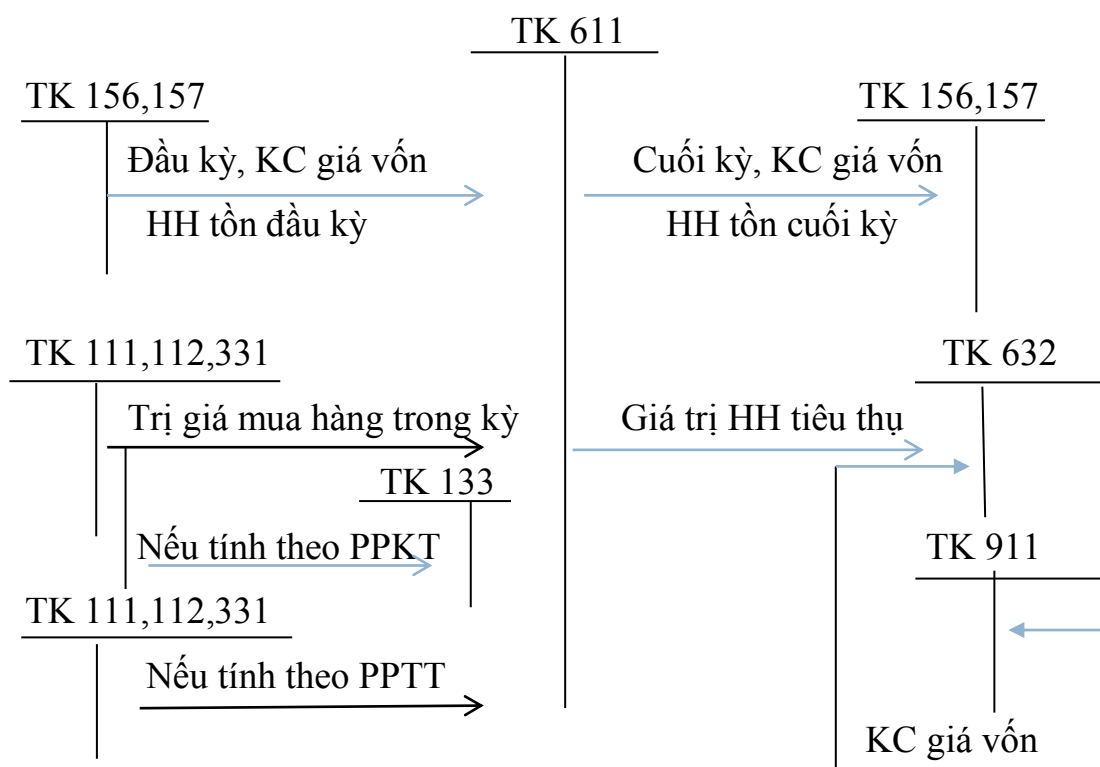
- Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ
 - Chứng từ kế toán
 - + Phiếu xuất kho (Mẫu số 02-VT)
 - + Các chứng từ liên quan khác: Hoá đơn vận chuyển, phiếu nhập kho...
 - Tài khoản sử dụng
 - + TK 632 – Giá vốn hàng bán
 - + TK có liên quan: 156, 157,..
- Tài khoản 632 có kết cấu như sau:
- Bên nợ:
 - +Trị giá vốn hàng xuất bán trong kỳ với đơn vị kinh doanh vật tư, hàng hoá
 - +Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ và sản xuất trong kỳ, giá trị lao vụ, dịch vụ đã hoàn thành trong kỳ đối với đơn vị sản xuất và dịch vụ
 - Bên có:

- + Giá trị hàng hoá đã xuất bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ
- + Giá trị thành phẩm tồn kho cuối kỳ với đơn vị sản xuất và tiêu thụ
- + Kết chuyển trị giá vốn hàng đã tiêu thụ trong kỳ vào TK xác định kết quả
- Trình tự kế toán

Khác với phương pháp KKTX, phương pháp KKĐK không theo dõi thường xuyên tình hình nhập, xuất hàng hoá trên các tài khoản hàng tồn kho mà tài khoản này chỉ dùng đầu kỳ và cuối kỳ trên cơ sở kết quả kiểm nghiệm thực tế vào cuối mỗi kỳ hạch toán để xác định giá trị hàng tồn kho cuối kỳ và từ đó tính ra giá trị sản phẩm hàng hoá đã xuất bán trong kỳ theo công thức:

$$\text{Giá vốn hàng bán} = \text{Trị giá hàng đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng nhập trong kỳ} - \text{Trị giá hàng tồn cuối kỳ}$$

Kế toán giá vốn hàng bán được thể hiện qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.4: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp KKĐK

1.2.5 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

1.2.5.1 Kế toán chi phí bán hàng

➤ Nội dung

Chi phí bán hàng là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ. Bao gồm:

- Chi phí nhân viên bán hàng: Là toàn bộ các khoản tiền lương, các khoản trích theo lương cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản,...
- Chi phí vật liệu, bao bì: Là giá trị của vật liệu, bao bì dùng để đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa hay sửa chữa TSCĐ ở khâu bán hàng
- Chi phí đồ dùng, dụng cụ: Là giá trị công cụ, đồ dùng phục vụ quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như dụng cụ đo lường, phương tiện thanh toán,...
- Chi phí khấu hao TSCĐ: Chi phí khấu hao TSCĐ dùng ở khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ như kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển,...
- Chi phí bảo hành sản phẩm: Là chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hóa trong thời gian quy định của bảo hành.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là khoản chi phí phục vụ cho khâu tiêu thụ sản phẩm như thuê tài sản, kho, chế biến, vận chuyển, tiền hoa hồng đại lý,...
- Chi phí bằng tiền khác: Là các khoản chi phí bằng tiền phát sinh trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ nằm ngoài các khoản kể trên như chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng, chi phí quảng cáo, giới thiệu sản phẩm,...

Việc phân bổ chi phí bán hàng cho hàng bán ra và chưa bán vào cuối kỳ phụ thuộc vào từng doanh nghiệp. Đối với những doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh dài, trong kỳ không có hoặc có ít sản phẩm tiêu thụ thì cuối kỳ doanh nghiệp cần phân bổ một phần chi phí bán hàng cho hàng tồn kho theo công thức:

Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng tồn cuối kỳ	=	$\frac{\text{Tổng chi phí bán hàng cần phân bổ}}{\text{Tổng tiêu thức phân bổ của hàng cần tiêu thụ trong kỳ và hàng tồn cuối kỳ}}$	x	Tổng tiêu thức phân bổ của hàng tồn cuối kỳ
---	---	---	---	---

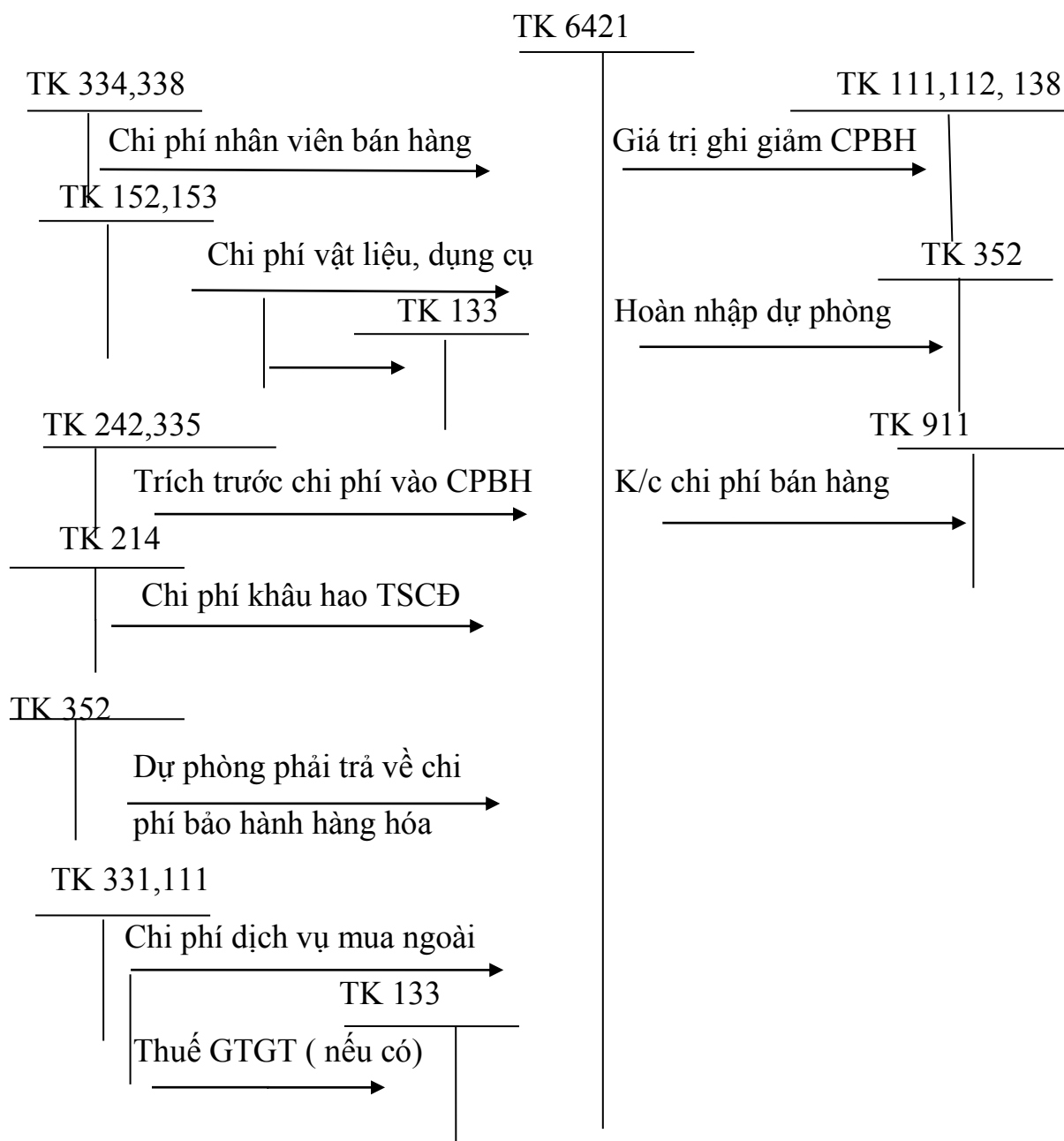
Từ đó, xác định chi phí bán hàng phải phân bổ cho hàng đã tiêu thụ trong kỳ

➤ Chứng từ và tài khoản sử dụng

- Chứng từ sử dụng
- + Phiếu chi (Mẫu số 02 – TT)
- + Hóa đơn GTGT(Mẫu số 01GTKT – 3LL)
- + Hóa đơn bán hàng thông thường
- + Các bảng phân bổ:
 - Bảng phân bổ chi phí trả trước
 - Bảng phân bổ khấu hao TCSĐ
 - Bảng phân bổ vật liệu và công cụ dụng cụ
 - Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương
- Sổ sách sử dụng
- + Sổ chi tiết: Sổ chi phí sản xuất kinh doanh (TK 642)
- + Sổ tổng hợp: Chứng từ ghi sổ, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Tài khoản sử dụng

Căn cứ vào Thông tư số 133/2016/TT- BTC, sử dụng TK 6421 “ Chi phí bán hàng” để tập hợp và kết chuyển chi phí thực tế phát sinh trong kỳ liên quan đến tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ. Kết cấu TK 6421

 - Bên Nợ: Chi phí bán hàng thực tế phát sinh
 - Bên Có:
- + Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng
- +Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK xác định kết quả
- Trình tự kế toán



Sơ đồ 1.5: Kế toán chi phí bán hàng

1.2.5.2 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

➤ Nội dung

Chi phí quản lý doanh nghiệp (QLDN) là toàn bộ các chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung. Bao gồm:

- Chi phí nhân viên quản lý: Là toàn bộ các khoản tiền lương, các khoản trích theo lương cho nhân viên QLDN như Ban giám đốc, nhân viên các phòng ban của doanh nghiệp

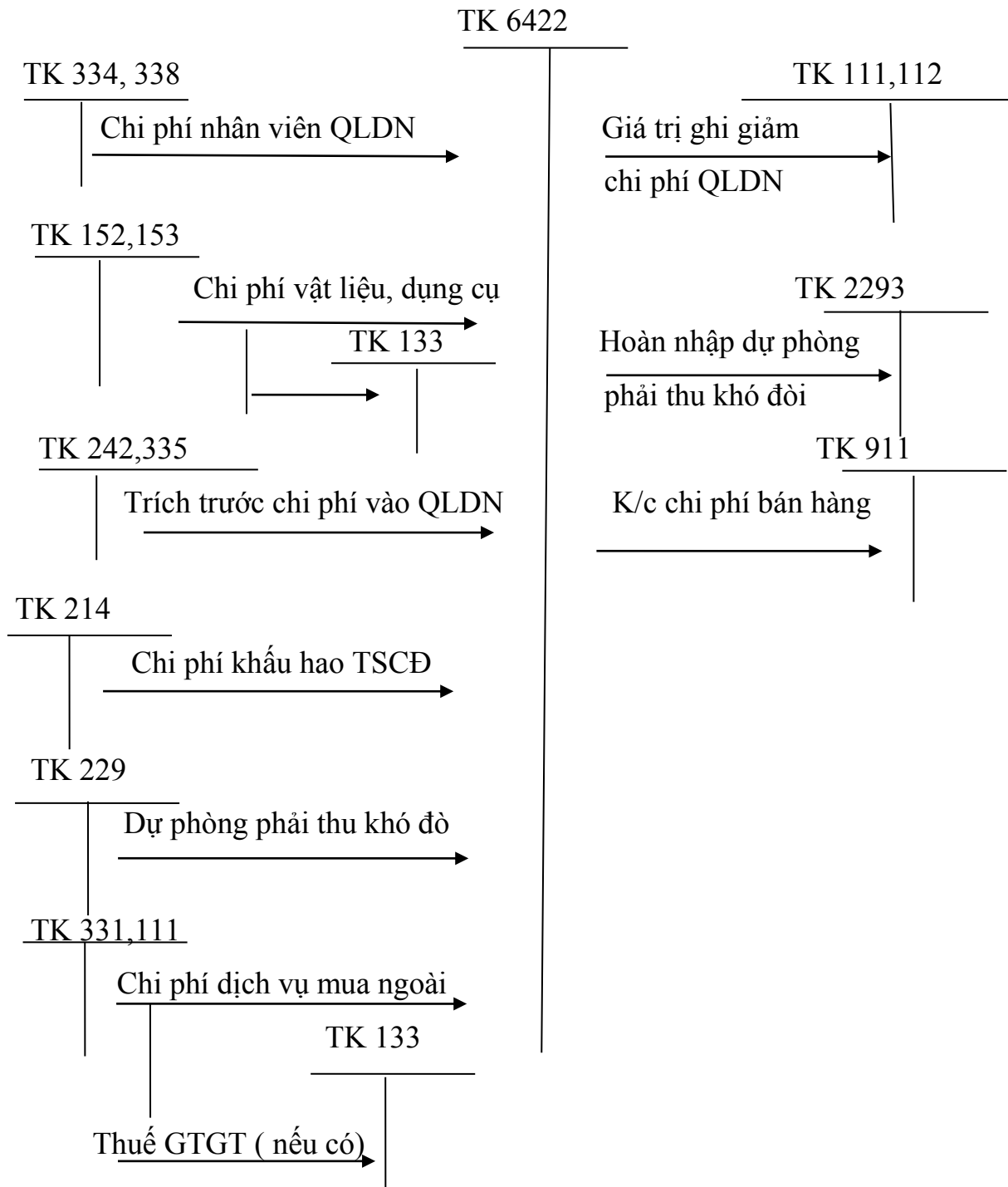
- Chi phí vật liệu quản lý: Là giá trị của vật liệu xuất dùng cho công tác QLDN hay sửa chữa TSCĐ ở các phòng ban
- Chi phí đồ dùng văn phòng: Là giá trị công cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý
- Chi phí khấu hao TSCĐ: Chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp như văn phòng làm việc, kho tàng, vật kiến trúc, ...
- Thuế, phí, lệ phí: Các khoản thuế như thuế nhà đất, thuế môn bài,... và các khoản phí, lệ phí giao thông, cầu phà,..
- Chi phí dự phòng: Là các khoản trích nợ dự phòng phải thu khó đòi
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là khoản chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho QLDN như điện, nước, điện thoại, thuê văn phòng, thuê ngoài sửa chữa TSCĐ thuộc văn phòng doanh nghiệp,...
- Chi phí bằng tiền khác: Là các khoản chi phí bằng tiền thuộc quản lý chung của doanh nghiệp ngoài các khoản kể trên như : Chi phí hội nghị, tiếp khách, công tác phí, tàu xe, ...

➤ Chứng từ và tài khoản sử dụng

- Chứng từ sử dụng
 - + Phiếu chi (Mẫu số 02 – TT)
 - + Hóa đơn GTGT(Mẫu số 01GTKT – 3LL)
 - + Hóa đơn bán hàng thông thường
 - + Các bảng phân bổ:
 - Bảng phân bổ chi phí trả trước
 - Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ
 - Bảng phân bổ vật liệu và công cụ dụng cụ
 - Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương
- Sổ sách sử dụng
 - + Sổ chi tiết: Sổ chi phí sản xuất kinh doanh (TK 642)
 - + Sổ tổng hợp: Chứng từ ghi sổ, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Tài khoản sử dụng

Căn cứ vào Thông tư số 133/2016/TT- BTC, sử dụng TK 6422 “ Chi phí quản lý doanh nghiệp” để phản ánh chi phí QLDN và các khoản chi khác có liên quan. Kết cấu TK 6422

- Bên Nợ: Chi phí QLDN thực tế
- Bên Có:
- + Các khoản ghi giảm chi phí QLDN
- + Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản xác định kết quả kinh doanh
- Trình tự kế toán



Sơ đồ 1.6: Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.6 Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.2.6.1 Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí đã bỏ ra và doanh thu đã thu về trong kỳ. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, ngược lại thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng lỗ. Việc xác định kết quả bán hàng được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào đặc điểm hàng hoá và yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

1.2.6.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ kế toán sử dụng

- Phiếu kết chuyển

- Phiếu kế toán

➤ Tài khoản kế toán sử dụng

Để hạch toán xác định kết quả bán hàng kế toán sử dụng TK 911- Xác định kết quả kinh doanh để xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán. Kết cấu:

- Bên Nợ:

+ Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ

+ Chi phí bán hàng và chi phí QLDN, chi phí hoạt động tài chính

+ Kết chuyển số lãi trước thuế phải nộp trong kỳ

- Bên Có

+ Doanh thu thuần của hàng hoá dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ

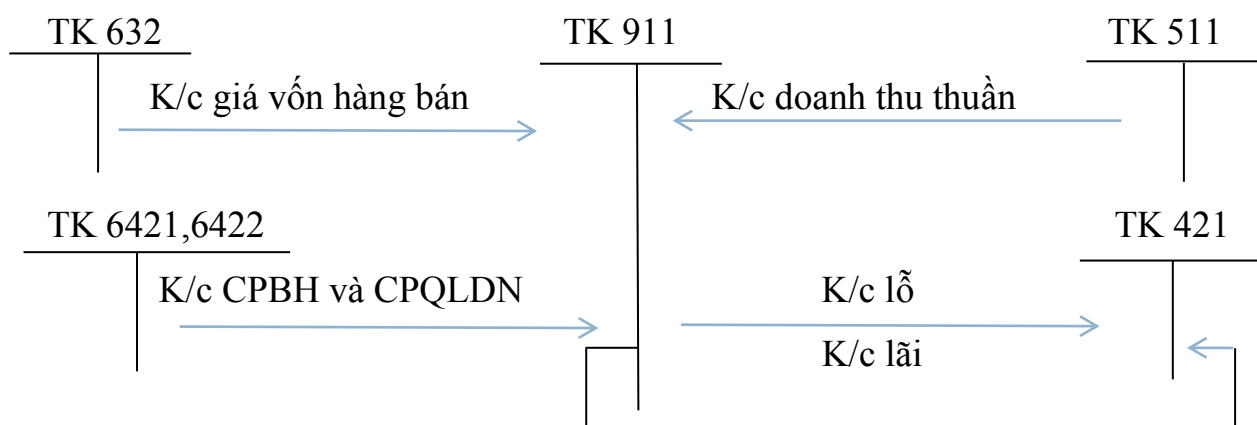
+ Doanh thu hoạt động tài chính

+ Thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ

1.2.6.3 Trình tự kế toán

Kế toán các nghiệp vụ xác định kết quả bán hàng được phản ánh qua sơ đồ:



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

1.2.7 Các hình thức sổ kế toán áp dụng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

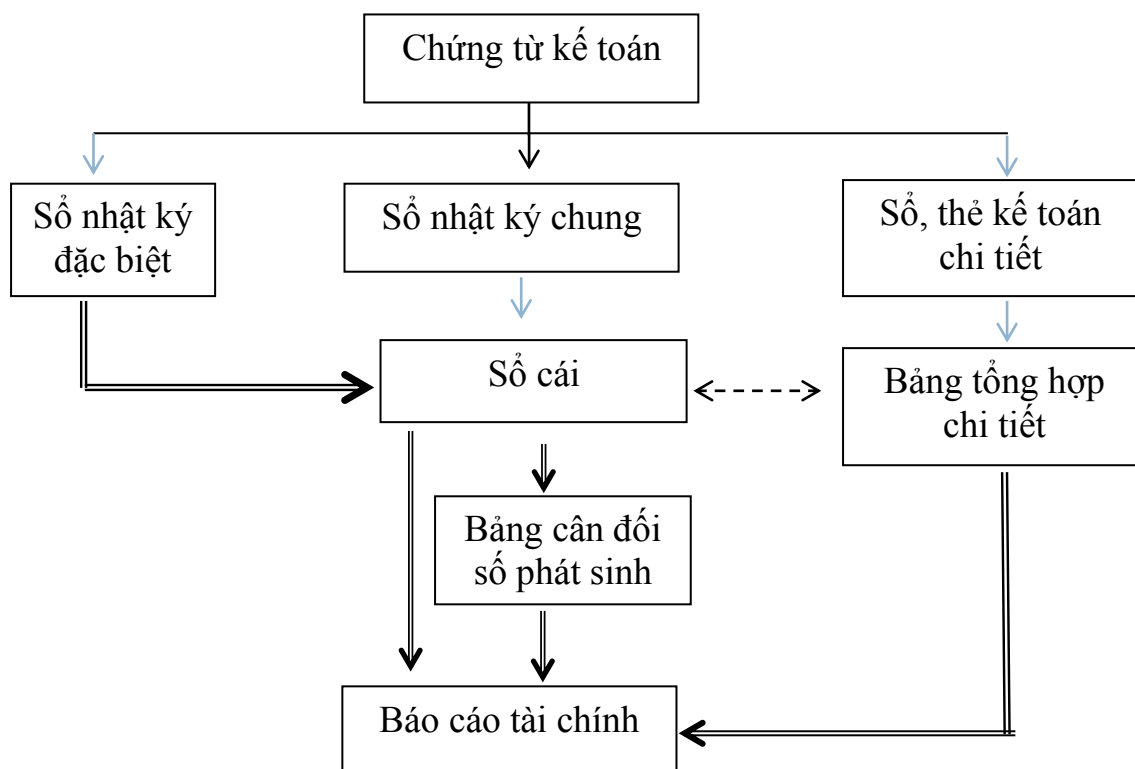
Theo Thông tư 133/2016/TT-BTC gồm các hình thức sổ kế toán sau:

➤ Nhật ký chung

- Đặc trưng cơ bản: Các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên sổ nhật ký chung để ghi sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

- Sổ chi tiết TK 111, 112, 131, 331, 156,...: Bao gồm các sổ, thẻ kế toán chi tiết như sổ quỹ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, sổ chi tiết thanh toán với người mua (người bán), sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết vật liệu, sản phẩm, hàng hoá....

- Sổ tổng hợp: Nhật ký chung, nhật ký chi tiền, nhật ký mua hàng, nhật ký bán hàng, Sổ cái TK 111,112,131,331,632,642,511,911,...



Sơ đồ 1.8: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung

Ghi chú:

Ghi hàng ngày —————

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ ══════>

Quan hệ đối chiếu kiểm tra <----->

➤ **Chứng từ ghi sổ**

- Đặc trưng cơ bản: Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm: Ghi theo trình tự thời gian trên sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và ghi theo nội dung kinh tế trên sổ cái.
- Sổ chi tiết kế toán: Bao gồm các sổ, thẻ kế toán chi tiết như Sổ quỹ tiền mặt, Sổ tiền gửi ngân hàng, Sổ chi phí sản xuất kinh doanh, Sổ chi tiết bán hàng,...
- Sổ tổng hợp: Chứng từ ghi sổ, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, Sổ cái TK 111,112,632,641,642,511,911,...
- Trình tự kế toán

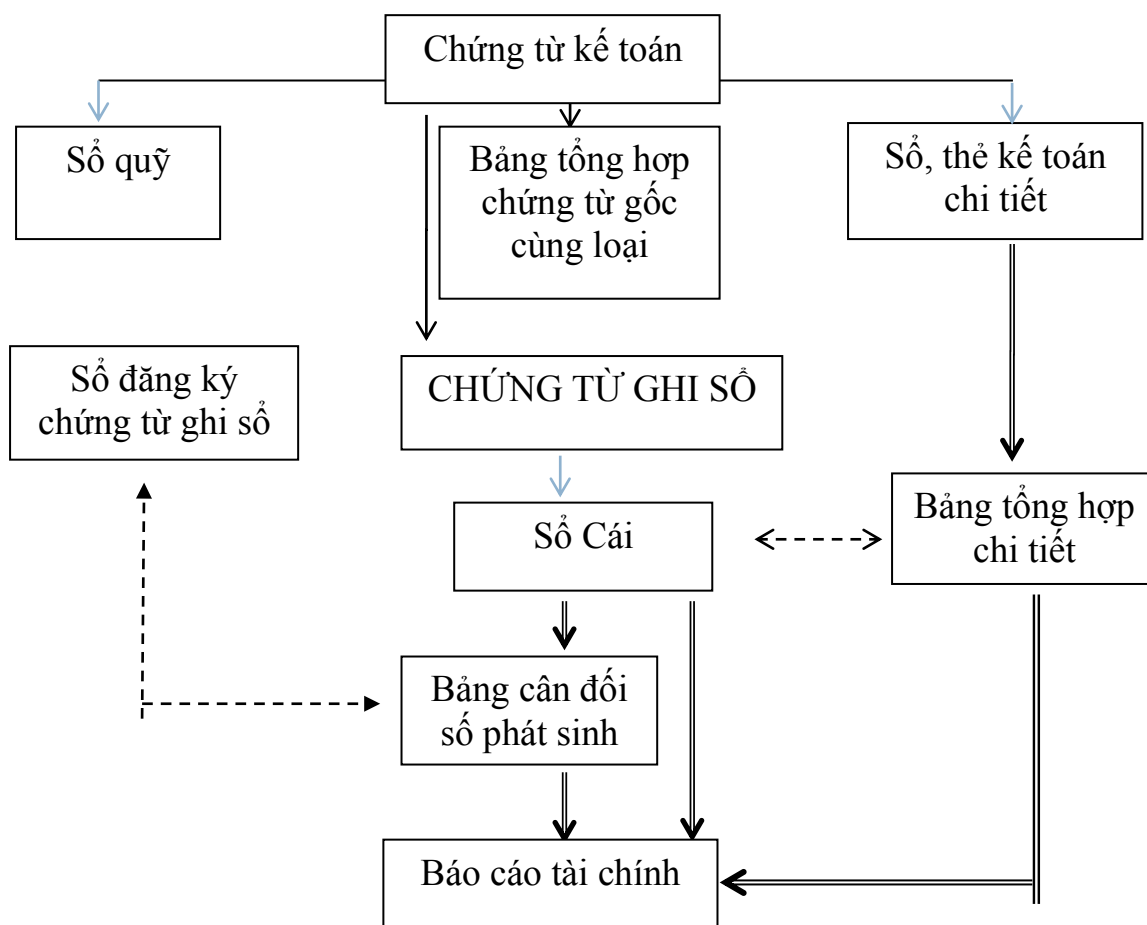
Công việc hàng ngày:

Hàng ngày hoặc định kỳ, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc Bảng Tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, kế toán lập Chứng từ ghi sổ.

Căn cứ vào các Chứng từ ghi sổ để ghi vào sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ, sau đó được dùng để ghi vào Sổ Cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào Sổ, Thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

Công việc cuối tháng:

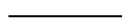
Cuối tháng, khóa sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng trên sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, tính ra Tổng số phát sinh Nợ, Tổng số phát sinh Có và số dư của từng Tài khoản trên Sổ Cái. Căn cứ vào Sổ Cái lập Bảng cân đối kế toán.



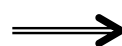
Sơ đồ 1.9: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ

Ghi chú:

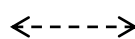
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu kiểm tra



➤ Nhật ký – Sổ cái

- Đặc trưng cơ bản:

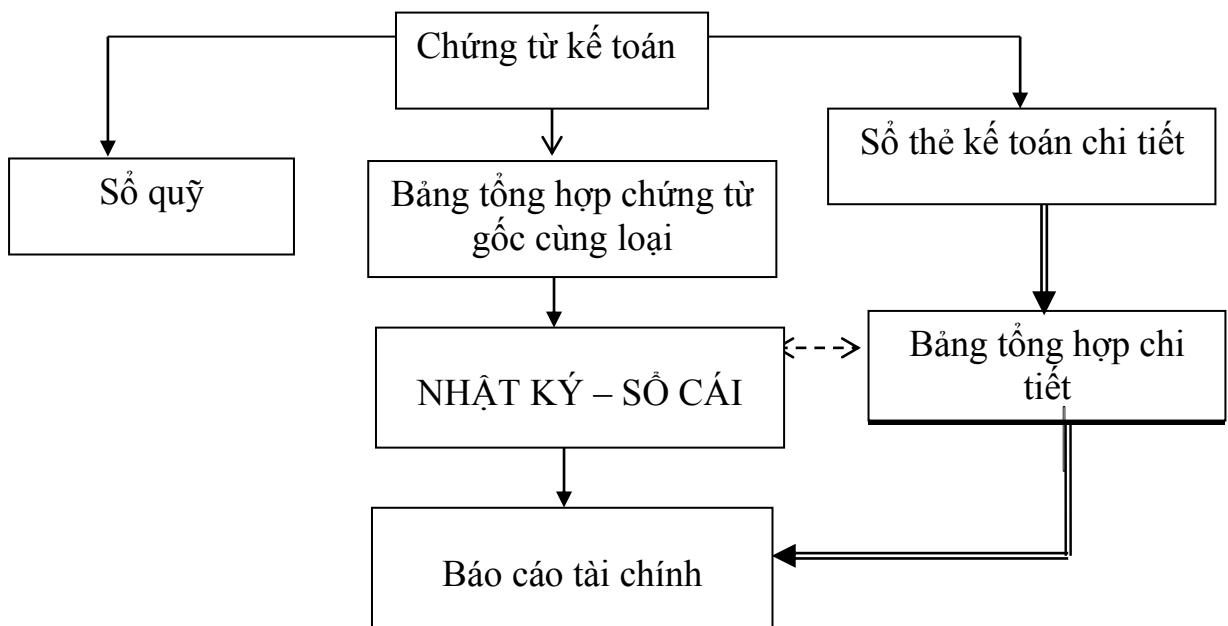
+ Các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh được kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký – Sổ cái. Căn cứ để ghi vào Nhật ký – Sổ cái là các chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại

- Sổ sách sử dụng:

+ Nhật ký – Sổ cái

+ Các Sổ, Thẻ kế toán chi tiết

- Trình tự kế toán



Sơ đồ 1.10: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái

Ghi chú:

Ghi hàng ngày

—————

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ

====>

Quan hệ đối chiếu kiểm tra

<----->

➤ Kế toán máy vi tính

- Đặc trưng cơ bản của hình thức Kế toán máy 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 các hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức. 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.

- Trình tự kế toán

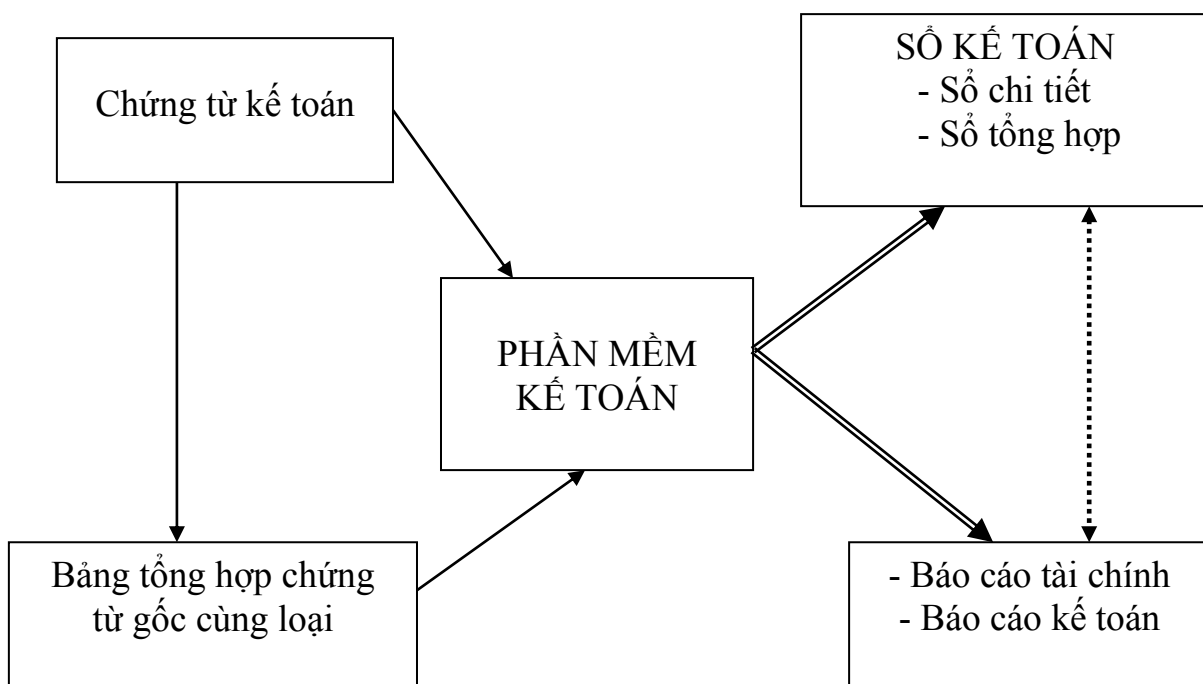
Công việc hàng ngày:

- + Hàng ngày hoặc định kỳ, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc Bảng Tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán xác định tài khoản ghi Nợ, tài khoản ghi Có để nhập dữ liệu vào máy vi tính theo các bảng, biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán.
- + Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán Tổng hợp và các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Công việc cuối tháng:

Cuối tháng (hoặc bất kỳ vào thời điểm nào cần thiết), kế toán thực hiện các thao tác khóa sổ (cộng sổ) và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động.

Cuối tháng, cuối năm sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết được in ra giấy, đóng thành quyển và thực hiện các thủ tục pháp lý theo quy định.



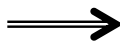
Sơ đồ 1.11: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán máy

Ghi chú:

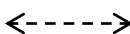
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu kiểm tra



CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB

2.1 Khái quát về Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

➤ **Lịch sử hình thành**

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 25/08/2010 theo giấy phép đăng ký kinh doanh 2700579308 do phòng đăng ký kinh doanh thuộc Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp ngày 25 tháng 08 năm 2010.

Công ty có những đặc trưng cơ bản sau:

- *Tên công ty:* Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB.
- *Địa chỉ trụ sở chính:* Số nhà 183+185, Đường Trần Hưng Đạo, Phố Bình Hòa, Phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.
- *SĐT :* 0303893433
- *Vốn điều lệ:* 10.000.000.000đ
- *Đại diện theo pháp luật:*

Họ và tên: TRỊNH HÙNG VỸ

Giới tính: Nam

Chức danh: Giám đốc

Địa chỉ người đại diện pháp luật: Thôn Quán Vinh – Xã Ninh Hòa – Huyện Hoa Lư- Ninh Bình

Bảng 2.1: Ngành nghề kinh doanh

STT	Mã	Tên ngành nghề kinh doanh
1	41000	Xây dựng nhà các loại
2	43210	Lắp đặt hệ thống điện
3	4322	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí
4	43290	Lắp đặt hệ thống xây dựng khác
5	43300	Hoàn thiện công trình xây dựng
6	4511	Bán buôn ô tô và động cơ khác
7	4663	<i>Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng(Chính)</i>
8	45200	Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác
9	4530	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác
10	5012	Vận tải hàng hóa ven biển và ven đường
	5510	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày
12	5610	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
13	0118	Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa, cây cảnh,..

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB là thương hiệu lĩnh vực Sơn Việt Nhật trong hệ thống kinh doanh tại Ninh Bình. Là công ty đại diện bán các loại sơn chính hãng, chuyên cung cấp các thiết bị vệ sinh cao cấp, gạch ốp lát, với các sản phẩm đa dạng về chủng loại, phong phú về mẫu mã, chất lượng và giá cả hợp lý, đáp ứng đầy đủ các nhu cầu của khách hàng. Với hơn 10 năm có mặt trên thị trường, Công ty thấu hiểu điều khách hàng mong muốn khi mua sản phẩm Sơn, Thiết bị vệ sinh, gạch ốp lát để hoàn thành công trình của mình. Công ty Tân Hoàng Hải đã và đang tiếp tục phát huy những thế mạnh về giá, dịch vụ và nhiều sản phẩm phong phú để khách hàng có nhiều sự lựa chọn và nhận được dịch vụ tốt nhất, trong khi vẫn mua được sản phẩm có giá cả phù hợp.

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB được tổ chức theo mô hình công ty TNHH MTV theo quy định của Luật doanh nghiệp và hệ thống pháp luật hiện hành của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB là một Công ty hạch toán độc lập, tự chủ tài chính, có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng. Công ty luôn chấp hành mọi quy định của pháp luật, nghĩa vụ đóng góp với nhà nước, giải quyết công ăn việc làm cho người dân.

Từ khi bắt đầu đi vào hoạt động cho đến nay, Công ty đã trải qua những biến động đáng kể, gặp không ít những khó khăn về vốn đầu tư, về thị trường tiêu thụ. Tuy vậy, với phương châm kinh doanh “uy tín, chất lượng” đặt khách hàng lên hàng đầu, nhờ đó mà tình hình kinh doanh của Công ty từng bước được cải thiện.

2.1.2 Đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB chuyên kinh doanh các mặt hàng vật liệu xây dựng, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng. Hàng hoá của Công ty được thể hiện trong bảng sau(Bảng 2.2):

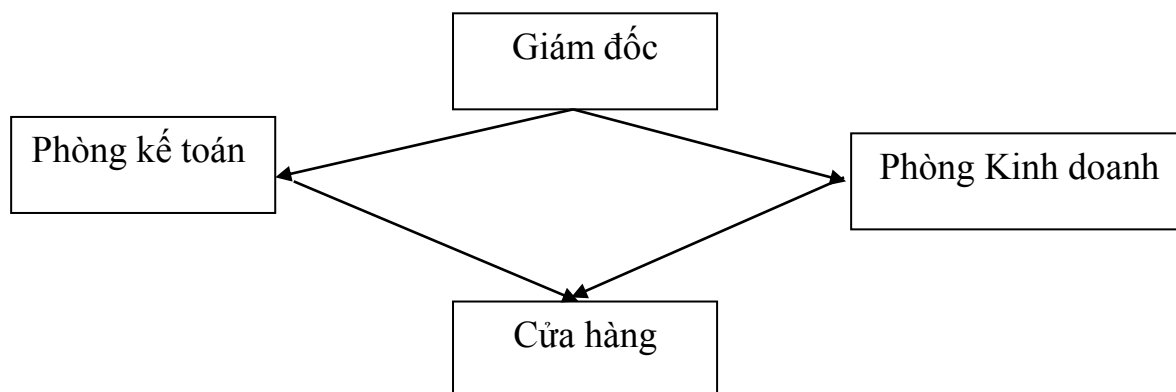
Bảng 2.2: Danh mục hàng hoá Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Nhóm hàng hóa	Loại hàng hóa
- Thiết bị vệ sinh	- Sen vòi, bệ, tủ chậu,..
- Gạch ốp lát	- Gạch Ceramic, Gạch Ranite,...
- Sơn xây dựng	- Expo, Alphanam, Acrylatex, Mykolor..
- Sơn công nghiệp	- Sơn tàu biển Việt Nhật
- Vật liệu hàn	- Dây hàn, que hàn Việt Đức

Tất cả hàng hoá Công ty đều mua của các doanh nghiệp khác rồi đem bán. Các mặt hàng của công ty không thể thiếu trong xây dựng nhà cửa, công trình...phục vụ đời sống con người, đây là lợi thế trong việc kinh doanh của Công ty. Thị trường, khách hàng chủ yếu của Công ty là các hộ gia đình, các đại lý, các công trình trong địa bàn thành phố Ninh Bình.

2.1.3 Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Đứng đầu là Giám đốc Công ty trực tiếp chỉ đạo công việc xuống từng phòng ban và cửa hàng. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.1: Mô hình cơ cấu quản lý của Công ty

(Nguồn : Phòng kinh doanh)

Các phòng ban trong Công ty có mối liên hệ chặt chẽ cùng nhau phối hợp hoạt động để bộ máy Công ty làm việc có hiệu quả, đưa Công ty phát triển vững mạnh.

Giám đốc: Là người giữ chức vụ cao nhất, quan trọng nhất trong Công ty và chịu trách nhiệm trước pháp luật về hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Giám đốc còn là người có nhiệm vụ tiếp nhận ý kiến sáng tạo của cấp dưới, luôn có cái nhìn bao quát, bình tĩnh theo dõi mọi hoạt động của Công ty thật khách quan và luôn tạo môi trường làm việc thuận lợi cho nhân viên.

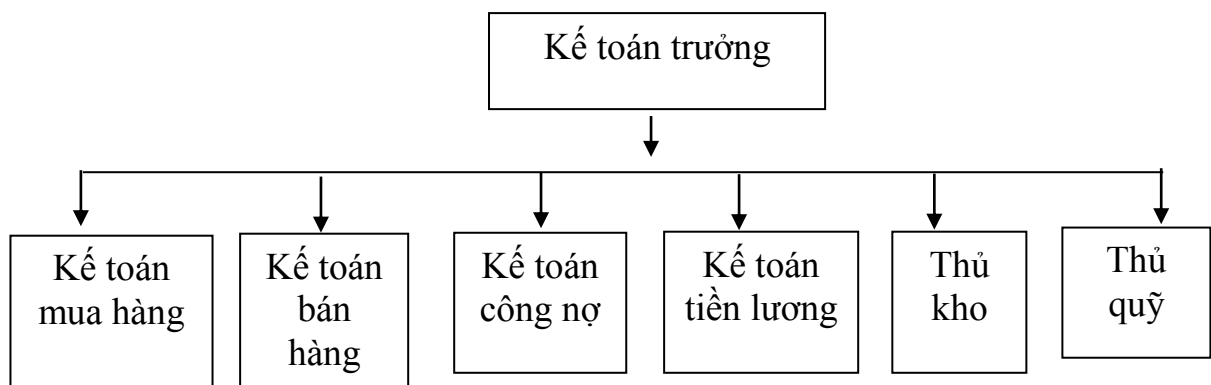
Phòng kinh doanh: là bộ phận rất quan trọng quyết định đến tiến độ hoạt động kinh doanh của Công ty. Chịu trách nhiệm nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng cũng như nhà cung cấp tốt nhất, hiệu quả nhất cho Công ty. Là bộ phận liên tiếp đưa ra các đơn đặt hàng và hợp đồng kinh tế, theo dõi việc thực hiện hợp đồng của đối tác, tạo sức ép để khách hàng có trách nhiệm trong việc thực hiện hợp đồng. Kiểm tra số lượng hàng và chất lượng hàng hoá thực tế được nhập và xuất, giao theo đơn đặt hàng hoặc gửi bán cho khách hàng. Đề xuất với ban giám đốc phương hướng hoạt động kinh doanh, các biện pháp khắc phục khó khăn để đủ sức cạnh tranh với những đối thủ khác.

Phòng kế toán: Làm nhiệm vụ theo dõi, ghi chép mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, đồng thời quản lý tốt và sử dụng có hiệu quả nguồn tài chính của Công ty. Lập kế hoạch, phân tích tình hình tài chính và hạch toán tổng hợp về các khoản công nợ, doanh thu, các khoản phải nộp ngân sách nhà nước được báo cáo theo định kỳ và trình lên Giám đốc để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn kinh doanh, bảo đảm thực hiện tốt thu chi tài chính, nộp ngân sách nhà nước. Ngoài ra, kế toán phải thường xuyên đối chiếu kiểm tra sổ sách, số liệu, công tác kế toán chính xác, trung thực và đúng quy định của pháp luật, theo dõi tình hình nhân sự, theo dõi chấm công chi trả và các khoản liên quan.

Cửa hàng: Bán hàng hoá của Công ty bao gồm cả kho chứa hàng: kho chứa sắt thép, kho xi măng, kho các vật liệu khác.

2.1.4 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán của công ty được thể hiện qua sơ đồ:



Sơ đồ 2.2: Bộ máy tổ chức kế toán

(Nguồn : Phòng kế toán)

Kế toán trưởng: thu thập, xử lý thông tin, số liệu kế toán, theo dõi đối tượng và nội dung công việc kế toán theo chuẩn mực kế toán hiện hành. Kiểm tra, giám sát các khoản thu chi tài chính. Dựa trên số liệu, kế toán thống kê tiến hành phân tích tình hình kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty từ đó rút ra về mức lương, tiền thưởng, chính sách, chế độ với người lao động. Chịu trách nhiệm trước pháp luật Nhà nước về sự đầy đủ, chính xác, trung thực của các số liệu kế toán phát sinh trong báo cáo kế toán của đơn vị mình. Tổng hợp sổ sách, lập các báo cáo, lập bảng cân đối trình bày lên giám đốc Công ty và nhân viên kế toán.

Kế toán mua hàng: Lập các chứng từ ban đầu về mua hàng, vào sổ chi tiết mua hàng và tổng hợp hàng mua theo chủng loại.

Kế toán bán hàng: Lập các hoá đơn bán hàng và các chứng từ khác phục vụ việc bán hàng, vào sổ chi tiết hàng hoá và tổng hợp hàng hoá.

Kế toán thanh toán và công nợ: làm nhiệm vụ viết phiếu thu, phiếu chi, vào sổ chi tiết thanh toán với người mua, người bán, theo dõi công nợ phải thu, phải trả và giao dịch với ngân hàng.

Kế toán tiền lương: Có nhiệm vụ theo dõi và tính toán lương, thực hiện trích nộp BHXH cho toàn cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty .

Thủ kho : Kiểm tra về mặt số lượng hàng hoá mua vào và bán ra, theo dõi kịp thời hàng hoá. Lập sổ theo dõi tình hình nhập- xuất- tồn của hàng hoá.

Thủ quỹ: Kiểm soát hoạt động thu chi tiền trong nội bộ Công ty, quản lý việc thu chi tiền mặt tại quỹ, bảo đảm an toàn không để xảy ra mất mát hao hụt về tiền tệ, lập báo cáo quỹ.

2.1.5 Các chính sách kế toán áp dụng

Chế độ kế toán: thực hiện chế độ kế toán theo Thông tư 133/2016/TT-BTC của Bộ Tài Chính ngày 26 tháng 8 Năm 2016.

Niên độ kế toán: Công ty thực hiện niên độ kế toán theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

Kỳ kế toán : Tháng

Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính trị giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ
- Ghi nhận hàng nhập kho theo nguyên tắc giá gốc

Phương pháp tính khấu hao TSCĐ hữu hình:

- Trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng
- Thời gian trích khấu hao TSCĐ theo điều 13 Thông tư 45/2013/TT-BTC ban hành ngày 25 tháng 04 năm 2013 của Bộ Tài Chính.

Phương pháp tính thuế GTGT: Công ty kê khai và nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, với thuế suất của hàng hóa bán ra là 10%

Đơn vị tiền tệ sử dụng: VNĐ

Tổ chức hệ thống TK kế toán

Thực tế Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB sử dụng hệ thống tài khoản theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26/08/2016. Hệ thống tài khoản của Công ty đều tuân theo chế độ kế toán ban hành và chi tiết tới các tài khoản cấp 2,3 để phù hợp với đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý của Công ty.

Những tài khoản mà Công ty hay sử dụng:

- Tài sản ngắn hạn: TK 111, TK 112, TK 131, TK 141, TK 133, TK 142, TK 152, TK 153, TK 156.
- Tài sản dài hạn: TK 211, TK 214
- Nợ phải trả: TK 311, TK 334, TK 333, TK 331
- Vốn chủ sở hữu: TK 411, TK 421
- Tài khoản loại 5: TK 511
- Tài khoản loại 6: TK 632, TK 642, TK 635
- Tài khoản loại 7: TK 711
- Tài khoản loại 8: TK 811, TK 821
- Tài khoản loại 9: TK 911

Hệ thống chứng từ kế toán

Công ty sử dụng hai loại chứng từ là chứng từ bắt buộc và chứng từ hướng dẫn, gồm:

- + Hóa đơn GTGT01 GTKT3/001
- + Bảng chấm công 01a- LĐTL
- + Bảng thanh toán tiền lương 02 – LĐTL
- + Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Kế toán tiền lương:
 - + Bảng chấm công
 - + Bảng chấm công làm thêm giờ
 - + Bảng thanh toán tiền lương, thưởng
 - + Bảng kê trích lập các khoản theo lương
 - + Bảng phân bổ tiền lương và BHXH
- Kế toán hàng tồn kho
 - +Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
 - + Biên bản kiểm nghiệm vật tư, công cụ, sản phẩm, hàng hóa
 - + Phiếu báo vật tư còn lại cuối kỳ
 - + Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ

- Kế toán tiền mặt
- + Phiếu chi, Phiếu thu
- + Giấy đề nghị tạm ứng
- + Giấy đề nghị thanh toán tạm ứng
- + Giấy thanh toán tạm ứng
- + Biên lai thu tiền
- + Bảng kiểm kê quỹ
- Kế toán tiền gửi ngân hàng
- + Ủy nhiệm chi, Ủy nhiệm thu
- + Giấy báo có, Giấy báo nợ
- Kế toán tài sản cố định
- + Biên bản giao nhận TSCĐ
- + Biên bản thanh lý TSCĐ
- + Biên bản bàn giao TSCĐ sửa chữa lớn hoàn thành
- + Biên bản đánh giá lại TSCĐ
- + Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ

Ngoài ra, Công ty còn sử dụng một số chứng từ kế toán khác để theo dõi và kiểm soát tình hình tài sản và nguồn vốn một cách hiệu quả.

Trình tự luân chuyển chứng từ:

Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh ở bộ phận nào thì bộ phận đó lập chứng từ gốc sau đó chuyển về bộ phận kế toán. Tất cả các chứng từ kế toán do doanh nghiệp lập hoặc từ bên ngoài chuyển đến đều phải tập trung vào bộ phận kế toán của doanh nghiệp. Bộ phận kế toán kiểm tra những chứng từ đó và chỉ sau khi kiểm tra và xác minh tính pháp lý của chứng từ đó thì mới dùng để ghi sổ kế toán. Trình tự luân chuyển chứng từ kế toán bao gồm các bước sau:

- Lập, tiếp nhận, xử lý chứng từ kế toán
- Kế toán viên, kế toán trưởng kiểm tra, ký chứng từ kế toán và trình Giám đốc ký duyệt
- Phân loại, sắp xếp chứng từ kế toán, định khoản và ghi sổ kế toán
- Lưu trữ, bảo quản chứng từ kế toán

Tổ chức hệ thống sổ sách kế toán: Công ty vận dụng hình thức Chứng từ ghi sổ

Tổ chức hệ thống báo cáo kế toán

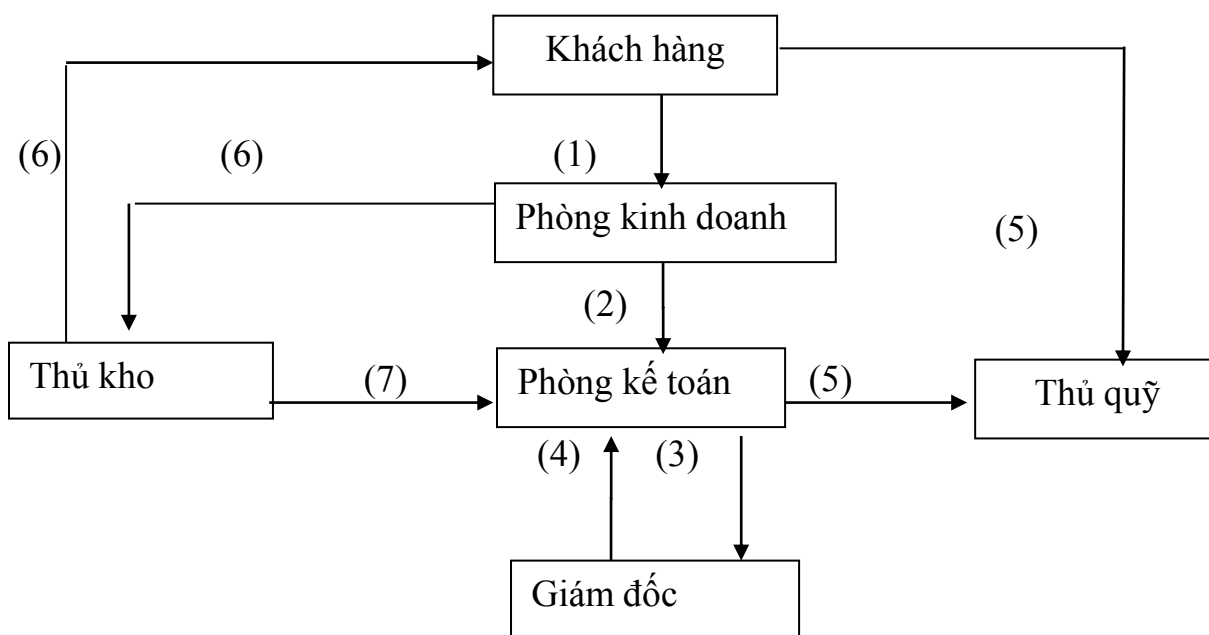
Một số mẫu báo cáo mà Công ty đang áp dụng:

- 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)
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B09 – DNN)

2.1.6 Đặc điểm quy trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Để bán hàng đạt hiệu quả cao nhất, Công ty đã thiết lập sơ đồ luân chuyển chứng từ, nghiệp vụ bán hàng nhằm đẩy nhanh quá trình mua bán, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng và bộ máy kế toán khi thực hiện quy trình bán hàng.

Quy trình bán hàng được thể hiện qua sơ đồ:



Sơ đồ 2.3: Sơ đồ luân chuyển chứng từ nghiệp vụ bán hàng qua kho

(1): Người có nhu cầu mua hàng đề nghị mua hàng trực tiếp hoặc thông qua đơn đề nghị mua hàng hoặc qua điện thoại. Với trường hợp mua hàng theo hoá đơn thì căn cứ là hợp đồng kinh tế được ký kết giữa cá nhân tổ chức có nhu cầu mua hàng và phòng kinh doanh của Công ty.

(2): Căn cứ vào đề nghị mua hàng của khách hàng hoặc hợp đồng kinh tế do phòng kinh doanh chuyển lên, kế toán bán hàng tiến hành lập hoá đơn GTGT(lập thành 3 liên)

(3): Kế toán trưởng xem xét, ký duyệt (3 liên), sau đó chuyển lên giám đốc để ký duyệt.

(4): Giám đốc kiểm tra, ký duyệt.

(5): Kế toán bán hàng căn cứ vào hóa đơn GTGT (liên 3), lập phiếu thu. Thủ quỹ nhận tiền từ khách hàng dựa trên phiếu thu và ghi vào sổ quỹ (nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt).

(6) : Phòng kinh doanh yêu cầu thủ kho xuất hàng cho khách theo Hóa đơn GTGT, thủ kho xuất hàng, ghi phiếu xuất kho, thẻ kho.

(7): Thủ kho nộp lên phòng kế toán các chứng từ liên quan, kế toán bán hàng phản ánh giá vốn hàng bán, doanh thu, thuế GTGT vào sổ chi tiết.

Kế toán công nợ vào sổ công nợ nếu người mua hàng chưa thanh toán.

2.1.7 Đặc điểm chung về công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng

2.1.7.1 Đặc điểm chung về sản phẩm, hàng hoá

- Công ty TNHH Tân Hoàng Hải là Công ty thương mại chuyên về lĩnh vực xây dựng nên mặt hàng kinh doanh chính của Công ty là sơn xây dựng, là mặt hàng quan trọng với cuộc sống con người đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng. Do đó, mặt hàng của Công ty phong phú về thể loại và đầy đủ mẫu mã theo yêu cầu khách hàng và chất lượng đảm bảo.

- Về giá bán hàng hoá: Hệ thống giá bán được xác định trên giá mua thực tế, cộng với các khoản chi phí thu mua, bảo quản phát sinh trong quá trình thu mua, gắn liền với sự vận động giá cả thị trường. Công ty phải giám sát việc thi hành giá cả của bộ phận bán hàng, đảm bảo bán hàng đúng giá Công ty quy định.

+ Đối với khách hàng lâu năm, khách hàng thân thiết của Công ty sẽ được áp dụng mức giá ưu đãi hơn giá bán thông thường hoặc trừ trực tiếp trên tổng tiền thanh toán từ một đến hai trăm nghìn đồng tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng và Công ty có quà tặng cho khách hàng vào các dịp lễ nhằm tri ân khách hàng.

+ Công ty còn áp dụng chính sách chiết khấu thương mại cho khách hàng nhằm mục đích đẩy mạnh nhu cầu mua hàng với số lượng lớn, cạnh tranh, lôi kéo, giữ khách hàng tạo điều kiện thúc đẩy doanh số bán hàng. Chính sách chiết khấu thương mại củ Công ty được ghi rõ trên hợp đồng kinh tế như:

Tên hàng hóa	Số lượng	Mức CKTM
Sơn Mykoler	40 Thùng	100.000đ/thùng
Sơn Isoplus	80 Thùng	50.000đ/thùng
Gạch Ốp lát	5.000 Viên	1.5%

- Về quy cách phẩm chất hàng hoá tiêu thụ:

Cách bảo quản hàng hóa ở kho

+ Thủ kho chịu trách nhiệm hướng dẫn và kiểm tra việc xếp dỡ bảo quản hàng hoá trong kho. Thủ kho phải bảo đảm rằng các công cụ và cách thức xếp dỡ được sử dụng là phù hợp và không làm tổn hại đến sản phẩm được xếp dỡ.

- Trước khi nhập hàng, thủ kho có trách nhiệm sắp xếp mặt bằng sạch sẽ và ngăn nắp gọn gàng.

- Bảo quản hàng hóa trong quá trình xếp dỡ, di chuyển phải nhẹ nhàng tránh va chạm, đổ vỡ.

- Các khu vực dễ có nước mưa hắt khi mưa lớn phải để hàng hóa trên palet. Không xếp hàng hóa ở ngoài trời.

- Hàng hóa sau khi xuất xong phải được thu xếp gọn gàng, tạo không gian cho loại hàng hóa khác, các loại hàng hóa dư phải để vào khu vực riêng.

Hàng hoá trước khi nhập – xuất phải được kiểm tra kỹ lưỡng về chất lượng cũng như quy cách. Khi hàng hoá ở trong kho phải bảo quản tốt. Trước khi xuất hàng phải kiểm tra kỹ lưỡng chất lượng, quy cách hàng hoá trước khi giao cho khách hàng.

- Về khối lượng hàng hoá xuất bán: Kế toán phải hạch toán chi tiết theo từng loại hàng hóa, từng sản phẩm đảm bảo cho phòng bán hàng nắm được tình hình hàng hiện có của từng loại hàng hoá.

- Phương thức giao hàng: Việc giao hàng của Công ty diễn ra ngay tại kho hoặc một địa điểm nào đó của khách hàng trong hợp đồng quy định.

2.1.7.2 Thị trường, khách hàng

Thị trường chủ yếu của Công ty là các huyện, thị xã trong tỉnh và các tỉnh lân cận trong khu vực phía Bắc.

Công ty có mạng lưới khách hàng và nhà cung cấp rộng khắp cả nước

➤ Các phương thức bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Là Công ty thương mại trong lĩnh vực vật liệu xây dựng, nguồn mua vào của Công ty chủ yếu là các Đại lý, các nhà máy sản xuất trong nước để bán ra thị trường. Hàng hoá bán ra được thực hiện dưới hai hình thức bán buôn và bán lẻ.

- Phương thức bán buôn: Đối với hình thức này, hàng hóa bán theo lô hoặc số lượng lớn và để tránh những thiếu sót có thể xảy ra Công ty yêu cầu trong hợp đồng hai bên ký kết phải ghi rõ đầy đủ thông tin, thời hạn thanh toán, hình thức thanh toán, các chế độ ưu đãi nếu có. Bán buôn hàng hóa có thể thực hiện theo các phương thức sau:

+ Phương thức bán buôn qua kho: Là phương thức bán buôn mà trong đó hàng hóa mua về được nhập kho và xuất từ kho của Công ty cho người buôn dưới hai hình thức sai:

Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo phương thức này, bên mua cử đại diện đến kho của Công ty đến nhận hàng. Công ty xuất kho hàng hóa trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyên hàng: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, Công ty xuất kho hàng hóa dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài, chuyên hàng đến kho của người mua hoặc địa điểm nào đó bên mua quy định trong hợp đồng. Sau khi bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

+ Phương thức bán buôn không qua kho: Theo phương thức này, Công ty mua hàng không đưa về nhập kho mà chuyên thẳng trực tiếp cho bên mua. Phương thức này có thể thực hiện dưới hai hình thức:

Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, Công ty sau khi mua hàng, giao hàng trực tiếp cho đại diện

bên mua tại kho người bán. Sau khi bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, Công ty sau khi mua hàng, nhận đủ hàng mua, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài vận chuyển đến cho người mua tại địa điểm được thỏa thuận. Sau khi bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

- Phương thức bán lẻ: Công ty thực hiện chức năng bán lẻ hàng hoá tại cửa hàng theo hình thức bán hàng thu tiền ngay. Các nghiệp vụ bán lẻ không cần hợp đồng mua bán, khi khách hàng có nhu cầu thì trực tiếp đề nghị mua, cán bộ cửa hàng lập hoá đơn bán hàng và giao một liên cho khách hàng.

Công ty thực hiện xuất hàng hoá cho khách hàng. Hàng ngày, sau khi khách hàng thanh toán, trên cơ sở hoá đơn GTGT, nhân viên bán hàng lập phiếu thu. Sau khi bán được hàng, nhân viên bán hàng cập nhật phiếu xuất kho về mặt số lượng, hoá đơn bán hàng và các chứng từ có liên quan.

Trường hợp khách hàng mua với số lượng nhỏ, không yêu cầu xuất hoá đơn GTGT, thì nhân viên cửa hàng chỉ ghi vào Bảng kê bán lẻ hàng hoá và không lập hoá đơn. Trong trường hợp này, cuối ngày căn cứ vào Bảng kê bán lẻ hàng hoá, kế toán lập hoá đơn GTGT.

Cuối tuần, nhân viên cửa hàng lập bảng kê hàng xuất bán và gửi kèm các chứng từ gốc về cho kế toán bán hàng tại Công ty. Kế toán bán hàng của Công ty tập hợp và hạch toán vào sổ sách kế toán.

2.1.7.3 Các phương thức thanh toán tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Công ty thực hiện phương thức thanh toán đa dạng và phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình theo sự thoả thuận giữa hai bên được ghi nhận trong hợp đồng kinh tế. Hiện nay, Công ty áp dụng các hình thức thanh toán chủ yếu:

- Thanh toán ngay: Khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt. Phương thức này chủ yếu áp dụng với khách hàng mua với số lượng ít hoặc khách hàng mua không thường xuyên. Khi khách hàng thanh toán bằng tiền mặt thì kế toán lập phiếu thu.

- Trả chậm: Công ty cho khách hàng trả chậm trong một thời gian nhất định tùy thuộc vào khả năng thanh toán của từng khách hàng và doanh thu bán hàng nhưng không quá mười lăm ngày kể từ ngày giao hàng.
- Đối với những đơn đặt hàng lớn từ 200 triệu đồng trở lên, khách hàng phải thanh toán trước tiền hàng cho Công ty tối thiểu là 50 triệu đồng. Sau khi hết số tiền ứng trước, khách hàng sẽ thanh toán cho Công ty theo từng đơn hàng.

2.1.7.4 Phương pháp xác định kết quả bán hàng tại Công ty

Lợi nhuận bán hàng trước thuế	=	Lợi nhuận gộp về tiêu thụ	-	Chi phí quản lý kinh doanh
--------------------------------------	---	----------------------------------	---	-----------------------------------

Trong đó:

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

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

2.1.8 Kết quả tài chính trong những năm gần đây

Với sự cố gắng nỗ lực không ngừng, doanh nghiệp đã đạt được những thành tựu đáng ghi nhận. Điều này được thể hiện qua bảng 2.3- Một số chỉ tiêu cơ bản của Công ty trong 3 năm gần đây:

Bảng 2.3 :Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty trong 3 năm gần đây*Đơn vị tính: 1000đ*

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch 2018/2017		Chênh lệch 2019/2018	
				+/-	%	+/-	%
Doanh thu	30.282.123	36.678.980	40.789.978	6.396.857	21,12	4.110.998	11,2
Lợi nhuận trước thuế	345.689	390.068	415.675	44.379	12.83	25.607	6.05
Nộp NSNN	69.138	78.013	83.135	8.875	12.83	5.122	6,5
Số lượng lao động	9	10	12	1	11,1	2	20
Thu nhập bình quân	7.880	8.150	8.370	270	3,4	200	2,6
Vốn chủ sở hữu	10.456.869	10.578.890	10.678.006	122.021	1,1	99.116	0,9
Tổng nguồn vốn	36.900.833	39.126.905	42.785.685	2.226.072	6	3.658.780	9,35

(Nguồn : Phòng kế toán)

Nhận xét: Tình hình tài chính cơ bản của Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB trong 3 năm gần đây có sự biến động tích cực cả về tuyệt đối và tương đối. Nhìn vào bảng một số chỉ tiêu cơ bản của công ty trong 3 năm gần đây cho thấy quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty là rất hiệu quả. Bằng phương pháp so sánh liên hoàn cho thấy một cách tổng thể sự tăng giảm các chỉ tiêu cơ bản của Công ty:

- *Về doanh thu thuần*: Năm 2018, Công ty có các chính sách thu hút khách hàng, mở rộng thêm thị trường và mặt hàng kinh doanh nhờ vậy mà doanh thu tăng cao 6.393.857 triệu đồng, tương đương với tốc độ tăng 21.12% so với Năm 2017. Năm 2019 doanh thu cao hơn 4.110.998 triệu đồng so với Năm 2018, tương đương với tốc độ tăng 11.2%
- *Về lợi nhuận trước thuế*: Năm 2018 so với Năm 2017 doanh thu tăng mạnh cùng với các chính sách tiết kiệm chi phí của giám đốc đã làm cho lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng là 44.379 triệu đồng tương đương với 18.06%. Năm 2019 tăng 25.607 triệu đồng tương đương với 8.11%.
- *Nộp ngân sách nhà nước*: Doanh thu tăng cao nên đóng góp của công ty vào ngân sách nhà nước tăng đáng kể Năm 2018 tăng 8.875 triệu đồng so với năm 2017 tương ứng với 12,38%. Năm 2019 tăng 5.122 tương ứng với 6.5%.
- *Về số lao động*: Do mở rộng thị trường kinh doanh nên năm 2018 so với 2017 số lượng lao động đã tăng thêm 1 lao động, tương đương với tốc độ tăng 11,1%. Số lượng lao động năm 2019 tăng so với năm 2018 2 lao động, tương đương với tốc độ tăng 20%. Số lượng lao động tăng sẽ giúp thúc đẩy quá trình kinh doanh của công ty đạt hiệu quả.
- Thu nhập bình quân của người lao động cũng tăng dần qua các năm. Cụ thể tăng 500.000 năm 2019 so với năm 2017.
- *Nguồn vốn chủ sở hữu*: lợi nhuận của công ty cũng đã góp phần làm gia tăng nguồn vốn chủ sở hữu cho công ty. Năm 2018 tăng 122.021 triệu đồng so với năm 2017 tương ứng với 1,1% và năm 2019 tăng 99.116 triệu đồng so với năm 2018 tương ứng với tốc độ tăng 0,9%.
- *Tổng nguồn vốn*: tổng nguồn vốn của công ty tăng 2.226.072 triệu đồng từ năm 2017 đến 2018 tương ứng với 6%, tăng 3.658.780 triệu đồng từ năm 2018 đến năm 2019 tương ứng với 9.35%.

Trước những thách thức mới của nền kinh tế và đối thủ cạnh tranh nhưng đơn vị vẫn đứng vững trên thị trường và kinh doanh có hiệu quả. Trong tương lai đòi hỏi Công ty cần phải có thêm những chính sách, chiến lược phát triển sáng tạo hơn để có thể giữ được thị trường của riêng đơn vị.

2.2 Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng

2.2.1.1 Điều kiện và nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng

- Điều kiện ghi nhận doanh thu tại Công ty được ghi nhận theo Chuẩn mực số 14 ban hành và công bố theo Quyết định số 14/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính. Theo đó, Công ty chỉ ghi nhận doanh thu bán hàng khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

+ Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho người mua.

+ Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.

+ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được trả lại sản phẩm, hàng hóa đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại hàng hóa, sản phẩm.

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

+ Xác định các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

- Nguyên tắc ghi nhận doanh thu:

Tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB, hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Sản phẩm của Công ty thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên doanh thu bán hàng là giá bán chưa có thuế GTGT

Doanh thu bán hàng được xác định căn cứ vào số lượng và đơn giá mà khách hàng và Công ty thoả thuận theo hợp đồng kinh tế hoặc đơn đặt hàng

$$\text{Doanh thu bán hàng} = \text{Số lượng hàng bán} \times \text{Giá bán chưa thuế GTGT}$$

2.2.1.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ: Để phản ánh doanh thu hoạt động bán hàng, hệ thống các chứng từ được sử dụng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB bao gồm:

- Hoá đơn bán hàng (Hóa đơn GTGT Mẫu 01GTKT3/001)

- Hợp đồng mua bán
- Chứng từ thanh toán: Phiếu thu (Mẫu số 01 – TT), Giấy báo có(Nếu thanh toán qua ngân hàng), Giấy nhận nợ

➤ Sổ sách sử dụng:

+ Sổ chi tiết: Sổ chi tiết bán hàng (TK 511) , Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ sản phẩm hàng hóa, Sổ chi tiết thanh toán người mua (người bán), Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng.

+ Sổ tổng hợp: Chứng từ ghi sổ, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, Sổ Cái TK 511.

- Tài khoản sử dụng: Để theo dõi và hạch toán doanh thu hoạt động bán hàng, công ty mở tài khoản 511” Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”. Công ty thực hiện mở tài khoản doanh thu chi tiết theo từng hàng hoá như:

TK 5111 – doanh thu hàng Sơn

TK 5112 – Doanh thu hàng Gạch

TK 5113 – Doanh thu về cung cấp dịch vụ vận tải cho khách hàng (nếu có)

Trong đó chi tiết cụ thể theo từng đối tượng hàng hoá, mã hàng hoá như:

Doanh thu hàng hoá Sơn Công ty mở các tài khoản:

5111- MST18 (Doanh thu Sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit)

5111- MTSGF (Doanh thu Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish),...

Và một số tài khoản liên quan khác:TK 333, TK 131, TK111, TK112 - Theo dõi chi tiết cho từng khách hàng.

2.2.1.3 Trình tự kế toán

+ *Bán lẻ*: Khách hàng có nhu cầu về hàng hóa kế toán bán hàng và khách hàng thỏa thuận về giá cả và khối lượng hàng hóa cần bán, khi thỏa thuận xong kế toán bán hàng chuyển giao hàng cho khách hàng viết hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn thông thường sau đó thu tiền hàng và viết phiếu thu hoặc nhận giấy báo Có của ngân hàng hoặc giấy nhận nợ, cuối tháng kế toán tập hợp chứng từ vào sổ chi tiết bán hàng, lập bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại vào Chứng từ ghi sổ và vào Sổ cái tài khoản 511.

+ *Bán buôn*: Khách hàng có nhu cầu về hàng hóa kế toán bán hàng và khách hàng thỏa thuận về giá cả và khối lượng hàng hóa cần bán, các chính sách chiết khấu, phương thức thanh toán, địa điểm giao hàng và quy định rõ trên hợp đồng.

Cuối tháng, kế toán tập hợp chứng từ vào sổ chi tiết bán hàng, lập bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại vào Chứng từ ghi sổ và vào Sổ cái tài khoản 511.

Khi phát sinh các nghiệp vụ bán hàng, căn cứ vào Hợp đồng ký kết, Công ty chuyển hàng cho người mua, viết Hóa đơn GTGT và lập các chứng từ thanh toán liên quan. Từ các Chứng từ gốc do kế toán thanh toán và bộ phận bán hàng chuyển lên, kế toán tiến hành hạch toán và ghi chép sổ sách.

Căn cứ vào hóa đơn GTGT, kế toán vào sổ chi tiết bán hàng, Sổ theo dõi thuế GTGT, sổ chi tiết thanh toán người mua (người bán). Căn cứ vào chứng từ phiếu thu, Giấy báo có, Giấy nhận nợ kế toán phân loại chứng từ và lên Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại Bên Nợ TK 111, TK 112, TK 131.

Cuối tháng kế toán lập Chứng từ ghi sổ và vào sổ cái TK 511. Căn cứ vào sổ chi tiết bán hàng kế toán lập bảng tổng hợp doanh thu bán hàng. Đối chiếu Sổ cái TK 511 với Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng.

Trích dẫn 1 số nghiệp vụ phát sinh trong tháng 01/2020 như sau:

Ngày 11/01/2020, Căn cứ vào hợp đồng 2 Công ty ký kết, Công ty bán buôn cho Công ty Đại Phát 20 thùng sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit và 40 thùng sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish theo HĐGTGT số 0000013. Đối với khách hàng mua buôn với số lượng lớn, Công ty giảm trực tiếp 50.000đ/thùng sơn so với giá bán cho khách lẻ. Giá bán chưa VAT của sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit và sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish lần lượt là 3.830.000đ, 3.500.000đ. Công ty Đại Phát chưa thanh toán. (Công ty không áp dụng CKTM đối với khách mua buôn).

Ngày 12/01/2020, Công ty xuất bán 3 Thùng Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit cho anh Đặng Văn Lâm, thanh toán bằng tiền mặt theo HĐ số 0000014 HH/19P ngày 12/01/2020. Giá bán chưa VAT là 3.880.000đ/Thùng Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit, giá vốn của Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit là 3.680.000đ/thùng, VAT 10%.

Biểu 2.1: Hóa đơn GTGT số 0000013

HOÁ ĐƠN					
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Mẫu số: 01GTKTT3/002		
			Ký hiệu: HH/19P		
Liên 3: Nội bộ			Số: 0000013		
Ngày...11.....tháng...01...năm 2020.....					
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB					
Mã số thuế: 2700579308					
Địa chỉ: Số nhà 185, Đường Trần Hưng Đạo, Phố Bình Hòa, Phường Ninh Khánh, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình					
Điện thoại: 0303893433			Số tài khoản : 102010002322364		
Họ tên người mua hàng: Hoàng Đình Tuấn					
Tên đơn vị: Công ty TNHH MTV Đại Phát					
Địa chỉ: Lô B13, Phố Phúc Khánh, P. Ninh Sơn, TP Ninh Bình					
Mã số thuế: 2700677577					
Điện thoại. 0399596363			Số tài khoản: 50110002347999		
Hình thức thanh toán : CK					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Mykolor Touch Shiny 18 lit	Thùng	20	3.830.000	76.600.000
2	Mykolor Touch Semi Gloss Finish	Thùng	40	3.500.000	140.000.000
Cộng tiền hàng:					216.600.000
Thuế suất GTGT: ...10.....%,			Tiền thuế GTGT: 21.660.000đ		
Tổng cộng tiền thanh toán: 238.260.000đ					
Số tiền bằng chữ: Hai trăm ba mươi tám triệu hai trăm sáu mươi nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
		(ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu và ghi rõ họ tên)	

Biểu 2.2: Hóa đơn GTGT số 0000014

HOÁ ĐƠN					
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Mẫu số:01GTKTT3/002		
			Ký hiệu: HH/19P		
Liên 3: Nội bộ			Số: 0000014		
Ngày...12.....tháng...01...năm 2020.....					
Đơn vị bán hàng:CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB					
Mã số thuế: 2700579308					
Địa chỉ: Số nhà 185, Đường Trần Hưng Đạo, Phố Bình Hòa, Phường Ninh Khánh, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình					
Điện thoại: 0303893433			Số tài khoản : 102010002322364		
Họ tên người mua hàng: Đặng Văn Lâm					
Tên đơn vị:					
Địa chỉ: Số 45, Ngô Gia Tự, P. Thanh Bình, TP Ninh Bình					
Mã số thuế:					
Điện thoại. 0396072924			Số tài khoản.....		
Hình thức thanh toán : TM					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit	Thùng	3	3.880.000	11.640.000
Cộng tiền hàng:					11.640.000
Thuế suất GTGT:....10.....%,			Tiền thuế GTGT: 1.164.000đ		
Tổng cộng tiền thanh toán: 12.804.000đ					
Số tiền viết bằng chữ: Mười hai triệu tám trăm linh bốn nghìn đồng					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
		(ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu và ghi rõ họ tên)	

Từ các Chứng từ gốc do kế toán thanh toán và bộ phận bán hàng chuyển lên đến, kế toán tiến hành hạch toán và ghi chép sổ sách.

- Bút toán định khoản:

- Phản ánh doanh thu

HĐGTGT 0000013

Nợ TK 131 : 238.260.000

Có TK 5111-MST18: 76.600.000

Có TK 5111-MTSGF: 140.000.000

Có TK 3331: 21.660.000

HĐGTGT 0000014

Nợ TK 111 : 12.804.000

Có TK 5111-MST18: 11.640.000

Có TK 3331: 1.164.000

- Trình tự ghi sổ

Căn cứ vào Hóa đơn GTGT số 0000013, 0000014 kế toán vào Sổ chi tiết bán hàng (Son pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lít, Mykolor Touch Semi Gloss Finish) và Sổ theo dõi thuế GTGT.

Từ giấy báo có, kế toán ghi vào Sổ quỹ tiền mặt; Sổ chi tiết thanh toán người mua.

Biểu 2.3: Trích Sổ chi tiết bán hàng Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit**Đơn vị: Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số 16-DNN****Địa chỉ: Tp Ninh Bình***(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC**ngày 26/08/2016 của Bộ tài Chính)***SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên sản phẩm: Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit

Tháng 01/2020

Đvt: đồng

Ngày tháng g. ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	SH	NT			SL	ĐG	TT	Thuế	Khác
11/01	HĐGTGT 0000013	11/01	Bán hàng cho Công ty Đại Phát	131	20	3.830.000	76.600.000		
12/01	HĐGTGT 0000014	12/01	Bán hàng A. Đặng Văn Lâm	111	3	3.880.000	11.640.000		
12/01	HĐGTGT 0000015	12/01	Bán hàng cho Công ty Quang Linh Huy	131	3	3.880.000	11.640.000		
...
			Cộng số PS		28		108.658.433		600.000
			Doanh thu thuần				108.058.433		
			Giá vốn hàng bán				103.040.000		
			Lãi gộp				5.118.433		

Sổ này có 30 trang, đánh số từ trang 01 đến 30

Kế toán bán hàng

(Ký,họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Kế toán trưởng

(Ký,họ tên)

Biểu 2.4: Sổ chi tiết bán hàng mặt hàng Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ: TP Ninh Bình****Mẫu số S16 - DN**

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm: Mykolor Touch Semi Gloss Finish

Quyển số:03

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: Đồng

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
	SH	NT			SL	ĐG	TT	Thuế	Khác
11/01	HĐGTGT 000013	11/01	Bán hàng cho Công ty Đại Phát	131	40	3.500.000	140.000.000		
15/01	HĐGTGT 000019	15/01	Bán hàng cho Công ty Quang Linh Huy	131	2	3.550.000	7.100.000		
17/01	HĐGTGT 000023	17/01	Bán hàng cho Anh Lâm	131	1	3.550.000	3.550.000		
....
			Cộng số PS	x	48		170.400.000		700.000
			DT thuần				169.700.000		
			Giá vốn hàng bán				160.600.000		
			Lãi gộp				8.100.000		

Sổ này có 50 trang, đánh số từ trang 01 đến 50

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập biểu
(Ký, họ tên)**Kế toán trưởng**
(Ký, họ tên)**Giám Đốc**
(Ký, họ tên)

Cuối tháng căn cứ vào Sổ chi tiết bán hàng, kế toán lên Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

Bảng 2.4: Bảng tổng hợp doanh thu theo hàng hóa

Đơn vị: Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Địa chỉ: Tp Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên hàng hóa	ĐVT	Lượng	Doanh thu	Khoản GTDT
1	Mykolor Touch Shiny 18 lit	Thùng	28	108.658.433	600.000
2	Mykoler Touch Water Seal T1000	Thùng	48	180.000.000	3.500.000
3	Son Isoplus nano EXT-I5A-05L	Lon	100	83.300.000	4.500.000
4	Son IsoPlus Satin INT I6A new 05L	Lon	100	55.500.000	
5	Mykoler Touch Semi Gloss Finish	Thùng	48	170.400.000	700.000
	
	Cộng			5.715.142.671	34.000.000
	Doanh thu thuần			5.681.142.671	

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám Đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Căn cứ vào chứng từ, kế toán phân loại chứng từ và lên Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại (Ghi có TK 511 , Ghi Nợ TK 111, TK 112, TK 131). Cuối tháng kế toán lập Chứng từ ghi sổ và vào sổ cái TK 511. Kế toán đối chiếu sổ cái TK 511 với bảng tổng hợp doanh thu bán hàng.

Trích 1 số bảng Tổng hợp chứng từ gốc cùng loại sau tại Công ty:

Bảng 2.5: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 04

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC CÙNG LOẠI

Số : 04

Ghi Nợ TK 111

Ghi có TK : 511, 3331

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ TK 111	Ghi có TK	
Số hiệu	Ngày tháng			5111	3331
HĐGTGT 0000008	04/01	Bán hàng cho anh Minh	6.050.000	5.500.000	550.000
HĐGTGT 0000009	05/01	Bán hàng cho anh Huấn	11.572.000	10.520.000	1.052.000
...
HĐGTGT 0000014	12/01	Bán hàng cho anh Lâm	12.804.000	11.640.000	1.164.000
...
		Tổng	604.041.874	549.128.976	54.912.898

Sổ này có 30 trang, đánh số từ 01 đến trang 30

Ngày mở sổ: 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Bảng 2.6: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 05**BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC CÙNG LOẠI
Số : 05**

Ghi Nợ TK 131

Ghi có TK : 511, 3331

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ TK 131	Ghi có TK	
Số hiệu	Ngày tháng			5111	3331
HĐGTGT 0000002	2/01	Bán hàng cho Công ty Đại Phát	138.198.500	125.635.000	12.563.500
HĐGTGT 0000006	5/01	Bán hàng cho Công ty Đại Phát	66.577.665	60.525.150	6.052.515
...
HĐGTGT 0000013	11/01	Bán hàng cho Công ty Đại Phát	238.260.000	216.600.000	21.660.000
HĐGTGT 0000014	12/01	Bán hàng cho a Lâm	12.804.000	11.640.000	1.164.000
HĐGTGT 0000015	12/01	Bán hàng cho Công ty Quang Linh Huy	4.268.000	3.880.000	388.000
...
HĐGTGT 0000022	16/01	Bán hàng cho a Lâm	148.500.000	135.000.000	13.500.000
...
		Tổng	5.682.615.065	5.166.013.695	516.601.370

Sổ này có 30 trang, đánh số từ 01 đến trang 30

Ngày mở sổ: 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.5: Chứng từ ghi sổ số 04**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số S02a-DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC****ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****CHỨNG TỪ GHI SỔ****Số : 04***Ngày 31 tháng 01 năm 2020**Đơn vị tính: đồng*

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	D	E
Doanh thu bán hàng thu bằng tiền mặt	111	5111	549.128.976	
VAT đầu ra	111	3331	54.912.898	
Cộng	x	x	604.041.874	

Kèm theo 20 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.6: Chứng từ ghi sổ số 05**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số S02a-DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC****ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****CHỨNG TỪ GHI SỔ****Số : 05***Ngày 31 tháng 01 năm 2020**Đơn vị tính: đồng*

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	D	E
Doanh thu bán hàng	131	5111	5.166.013.695	
VAT đầu ra	131	3331	516.601.370	
Cộng	x	x	5.682.615.065	

Kèm theo 20 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Cuối tháng căn cứ vào Chứng từ ghi sổ kế toán vào sổ cái TK 511

Biểu 2.7 : Sổ cái TK 511**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ: TP Ninh Bình****Mẫu số S02c1 – DN**(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng)**(Trích) SỔ CÁI TÀI KHOẢN 511 – DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ**

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
31/01	CTGS 04	31/01	Doanh thu bán hàng thu bằng tiền mặt	111		549.128.976
31/01	CTGS 05	31/01	Doanh thu bán hàng chưa thanh toán	131		5.166.013.695
...
31/01	CTGS 22	31/01	Kết chuyển doanh thu bán hàng	911	5.681.142.671	
			Cộng số phát sinh tháng		5.715.142.671	5.715.142.671
			Số dư cuối tháng		x	x
			Cộng lũy kế từ đầu quý		x	x

Sổ này có 50 trang, đánh số từ trang 01 đến 50

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập biểu*(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)***Giám Đốc***(Ký, họ tên)*

2.2.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

2.2.2.1 Nội dung khoản giảm trừ

Qua tình hình khảo sát tại công ty, khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại và không bao gồm các khoản giảm giá hàng bán, các khoản thuế không được hoàn lại.

- Hàng bán bị trả lại: được xác định là hàng hóa đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại chủ yếu do xuất nhậm hàng, sai quy cách, chủng loại. Doanh nghiệp thường xuyên kiểm kê kỹ hàng tồn kho đảm bảo chất lượng đạt tiêu chuẩn, nên khoản hàng bán bị trả lại do kém chất lượng ít xảy ra.

- Chiết khấu thương mại: Công ty áp dụng chiết khấu trong trường hợp người mua hàng một lần hoặc nhiều lần đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thương mại. Công ty không áp dụng CKTM đối với khách mua buôn.

Công ty áp dụng chính sách chiết khấu thương mại theo từng sản phẩm trong tháng với điều kiện và số lượng được áp dụng như sau:

Tên hàng hóa	Số lượng	Mức CKTM
Sơn Mykoler	40 Thùng	100.000đ/thùng
Sơn Isoplus	80 Thùng	50.000đ/ thùng
Gạch ốp lát	5.000 viên	1.5%

- Nếu khách hàng mua một lần được hưởng CKTM, thì trên Hóa đơn GTGT ghi giá bán đã chiết khấu thương mại dành cho khách hàng, thuế GTGT, tổng giá thanh toán đã có thuế GTGT.

- Nếu mua hàng được hưởng chiết khấu thương mại căn cứ vào số lượng thì số tiền chiết khấu của hàng hóa đã bán được tính điều chỉnh trên hóa đơn bán hàng của lần mua cuối cùng hoặc kỳ tiếp theo.

+ Nếu số tiền chiết khấu mà nhỏ hơn giá trị hóa đơn cuối cùng thì có thể trừ trực tiếp trên hóa đơn cuối cùng đó.

+ Nếu số tiền chiết khấu mà lớn hơn giá trị hóa đơn cuối cùng thì phải lập một hóa đơn điều chỉnh giảm kèm bảng kê số hóa đơn cần điều chỉnh, số tiền. số tiền thuế điều chỉnh.

Hàng hóa đã được hưởng chiết khấu thương mại thì không được đổi trả.

2.2.2.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng

- Đối với khoản Chiết khấu thương mại:
 - + Hoá đơn GTGT có ghi rõ tỷ lệ % chiết khấu
 - + Các văn bản về chính sách CKTM của Công ty
- Đối với hàng bán bị trả lại
 - + Giấy đề nghị trả lại hàng
 - + Biên bản hàng bán trả lại
 - + Hóa đơn xuất trả lại
 - + Hóa đơn photo liên 2 đã xuất giao cho khách hàng
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, giấy báo Nợ,..
- Sổ sách sử dụng:
 - + Sổ chi tiết: Sổ chi tiết bán hàng (TK 511), Sổ theo dõi thuế GTGT, Sổ chi tiết thanh toán người mua (người bán).
 - + Sổ tổng hợp: Chứng từ ghi sổ, Sổ Cái TK 511, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.

➤ Tài khoản sử dụng

Hạch toán Bên Nợ TK 5111 chi tiết theo từng hàng hóa các khoản CKTM, hàng bán bị trả lại.

2.2.2.3 Trình tự kế toán

Khi chiết khấu thương mại, căn cứ mức chiết khấu cho khách hàng trên hoá đơn GTGT, kế toán vào Sổ Chi tiết bán hàng TK 511, Bảng Tổng hợp chứng từ gốc cùng loại. Cuối tháng, kế toán lập Chứng từ ghi sổ và vào Sổ cái TK 511

- Trích dẫn nghiệp vụ phát sinh trong tháng 01/2020:

Ngày 16/01/2020, Công ty xuất bán 36 thùng Mykolor Touch Water Seal T1000 cho anh Đặng Văn Lâm theo hóa đơn GTGT số 0000022 HH/19P với giá bán 3.750.000đ/thùng. Anh Lâm chưa thanh toán.

Ngày 17/01/2020 anh Đặng Văn Lâm mua 1 thùng sơn Mykoler Touch Semi Gloss Finish theo hóa đơn số 0000023 HH/19P với giá 3.550.000đ/thùng.

Như vậy, Anh Đặng Văn Lâm sau ba lần mua ngày 12/01, ngày 16/01, ngày 17/01 đã đạt được lượng hàng mua được hưởng CKTM theo thỏa thuận:

Tổng số tiền chiết khấu : $40 * 100.000 = 4.000.000đ$ lớn hơn giá trị Hoá đơn GTGT số 0000024, số tiền chiết khấu công ty thanh toán luôn bằng tiền mặt, nên kế toán lập hóa đơn điều chỉnh giảm kèm bảng các hóa đơn .

Căn cứ vào Hợp đồng mua bán của 2 bên ký kết, kế toán lập Hóa đơn GTGT ghi rõ khoản CKTM trên hóa đơn, lập phiếu chi.

Biểu 2.8: Hóa đơn GTGT số 0000024

HOÁ ĐƠN					
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Mẫu số: 01GTKT3/002		
			Ký hiệu: HH/19P		
Liên 3 : Nội bộ			Số: 0000024		
Ngày...17.....tháng...01...năm 2020.....					
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB					
Mã số thuế: 2700579308					
Địa chỉ: Số nhà 185, Đường Trần Hưng Đạo, Phố Bình Hòa, Phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình					
Điện thoại: 0303893433			Số tài khoản: 102010002322364		
Họ tên người mua hàng: Đặng Văn Lâm					
Tên đơn vị:					
Số điện thoại: 0396072924			Số tài khoản:.....		
Địa chỉ : Số 45, Ngô Gia Tự, P. Thanh Bình, TP Ninh Bình					
Hình thức thanh toán : TM					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
	Điều chỉnh giảm số tiền, tiền thuế do chiết khấu thương mại 100.000đ/thùng sơn theo hợp đồng HDMB ngày 11/01/2020	Thùng	40	100.000	4.000.000
Cộng tiền hàng: 4.000.000đ					
Thuế suất GTGT:....10.....%, Tiền thuế GTGT: 400.000đ					
Tổng cộng tiền thanh toán : 4.400.000đ					
Số tiền viết bằng chữ: Bốn triệu bốn trăm nghìn đồng					
Người mua hàng		Người bán hàng vị		Thủ trưởng đơn	
		(ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu ,ghi rõ họ tên)	

Biểu 2.9: Phiếu chi số 18

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số 02 - TT

Địa chỉ: Tp Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Quyển số: 01

Ngày 17 tháng 01 năm 2020

Số: PC0008

Nợ TK 5111,3331

Có TK 111

Họ và tên người nhận tiền: Đặng Văn Lâm

Địa chỉ: Số 45, Ngô Gia Tự, P. Thanh Bình, TP Ninh Bình

Lý do chi: Chi trả khoản chiết khấu thương mại cho khách hàng

Số tiền: 4.400.000 (Viết bằng chữ): Bốn triệu bốn trăm nghìn đồng

Kèm theo 01 Chứng từ gốc

Ngày 17 tháng 01 năm 2020

Giám đốc

Kế toán trưởng

Thủ quỹ

Người nhận tiền

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Từ các Hóa đơn GTGT, Hợp đồng thương mại kế toán tiến hành hạch toán và ghi chép sổ sách

- Bút toán định khoản

- Nợ TK 511: 4.000.000

- Nợ TK 3331: 400.000

- Có TK 111: 4.400.000

- Trình tự sổ sách

Căn cứ vào HĐGTGT 0000014, 0000022, 0000023, 0000024 kế toán vào Sổ chi tiết bán hàng TK 511 sản phẩm Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish, Mykolor Touch Shiny 18 lit, Mykolor Touch Water Seal T1000.

Căn cứ vào phiếu chi, kế toán vào sổ quỹ tiền mặt.

Biểu 2.10: Trích Sổ chi tiết bán hàng Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit**Đơn vị: Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ: Tp Ninh Bình****Mẫu số 16-DNN***(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ tài Chính)***SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên sản phẩm: Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit

Tháng 01/2020

Đvt: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	SH	NT			SL	ĐG	TT	Thuế	Khác
11/01	HĐGTGT 0000013	11/01	Bán hàng cho Công ty Đại Phát	131	20	3.830.000	76.600.000		
12/01	HĐGTGT 0000014	12/01	Bán hàng A. Đặng Văn Lâm	111	3	3.880.000	11.640.000		
12/01	HĐGTGT 0000015	12/01	Bán hàng cho Công ty Quang Linh Huy	131	3	3.880.000	11.640.000		
17/01	HĐGTGT 0000024	17/01	CKTM cho Anh Lâm theo HĐGTGT 0000014	111					300.000
...
			Cộng số PS		28		108.658.433		600.000
			Doanh thu thuần				108.058.433		
			Giá vốn hàng bán				103.040.000		
			Lãi gộp				5.118.433		

Sổ này có 30 trang, đánh số từ trang 01 đến 30

Kế toán bán hàng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.11: Sổ chi tiết bán hàng mặt hàng Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ: TP Ninh Bình****Mẫu số S16 - DN**(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên sản phẩm: Mykolor Touch Semi Gloss Finish

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: Đồng

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
	SH	NT			SL	ĐG	TT	Thuế	Khác
11/01	HĐGTGT 0000013	11/01	Bán hàng cho Công ty Đại Phát	131	40	3.500.000	140.000.000		
15/01	HĐGTGT 0000019	15/01	Bán hàng cho Công ty Quang Linh Huy	131	2	3.550.000	7.100.000		
17/01	HĐGTGT 0000023	17/01	Bán hàng cho Anh Lâm	131	1	3.550.000	3.550.000		
17/01	HĐGTGT 0000024	17/01	CKTM cho Anh Lâm theo HĐGTGT 0000023	111					100.000
....
			Cộng số PS	x	48		170.400.000		700.000
			DT thuần				169.700.000		
			Giá vốn hàng bán				160.600.000		
			Lãi gộp				8.100.000		

Sổ này có 50 trang, đánh số từ trang 01 đến 50

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập biểu
(Ký, họ tên)**Kế toán trưởng**
(Ký, họ tên)**Giám Đốc**
(Ký, họ tên)

Cuối tháng, căn cứ vào các chứng từ kế toán phân loại chứng từ và lên bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại bên Có TK 111, TK 131. Kế toán lập CTGS và vào Sổ Cái TK 511.

Bảng 2.7: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 12

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC CÙNG LOẠI

Số : 12

Ghi Nợ TK 5111,3331

Ghi có TK : 1111

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ TK		Ghi Có TK
Số hiệu	Ngày tháng		5111	3331	
HĐGTGT 0000024	17/01	Chiết khấu thương mại cho A. Lâm	4.400.000	4.000.000	400.000
HĐGTGT 0000027	19/01	Chiết khấu thương mại cho Công ty Quang Linh Huy	3.795.000	3.450.000	345.000
...
		Tổng	41.305.000	34.000.000	3.400.000

Sổ này có 30 trang, đánh số từ 01 đến trang 30

Ngày mở sổ: 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.12: Chứng từ ghi sổ số 12**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB Mẫu số S02a-DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình** (Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ**Số : 12***Ngày 31 tháng 01 năm 2020**Đơn vị tính: đồng*

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	D	E
Các khoản giảm trừ doanh thu	5111	111	34.000.000	
Giảm thuế VAT	3331	111	3.400.000	
Cộng	x	x	41.305.000	

Kèm theo 1 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.13 : Sổ cái TK 511

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB
Địa chỉ: TP Ninh Bình

Mẫu số S02c1 – DN
 (Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
 ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng)

(Trích) SỔ CÁI TÀI KHOẢN 511 – DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
31/01	CTGS 04	31/01	Doanh thu bán hàng thu bằng tiền mặt	111		549.128.976
31/01	CTGS 05	31/01	Doanh thu bán hàng chưa thanh toán	131		5.166.013.695
31/01	CTGS 12	31/01	Các khoản giảm trừ doanh thu	5111	34.000.000	
31/01	CTGS 22	31/01	K/c doanh thu bán hàng	911	5.681.142.671	
			Cộng số phát sinh tháng		5.715.142.671	5.715.142.671
			Số dư cuối tháng		x	x
			Cộng lũy kế từ đầu quý		x	x

Sổ này có 50 trang, đánh số từ trang 01 đến 50

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám Đốc

(Ký, họ tên)

2.2.3 Kế toán giá vốn hàng bán

2.2.3.1 Nội dung

Giá vốn hàng bán tại công ty là trị giá thực tế xuất kho của hàng hoá đã bán ra trong kỳ. Giá vốn hàng bán tại Công ty được tính theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ và chi phí mua hàng của lô hàng nào thì được tính luôn vào trị giá mua hàng của lô hàng đó.

$$\text{Đơn giá BQ} = \frac{\text{Trị giá tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng nhập trong kỳ}}$$

$$\text{Trị giá xuất} = \text{Số lượng xuất} * \text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ}$$

2.2.3.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng:

- Phiếu xuất kho (Mẫu 02 – VT)

Phiếu xuất kho được lập thành 3 liên:

+ Liên 1: Lưu

+ Liên 2 : Giao cho khách hàng

+ Liên 3: Thủ kho ghi vào thẻ kho rồi chuyển cho kế toán

- Sổ sách sử dụng:

+ Sổ chi tiết: Thẻ kho, Sổ chi tiết vật liệu dụng cụ sản phẩm hàng hóa, Sổ chi phí sản xuất kinh doanh (Tài khoản giá vốn hàng bán 632).

+ Sổ tổng hợp: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại, Chứng từ ghi sổ, Sổ cái TK 632, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.

➤ Tài khoản sử dụng:

Công ty sử dụng tài khoản 632 “ Giá vốn hàng bán” để phản ánh giá trị hàng xuất kho trong kỳ. Trong đó, chi tiết theo nhóm hàng hoá, loại hàng hóa như

TK 6321 – Giá vốn hàng hoá Sơn

TK 6322 – Giá vốn hàng hoá gạch.

- Giá vốn hàng hoá Sơn công ty mở các tài khoản
TK 6321 – MST18 (Doanh thu Sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit)
TK 6321 – MTSGF (Doanh thu Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish)
Ngoài ra còn có các TK liên quan: TK 156, TK 911

2.2.3.3 Trình tự kế toán

Hàng ngày căn cứ vào phiếu xuất kho kế toán vào Sổ chi tiết hàng hóa, thẻ kho, bảng tổng hợp nhập – xuất – tồn và Sổ chi tiết TK 632. Cuối tháng từ các chứng từ vào bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại, Chứng từ ghi sổ. Sau đó từ các chứng từ ghi sổ vào sổ cái TK 632. Đối chiếu sổ cái TK 632 với Bảng tổng hợp Nhập xuất tồn.

Doanh nghiệp tính giá vốn theo phương pháp bình quân gia quyền nên cột giá thành và thành tiền trong phiếu xuất kho cuối tháng mới tính được và điền số liệu, theo đó sổ chi tiết vật tư, sản phẩm, hàng hóa cuối tháng mới điền giá và cột thành tiền của xuất và tồn.

Cuối tháng, kế toán sử dụng phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ để tính đơn giá hàng xuất kho và phản ánh về mặt trị giá hàng xuất kho trên phiếu xuất kho, cụ thể như sau:

* Sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit:

- Tồn đầu kỳ: Số lượng 40 thùng, trị giá 154.800.000đ
- Nhập trong kỳ: Số lượng 5 thùng, trị giá 10.800.000đ
- Giá đơn vị bình quân Sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit:

$$\text{Giá đơn vị BQ} = \frac{154.800.000 + 10.800.000}{40 + 5} = 3.680.000 \text{ (đồng)}$$

* Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish:

- Tồn đầu kỳ: Số lượng 35 thùng, trị giá 120.750.000đ
- Nhập trong kỳ: Số lượng 20 thùng, trị giá 63.270.000đ

Giá đơn vị bình quân Sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish:

$$\text{Giá đơn vị BQ} = \frac{120.750.000 + 63.270.000}{35 + 20} = 3.345.833 \text{ (đồng)}$$

Với các nghiệp vụ trích dẫn ở trên, căn cứ vào Hóa đơn GTGT số 0000013 HH/19P, 0000014 HH/19P, kế toán lập Phiếu xuất kho số 13, số 14 (Lập phiếu xuất kho chỉ điền về mặt số lượng, trị giá cuối tháng kế toán mới tính và điền).

Biểu 2.13 : Phiếu xuất kho số 13**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số 02-VT****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC****Ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****PHIẾU XUẤT KHO***Ngày 11 Tháng 01 năm 2020***Số: 13****Nợ TK 632****Có TK 156**

Họ và tên người nhận hàng: Hoàng Đình Tuấn

Địa chỉ: Công ty TNHH MTV Đại Phát

Lý do xuất kho: Xuất bán theo HĐ số 0000013 HH/19P

Xuất tại kho: Hàng hóa

STT	Tên vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo yêu cầu	Thực xuất		
01	Mykolor Touch Shiny 18l	MTS18	Thùng	20	20	3.680.000	73.600.000
02	Mykolor Touch Semi Gloss Finish	MTSGF	Thùng	40	40	3.345.833	133.833.320
	Tổng	x	x	60	60	x	207.433.320

Tổng số tiền (viết bằng chữ): *Hai trăm linh bảy nghìn bốn trăm ba mươi ba nghìn ba trăm hai mươi đồng.*

Số chứng từ gốc kèm theo: 1

Ngày 11 Tháng 01 năm 2020

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám Đốc

*(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)*

Biểu 2.14 : Phiếu xuất kho số 14**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số 02-VT****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC****Ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****PHIẾU XUẤT KHO***Ngày 12 Tháng 01 năm 2020***Số: 14****Nợ TK 632****Có TK 156**Họ và tên người nhận hàng: **Đặng Văn Lâm**Địa chỉ: **SN 45, Ngô Gia Tự, Thanh Bình, TP Ninh Bình**Lý do xuất kho: **Xuất bán theo HĐ số 0000014 HH/19P**Xuất tại kho: **Hàng hóa**

STT	Tên vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo yêu cầu	Thực xuất		
01	Sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit	MST 18	Thùng	3	3	3.680.000	11.040.000
Tổng							
		x	x	3	3	3.680.000	11.040.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): *Mười một triệu không trăm bốn mươi nghìn đồng*

Số chứng từ gốc kèm theo: 1

Ngày 12 Tháng 01 năm 2020

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

- Bút toán định khoản phản ánh giá vốn hàng bán

- Phiếu xuất kho số 13:

Nợ TK 632-MTS18: 73.600.000

Nợ TK 632-MTSGF: 133.833.320

Có TK 156-MSTGF: 207.433.320

- Phiếu xuất kho 14

Nợ TK 632-MST18: 11.040.000

Có TK 156-MST18: 11.040.000

- Căn cứ vào các Phiếu xuất kho, kế toán vào Sổ chi phí sản xuất kinh doanh TK 632. Cũng căn cứ vào Phiếu xuất kho, kế toán lên Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại (Bên Có TK 156). Cuối tháng, kế toán lập Chứng từ ghi sổ và vào Sổ cái TK 632

Bảng 2.8 : Bảng tổng hợp Nhập – Xuất – Tồn
Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB
Địa chỉ: TP Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP NHẬP – XUẤT – TỒN

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Tên hàng hóa	Tồn đầu kỳ		Nhập trong kỳ		Xuất trong kỳ		Tồn cuối kỳ	
	SL	Thành tiền	SL	Thành tiền	SL	Thành tiền	SL	Thành tiền
Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit	40	154.800.000	5	10.800.000	28	103.040.000	17	62.560.000
Mykoler Touch Water Seal T1000	36	127.800.000	22	82.457.400	48	172.000.000	10	38.257.400
Sơn Isoplus nano EXT-I5A-05L	80	66.020.000	20	14.168.000	100	80.188.000	0	0
Sơn Iso Plus Satin INT I6A new 05L	38	20.520.000	78	41.964.000	100	53.865.511	16	6.787.055
Mykoler Touch Semi Gloss Finish	35	120.750.000	20	63.270.000	48	160.599.984	7	23.420.016
...
Cộng	X	3.867.890.000	x	8.963.456.300	x	5.389.601.951	x	4.641.744.349

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám Đốc

(Ký, họ tên)

Biểu 2.15: Trích Sổ chi phí sản xuất kinh doanh TK 632**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số 17-DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****(TRÍCH) SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH****Tài khoản:632- Giá vốn hàng bán****Tên hàng hoá: Sơn Mylolor Touch Semi Gloss Finish****Tháng 01 năm 2020****Đơn vị tính: đồng**

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ Tài Khoản		
	Số hiệu	Ngày tháng			SL	Đơn giá	Thành tiền
			Số dư đầu kỳ				
11/01	PXK 13	11/01	Xuất bán cho Công ty Đại Phát	156	40	3.345.833	133.833.320
15/01	PXK 19	15/01	Xuất bán cho Công ty Quang Linh Huy	156	2	3.345.833	6.691.666
17/01	PXK 23	17/01	Xuất bán cho anh Lâm	156	1	3.345.833	3.345.833
...
			Cộng phát sinh	x	48	160.599.984	160.599.984
	PKT 10		Ghi có TK 632	911	x	x	160.599.984
			Số dư cuối kỳ	x	x	x	x

Sổ này có 30 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 30

Ngày mở sổ : 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người ghi sổ*(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(ký, họ tên)*

Biểu 2.16: Trích Sổ chi phí sản xuất kinh doanh TK 632**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số 17-DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****(TRÍCH) SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH****Tài khoản: 632- Giá vốn hàng bán****Tên hàng hoá: Sơn pha màu ngoại thất Mykolor Touch Shiny 18 lit****Tháng 01 năm 2020****Đơn vị tính: đồng**

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ Tài Khoản		
	Số hiệu	Ngày tháng			SL	Đơn giá	Thành tiền
			Số dư đầu kỳ				
11/01	PXK 13	11/01	Xuất bán Công ty Đại Phát	156	20	3.680.000	73.600.000
12/01	PXK 14	12/01	Xuất bán cho Anh Lâm	156	3	3.680.000	10.040.000
12/01	PXK 15	12/01	Xuất bán cho Công ty Quang Linh Huy	156	3	3.680.000	10.040.000
...
			Cộng phát sinh	x		103.040.000	
	PKT 10		Ghi có TK 632	911	x	x	103.040.000
			Số dư cuối kỳ	x	x	x	x

Sổ này có 30 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 30

Ngày mở sổ : 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người ghi sổ*(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(ký, họ tên)*

Bảng 2.9 : Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 16

Đơn vị: Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Địa chỉ : Tp Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC CÙNG LOẠI

Ghi Nợ TK 632 Ghi có TK :156

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ TK 632	Ghi Có TK			
SH	NT			1561-MTS18	1561-MTSGF
PXK 13	11/01	Giá vốn sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit	73.600.000	73.600.000			
PXK 13	11/01	Giá vốn Sơn Mykoler Touch Semi Gloss Finish	133.833.320		133.833.320		
PXK 14	12/01	Giá vốn sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit	10.040.000	10.040.000			...
PXK 15	12/01	Giá vốn sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit	10.040.000	10.040.000			
...
PXK 19	15/01	Giá vốn Sơn Mykoler Touch Semi Gloss Finish	6.691.666		6.691.666		
...
Tổng cộng			5.389.601.951	103.040.000	160.599.984

Sổ này có 30 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 30

Ngày mở sổ : 01/01/2020

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Cuối tháng, căn cứ vào Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại kế toán lập CTGS

Biểu 2.17: Chứng từ ghi sổ số 16

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số S02a-DNN

Địa chỉ: TP Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 16

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	D	
Giá vốn sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit	632	156	103.040.000	
Giá vốn Mykolor Touch Water Seal T1000	632	156	172.000.000	
Giá vốn Sơn IsoPlus Satin INT 16 A new 0.5l	632	156	53.865.511	
...	
Giá vốn sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish	632	156	160.899.984	
Tổng cộng	x	x	5.389.601.951	

Kèm theo 20 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.18 : Sổ cái TK 632**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ: Tp Ninh Bình****Mẫu số S02-c1**(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)**(Trích) SỔ CÁI**

Tài khoản : 632 - Giá vốn hàng bán

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
31/01	CTGS 16	31/01	Giá vốn sơn Mykolor Touch Shiny 18 lit	156	103.040.000	
31/01	CTGS 16	31/01	Giá vốn sơn Mykolor Touch Semi Gloss Finish	156	160.599.984	
31/01	CTGS 16	31/01	Giá vốn Mykolor Touch Water Seal T1000	156	172.000.000	
...	
31/01	CTGS 23	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		5.389.601.951
			Cộng số phát sinh tháng	x	5.389.601.951	5.389.601.951

Sổ này có 50 trang, đánh số từ trang 01 đến 50

Ngày mở sổ: 01/01/2020

Người lập sổ*(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)*

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Giám đốc*(Ký, họ tên)*

2.2.4 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

➤ Nội dung

Chi phí quản lý kinh doanh của Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB bao gồm Chi phí bán hàng và Chi phí Quản lý doanh nghiệp phát sinh trong quá trình bán hàng và hoạt động quản lý doanh nghiệp như sau:

- Chi phí chào hàng, giới thiệu, quảng cáo sản phẩm
- Chi phí khấu hao TSCĐ
- Chi phí khuyến mãi trong quá trình bán hàng
- Chi phí nhân viên bán hàng, lương nhân viên bốc xếp vật liệu, chi phí tiền lương nhân viên bộ phận quản lý và các khoản trích theo lương
- Chi phí vật liệu văn phòng, công cụ dụng cụ dùng cho quản lý doanh nghiệp
- Chi phí khấu hao TSCĐ
- Chi phí dịch vụ mua ngoài (Điện, nước, điện thoại, ...)
- Chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị, công tác phí,...)

Tất cả các chi phí trên Doanh nghiệp đều theo dõi chi tiết và ghi sổ đầy đủ theo từng ngày phát sinh chi phí. Riêng chi phí tiền lương, khấu hao tài sản, phân bổ công cụ dụng cụ thì đến cuối tháng mới tập hợp và ghi vào sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh.

➤ Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn GTGT, phiếu chi, giấy báo nợ... liên quan tới chi phí kinh doanh
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu 06 – TSCĐ)
- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH (Mẫu 11- LĐTL)
- Bảng phân bổ chi phí trả trước
- Bảng thanh toán lương bộ phận bán hàng và quản lý
- Các chứng từ liên quan khác
- Sổ sách sử dụng
- + Sổ chi tiết: Sổ chi phí sản xuất, kinh doanh (TK 642).
- + Sổ tổng hợp: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại, Chứng từ ghi sổ, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.

➤ Tài khoản sử dụng

Để hạch toán chi phí bán hàng kế toán sử dụng TK 642 và các TK khác có liên quan như TK 111,112,334,...

➤ Trình tự kế toán

▪ Trích nghiệp vụ phát sinh trong Tháng 01 năm 2020:

- Tính lương phải trả cho nhân viên kinh doanh 107.520.000, căn cứ tính các khoản trích theo lương theo tỷ lệ quy định (Tính vào Chi phí kinh doanh 23.5%, Khấu trừ vào lương nhân viên 10.5%). Kế toán chi lương cho nhân viên bằng tiền mặt.

- Trích chi phí khấu hao TSCĐ cho kinh doanh là 31.107.846đ

- Chi phí thuê nhà tháng 1 năm 2020 là 15.000.000đ/tháng. Công ty thanh toán bằng tiền mặt vào cuối tháng (Phiếu chi số 19)

- Tiền điện phải nộp Tháng 01 năm 2020 là 5.016.000 đồng(đã bao gồm VAT 10%) căn cứ vào Hóa đơn GTGT số 0001256 VT/20P. Ngày 31 tháng 01 năm 2020. Kế toán thanh toán bằng tiền mặt (Phiếu chi số 19)

Căn cứ vào Bảng thanh toán lương Tháng 01 năm 2020, kế toán lập Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương.

Căn cứ vào sổ TSCĐ, kế toán lập Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ Tháng 01 năm 2020.

Bảng 2.10: Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương

Đơn vị: Công ty THHH MTV Tân Hoàng Hải NB

Địa chỉ: TP Ninh Bình

Mẫu số 11 - LĐTL

(Ban hành theo TT 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Ghi có TK	TK 334-Phải trả người lao động			TK 338 – Phải trả, phải nộp khác					Tổng cộng	
	Ghi Nợ các TK	Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	KPCĐ (3382)	BHXH (3383)	BHYT (3384)	BHTN (3386)		Cộng có TK 338
TK 642		107.520.000		107.520.000	2.150.400	18.816.000	3.225.600	1.075.200	25.267.200	132.787.200
TK 334					0	8.601.600	1.612.800	1.075.200	11.289.600	11.289.600
Cộng		107.520.000		107.520.000	2.150.400	27.417.600	4.838.400	2.150.400	36.556.800	144.076.800

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Bảng 2.11: Bảng tính khấu hao TSCĐ**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải****Địa chỉ: TP Ninh Bình****Mẫu số 06 - TSCĐ**

(Ban hành theo TT 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG TÍNH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH*Tháng 01 năm 2020*

Mã TSCĐ	Tên TSCĐ	Đơn vị sử dụng	Giá trị tính KH	Giá trị KH tháng	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Ô to 14	Ô tô tải	Công ty TNHH Tân Hoàng Hải	400.000.000	3.333.333	193.333.326	206.666.674
Ô to 18	Ô tô tải	Công ty TNHH Tân Hoàng Hải	331.545.455	3.946.970	67.225.812	264.319.643
Xe 191	Xe Ô tô tải thùng kín 2.5t	Công ty TNHH Tân Hoàng Hải	370.909.091	4.415.584	24.784.246	346.124.845
Xe 192	Xe Ô tô tải thùng kín 2.5t	Công ty TNHH Tân Hoàng Hải	370.909.091	4.415.584	24.784.246	346.124.845
Nhà cửa	Trụ sở làm việc	Công ty TNHH Tân Hoàng Hải	4.678.869.090	14.996.375	944.771.625	3.734.097.465
Tổng cộng			6.116.505.727	31.107.846	1.254.899.255	4.897.333.472

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

Bảng 2.12 : Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ**Đơn vị: Công ty THHH MTV Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ: TP Ninh Bình****Mẫu số 06 - TSCĐ****(Ban hành theo TT 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH****Tháng 01 năm 2020****Đơn vị tính: đồng**

STT	Chỉ tiêu	Thời gian sử dụng	Nơi sử dụng/ Toàn DN		TK 642
			Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao	Bộ phận kinh doanh
1	Số KH trích tháng trước		6.116.505.727	31.107.846	31.107.846
2	Số KH tăng trong tháng				
3	Số KH giảm trong tháng				
4	Số KH trích tháng này		6.116.505.727	31.107.846	31.107.846
	Cộng		6.116.505.727	31.107.846	31.107.846

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Căn cứ vào Hóa đơn GTGT số 0001256 VT/20P. Ngày 31 tháng 01 năm 2020,
kế toán lập Phiếu chi số 18

Biểu 2.19 : Phiếu chi số 18

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số 02 - TT

Địa chỉ: Tp Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Quyển số: 01

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Số: PC0018

Nợ TK 642,133

Có TK 111

Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Thị Linh

Địa chỉ: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Lý do chi: Trả tiền điện tháng 01/2020

Số tiền: 5.016.000 (Viết bằng chữ): Năm triệu không trăm mười sáu nghìn đồng.

Kèm theo 01 Chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Giám đốc

Kế toán trưởng

Thủ quỹ

Người nhận tiền

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Căn cứ vào hợp đồng thuê nhà, kế toán lập phiếu chi thanh toán tiền nhà cho Anh Nguyễn Văn Linh.

Biểu 2.20 : Phiếu chi số 19

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số 02 - TT

Địa chỉ: Tp Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Quyển

Số: PC0019

Nợ: 6422

Có: 1111

Họ và tên người nhận Nguyễn Văn Linh

Địa chỉ: Phường Bắc Sơn, TP Ninh Bình , Tỉnh Ninh Bình

Lý do chi: Thanh toán tiền thuê nhà

Số tiền: **15.000.000 VND**

Viết bằng chữ: *Mười lăm triệu đồng chẵn.*

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Giám đốc

Kế toán trưởng

Thủ quỹ

Người nhận tiền

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Căn cứ vào Phiếu chi, Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ, Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương. Kế toán tiến hành hạch toán và định khoản

- Bút toán định khoản:

- Tiền lương phải trả

Nợ TK 642: 107.520.000

Có TK 334: 107.520.000

- Thanh toán lương cho nhân viên

Nợ TK 334 : 96.230.400

Có TK 111: 96.230.400

-Khấu hao TSCĐ

Nợ TK 642: 31.107.846

Có TK 214: 31.107.846

- Khoản chi thuê nhà

Nợ TK 6422: 15.000.000

Có TK 1111: 15.000.000

- Trình tự sổ sách

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào các chứng từ (phiếu chi, giấy báo nợ...) vào Sổ chi phí sản xuất kinh doanh. Cuối tháng kế toán phân loại chứng từ lập Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại. Căn cứ Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại kế toán lập chứng từ ghi sổ. Căn cứ số liệu trên Chứng từ ghi sổ, kế toán ghi vào Sổ cái TK 642.

Biểu 2.21 : Sổ chi phí sản xuất kinh doanh**Đơn vị: Công ty THHH MTV Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ: TP Ninh Bình****Mẫu số 17-DNN**
(Ban hành theo TT số 133/2016/TT-BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH***Tháng 01 năm 2020*

Tài khoản 642 – Chi phí quản lý kinh doanh

Đơn vị tính: đồng

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Tổng số tiền	Ghi Nợ TK 642				
	Số hiệu	Ngày tháng				Chia ra				
						Lương	Khoản trích theo lương	KH TSCĐ	Chi phí khác	...
			Số dư đầu kỳ							
			Phát sinh tháng							
15/01	PC 08	15/01	Nộp thuế môn bài	111	2.000.000				2.000.000	
31/01	BPBTL	31/01	Lương phải trả	334	107.520.000	107.520.000				
31/01	BPBTL	31/01	Khoản trích theo lương	338	25.267.200		25.267.200			
31/01	BPBKH	31/01	Khấu hao TSCĐ	214	31.107.846			31.107.846		
31/01	PC 0019	31/01	Chi thanh toán tiền nhà	111	15.000.000				15.000.000	
...
			Cộng PS	x	198.298.151	107.520.000	25.267.200	31.107.846	24.567.900	...
			Ghi có TK 642	911	198.298.151					
			Số dư cuối kỳ	x	x					

- Sổ này có 30 trang đánh từ trang số 01 đến trang 30

- Ngày mở sổ: 01/01/2020

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Bảng 2.13 : Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 17**Đơn vị: Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB****Địa chỉ : TP Ninh Bình****BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC CÙNG LOẠI**

Ghi Nợ TK 642

Ghi có TK 111

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ TK	Ghi Có TK
SH	NT		642	111
PC 01	10/01	Chi tiền xăng xe 9912	500.000	500.000
PC 08	15/01	Nộp thuế môn bài	2.000.000	2.000.000
...
PC 18	31/01	Chi tiền điện tháng 01	4.560.000	4.560.000
PC 19	31/01	Chi thanh toán tiền nhà tháng 01	15.000.000	15.000.000
...
		Tổng cộng	24.567.900	24.567.900

Sổ này có 30 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 30

- Ngày mở sổ : 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Bảng 2.14: Bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại số 18

Đơn vị: Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Địa chỉ : TP Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC CÙNG LOẠI

Ghi Nợ TK 642

Ghi có TK 334,338,214

Tháng 01 năm 2020

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ TK 642	Ghi Có TK		
SH	NT			334	338	214
31/01	BPBTL	Lương phải trả nhân viên kinh doanh	107.520.000	107.520.000		
31/01	BPBTL	Các khoản trích theo lương	25.267.200		25.267.200	
31/01	BPBKH	Khấu hao TSCĐ	31.107.846			31.107.846
		Tổng cộng	163.895.046	107.520.000	25.267.200	31.107.846

- Sổ này có 30 trang, đánh số từ trang 01 đến trang 30
- Ngày mở sổ : 01/01/2020

Người lập
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2020
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.22 : Chứng từ ghi sổ số 17**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số S02a-DNN****Địa chỉ: TP.Ninh Bình**

Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ**Số : 17**

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
A	B	C	D
Chi phí kinh doanh tháng 01/2020 chi bằng tiền mặt	642	111	24.567.900
Cộng	x	x	24.567.900

Kèm theo 8 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.23 : Chứng từ ghi sổ số 18

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số S02a-DNN

Địa chỉ: TP.Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 18

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
A	B	C	D
Chi phí lương nhân viên kinh doanh tháng 01/2020	642	334	107.520.000
Cộng	x	x	107.520.000

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Đơn vị: Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số S02a-DNN

Địa chỉ: TP.Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 19

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
A	B	C	D
Các khoản trích theo lương tháng 01/2020	642	338	25.267.200
Cộng	x	x	25.267.200

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.25 : Chứng từ ghi sổ số 20

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số S02a-DNN

Địa chỉ: TP.Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 20

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
A	B	C	D
Chi phí khấu hao TSCĐ tháng 01/2020	642	214	31.107.846
Cộng	x	x	31.107.846

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Cuối tháng căn cứ vào Chứng từ ghi sổ kế toán vào Sổ cái chi phí quản lý kinh doanh.

Biểu 2.26 : Trích Sổ cái TK 642

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số S02c1-DN

Địa chỉ: TP Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

(Trích) SỔ CÁI

Tháng 01 năm 2020

Tài khoản 642 - Chi phí quản lý kinh doanh

Đơn vị tính: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
31/01	CTGS 17	31/01	Các khoản chi bằng tiền	111	24.567.900	
31/01	CTGS 18	31/01	Tiền lương nhân viên kinh doanh	334	107.520.000	
31/01	CTGS 19	31/01	Các khoản trích theo lương	338	25.267.200	
31/01	CTGS 20	31/01	Khấu hao TSCĐ	214	31.107.846	
...	
			Kết chuyển chi phí kinh doanh	911		198.298.151
			Cộng số phát sinh tháng	x	198.298.151	198.298.151
			Số dư cuối kỳ	x	x	x

Sổ này có 20 trang, đánh số từ trang 01 đến 20

Ngày mở sổ: 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

2.2.5 Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.2.5.1 Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng

Sau một thời kỳ nhất định, tình hình hoạt động của Công ty sẽ được biểu hiện bằng số tiền lãi lỗ. Việc xác định chính xác kết quả bán hàng là cơ sở để xác định đúng đắn về hoạt động kinh doanh của Công ty.

Để xác định kết quả bán hàng, cuối tháng kế toán tập hợp doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh. Sau đó, kế toán kết chuyển doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán và chi phí quản lý kinh doanh sang TK 911 để xác định kết quả bán hàng.

2.2.5.2 Chứng từ và tài khoản sử dụng

- Chứng từ sử dụng: Chứng từ sử dụng là các phiếu kế 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
- Sổ sách sử dụng
- + Sổ tổng hợp: Sổ chứng từ ghi sổ, Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, Sổ cái Tk 911

2.2.5.3 Trình tự kế toán

Cuối tháng, căn cứ vào sổ cái TK 511, TK 632, TK 642 kế toán lập các phiếu kế toán phản ánh doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí kinh doanh.

Căn cứ vào các phiếu kế toán, kế toán lập chứng từ ghi sổ và căn cứ vào các chứng từ ghi sổ kế toán lên sổ cái TK 911

Biểu 2.27 : Phiếu kế toán doanh thu bán hàng

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB			
Địa chỉ: Phố Bình Hòa, Phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình			
PHIẾU KẾ TOÁN			
Số :09			
Ngày 31 tháng 01 năm 2020			
Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển doanh thu thuần bán hàng	511	5.681.142.671	
	911		5.681.142.671
Cộng		5.681.142.671	5.681.142.671
Người lập (Ký, họ tên)		Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	

Cuối kỳ, căn cứ vào sổ cái TK 632, kế toán lập phiếu kế toán PKT12-01 phản ánh giá vốn hàng bán.

Biểu 2.28 : Phiếu kế toán giá vốn hàng bán

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB			
Địa chỉ: Phố Bình Hòa, Phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình			
PHIẾU KẾ TOÁN			
Số : 10			
Ngày 31 tháng 01 năm 2020			
Nội dung	Tk đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	5.389.601.951	
	632		5.389.601.951
Cộng		5.389.601.951	5.389.601.951
Người lập (Ký, họ tên)		Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	

Cuối kỳ, căn cứ vào sổ cái TK 642 kế toán lập phiếu kế toán PKT12-01 phản ánh chi phí quản kinh doanh.

Biểu 2.29 : Phiếu kế toán chi phí kinh doanh

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB

Địa chỉ: Phố Bình Hòa, Phường Ninh Khánh, Thành Phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số : 11

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911	198.298.151	
	642		198.298.151
Cộng	x	198.298.151	198.298.151

Người lập
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

- Bút toán định khoản
- Kết chuyển doanh thu thuần bán hàng

Nợ TK 511: 5.681.142.671

Có TK 911: 5.681.142.671

- Kết chuyển giá vốn hàng bán

Nợ TK 911: 5.389.601.951

Có TK 632: 5.389.601.951

- Kết chuyển chi phí kinh doanh

Nợ TK 911:198.298.151

Có TK 642: 198.298.151

Cuối kỳ, căn cứ vào các phiếu kế toán đã lập, kế toán lên chứng từ ghi sổ.

Biểu 2.30 : Chứng từ ghi sổ số 22**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số S02a-DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC****ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****CHỨNG TỪ GHI SỔ****Số : 22****Ngày 31 tháng 01 năm 2020**

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	D	E
Kết chuyển doanh thu thuần bán hàng	511	911	5.681.142.671	PKT 9
Cộng	x	x	5.681.142.671	

Kèm theo 1 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.31 : Chứng từ ghi sổ số 23**Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số S02a-DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC****ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****CHỨNG TỪ GHI SỔ****Số : 23****Ngày 31 tháng 01 năm 2020**

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	D	E
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	5.389.601.951	PKT 10
Kết chuyển chi phí kinh doanh	911	642	198.298.151	PKT 11
Cộng	x	x	5.587.900.102	

Kèm theo 02 chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Từ các Chứng từ ghi sổ, kế toán vào Sổ cái TK 911

Biểu 2.32: Trích sổ cái TK 911

Đơn vị: Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB

Mẫu số S02c1-DNN

Địa chỉ: TP Ninh Bình

(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC

ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)

(Trích) SỔ CÁI

Tháng 01 năm 2020

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu : 911

Đơn vị tính: đồng

NT ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
31/01	CTGS 22	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần	511		5.681.142.671
31/01	CTGS 23	31/01	Kết chuyển giá vốn	632	5.389.601.951	
31/01	CTGS 23	31/01	Kết chuyển chi phí KD	642	198.298.151	
...
			Cộng số phát sinh tháng		5.924.574.720	5.924.574.720
			Số dư cuối kỳ	x	x	x

Sổ này có 50 trang, đánh số từ trang 01 đến 50

Ngày mở sổ: 01/01/2020

Ngày 31 tháng 01 năm 2020

Người lập sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.33 : Báo cáo kết quả kinh doanh tháng 01**Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB****Mẫu số B02 -DNN****Địa chỉ: TP Ninh Bình****(Ban hành theo Thông tư 133/2016/TT-BTC****ngày 26/08/2016 của Bộ trưởng BTC)****BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG****Tháng 01 năm 2020***Đơn vị tính: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	5.715.142.671
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	34.000.000
3	Doanh thu thuần	5.681.142.671
4	Giá vốn hàng bán	5.389.601.951
5	Lợi nhuận gộp	291.540.720
6	Chi phí quản lý kinh doanh	198.298.151
7	Lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	93.242.569

*Ngày 31 tháng 01 năm 2020***Người lập báo cáo****Kế toán trưởng****Giám đốc***(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)*

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG HẢI NB

3.1 Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

3.3.1 Ưu điểm

➤ Về tổ chức bộ máy kế toán

Công ty đã xây dựng bộ máy kế toán gọn nhẹ, tổ chức tương đối hoàn chỉnh với đội ngũ kế toán viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ vững vàng. Từ đó làm cho hoạt động của doanh nghiệp diễn ra một cách có hiệu quả nhất.

➤ Về chứng từ kế toán

Công tác hạch toán ban đầu của Công ty thực hiện tương đối tốt. Các chứng từ hạch toán ban đầu phù hợp với mẫu do Bộ Tài Chính quy định có đầy đủ chữ ký của các bên có liên quan, đảm bảo tính hợp lý, hợp pháp của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, đảm bảo phản ánh đúng, chính xác, tạo điều kiện cho việc ghi sổ và đối chiếu kiểm tra. Kế toán đã xây dựng được quy trình luân chuyển chứng từ hợp lý. Hàng tháng, các chứng từ sau khi được ghi sổ đều được đóng thành từng tập để đưa vào bảo quản, lưu trữ.

➤ Về hệ thống tài khoản

Kế toán sử dụng hệ thống tài khoản và hệ thống sổ sách thống nhất do Bộ Tài Chính ban hành theo TT 133/2016/TT- BTC ngày 26/8/2016. Các tài khoản Công ty sử dụng phù hợp với quy định.

Công ty sử dụng hệ thống sổ sách kế toán theo hình thức “ Chứng từ ghi sổ” là phù hợp với quy mô, đặc điểm kinh doanh của Công ty.

➤ Về công tác kế toán bán hàng

Trong doanh nghiệp có mối liên hệ chặt chẽ giữa những phòng ban với nhau, luôn hỗ trợ nhau để đảm bảo sự đối chiếu chính xác, đảm bảo quản lý hàng hóa chặt chẽ tránh sự hao hụt mất mát không đáng có.

Những ưu điểm đạt được đã góp phần không nhỏ vào sự thành công của Công ty, Công ty cần phát huy tốt hơn nữa những ưu điểm.

3.3.2 Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng vẫn còn tồn tại một số hạn chế:

➤ Về hệ thống tài khoản

Các khoản chi phí kinh doanh đều được phản ánh trên TK 642 và không được hạch toán chi tiết theo từng khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Mặc dù tỷ trọng của các khoản chi phí này không ảnh hưởng đến kết quả bán hàng nhưng sẽ gây khó khăn trong công tác quản lý chi phí cũng như việc đề ra biện pháp làm giảm chi phí của Công ty. Do đó, thông tin mà kế toán cung cấp chưa đáp ứng được yêu cầu của công tác quản lý.

➤ Về trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Công ty là đơn vị kinh doanh thương mại, để tiến hành kinh doanh thì công ty phải tiến hành mua hàng hóa nhập kho rồi sau đó đem đi tiêu thụ. Điều này không tránh khỏi sự giảm giá thường xuyên của hàng hóa trong kho. Tuy nhiên kế toán lại không trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, làm cho việc xác định chi phí giá vốn không được phản ánh chính xác, ảnh hưởng đến việc xác định kết quả bán hàng của Công ty.

➤ Về trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

Số lượng khách hàng của Công ty tương đối lớn và việc bán hàng trả chậm là thường xuyên. Mặc dù trong báo cáo do kế toán trưởng lập có đề cập tới kế hoạch thu hồi công nợ nhưng rủi ro nợ khó đòi vẫn xảy ra trong khi hiện nay Công ty vẫn chưa thực hiện trích lập nợ phải thu khó đòi.

➤ Về tin học kế toán

Hiện tại, Công ty vẫn chưa sử dụng phần mềm kế toán do đó công việc kế toán nhiều, vất vả ở những kỳ lập báo cáo.

➤ Về kế toán quản trị

Kế toán quản trị cung cấp các thông tin thỏa mãn nhu cầu nhà quản trị doanh nghiệp, nhằm giúp các nhà quản trị các cấp thực hiện các chức năng quản trị. Thông tin kế toán quản trị cung cấp liên quan đến việc báo cáo hoạt động kinh tế của từng bộ phận, từng hoạt động trong doanh nghiệp và không chỉ là những

thông tin quá khứ mà còn cung cấp thông tin phục vụ nhà quản trị ra quyết định trong tương lai. Vì vậy kế toán quản trị là một bộ phận cấu thành không thể tách rời của hệ thống kế toán doanh nghiệp. Trong khi đó công ty lại không có bộ phận kế toán quản trị.

➤ Về chi phí mua hàng

Tại Công ty, Chi phí mua hàng của lô hàng nào thì được tính luôn vào trị giá của lô hàng đó, như vậy kế toán sẽ rất vất vả trong khâu tính toán chi phí mua hàng theo từng đơn hàng.

3.2 Phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Để công tác hoàn thiện tổ chức kế toán đi đúng hướng và đạt hiệu quả cao, Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB cần thực hiện dựa trên các nguyên tắc cơ bản:

- Việc hoàn thiện tổ chức kế toán phải luôn đảm bảo tuân thủ đúng chế độ và chuẩn mực kế toán hiện hành.
- Việc hoàn thiện tổ chức kế toán phải luôn đảm bảo yêu cầu tiết kiệm, hiệu quả và đòi hỏi sự nỗ lực và hợp tác giữa các bộ phận trong Công ty.
- Việc hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải được xem trong mối quan hệ với các thành phần kinh tế khác sao cho việc hoàn thiện đó được thực hiện một cách đồng bộ, tránh tình trạng việc hoàn thiện công tác này gây khó khăn cho công tác khác.

Quan điểm cơ bản của việc hoàn thiện là phải dựa trên nguồn lực hiện có, bộ máy quản lý không thay đổi, phù hợp với mô hình kinh doanh tại Công ty.

3.3 Giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Dưới góc độ là một học viên thực tập cùng với sự nghiên cứu, em xin đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty như sau:

➤ Về hệ thống tài khoản

Công ty nên mở sổ chi tiết cho hai tài khoản cấp hai của TK 642 là TK 6421 – Chi phí bán hàng và TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp. Đối với những

khoản mục chi phí phát sinh chung ở cả hai bộ phận và không thể phản ánh riêng, căn cứ làm tiêu chuẩn phân bổ. Công ty có thể thực hiện phân bổ hai tài khoản chi phí này theo tiêu thức phân bổ chi phí nhân viên là tiền lương bộ phận bán hàng và tiền lương bộ phận quản lý doanh nghiệp.

➤ Về phân bổ chi phí kinh doanh cho từng nhóm hàng hóa

Tại Công ty hiện nay, chi phí quản lý kinh doanh đang được tập hợp chung cho tất cả các mặt hàng hóa. Để theo dõi được cụ thể khoản mục chi phí đối với từng loại hàng hóa, có thể thực hiện phân bổ chi phí quản lý kinh doanh cho từng loại hàng hóa theo tiêu thức doanh thu thuần của từng loại hàng hóa đó theo công thức:

Chi phí QLKD (cho hàng hóa i)	=	Chi phí quản lý kinh doanh	x	Doanh thu thuần hàng hóa i Tổng doanh thu thuần
-------------------------------------	---	-------------------------------	---	--

Căn cứ bảng tổng hợp doanh thu theo từng loại hàng hóa ta có bảng phân bổ chi phí quản lý kinh doanh theo từng loại hàng hóa (Bảng 3.1)

Bảng 3.1: Bảng phân bổ chi phí quản lý kinh doanh cho từng loại hàng hóa

Đơn vị tính : đồng

STT	Danh mục hàng hóa	Doanh thu thuần	CPQLKD
1	Mykolor Touch Shiny 18 lit	107.058.433	3.336.988
2	Mykolor Touch Semi gloss finish	167.700.000	5.259.241
3	Sơn ISO Plus Satin INT i6A new 0,5L	55.500.000	1.740.597
...
	Cộng	5.681.142.671	198.298.151

Xác định kết quả bán hàng là khâu cuối cùng và quan trọng nhất, vì vậy công tác xác định kết quả bán hàng cần được thực hiện một cách khoa học, cụ thể, rõ ràng và chính xác. Tuy nhiên, công tác xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB được thực hiện chưa thực sự hiệu quả khi chưa cung cấp được thông tin về lợi nhuận của từng loại hàng hóa cho các nhà quản trị trong Công ty giúp nhà quản trị đưa ra những chiến lược kinh doanh trong tương lai đối với từng nhóm hàng một cách hiệu quả nhất. Để khắc phục nhược điểm này, Công ty có thể thực hiện xác định kết quả bán hàng cho từng loại hàng hóa cụ thể. Căn cứ bảng tổng hợp doanh thu, bảng tổng hợp giá vốn, bảng phân bổ chi phí quản lý kinh doanh ta có bảng chi tiết xác định kết quả bán hàng theo từng loại hàng hóa sau:

Bảng 3.2: Bảng chi tiết xác định kết quả bán hàng

S T T	Danh mục	Doanh thu bán hàng	Giảm trừ doanh thu	Giá vốn	CPQLKD	Lãi (lỗ)
1	Mykolor Touch Shiny 18 lit	108.658.433	600.000	103.040.000	3.336.988	1.381.445
2	Mykolor Touch Semi gloss finish	170.400.000	700.000	160.599.984	5.259.241	3.840.775
3	Sơn ISO Plus Satin INT I6A new 0,5L	55.500.000		53.865.511	1.740.597	(106.108)
...
	Cộng	5.715.142.671	34.000.000	5.389.601.951	198.298.151	93.242.569

➤ Về trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

Để quán triệt nguyên tắc “thận trọng” trong kế toán, Công ty THHH Tân Hoàng Hải NB nên tiến hành lập dự phòng phải thu khó đòi. Thực chất của công việc này là cho phép Công ty được tính dự phòng bằng cách dành một phần lợi nhuận trong năm chuyển sang năm sau nhằm trang trải nợ phải thu khó đòi có thể phải xử lý trong năm sau mà không ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của năm sau.

Cuối kỳ kế toán xác định các khoản nợ phải thu khó đòi hoặc có khả năng không đòi được để trích lập hoặc hoàn nhập khoản dự phòng phải thu khó đòi tính vào hoặc ghi giảm chi phí quản lý kinh doanh của kỳ báo cáo.

Về nguyên tắc, căn cứ lập dự phòng phải thu khó đòi là phải có những bằng chứng đáng tin cậy về các khoản nợ phải thu khó đòi (khách hàng bị phá sản hoặc bị tổn thất, thiệt hại lớn về tài sản nên không hoặc khó có khả năng thanh toán, đơn vị đã làm thủ tục đòi nợ nhiều lần nhưng vẫn không đòi được). Theo quy định hiện hành thì các khoản được coi là nợ phải thu khó đòi phải có các bằng chứng chủ yếu dưới đây:

- + Chứng từ gốc hoặc giấy xác nhận của khách nợ về số tiền còn nợ chưa trả bao gồm: Hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ, cam kết nợ, đối chiếu công nợ
- + Bảng kê công nợ
- + Các chứng từ liên quan khác

Việc trích lập hoặc hoàn nhập khoản dự phòng phải thu khó đòi được thực hiện ở thời điểm lập Báo cáo tài chính.

- Trường hợp khoản dự phòng phải thu khó đòi phải lập ở cuối kỳ kế toán này lớn hơn số dư khoản dự phòng phải thu khó đòi đang ghi trên sổ kế toán thì số chênh lệch lớn hơn được ghi tăng dự phòng và ghi tăng chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Trường hợp khoản dự phòng phải thu khó đòi phải lập ở cuối kỳ kế toán này nhỏ hơn số dư khoản dự phòng phải thu khó đòi đang ghi trên sổ kế toán thì số chênh lệch nhỏ hơn được hoàn nhập ghi giảm dự phòng và ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Tài khoản sử dụng

Đề hạch toán kế toán dự phòng phải thu khó đòi theo TT 133, sử dụng tài khoản 2293

- Hạch toán kế toán dự phòng phải thu khó đòi vào cuối năm tài chính

Trường hợp số dự phòng phải thu khó đòi cần phải trích lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã trích lập ở cuối năm trước chưa sử dụng hết.

Kế toán tiến hành trích lập thêm phần chênh lệch, hạch toán:

Nợ TK 642: Trị giá phần chênh lệch trích lập thêm

Có TK 2293: Trị giá phần chênh lệch trích lập thêm

Trường hợp số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập năm nay nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập ở cuối năm trước chưa sử dụng hết.

Kế toán tiến hành hoàn nhập phần chênh lệch, hạch toán:

Nợ TK 2293: Trị giá phần chênh lệch hoàn nhập

Có TK 642: Trị giá phần chênh lệch hoàn nhập

Hạch toán kế toán dự phòng phải thu khó đòi khi khoản nợ phải thu được xác định không thể thu hồi được.

Kế toán căn cứ vào quyết định xóa nợ, hạch toán:

Nợ các TK 111, 112, 331, 334....: Trị giá phần tổ chức cá nhân phải bồi thường

Nợ TK 2293: Trị giá phần đã lập dự phòng

Nợ TK 642: Trị giá phần chưa lập dự phòng

Có các TK 131, 138, 128, ...: Tổng trị giá khoản phải thu.

Hạch toán kế toán dự phòng phải thu khó đòi khi khoản phải thu khó đòi đã xử lý xóa nợ lại thu hồi được

Kế toán căn cứ vào giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được, hạch toán:

Nợ các TK 111, 112,...: Trị giá khoản nợ thu hồi được

Có TK 711: Trị giá khoản nợ thu hồi được.

➤ Về trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Doanh nghiệp cần thiết lập “ Các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho” để giảm bớt những tổn thất và thiệt hại tối thiểu có thể xảy ra đối với những hàng hóa buôn bán chậm.

Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho nhằm giúp Công ty bù đắp các khoản thiệt hại thực tế xảy ra do hàng hóa tồn kho giảm, đồng thời cũng để phản ánh giá trị thực tế hàng tồn kho của Công ty nhằm đưa ra một số hình ảnh trung thực về tài sản của Công ty khi lập báo cáo tài chính vào cuối kỳ.

Kế toán bán hàng Công ty nên sử dụng thêm tài khoản thro đổi dự phòng giảm giá hàng tồn kho – TK 2294 (Căn cứ theo TT 133/2016/TT-BTC) nhằm đảm bảo nguyên tắc thận trọng đồng thời giúp nhà lãnh đạo nắm bắt tình hình doanh của Công ty. Số dự phòng phải lập cho niên độ kế toán tiếp sau dựa trên hai căn cứ:

- Một là, thực tế diễn biến giá hàng tồn kho trong niên độ báo cáo.
- Hai là, dự báo giá thị trường của hàng hóa tại kho của Công ty trong năm liên sau

Trên cơ sở đó, kế toán xác định số dự phòng cần lập cho năm sau qua các bước:

- Bước 1: Kế toán tiến hành kiểm kê số hàng tồn kho hiện có theo chủng loại hoặc đối chiếu trên sổ sách kế toán.
- Bước 2: Kế toán tiến hành lập bảng kê hàng hóa tồn ko cả về số lượng và trị giá mua vào, đồng thời đối chiếu với giá thị trường của hàng hóa đó vào ngày kiểm kê (thường là ngày cuối niên độ báo cáo, niên độ thực hiện lập dự phòng).
- Bước 3: Kế toán tính ra mức dự phòng phải lập cho niên độ sau theo từng loại, hàng tồn kho nào có giá gốc hàng tồn kho lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được sẽ trích lập dự phòng :

Mức dự phòng cần lập	=	Số lượng hàng tồn kho	x	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Giá gốc hàng tồn kho</td> <td style="padding: 5px; text-align: center;">-</td> <td style="padding: 5px;">Giá trị thuần có thể thực hiện được</td> </tr> </table>	Giá gốc hàng tồn kho	-	Giá trị thuần có thể thực hiện được
Giá gốc hàng tồn kho	-	Giá trị thuần có thể thực hiện được					

+ Giá gốc hàng tồn kho: gồm chi phí mua và chi phí khác liên quan trực tiếp khác để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

+ Giá trị thuần có thể thực hiện được: là giá bán ước tính của hàng tồn kho trừ chi phí để có được hàng hóa và chi phí tiêu thụ ước tính.

Cuối niên độ, khi giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhỏ hơn giá trị gốc thì phải lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Căn cứ mức trích dự phòng giảm giá hàng tồn kho, kế toán ghi:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 2293: Mức dự phòng cần lập

Cuối niên độ sau, tính mức dự phòng cần lập:

+ Nếu mức dự phòng giảm giá cuối niên độ sau cao hơn mức dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã trích lập năm trước thì số chênh lệch được lập thêm:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán (chi tiết)

Có TK 2293: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

+ Nếu mức dự phòng giảm giá cuối niên độ sau thấp hơn mức dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã trích lập năm trước thì số chênh lệch được lập thêm:

Nợ TK 2293: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

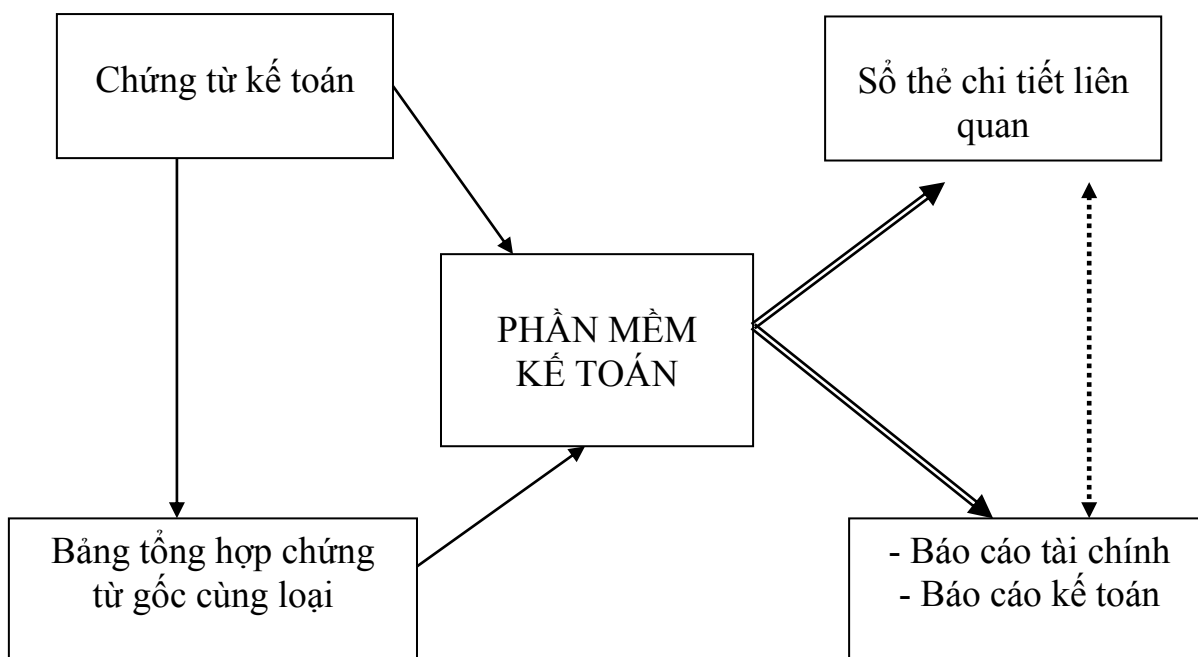
Có TK 632: Giá vốn hàng bán (chi tiết)

➤ Về tin học kế toán

Để góp phần phần hiện đại hóa công tác quản lý và nâng cao chất lượng công tác quản lý, đồng thời tiết kiệm lao động của nhân viên kế toán Công ty nên trang bị máy tính có cài phần mềm kế toán sao cho phù hợp với đặc điểm của Công ty vì nó đem lại lợi ích không nhỏ:

- Giảm bớt khối lượng ghi chép và tính toán
- Tạo điều kiện cho việc thu thập, xử lý cung cấp thông tin nhanh chóng, kịp thời về tình hình tài chính của đơn vị.
- Tạo niềm tin vào báo cáo tài chính mà đơn vị cung cấp
- Giải phóng các kế toán viên khỏi những công việc tìm kiếm và kiểm tra số liệu trong việc tính toán số học đơn giản nhằm chận để họ giành thời gian lao động sáng tạo.

Có thể thấy sự gọn nhẹ, đơn giản trong công tác kế toán được thể hiện qua sơ đồ 3.1:



Sơ đồ 3.1: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính

Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ ⇒

Quan hệ đối chiếu kiểm tra <----->

➤ Về kế toán quản trị

Đối với công tác kế toán quản trị, để thực hiện tốt công tác kế toán quản trị kế toán cần lập các dự toán, định mức vốn bằng tiền, hàng tồn kho, về sản lượng hàng hóa mua về, về sản lượng hàng hóa bán ra, dự toán về chi phí bán hàng, dự toán về chi phí quản lý doanh nghiệp, dự toán hoạt động sản xuất kinh doanh cho từng kỳ.

Để đáp ứng yêu cầu về sổ sách kế toán quản trị, Công ty có thể thiết kế thêm một số sổ kế toán. Để thiết kế được mẫu sổ quản trị đáp ứng yêu cầu thông tin của nhà quản trị doanh nghiệp, cần có sự phân loại về chi phí theo cách ứng xử hợp lý. Cụ thể, phân loại theo mối quan hệ giữa chi phí với mức độ hoạt động ta có các loại chi phí sau:

+ Chi phí biến đổi: Là chi phí xét về mặt tổng số thay đổi tỷ lệ thuận với sự biến động của mức độ hoạt động. Chi phí biến đổi tại Công ty có thể là: Chi phí hoa hồng, Chi phí lương nhân viên bốc xếp, ...

+ Chi phí cố định: Là chi phí xét về mặt tổng số không đổi khi mức độ hoạt động thay đổi trong thời gian ngắn hạn. Chi phí cố định tại Công ty bao gồm: Chi phí lương nhân viên quản lý, Chi phí khấu hao TSCĐ, ...

+ Chi phí hỗn hợp: Là chi phí bao gồm cả chi phí biến đổi và chi phí cố định. Chi phí hỗn hợp tại công ty bao gồm: Lương nhân viên kinh doanh, Chi phí quảng cáo, ...

➤ Về chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB đã thực hiện chiết khấu thương mại để khuyến khích khách hàng mua hàng với số lượng lớn, nhằm kích thích tiêu thụ. Đây là yếu tố rất cạnh tranh. Tuy nhiên, Công ty cũng nên thực hiện chiết khấu thanh toán đối với khách hàng thanh toán sớm tiền hàng, khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh cho Công ty trong thời gian ngắn nhất, hạn chế vốn bị chiếm dụng.

Chiết khấu thanh toán (do bên mua thanh toán trước thời hạn) không được ghi giảm trên hóa đơn tiêu thụ. Đây là một khoản chi phí tài chính Công ty chấp nhận cho người mua. Để hạch toán các khoản Chiết khấu thanh toán, kế toán sử dụng tài khoản 635 – Chi phí tài chính. Trong kỳ phát sinh các khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng, kế toán ghi:

Nợ TK 635: Khoản chiết khấu thanh toán

Có TK 131,111,112: Số tiền chiết khấu

➤ Về chi phí mua hàng

Theo nguyên tắc giá gốc thì chi phí thu mua được cộng vào giá trị hàng mua, nhưng để xác định được đơn giá thực tế nhập kho của từng mặt hàng kế toán cần phân bổ chi phí thu mua cho từng mặt hàng.

- Trong kỳ, khi phát sinh chi phí thu mua hàng hóa, kế toán căn cứ vào các chứng từ kèm theo kế toán ghi nhận bút toán vào sổ kế toán:

Nợ TK 1562: Chi phí thu mua phát sinh

Có TK 111,112

Sau khi hạch toán chi phí thu mua xong, cuối kỳ kế toán tập hợp và phân bổ chi phí cho từng mặt hàng theo tiêu thức phân bổ sau:

+ Trường hợp doanh nghiệp phân bổ chi phí mua hàng theo tiêu thức giá trị mua:

$$\text{Chi phí thu mua phân bổ cho hàng nhập kho} = \frac{\text{Tổng chi phí thu mua hàng}}{\text{Tổng giá trị hàng mua}} \times \text{Giá trị từng mặt hàng}$$

+ Trường hợp doanh nghiệp phân bổ chi phí mua hàng theo tiêu thức số lượng :

$$\text{Chi phí thu mua phân bổ cho hàng nhập kho} = \frac{\text{Tổng chi phí thu mua hàng}}{\text{Tổng giá trị hàng mua}} \times \text{Giá trị từng mặt hàng}$$

3.4 Điều kiện thực hiện giải pháp

Để có thể thực hiện tốt những biện pháp nêu trên thì về phía nhà nước và Công ty đều cần phải có những điều kiện nhất định:

➤ Về phía nhà nước

Nhà nước cần tích cực nghiên cứu xây dựng chế độ tài chính nói chung và chế độ kế toán nói riêng sao cho phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế. Cụ thể, Nhà nước cần tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các Doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể áp dụng thông tư 133/2016/TT- BTC ban hành ngày 28 tháng 06 năm 2016.

Tạo điều kiện thuận lợi cho công tác đào tạo tuyển dụng nguồn nhân lực có chất lượng cao, đặc biệt là đội ngũ kế toán nói chung, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng.

Nhà nước cần đưa ra các biện pháp, văn bản hướng dẫn cụ thể hơn về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để các doanh nghiệp tuân thủ đúng quy định đồng thời có điều kiện, cơ sở hoàn thiện bộ máy kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

➤ Về phía Công ty

Theo dõi sự thay đổi của các văn bản pháp lý về kế toán đặc biệt là kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để sửa đổi phù hợp.

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.

Thêm vào đó, công tác kế toán cần phải theo dõi chính xác về lượng hàng tồn kho của từng loại cũng như về mặt giá trị.

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 hiểu 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.

Công ty cần phải đa dạng hóa phương thức bán hàng như mở thêm đại lý, cửa hàng, áp dụng chiết khấu cho khách hàng thanh toán trước hạn so với quy định.

PHẦN KẾT LUẬN

Xu thế hội nhập mở ra một thị trường rộng lớn với nhiều cơ hội mà các doanh nghiệp có thể nắm bắt để thành công, đồng thời các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với môi trường cạnh tranh rộng lớn và gay gắt hơn. Trong điều kiện đó, kế toán các doanh nghiệp sử dụng như một công cụ khoa học để tiếp cận một cách khách quan các dữ liệu tài chính từ đó ghi nhận, phân tích và trình bày một cách thích hợp. Kế toán bán hàng là nhân tố quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp thương mại. Với chức năng cung cấp thông tin và kiểm tra, kiểm soát của doanh nghiệp, phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng thực sự là một công cụ đắc lực trong việc phản ánh và giám sát tình hình biến động của hàng hóa và quá trình bán hàng trong doanh nghiệp.

Với đề tài này, em có thể tự mình hoàn thiện thêm nhận thức về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giữa thực tế với lý thuyết, để sau khi ra trường có thể làm tốt nhiệm vụ được giao, đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên vì điều kiện thời gian cũng như kiến thức còn hạn chế, thiếu kinh nghiệm nên bài viết của em không thể đề cập được nhiều khía cạnh, giải quyết mọi vấn đề về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB và không tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo và cán bộ Phòng kế toán Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB để em hoàn thiện hơn nữa bài Luận văn của mình.

Em xin chân trọng gửi lời cảm ơn tới trường Đại học Hoa Lư nơi em đang học và rèn luyện đã tạo cơ hội cho em thực hiện bài nghiên cứu khóa luận này và em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới ThS. Đinh Thị Thanh Huyền và thầy giáo, cô giáo trong khoa Kinh tế - Kỹ thuật cùng tập thể cán bộ công nhân viên phòng Kế toán Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB đã trực tiếp tận tình giúp đỡ và tạo điều kiện để em hoàn thành tốt nhất bài Luận văn của mình.

Em xin chân thành cảm ơn

Ninh Bình, ngày 05 tháng 05 năm 2020

Sinh viên

Vũ Thị Thương

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thông tư 133/2016/TT-BTC của Bộ Tài Chính ban hành ngày 26 tháng 08 năm 2016 hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp vừa và nhỏ
2. Bộ Tài Chính (2009) Hệ thống kế toán Việt Nam – Chế độ kế toán – Quyển 1, NXB Thống kê.
3. Bộ Tài Chính (2009) Hệ thống kế toán Việt Nam – Chế độ kế toán – Quyển 2, NXB Thống kê.
4. Giáo trình kế toán tài chính, GS.TS. Đặng Thị Loan (năm 2009), NXB đại học Kinh tế quốc dân.
5. Các sổ sách, tài liệu kế toán, Báo cáo tài chính, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB trong các năm 2016,2017,2019.
6. Tài liệu tổng quan về Công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB
7. Đề tài của sinh viên Hoàng Thị Linh Chi - trường Đại Học Hoa Lư - năm 2016 viết về “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH MTV Đức Hiệu”
8. Đề tài của sinh viên Phạm Thị Bích Ngọc lớp D3KTA - 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”
9. Một số tài liệu khác ...

