

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC
NINH BÌNH**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: TRẦN THỊ MAI LINH

MÃ SINH VIÊN: A19643

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN

HÀ NỘI – 2014

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC NINH BÌNH

Giáo viên hướng dẫn: PGS.TS Nguyễn Thị Đông

Sinh viên thực hiện: Trần Thị Mai Linh

Mã sinh viên: A19643

Chuyên ngành: Kế toán

HÀ NỘI - 2014

LỜI CẢM ƠN

Sau một thời gian dài học tập cũng như rèn luyện tại trường Đại học Thăng Long, cũng đã đến lúc em cần vận dụng những gì đã được truyền đạt ở trên lớp vào thực tiễn. Do đó em đã lựa chọn làm khóa luận với đề tài: **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình”**.

Để hoàn thành khóa luận này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến các thầy cô giáo của trường Đại học Thăng Long nói chung và các thầy cô giáo trong bộ môn Kế toán nói riêng – những người thầy, người cô đã cung cấp cho em nền tảng kiến thức vững chắc, tạo tiền đề cho em thực hiện bài khóa luận này. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô giáo PGS.TS Nguyễn Thị Đông là người đã trực tiếp hướng dẫn và tận tình chỉ bảo cho em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận. Đồng thời em xin gửi lời cảm ơn đến toàn bộ nhân viên trong công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình, đặc biệt là các anh/chị trong phòng kế toán đã tạo điều kiện thuận lợi cho em có cơ hội tìm hiểu và hoàn thành đề tài khóa luận của mình.

Trong thời gian thực hiện khóa luận, mặc dù em đã cố gắng nhiều, song vốn kiến thức vẫn còn chưa sâu sắc và chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế nên không thể tránh khỏi những thiếu sót. Do vậy, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp từ thầy cô và các bạn để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Trần Thị Mai Linh

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Trần Thị Mai Linh

MỤC LỤC

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

| | |
|--|----|
| 1.1. Đặc điểm kinh doanh thương mại, bán hàng, xác định kết quả bán hàng và nhiệm vụ kế toán trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại..... | 1 |
| 1.1.1. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh thương mại | 1 |
| 1.1.2. Khái niệm Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại | 1 |
| 1.1.3. Kết quả bán hàng | 5 |
| 1.1.4. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng..... | 5 |
| 1.2. Nội dung kế toán bán hàng trong doanh nghiệp thương mại..... | 6 |
| 1.2.1. Khái niệm giá vốn, doanh thu bán hàng và phương pháp xác định..... | 6 |
| 1.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng | 9 |
| 1.2.3. Phương pháp kế toán giá vốn hàng bán | 14 |
| 1.2.4. Kế toán doanh thu bán hàng | 18 |
| 1.3. Nội dung kế toán XKQBH trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại | 22 |
| 1.3.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh | 22 |
| 1.3.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng..... | 25 |
| 1.4. Các hình thức sổ kế toán sử dụng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng | 26 |

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC NINH BÌNH28

| | |
|--|----|
| 2.1. Khái quát chung về Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình..... | 28 |
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển | 28 |
| 2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh | 29 |
| 2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý | 30 |
| 2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán..... | 33 |
| 2.1.5. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán | 34 |
| 2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình | 36 |
| 2.2.1. Kế toán bán hàng | 36 |

| | |
|---|-----------|
| 2.2.2. Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng..... | 57 |
| CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC NINH BÌNH..... | 77 |
| 3.1. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình..... | 77 |
| 3.1.1. Nhận xét chung | 77 |
| 3.1.2. Ưu điểm | 77 |
| 3.1.3. Nhược điểm | 78 |
| 3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình | 79 |
| 3.2.1. Áp dụng chiết khấu thương mại và kế toán chiết khấu thương mại tại công ty | 79 |
| 3.2.2. Áp dụng phần mềm kế toán tại công ty | 80 |
| 3.2.3. Hoàn thiện kế toán chi phí mua hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp | 80 |
| 3.2.4. Hoàn thiện kế toán chi tiết khoản chi phí quản lý kinh doanh | 85 |
| 3.3. Các giải pháp về bán hàng và nâng cao kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình | 91 |
| 3.3.1. Giải pháp phát triển mạng lưới bán hàng | 91 |
| 3.3.2. Giải pháp tiết kiệm giá mua, phí mua và giảm giá vốn hàng bán | 91 |
| 3.3.3. Giải pháp nâng cao mức doanh thu tiêu thụ hàng hóa..... | 91 |
| 3.3.4. Giải pháp tiết kiệm chi phí bán hàng, quản lý kinh doanh và nâng cao kết quả bán hàng | 91 |
| KẾT LUẬN | 93 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO..... | 94 |
| NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP | |

DANH MỤC VIẾT TẮT

| Ký hiệu viết tắt | Tên viết tắt |
|------------------|-----------------------|
| BH | Bán hàng |
| CKTM | Chiết khấu thương mại |
| CP | Chi phí |
| DT | Doanh thu |
| DV | Dịch vụ |
| GTGT | Giá trị gia tăng |
| GVHB | Giá vốn hàng bán |
| K/c | Kết chuyển |
| KKĐK | Kiểm kê định kỳ |
| KKTX | Kê khai thường xuyên |
| KQBH | Kết quả bán hàng |
| KT | Kế toán |
| QLDN | Quản lý doanh nghiệp |
| QLKD | Quản lý kinh doanh |
| TK | Tài khoản |

DANH MỤC MẪU, SƠ ĐỒ

| | |
|---|----|
| Mẫu 2.1: Hóa đơn GTGT | 37 |
| Mẫu 2.2: Phiếu xuất kho..... | 38 |
| Mẫu 2.3: Báo có ngân hàng..... | 39 |
| Mẫu 2.4: Sổ phụ ngân hàng..... | 40 |
| Mẫu 2.5: Báo cáo bán hàng | 41 |
| Mẫu 2.6: Hoá đơn giá trị gia tăng..... | 41 |
| Mẫu 2.7: Phiếu xuất kho..... | 43 |
| Mẫu 2.8: Phiếu thu | 44 |
| Mẫu 2.9: Sổ chi tiết tài khoản giá vốn hàng bán | 47 |
| Mẫu 2.10: Sổ Nhật ký chung (trích)..... | 48 |
| Mẫu 2.11: Sổ Cái tài khoản giá vốn hàng bán..... | 52 |
| Mẫu 2.12: Sổ chi tiết tài khoản doanh thu..... | 53 |
| Mẫu 2.13: Sổ Cái tài khoản Doanh thu | 55 |
| Mẫu 2.14: Bảng tổng hợp doanh thu | 56 |
| Mẫu 2.15: Phiếu chi thanh toán chi phí thu mua..... | 57 |
| Mẫu 2.16: Phiếu chi thanh toán chi phí mua | 58 |
| Mẫu 2.17: Bảng thanh toán lương nhân viên | 60 |
| Mẫu 2.18: Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương | 62 |
| Mẫu 2.19: Bảng tính khấu hao TSCĐ | 64 |
| Mẫu 2.20: Bảng trích phân bổ khấu hao TSCĐ | 65 |
| Mẫu 2.21: Phiếu chi thanh toán tiền thuê văn phòng | 66 |
| Mẫu 2.22: Hóa đơn GTGT CP vật liệu | 68 |
| Mẫu 2.23: Phiếu chi thanh toán CP vật liệu | 69 |
| Mẫu 2.24: Hóa đơn tiền điện | 70 |
| Mẫu 2.25: Phiếu chi thanh toán tiền điện..... | 71 |
| Mẫu 2.26: Sổ chi tiết TK 642 | 72 |
| Mẫu 2.27: Sổ Cái tài khoản chi phí quản lý kinh doanh | 74 |
| Mẫu 3.1: Sổ chi tiết giá vốn hàng bán..... | 82 |
| Mẫu 3.2: Sổ Cái TK 632..... | 84 |
| Mẫu 3.3: Sổ Cái TK 642..... | 86 |

| | |
|--|----|
| Mẫu 3.4: Bảng phân bổ tiền lương | 87 |
| Mẫu 3.5: Sổ chi tiết TK chi phí quản lý doanh nghiệp | 88 |
| Mẫu 3.6: Sổ chi tiết chi phí bán hàng | 89 |
| Mẫu 3.7: Sổ Cái TK 911 | 90 |
| | |
| Sơ đồ 1.1: Kế toán giá vốn theo phương thức trực tiếp..... | 14 |
| Sơ đồ 1.2: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức gửi bán | 15 |
| Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán hoặc gửi bán bị trả lại..... | 16 |
| Sơ đồ 1.4: Kế toán các khoản giảm giá vốn hàng bán khi mua bán thẳng..... | 16 |
| Sơ đồ 1.5: Kế toán giá vốn hàng hóa theo phương pháp kiểm kê định kỳ..... | 18 |
| Sơ đồ 1.6: Kế toán bán hàng theo phương pháp tiêu thụ trực tiếp | 18 |
| Sơ đồ 1.7: Kế toán bán hàng trả góp | 19 |
| Sơ đồ 1.8: Kế toán bán hàng đại lý (bên giao đại lý) | 19 |
| Sơ đồ 1.9: Kế toán bán hàng đại lý (bên nhận đại lý) | 20 |
| Sơ đồ 1.10: Kế toán bán hàng theo phương pháp tính VAT trực tiếp..... | 20 |
| Sơ đồ 1.11: Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng..... | 21 |
| Sơ đồ 1.12: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh | 24 |
| Sơ đồ 1.13: Quyết toán Nợ phải thu khó đòi phát sinh | 25 |
| Sơ đồ 1.14: Kế toán xác định kết quả bán hàng | 26 |
| Sơ đồ 1.15: Trình tự ghi sổ kế toán BH & XĐXQBH theo hình thức Nhật ký chung . | 27 |
| Sơ đồ 2.1: Quy trình bán hàng của Công ty Cổ phần Lương Thực Ninh Bình..... | 29 |
| Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình | 30 |
| Sơ đồ 2.3: Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình | 33 |
| Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ NKC tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình | 35 |

LỜI MỞ ĐẦU

Trong một nền kinh tế, doanh nghiệp thương mại giữ vai trò phân phối lưu thông hàng hoá, thúc đẩy quá trình tái sản xuất xã hội. Hoạt động của doanh nghiệp thương mại diễn ra theo chu kì T-H-T' hay nói cách khác nó bao gồm hai giai đoạn mua và bán hàng hoá. Như vậy, trong hoạt động kinh doanh thương mại, bán hàng là nghiệp vụ kinh doanh cơ bản, nó giữ vai trò chi phối các nghiệp vụ khác. Các chu kì kinh doanh chỉ có thể diễn ra liên tục nhịp nhàng khi khâu bán hàng được tổ chức tốt nhằm quay vòng vốn nhanh, tăng hiệu suất sinh lời.

Trong cơ chế thị trường, sự cạnh tranh là hiện tượng tất yếu. Nó vừa là cơ hội vừa là thử thách đối với mỗi doanh nghiệp. Cơ chế thị trường cho phép đánh giá chính xác hiệu quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào tổ chức tốt nghiệp vụ bán hàng đảm bảo thu hồi vốn và có lãi sẽ có điều kiện tồn tại và phát triển.

Do vậy, để có thể đứng vững trên thương trường thì doanh nghiệp phải tổ chức tốt công tác bán hàng, có chiến lược bán hàng thích hợp cho phép doanh nghiệp chủ động thích ứng với môi trường nắm bắt cơ hội, huy động có hiệu quả nguồn lực hiện có và lâu dài để bảo toàn và phát triển vốn, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Gắn liền với công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh giữ một vai trò hết sức quan trọng vì nó phản ánh toàn bộ quá trình bán hàng của doanh nghiệp cũng như việc xác định kết quả kinh doanh cung cấp thông tin cho nhà quản lý về hiệu quả, tình hình kinh doanh của từng đối tượng hàng hoá để từ đó có được những quyết định kinh doanh chính xác kịp thời và có hiệu quả

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, với mong muốn tiếp tục củng cố và nâng cao hiểu biết về vấn đề trên, sau thời gian thực tập em quyết định chọn đề tài: **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình”** cho khóa luận tốt nghiệp.

Ngoài lời mở đầu, danh mục các bảng biểu, sơ đồ, khóa luận được chia thành 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình.

Trong khuôn khổ của khóa luận này, em xin được giới hạn nội dung nghiên cứu như sau:

Đối tượng nghiên cứu: Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình trên góc độ kế toán tài chính.

Phạm vi nghiên cứu: Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty theo số liệu tháng 03 năm 2014

Mục tiêu nghiên cứu: Tìm hiểu công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình. Từ đó tìm ra được những giải pháp để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

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

1.1. Đặc điểm kinh doanh thương mại, bán hàng, xác định kết quả bán hàng và nhiệm vụ kế toán trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại

1.1.1. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh thương mại

Hoạt động kinh doanh thương mại là hoạt động lưu thông phân phối hàng hóa trên thị trường buôn bán của từng quốc gia riêng biệt hoặc giữa các quốc gia với nhau. Nội thương là lĩnh vực hoạt động thương mại trong từng nước, thực hiện quá trình lưu chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất, nhập khẩu tới nơi tiêu dùng. Hoạt động thương mại có đặc điểm chủ yếu sau:

Thứ nhất, lưu chuyển hàng hóa trong kinh doanh thương mại bao gồm hai giai đoạn: mua hàng và bán hàng không qua khâu chế biến làm thay đổi hình thái vật chất của hàng.

Thứ hai, đối tượng kinh doanh thương mại là các loại hàng hóa phân theo từng ngành hàng như: hàng vật tư, thiết bị (tư liệu sản xuất – kinh doanh); hàng công nghệ phẩm tiêu dùng; hàng lương thực, thực phẩm chế biến. Khách hàng mua có thể là cá nhân, tổ chức có nhu cầu mua để sản xuất kinh doanh hoặc tiêu dùng cuối cùng.

Thứ ba, quá trình buôn bán được thực hiện theo hai phương thức bán buôn và bán lẻ, trong đó: bán buôn là bán hàng hóa cho các tổ chức bán lẻ, tổ chức kinh doanh sản xuất, dịch vụ hoặc các đơn vị xuất khẩu để tiếp tục quá trình lưu chuyển hàng; bán lẻ là bán hàng cho người tiêu dùng cuối cùng.

Cuối cùng, tổ chức đơn vị kinh doanh thương mại có thể theo một trong các mô hình: tổ chức bán buôn, tổ chức bán lẻ, chuyên doanh hoặc kinh doanh tổng hợp, hoặc chuyên môi giới cung cấp dịch vụ đại lý ký gửi...ở các quy mô tổ chức: quầy, cửa hàng, công ty, tổng công ty...và thuộc mọi thành phần kinh tế kinh doanh trong lĩnh vực thương mại.

1.1.2. Khái niệm Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

1.1.2.1. Khái niệm bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, một doanh nghiệp muốn tồn tại và tạo niềm tin với người tiêu dùng cần liên tục có sự đổi mới về sản phẩm, chiến lược để nâng cao năng lực cạnh tranh. Yêu cầu làm mới mình đặt áp lực lên vai các nhà lãnh

đạo doanh nghiệp khi tìm hướng đi riêng cho mình trong từng giai đoạn. Quy trình bán có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp và thường được nhà lãnh đạo quan tâm trong việc đề ra các chiến lược phát triển.

Theo góc độ kinh tế học, bán hàng là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa gắn với phần lớn lợi ích và rủi ro liên quan tới mỗi thương vụ cho khách hàng, đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Quá trình bán hàng là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất – kinh doanh, có ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp. Đây là quá trình chuyển hóa vốn từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị tiền tệ giúp cho các doanh nghiệp thu hồi vốn để tiếp tục quá trình sản xuất – kinh doanh tiếp theo và thực hiện mức lãi mong muốn.

1.1.2.2. Các phương thức bán hàng hóa

Trong doanh nghiệp thương mại, lưu chuyển hàng hóa có thể thực hiện theo hai phương thức: bán buôn và bán lẻ hàng hóa thuộc doanh nghiệp kinh doanh hoặc hàng nhận bán hộ, bán đại lý kí gửi được chi tiết dưới nhiều hình thức khác nhau.

❖ Phương thức bán buôn

Bán buôn là phương thức bán hàng với số lượng lớn hoặc bán theo lô hàng cho đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất để thực hiện việc bán ra hoặc gia công, chế biến sau đó bán cho người tiêu dùng hoặc để xuất khẩu. Đặc điểm của bán buôn là hàng hóa vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng. Giá bán của phương thức này biến động tùy thuộc vào số lượng hàng bán và phương thức thanh toán. Ưu điểm của phương thức này là có thể giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, có điều kiện để đẩy nhanh vòng quay vốn và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, phương thức này có nhược điểm là chi phí lớn, tăng nguy cơ ứ đọng, dư thừa hàng hóa, doanh nghiệp có thể bị chiếm dụng vốn do bên mua chậm thanh toán và vi phạm cam kết thanh toán.

Đối với phương thức bán buôn, doanh nghiệp thường chia thành các hình thức:

- Bán buôn hàng hóa qua kho: Là phương thức luân chuyển hàng hóa trong kinh doanh thương mại mà trong đó hàng hóa sau quá trình thu mua sẽ được nhập kho rồi mới xuất kho bán buôn với khối lượng lớn mỗi lần bán. Bán buôn qua kho có thể thực hiện theo hai hình thức:

+ *Bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp:* Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Bên bán xuất kho hàng hóa giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua kiểm nhận và chấp nhận thanh toán, toàn bộ số hàng hóa đã giao được chính thức tiêu thụ, quyền sở hữu

về hàng hóa gắn với việc chuyển giao phần lớn lợi ích và rủi ro được chuyển giao từ bên bán sang bên mua.

+ *Bán buôn qua kho theo hình thức gửi bán*: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, bên bán xuất kho hàng hóa chuyển đến địa điểm giao hàng cho bên mua theo hợp đồng quy định. Trong thời gian từ khi xuất kho hàng hóa đến khi chưa được bên mua kiểm nhận, hàng hóa vẫn thuộc sở hữu của bên bán. Khi bên bán bàn giao hàng hóa cho bên mua, lượng hàng hóa bên mua kiểm nhận và chấp nhận thanh toán mới thực sự được coi là tiêu thụ, quyền sở hữu của số hàng này mới chuyển từ bên bán sang bên mua. Chi phí vận chuyển do bên bán hay bên mua chịu là do sự thỏa thuận trước khi thương vụ được thực hiện. Nếu bên bán chịu chi phí vận chuyển thì sẽ được ghi vào chi phí bán hàng. Nếu bên mua chịu chi phí vận chuyển thì một là bên bán trả trước tiền vận chuyển rồi thu tiền của bên mua, hai là bên mua tự thanh toán với bên vận chuyển.

- **Bán buôn vận chuyển thẳng**: Là phương thức luân chuyển hàng hóa trong kinh doanh thương mại là chủ hàng mua, bán mà trong đó hàng hóa sau quá trình thu mua sẽ được chuyển thẳng cho người mua mà không nhập kho. Bán buôn vận chuyển thẳng có thể thực hiện theo hai hình thức sau:

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán*: Là hình thức bán buôn mà trong đó công ty thương mại phải chịu trách nhiệm thanh toán với bên bán về tiền mua hàng cũng như chịu trách nhiệm thu tiền hàng đã bán ở bên mua. Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán được chia thành:

Bán giao tay ba: Bên mua nhận hàng trực tiếp tại nơi cung cấp. Sau khi bên mua ký nhận đủ hàng và chấp nhận thanh toán, hàng hóa được coi là tiêu thụ.

Gửi hàng: Doanh nghiệp chuyển hàng từ nhà cung cấp đến nơi quy định cho bên mua. Hàng hóa chuyển bán trong trường hợp này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại. Khi bên mua thông báo đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hóa chuyển đi mới được xác định là tiêu thụ.

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán*: Là hình thức bán buôn mà trong đó công ty thương mại chỉ đóng vai trò là người trung gian, xúc tiến việc mua bán hàng hóa và hưởng hoa hồng.

❖ **Phương thức bán lẻ**

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng theo giá trị sử dụng vốn có của hàng hóa. Bán hàng theo phương thức này có đặc điểm là hàng hóa đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng

của hàng hóa đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc bán với số lượng nhỏ mỗi lần bán. Ưu điểm của phương thức này là doanh nghiệp có điều kiện tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, do đó có thể nắm bắt nhanh đối với thay đổi của nhu cầu, sự thay đổi của thị hiếu tiêu dùng, từ đó có những biện pháp và phương án thích hợp. Nhược điểm của phương thức này là khối lượng hàng hóa bán ra ít, thu hồi vốn chậm.

Phương thức bán lẻ thường sử dụng các hình thức giao dịch bán hàng và thanh toán sau:

- **Bán lẻ thu tiền trực tiếp:** Nhân viên bán hàng vừa thực hiện chức năng bán hàng và chức năng thu ngân. Cuối ca bán hàng, nhân viên bán hàng tiến hành kiểm kê hàng hóa tại quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày, đồng thời kiểm tiền và lập báo cáo tiền bán hàng và nộp cho kế toán bán lẻ để ghi sổ.

- **Bán lẻ thu tiền tập trung:** Nhân viên bán hàng và nhân viên thu ngân độc lập với nhau. Cuối ca bán hàng, nhân viên bán hàng căn cứ vào hóa đơn bán hàng hoặc kiểm kê hàng hóa tại quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ngày, trong ca và lập báo cáo doanh thu nộp trong ca. Nhân viên thu ngân có nhiệm vụ thu tiền, kiểm tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Kế toán bán hàng nhận chứng từ tại quầy làm căn cứ để ghi nghiệp vụ bán hàng trong ngày và kỳ báo cáo.

- **Phương thức bán hàng trả góp:** Bán hàng trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán một khoản tiền tại thời điểm mua, số tiền còn lại người mua chấp nhận trả chậm ở các kỳ tiếp theo tại thời điểm hẹn trước và phải chịu một khoản lãi suất trả chậm nhất định. Đối với hình thức này, về thực chất, người bán chỉ mất quyền sở hữu hàng hóa khi người mua thanh toán hết tiền hàng. Tuy nhiên, về mặt hạch toán, khi giao hàng cho người mua, hàng hóa bán trả góp được coi là tiêu thụ, bên bán ghi nhận doanh thu.

- **Phương thức gửi bán đại lý hoặc làm đại lý bán hàng:** Gửi bán đại lý hay làm đại lý bán hàng là hình thức bán hàng mà trong đó doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở đại lý, ký gửi để các cơ sở này trực tiếp bán hàng.

+ **Gửi bán đại lý:** Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, doanh nghiệp thương mại xuất hàng hóa cho bên nhận đại lý, bên đại lý trực tiếp bán hàng hóa và thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp thương mại. Số lượng hàng hóa đã gửi bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại và doanh thu bán hàng chỉ được ghi nhận khi bên nhận đại lý thông báo về số hàng đã tiêu thụ. (Bảng kê số lượng hàng bán tại cơ sở đại lý)

+ **Làm đại lý bán hàng:** Doanh nghiệp nhận hàng hóa bán hàng và trực tiếp bán cho khách hàng. Khi hàng hóa được tiêu thụ doanh nghiệp xuất hóa đơn bán hàng và

trả toàn bộ tiền hàng trên hóa đơn cho bên giao đại lý. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết từ trước và số lượng hàng tiêu thụ doanh nghiệp nhận bán đại lý nhận được một khoản tiền hoa hồng từ bên giao đại lý. (Doanh thu dịch vụ)

1.1.3. Kết quả bán hàng

Trong các doanh nghiệp thương mại, hoạt động bán hàng là hoạt động kinh doanh thường xuyên mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Kết quả bán hàng phản ánh kết quả cuối cùng của việc thực hiện tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ của hoạt động sản xuất – kinh doanh trong kỳ và được thể hiện thông qua chỉ tiêu lãi hoặc lỗ. Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh chi phí kinh doanh doanh nghiệp đã bỏ ra với doanh thu thu được trong kỳ. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng có lãi, ngược lại nếu doanh thu bán hàng nhỏ hơn chi phí bỏ ra thì kết quả bán hàng là lỗ. Kế toán xác định kết quả bán hàng cung cấp các chỉ tiêu quan trọng trong hệ thống các chỉ tiêu kinh tế phục vụ cho công tác quản lý và đưa ra quyết định của nhà lãnh đạo như mua gì? Mua ở đâu? Bán cho ai?... Bán hàng được xác định bằng công thức sau:

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

Trong đó:

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu BH} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

Mục đích kinh doanh của doanh nghiệp là lãi, vì vậy để biết hoạt động của doanh nghiệp có đem lại lãi hay không doanh nghiệp phải tính toán xác định kết quả kinh doanh của mình trên cơ sở so sánh giữa doanh thu và chi phí của các hoạt động như hoạt động bán hàng, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Đối với doanh nghiệp kinh doanh thương mại, kết quả kinh doanh chịu sự chi phối chủ yếu của kết quả bán hàng vì bán hàng hóa là nhiệm vụ kinh doanh trọng yếu của doanh nghiệp thương mại. Tuy nhiên trong nền kinh tế thị trường hiện nay với sự cạnh tranh vô cùng gay gắt, một yếu tố vô cùng quan trọng quyết định kết quả bán hàng của sản phẩm còn là giá bán của hàng hóa. Thông qua việc đánh giá kết quả bán hàng, các nhà quản lý sẽ đưa ra các quyết định về định hướng mua bán hàng hóa kinh doanh. Nhờ vậy có thể nói bán hàng và xác định kết quả bán hàng có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, trong đó kết quả bán hàng là mục tiêu của mỗi doanh nghiệp thương mại còn bán hàng là công cụ để thực hiện mục tiêu đó.

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

Do bán hàng giúp doanh nghiệp thu hồi đủ vốn hàng hóa và thực hiện mức lãi mong muốn nên kế toán BH và xác định KQBH phải thực hiện đủ các nhiệm vụ sau:

- Ghi chép số lượng, chất lượng và chi phí mua hàng, giá mua, phí khác, thuế

không được hoàn trả theo chứng từ đã lập, trên hệ thống sổ kế toán thích hợp.

- Phản ánh kịp thời khối lượng hàng bán, ghi nhận doanh thu bán hàng và các chỉ tiêu liên quan khác của khối lượng hàng bán (giá vốn hàng bán, doanh thu thuần, thuế tiêu thụ...).

- Kế toán báo cáo đầy đủ tình hình biến động và dự trữ kho hàng hóa để phát hiện, xử lý kịp thời hàng hóa ứ đọng (kho, nơi gửi đại lý...).

- Lựa chọn phương pháp và xác định đúng giá vốn hàng xuất bán để đảm bảo độ chính xác của chỉ tiêu lợi nhuận gộp hàng hóa đã tiêu thụ.

- Xác định kết quả bán hàng và thực hiện chế độ báo cáo hàng hóa và báo cáo tình hình tiêu thụ và kết quả tiêu thụ hàng hóa.

- Theo dõi và thanh toán kịp thời công nợ với nhà cung cấp và khách hàng có liên quan của từng thương vụ giao dịch.

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

1.2.1. Khái niệm giá vốn, doanh thu bán hàng và phương pháp xác định

1.2.1.1. Khái niệm

Giá vốn hàng hóa là giá thực tế hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kì. Việc tính toán giá vốn hàng hóa được thực hiện với mỗi yếu cấu tố cấu thành nêu trên:

- Phần trị giá mua hàng hóa: Là giá thực tế của hàng hóa mua trong kì
- Phần phí mua hàng hóa: là phí mua hàng hóa phát sinh trong kỳ nhập hàng hóa được tập hợp, phân bổ cuối kì và xác định kết quả theo công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Phí mua} \\ \text{hàng hóa} \\ \text{xuất bán} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Phí mua của HH} \\ \text{(Tồn ĐK+ Nhập TK)} \\ \text{Trị giá mua của hàng xuất bán} \\ \text{và tồn cuối kỳ} \end{array}}{\text{Trị giá mua của hàng xuất bán}} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá mua của hàng hóa} \\ \text{xuất bán} \end{array}$$

Doanh thu bán hàng: là toàn bộ số tiền sẽ thu được hoặc thu được từ các giao dịch hoặc nghiệp vụ phát sinh như bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài (nếu có)

1.2.1.2. Phương thức xác định giá vốn và doanh thu của hàng xuất bán

➤ Xác định giá vốn:

Đối với hàng hóa xuất bán thẳng: đặc điểm của phương thức bán hàng vận chuyển thẳng là các lô hàng hóa bán ra hoàn toàn độc lập với nhau, doanh nghiệp mua

hàng và giao bán thẳng cho khách hàng nên việc xác định giá vốn là tương đối đơn giản và chính xác và thường tính theo giá đích danh mua hàng hóa mỗi đầu.

Đối với hàng hóa xuất bán qua kho: Hàng hóa được mua và nhập kho ở những thời điểm khác nhau và thường có đơn giá và chi phí liên quan khác nhau do vậy việc xác định giá vốn (phần trị giá mua hàng hóa) phức tạp hơn.

Theo chuẩn mực kế toán, ta có 4 phương pháp tính giá xuất kho: phương pháp bình quân gia quyền, phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO), phương pháp nhập sau, xuất trước (LIFO), phương pháp tính theo giá thực tế đích danh .

❖ Phương pháp Nhập trước – Xuất trước (FIFO)

Phương pháp này tính giá hàng tồn kho xuất trên cơ sở giả định rằng lượng hàng tồn kho nào có trước sẽ được xuất sử dụng trước, giá đơn vị của lượng hàng xuất theo đó để tính. Giá trị hàng tồn kho cuối kỳ sẽ là giá của những lần nhập kho cuối cùng.

Ưu điểm rõ rệt nhất của phương pháp này là ta có thể tính được ngay trị giá vốn của 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 phục vụ cho hoạt động quản lý, quản trị doanh nghiệp. Trị giá vốn của hàng tồn kho sẽ tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó vì vậy mà chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo tài chính có độ tin cậy và thực tế cao.

Muốn áp dụng phương pháp này trị giá mua của hàng hóa xuất bán này cần tính kịp thời giá thực tế mỗi lần nhập.

❖ Phương pháp Nhập sau – Xuất trước (LIFO)

Phương pháp này tính giá hàng tồn kho xuất trên cơ sở giả định rằng lượng hàng tồn kho nào có ở gần thời điểm xuất nhất sẽ được xuất sử dụng trước, giá xuất của lượng hàng xuất theo đó để tính. Như vậy, giá trị hàng hóa tồn cuối kỳ sẽ là giá của những lần nhập đầu tiên trong kỳ.

Ưu điểm của phương pháp này đã khắc phục được nhược điểm ở phương pháp trên khi doanh thu hiện tại phù hợp với những khoản chi phí đã phát sinh.

Tuy nhiên, trị giá vốn của hàng tồn kho cuối kỳ có thể không sát với giá thị trường. Phương pháp này thích hợp trong điều kiện nền kinh tế lạm phát, giá cả tăng cao. Để vận dụng được phương pháp này cần tính kịp thời được giá mỗi lần nhập kho hàng hóa.

❖ Phương pháp giá bình quân gia quyền

Theo phương pháp này, trị giá thực tế của hàng hóa xuất kho được tính bình quân

giữa giá trị thực tế hàng hóa tồn kho đầu kỳ với trị giá thực tế hàng hóa nhập kho trong kỳ. Phương pháp bình quân có thể được tính theo thời kì hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.

Công thức tính giá vốn của hàng hóa tiêu thụ:

$$\text{Giá trị thực tế của hàng hóa xuất kho} = \text{Số lượng hàng hóa xuất kho} \times \text{Giá đơn vị bình quân}$$

Giá đơn vị bình quân có thể tính theo một trong hai cách sau:

- Theo giá đơn vị bình quân cả kì dự trữ

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

$$\text{Đơn giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Trị giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

Ưu điểm của phương pháp này là giảm nhẹ việc hạch toán chi tiết giá trị hàng hóa trong kỳ, không phụ thuộc vào số lần nhập xuất của từng danh điểm hàng hóa.

Xong, nhược điểm là độ chính xác không cao do công việc tính toán số lượng hàng hóa bị dồn vào cuối kỳ khiến thông tin kế toán bị chậm trễ. Phương pháp này chỉ thích hợp với các doanh nghiệp có ít danh điểm hàng hóa ,số lần nhập xuất trong kỳ nhiều và việc tính giá nhập ở mỗi lần nhập có khó khăn và phức tạp.

- Theo phương pháp giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập (bình quân liên hoàn)

Sau mỗi lần nhập hàng hóa, kế toán phải xác định lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân.

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

Với cách tính như trên thì phương pháp này có ưu điểm là cập nhật được sự thay đổi về giá do yếu tố thị trường để nhà quản trị điều chỉnh được giá bán cho phù hợp với thị trường và cạnh tranh được với các đối thủ. Hơn nữa kết quả kế toán có độ chính xác tương đối cao.

Hạn chế trong phương pháp này là việc tính toán trở nên phức tạp và tốn nhiều thời gian, công sức. Do vậy , phương pháp này thường được áp dụng trong các doanh nghiệp có danh mục hàng hóa ít và tần suất nhập xuất không nhiều áp dụng. Ngày nay

với sự hỗ trợ của máy tính và các phần mềm kế toán tiên bộ thì phương pháp này được sử dụng ngày càng rộng rãi và thuận tiện hơn, giá hàng hóa mỗi lần nhập được tính kịp thời mỗi lần.

❖ **Phương pháp giá thực tế đích danh**

Theo phương pháp này, trị giá thực tế của hàng hóa xuất kho được căn cứ vào đơn giá thực tế nhập từng lô, từng lần nhập và số lượng xuất kho theo từng lần. Đây chính là phương pháp lý tưởng nhất vì tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán: chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

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

Không thể khẳng định được trong số các phương pháp nêu trên phương pháp nào là tốt nhất trong việc đánh giá trị giá vốn của hàng xuất bán. Phương pháp được lựa chọn phải phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc điểm quản lý hàng tồn kho, quản lý kho, điều kiện kho hàng, trình độ của kế toán viên... Phương pháp tốt nhất là phương pháp phản ánh giá vốn hàng bán chính xác nhất phù hợp với những điều kiện trên.

➤ **Điều kiện ghi nhận và xác định doanh thu bán hàng**

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

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

1.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

1.2.2.1. Chứng từ

Đề hạch toán nghiệp vụ bán hàng, kế toán sử dụng các chứng từ kế toán sau:

- Hóa đơn GTGT (đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).
- Hóa đơn bán hàng (đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp).
- Phiếu xuất kho hay Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ.
- Báo cáo bán hàng; Bảng kê bán lẻ hàng hóa, dịch vụ; Bảng thanh toán hàng đại lý.
- Thẻ quầy hàng; Giấy nộp tiền; Bảng kê nhận hàng và thanh toán hàng ngày.
- Các biên bản thừa thiếu hàng, Biên bản giảm giá hàng bán, Biên bản hàng bán bị trả lại.
- Phiếu thu, Giấy báo có của ngân hàng...
- Các chứng từ khác có liên quan...

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

Theo quyết định QĐ48/2006/QĐ-BTC ngày 14-9/2006, một số tài khoản sử dụng như sau:

- Tài khoản 157 – Hàng gửi bán

TK 157 – Hàng gửi bán

| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn sản phẩm, hàng hóa gửi bán trong kì. (KKTX) - Giá trị sản phẩm, hàng hóa đã thực hiện với khách hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán. - Kết chuyển trị giá vốn thực tế của hàng hóa gửi bán chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán thu và kiểm kê cuối kì (KKĐK) | <ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn sản phẩm, hàng hóa đã được khách hàng chấp nhận thanh toán. - Giá vốn hàng gửi bán bị từ chối, trả lại. - Kết chuyển trị giá vốn thực tế của hàng hóa đã gửi bán chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán đầu kỳ (KKĐK) |
| SD: Giá vốn hàng gửi bán chưa được chấp nhận | |

Tài khoản 157 được dùng để phản ánh sự vận động của hàng xuất bán theo phương thức gửi hàng bán. Số sản phẩm, hàng hóa này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Tài khoản này được chi tiết cho từng loại hàng và sau mỗi thương vụ, khách hàng mua theo phương thức này.

- Tài khoản 156 – Hàng hóa

Tài khoản 156 dùng để phản ánh giá vốn hiện có của: hàng hóa tồn kho, tồn quầy (KKĐK); hàng hóa tồn kho, tồn quầy và xuất nhập trong kỳ báo cáo theo trị giá nhập kho thực tế (KKTX). Tài khoản 156 chi tiết theo dõi giá mua hàng hóa, phí mua hàng hóa và theo dõi chi tiết hàng hóa theo kho, theo loại hàng hóa.

TK 156 – Hàng hóa

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Trị giá mua, nhập kho của hàng hóa nhập kho trong kỳ. (KKTX) - Trị giá vốn hàng thuê gia công, chế biến nhập kho. (KKTX) - Chi phí thu mua hàng hóa. (KKTX) - Trị giá vốn hàng tồn kho cuối kỳ được ghi nhận (KKĐK) | <ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn xuất kho của hàng hóa gồm: xuất bán, xuất giao đại lý, xuất thuê chế biến, xuất góp vốn đầu tư, xuất sử dụng. (KKTX) - Trị giá vốn hàng hóa xuất trả lại người bán. (KKTX) - Trị giá vốn hàng hóa thiếu hụt coi như xuất (KKTX) - Trị giá vốn hàng hóa tồn kho đầu kỳ đã kết chuyển (KKĐK) |
| SD: Trị giá vốn của hàng tồn kho CK | |

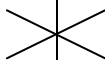
- Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư... bán trong kỳ và được kết cấu như sau:

TK 632 – Giá vốn hàng bán

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn thực tế của sản phẩm, hàng hóa đã bán ra theo hóa đơn. (KKTX, KKĐK) - Trị giá vốn thực tế của thành phẩm tồn đầu kỳ và sản xuất trong kỳ. (KKĐK) | <ul style="list-style-type: none"> - Khoản hoàn nhập dự phòng, giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính. - Trị giá vốn hàng đã bán nhưng bị trả lại. (KKTX) |
|---|---|

- | | |
|---|---|
| - Hàng tồn kho thiếu, mất không thể thu hồi (KKTX) | -Trị giá vốn thành phẩm tồn chưa bán cuối kì (KKĐK) |
| -Khấu hao và chi phí liên quan đến bất động sản đầu tư. | |
| -VAT đầu vào quyết toán không được khấu trừ, hoàn lại. | |



- Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tài khoản 511 dùng để phản ánh tổng số doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp trong kỳ và các khoản giảm doanh thu.

Theo quyết định số 48/2006/QĐ – BTC thì TK 511 này có 4 tài khoản cấp hai:

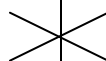
- TK 5111 – Doanh thu bán hàng hóa
- TK 5112 – Doanh thu bán các thành phẩm
- TK 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ
- TK 5118 – Doanh thu khác

Trên cơ sở chi tiết của chế độ mỗi doanh nghiệp chi tiết theo thị trường, khu vực địa lý, ngành hàng.

Kết cấu tài khoản:

TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

| | |
|--|---|
| - Số thuế phải nộp (Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp) tính trên doanh số bán trong kỳ. | - Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán. (Doanh thu thô) |
| - Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu của hàng bán bị trả lại. | |
| - Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản xác định kết quả kinh doanh. | |



- Tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu

Theo quyết định 48/2006/ QĐ – BTC TK 521 phản ánh các khoản làm giảm trừ doanh thu như CKTM, Giảm giá hàng bán, Hàng bán bị trả lại. TK này có 3 tài khoản cấp hai:

TK 5211: CKTM – Đây là khoản chiết khấu cho khách hàng khi khách hàng mua với số lượng lớn trong một đợt. Kế toán viên căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết từ trước hoặc hóa đơn bán hàng để giảm trừ nợ hoặc thanh toán trực tiếp khoản CKTM và xuất hóa đơn báo có khoản chiết khấu thương mại.

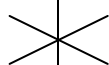
TK 5212: Hàng bán bị trả lại – Là giá trị của số sản phẩm, hàng hóa đã tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán do những nguyên nhân vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế: Hàng hóa bị mất, kém chất lượng, không đúng chủng loại, quy cách đã cam kết. Kế toán viên hoàn lại tiền hoặc trừ vào công nợ phải thu khách hàng số tiền tương ứng với doanh thu hàng hóa đã trả lại. Khoản giảm giá hàng bán được doanh nghiệp mua phát hành hóa đơn báo có co doanh nghiệp để nhập lại hàng hóa.

TK 5213: Giảm giá hàng bán – Là khoản giảm trừ được người bán chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thỏa thuận vì lý do hàng bán ra kém chất lượng, không đúng quy cách theo quy định trên hợp đồng kinh tế.

Kết cấu và nội dung TK 521:

TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Số CKTM đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.- Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng do hàng bán kém chất lượng, sai quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc trừ vào khoản phải thu của khách hàng | <ul style="list-style-type: none">- Cuối kỳ, kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu sang TK 511. |
|---|---|



Ngoài ra, kế toán nghiệp vụ bán hàng và xác định kết quả kinh doanh còn sử

dùng các TK có liên quan như: TK 131 – Phải thu khách hàng, TK 111 – Tiền mặt; TK 112 – Tiền gửi Ngân hàng; TK 3331 – Thuế GTGT đầu ra; TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh...

1.2.3. Phương pháp kế toán giá vốn hàng bán

1.2.3.1. Kế toán giá vốn bán tại doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên

Phương pháp kê khai thường xuyên là phương pháp theo dõi và phản ánh tình hình hiện có: biến động tăng, giảm hàng tồn kho một cách thường xuyên liên tục trên các tài khoản phản ánh từng loại, từng nhóm hàng tồn kho.

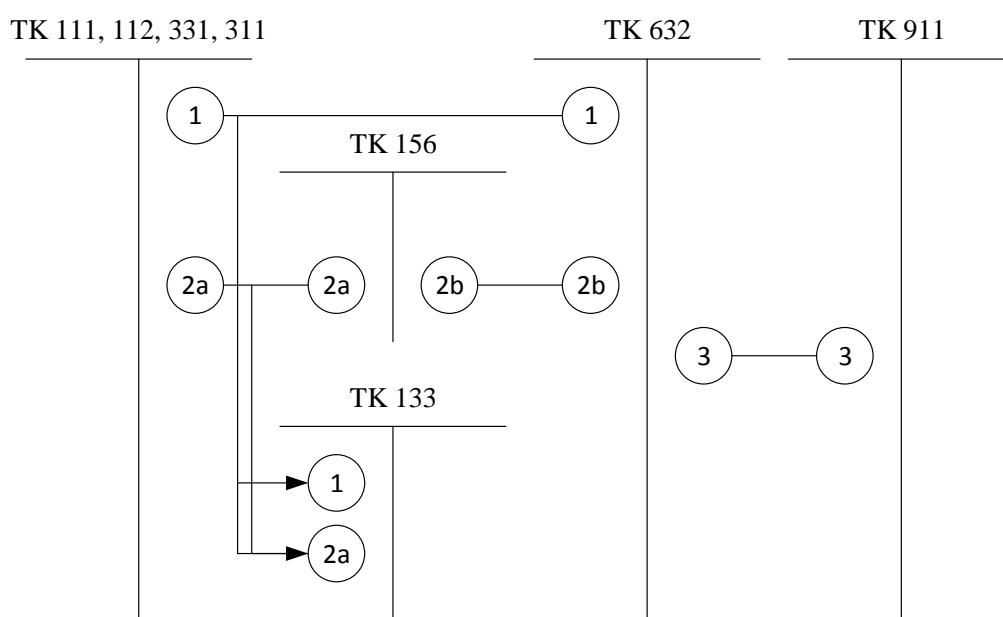
Phương pháp kê khai thường xuyên giúp cho việc giám sát chặt chẽ tình hình biến động của hàng tồn kho trên cơ sở bảo quản hàng tồn kho cả về số lượng và giá trị. Tuy nhiên, do việc ghi chép là thường xuyên liên tục nên khối lượng công việc của kế toán lớn, vì vậy nếu phí tổn để thực hiện công tác kế toán cáo thì cần cân nhắc trong điều kiện cụ thể của doanh nghiệp thương mại.

Phương pháp kê khai thường xuyên thường được áp dụng cho các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp, doanh nghiệp xây lắp và các doanh nghiệp kinh doanh thương mại những mặt hàng có giá trị lớn: máy móc, thiết bị...

Sau đây là phương pháp kế toán quy định tại chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa theo QĐDD48/2006/ QĐ-BTC, ngày 14/9/2006.

TH1: Kế toán giá vốn theo phương thức trực tiếp:

Sơ đồ 1.1: Kế toán giá vốn theo phương thức trực tiếp



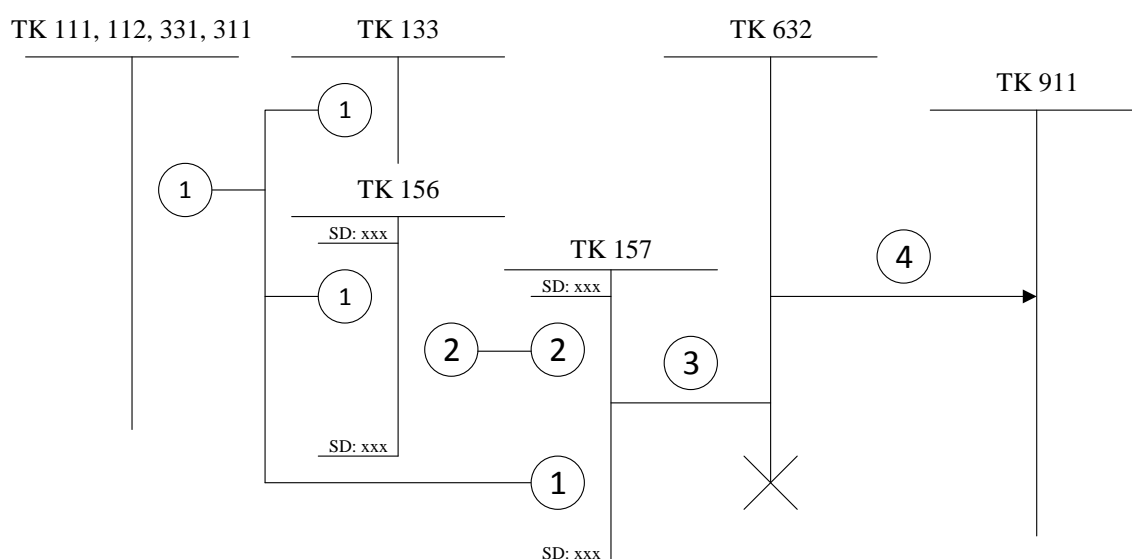
Ghi chú sơ đồ:

- 1 : Mua hàng hóa bán thẳng có tham gia thanh toán(VAT khấu trừ)
- 2a : Mua hàng hóa nhập kho trước khi bán (VAT khấu trừ)
- 2b : Xuất kho bán trực tiếp (Giá mua và phí mua phân bổ ở cuối kỳ)
- 3 : Kết chuyển giá vốn thực tế hàng hóa để xác định kết quả.

Kể cả bán buôn và bán lẻ đều ghi giá vốn như sơ đồ 1.1

TH2: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức gửi bán:

Sơ đồ 1.2: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương thức gửi bán



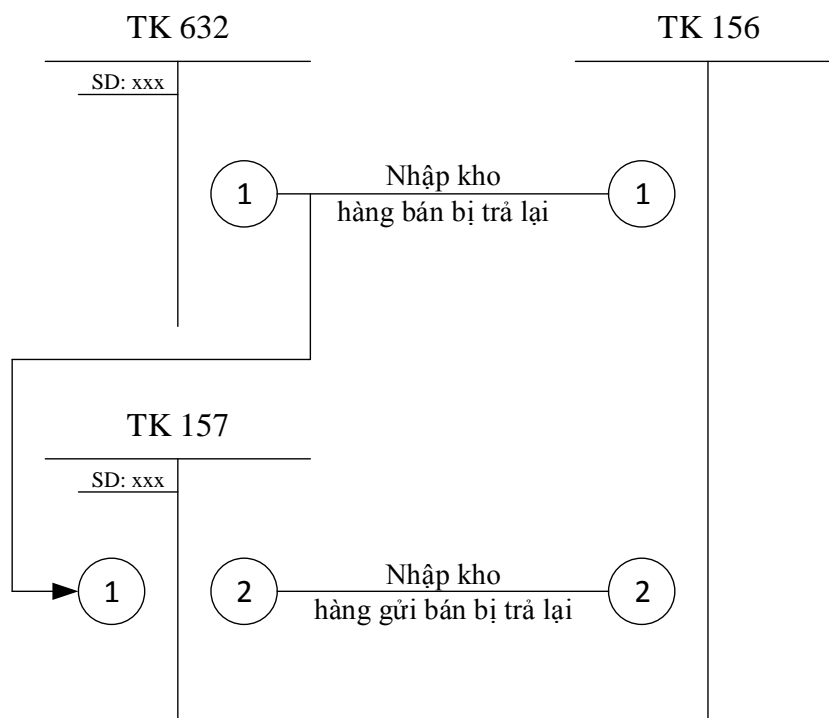
Ghi chú sơ đồ:

- 1 : Mua hàng hóa nhập kho (ghi Nợ TK 156) hoặc gửi bán thẳng (ghi Nợ TK 157) trong điều kiện VAT khấu trừ.
- 2 : Xuất kho gửi bán chờ chấp nhận mua.
- 3 : Hàng gửi bán đã được chấp nhận mua
- 4 : Kết chuyển giá vốn cuối kỳ, xác định kết quả

Khi doanh nghiệp thương mại là đơn vị giao bán đại lý cũng được thực hiện theo sơ đồ 1.2. Trường hợp xuất khẩu hàng hóa trong điều kiện FOB hoặc CIF cũng được ghi giá vốn hàng xuất khẩu theo sơ đồ 1.2 nêu trên.

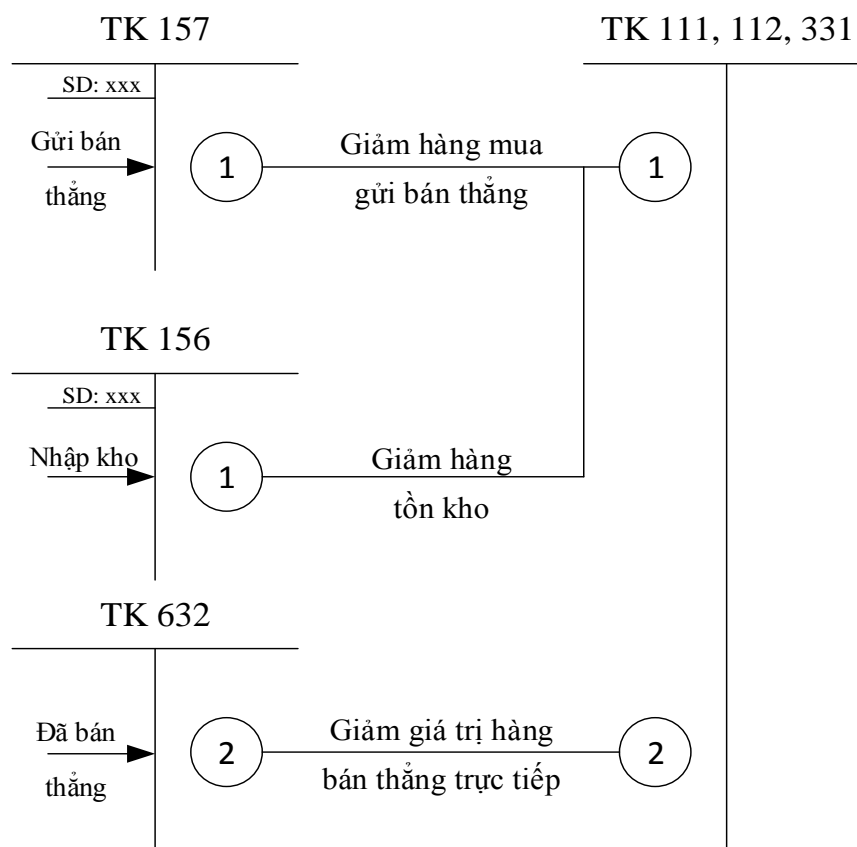
Nếu trong quá trình bán hàng có phát sinh hàng đưa bán thẳng trực tiếp hoặc đã gửi bán bị từ chối sau khi đã bán, sau khi gửi bán chờ chấp nhận mua thì ghi các phát sinh theo sơ đồ 1.3

Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán hoặc gửi bán bị trả lại



Nếu hàng mua nhập kho bán thẳng hoặc gửi bán thẳng được người bán chấp nhận chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua hoặc trả lại hàng mua thì ghi theo sơ đồ sau (Sơ đồ 1.4)

Sơ đồ 1.4: Kế toán các khoản giảm giá vốn hàng bán khi mua bán thẳng



1.2.3.2. Kế toán giá vốn hàng bán tại doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Phương pháp kiểm kê định kỳ là phương pháp hạch toán căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế để phản ánh giá trị hàng tồn kho cuối kỳ trên sổ kế toán tổng hợp và từ đó tính ra giá trị vật tư, sản phẩm, hàng hóa đã xuất trong kỳ theo công thức:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Trị giá vật} & & \text{Trị giá vật tư,} & & \text{Trị giá vật tư, sản} & & \text{Trị giá vật tư, sản} \\ \text{tư, sản phẩm} & & \text{sản phẩm hàng} & & \text{phẩm, hàng hóa tồn} & & \text{phẩm, hàng hóa tồn} \\ \text{hàng hóa xuất} & = & \text{hóa mua vào} & + & \text{đầu kỳ} & - & \text{cuối kỳ} \\ \text{kho} & & \text{trong kỳ} & & & & \end{array}$$

Theo phương pháp KKĐK, mọi biến động vật tư, sản phẩm, hàng hóa không theo dõi, phản ánh trên các tài khoản hàng tồn kho. Giá trị vật tư, sản phẩm, hàng hóa mua sản xuất và nhập kho được phản ánh trên một tài khoản chi phí riêng (TK 611 – Mua hàng). Công tác kiểm kê vật tư, hàng hóa được tiến hành cuối mỗi kỳ hạch toán để xác định giá trị vật tư, sản phẩm hàng hóa tồn kho thực tế, trên cơ sở đó kế toán phản ánh vào các tài khoản hàng tồn kho. Như vậy, khi áp dụng phương pháp KKĐK, các tài khoản hàng tồn kho chỉ sử dụng đầu kỳ hạch toán (để nhận kết chuyển số dư đầu kỳ) và cuối kỳ hạch toán (để kết chuyển số dư cuối kỳ).

- Tài khoản 611 – Mua hàng có hai tài khoản cấp 2 là

TK 6111 - Mua nguyên liệu, vật liệu và TK 6112 – Mua hàng hóa

TK 6112 – Mua hàng (KKĐK)

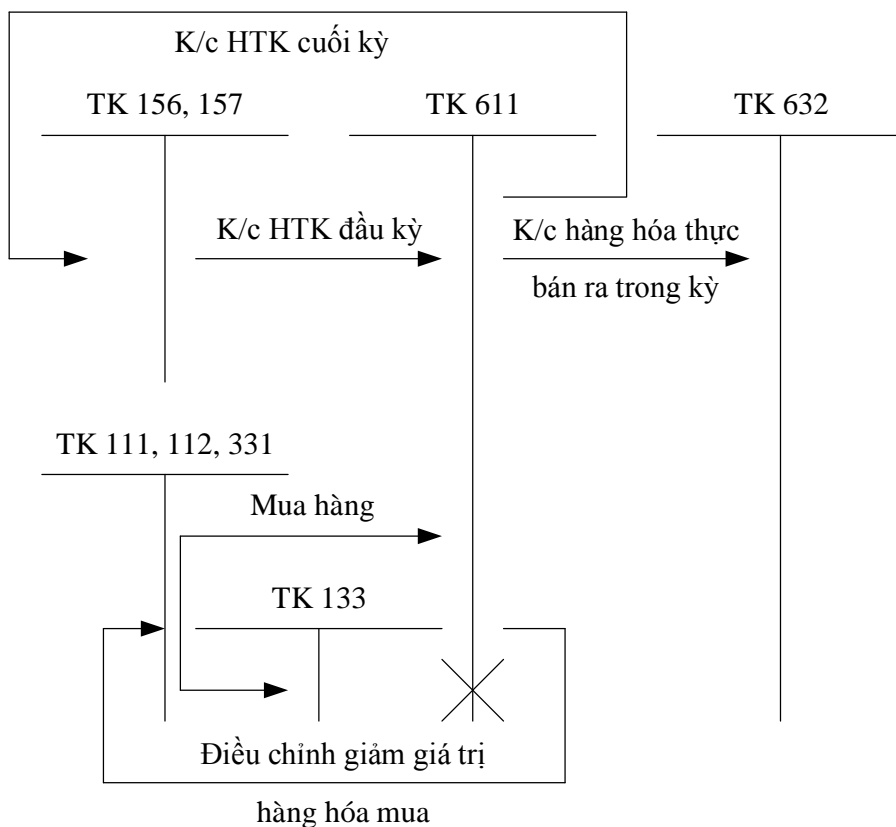
| | |
|--|---|
| - Nhận K/c giá gốc hàng hóa tồn kho đầu kỳ | - K/c giá vốn hàng hóa tồn kho cuối kỳ |
| - Giá vốn hàng hóa mua vào trong kỳ, nhập kho, nhập gửi bán, nhập bán thẳng. | - Giá vốn hàng hóa sử dụng trong kỳ hoặc xuất bán cuối kỳ. |
| | - Ghi giảm giá gốc hàng hóa mua vào được nhà cung cấp chấp nhận |

Phương pháp KKĐK thường được áp dụng ở những doanh nghiệp có nhiều chủng loại vật tư, hàng hóa với quy cách mẫu mã khác nhau, giá trị thấp và được xuất thường xuyên.

Phương pháp KKĐK hàng tồn kho có ưu điểm là giảm nhẹ khối lượng công việc hạch toán, nhưng độ chính xác về vật tư, hàng hóa xuất dùng cho các mục đích khác

nhau phụ thuộc vào chất lượng công tác quản lý tại kho, quầy, bến bãi...

Sơ đồ 1.5: Kế toán giá vốn hàng hóa theo phương pháp kiểm kê định kỳ

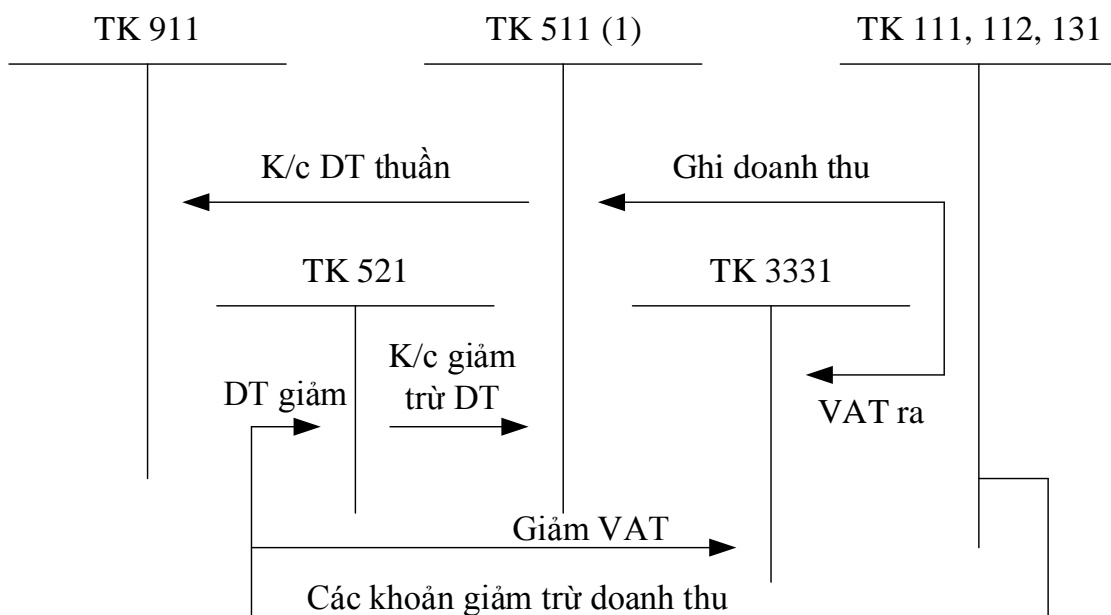


1.2.4. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.4.1. Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

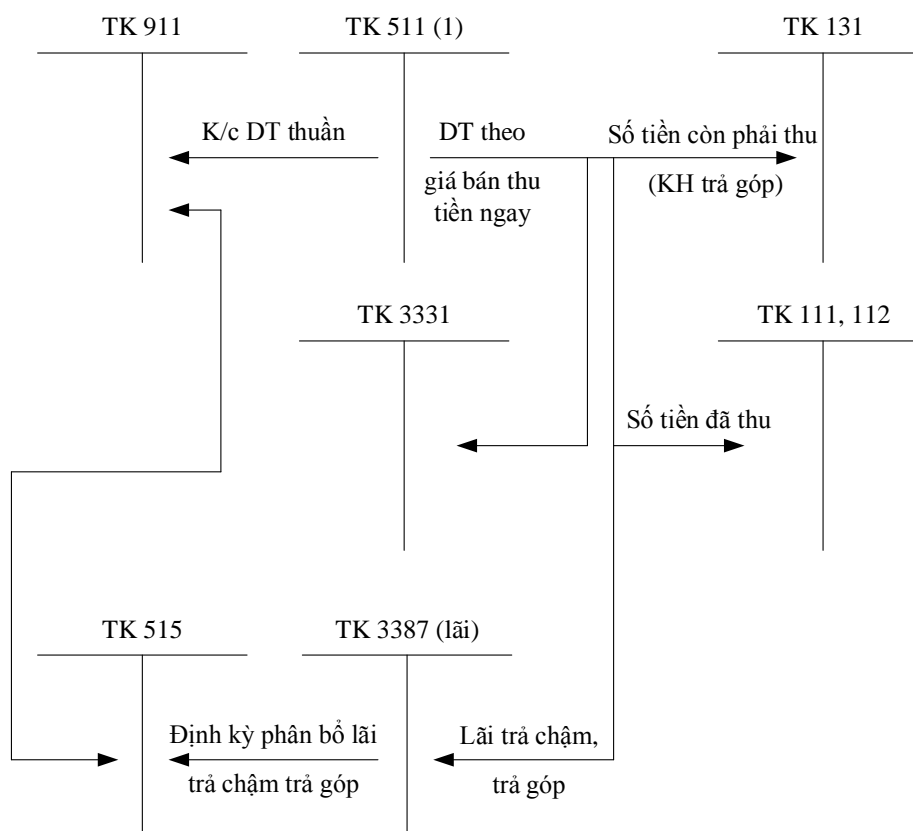
TH1: Kế toán bán hàng theo phương pháp tiêu thụ trực tiếp

Sơ đồ 1.6: Kế toán bán hàng theo phương pháp tiêu thụ trực tiếp



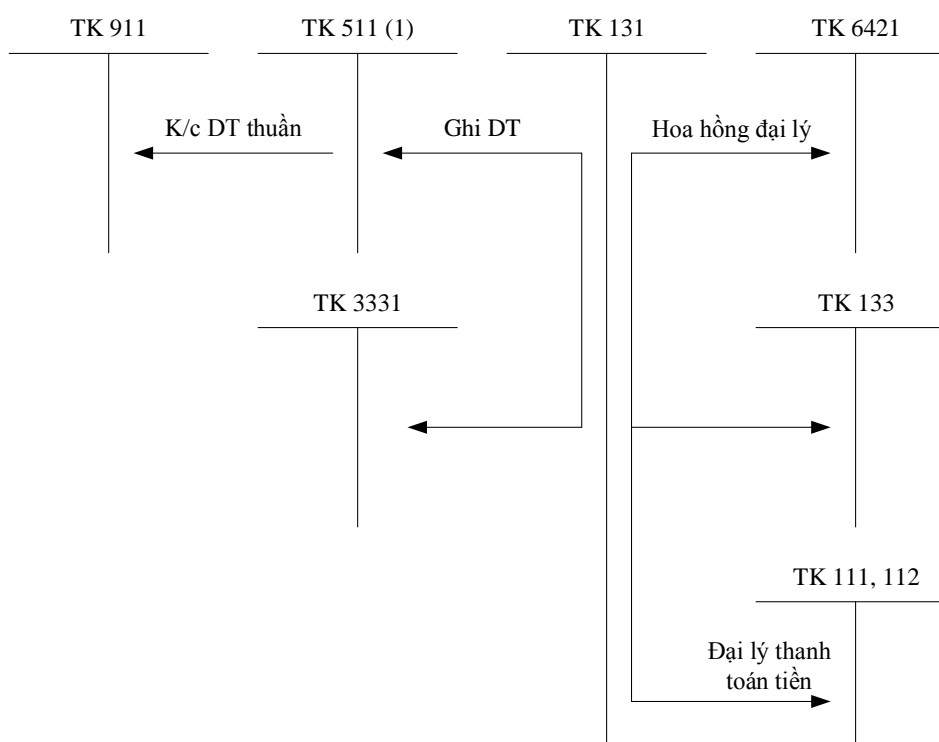
TH2: Kế toán bán hàng trả góp

Sơ đồ 1.7: Kế toán bán hàng trả góp

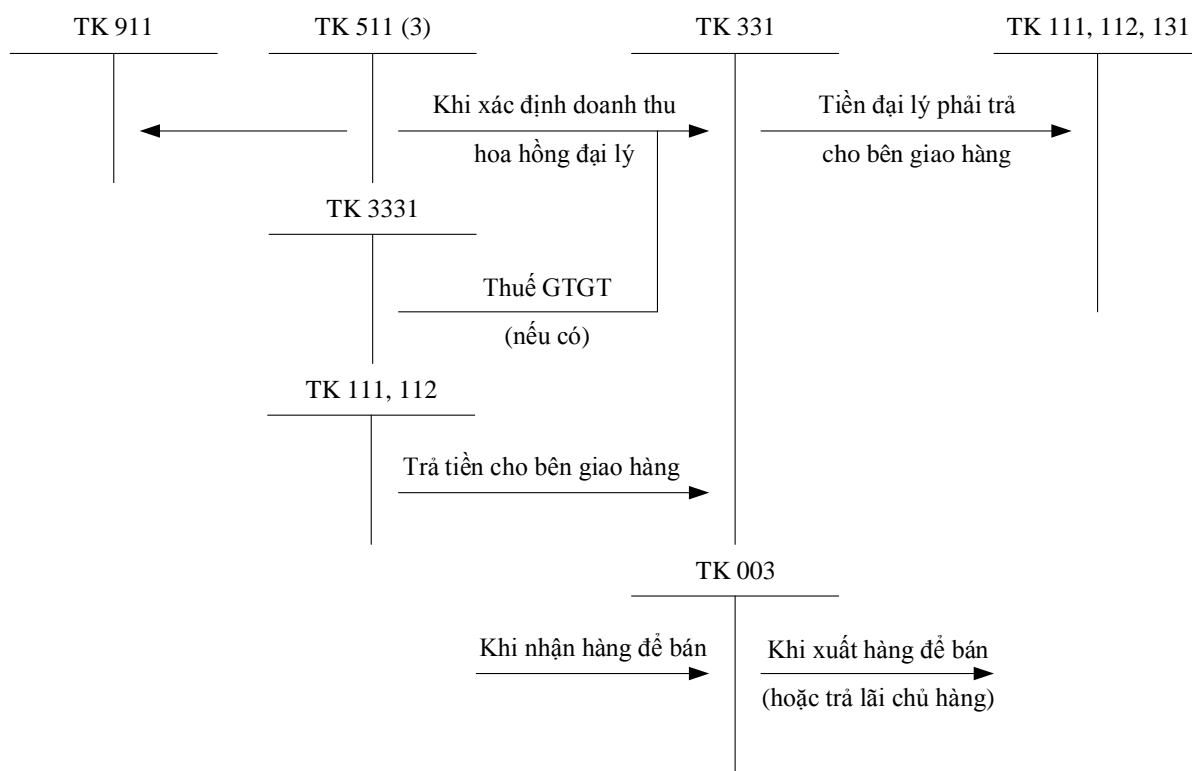


TH3: Kế toán bán hàng đại lý

Sơ đồ 1.8: Kế toán bán hàng đại lý (bên giao đại lý)



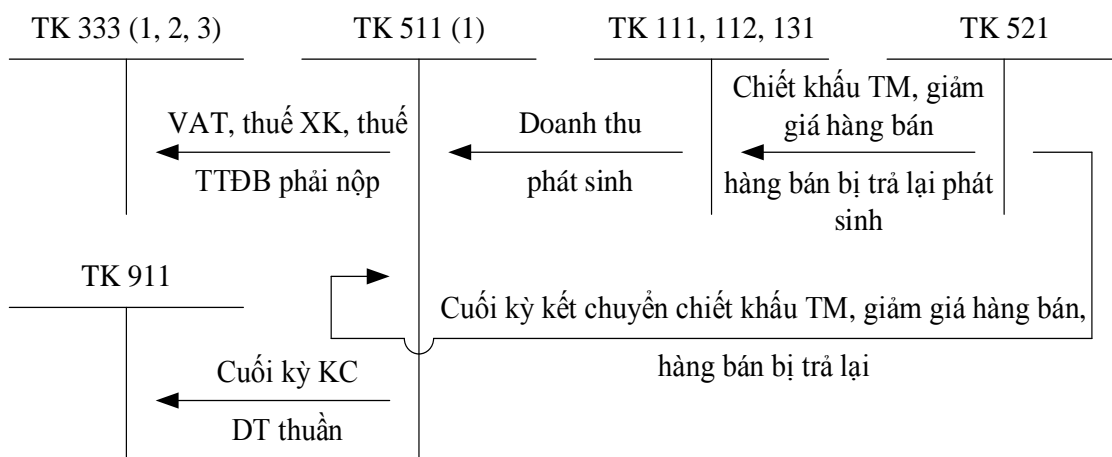
Sơ đồ 1.9: Kế toán bán hàng đại lý (bên nhận đại lý)



1.2.4.2. Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương thức trực tiếp

Đối với các doanh nghiệp này, quy trình và cách thức hạch toán cũng tương tự như các doanh nghiệp tính thuế theo phương pháp khấu trừ chỉ khác trong chỉ tiêu doanh thu bao gồm cả thuế GTGT.

Sơ đồ 1.10: Kế toán bán hàng theo phương pháp tính VAT trực tiếp



1.2.4.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng:

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm:

- Chiết khấu thương mại: Đây là khoản chiết khấu cho khách hàng khi khách hàng

mua với số lượng lớn trong một đợt. Kế toán viên căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết từ trước hoặc hóa đơn bán hàng để giảm trừ nợ hoặc thanh toán trực tiếp khoản CKTM và xuất hóa đơn báo có khoản chiết khấu thương mại.

- Hàng bán bị trả lại – Là giá trị của số sản phẩm, hàng hóa đã tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán do những nguyên nhân vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế: Hàng hóa bị mất, kém chất lượng, không đúng chủng loại, quy cách đã cam kết. Kế toán viên hoàn lại tiền hoặc trừ vào công nợ phải thu khách hàng số tiền tương ứng với doanh thu hàng hóa đã trả lại. Khoản giảm giá hàng bán được doanh nghiệp mua phát hành hóa đơn báo có cho doanh nghiệp để nhập lại hàng hóa.

- Giảm giá hàng bán – Là khoản giảm trừ được người bán chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thỏa thuận vì lý do hàng bán ra kém chất lượng, không đúng quy cách theo quy định trên hợp đồng kinh tế.

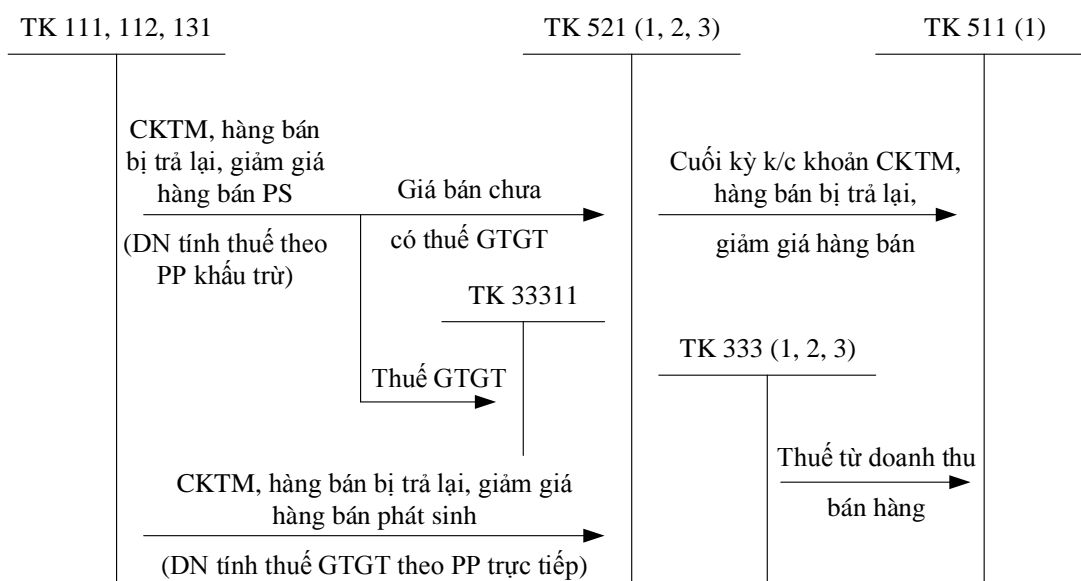
- Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu được xác định theo số sản phẩm đã tiêu thụ. Trong đó:

+ Thuế tiêu thụ đặc biệt: là số tiền thuế doanh nghiệp phải nộp tính trên tỷ lệ phần % doanh thu bán hàng của hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế kinh doanh.

+ Thuế xuất khẩu: là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp tính trên % doanh thu bán hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế kinh doanh

- Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp: là số thuế tính trên giá trị gia tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất đến tiêu dùng. Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu đã được xác định trong kì.

Sơ đồ 1.11: Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng



1.3. Nội dung kế toán XKQCBH trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại

1.3.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý kinh doanh là những chi phí liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và những hoạt động quản lý điều hành doanh nghiệp. Theo quyết định 48/2006/QĐ – BTC, chi phí quản lý kinh doanh gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Trong đó:

- **Chi phí bán hàng:** là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống, lao động vật hóa và các chi phí cần thiết khác phát sinh trong quá trình bảo quản, tiêu thụ và phục vụ trực tiếp cho quá trình tiêu thụ hàng hóa. Chi phí bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại bao gồm:

+ Chi phí nhân viên: Tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp có tính chất lương và các khoản trích theo lương của nhân viên bán hàng.

+ Chi phí vật liệu, bao bì dùng cho đóng gói hàng hóa; vật liệu, nhiên liệu dùng để bảo quản, vận chuyển hàng hóa trong quá trình tiêu thụ; vật liệu dùng để sửa chữa, bảo quản tài sản cố định phục vụ hoạt động bán hàng.

+ Chi phí dụng cụ, đồ dùng phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa như các dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc...

+ Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa.(trừ ngành XDDB)

+ Chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản và bán hàng như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, các phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện đo lường, tính toán, kiểm nghiệm chất lượng...

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài, thuê ngoài phục vụ cho quá trình bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ ở bộ phận bán hàng, chi phí vận chuyển, bốc dỡ hàng hóa tiêu thụ, tiền thuê kho, bến bãi, hoa hồng đại lý tiêu thụ, hoa hồng ủy thác xuất khẩu, chi phí điện, nước, điện thoại, dịch vụ thông tin, quảng cáo...

+ Chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các khoản đã kể ở trên như chi phí hội nghị khách hàng, chi phí giới thiệu hàng hóa, chào hàng...

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp:** Là toàn bộ các hao phí về lao động sống, lao động vật hóa và các chi phí cần thiết khác phát sinh trong quá trình quản trị kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí chung khác liên quan đến toán doanh nghiệp. CP quản lý doanh nghiệp bao gồm:

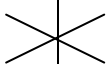
+ Chi phí nhân viên quản lý: Là các khoản phải trả về lương và các khoản trích theo lương cho bộ phận quản lý doanh nghiệp.

- + Chi phí vật liệu, đồ dùng quản lý: Là các chi phí vật liệu, đồ dùng xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như văn phòng phẩm.
- + Chi phí khấu hao TSCĐ: Là các chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho toàn doanh nghiệp như nhà cửa làm việc, vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn, máy móc thiết bị dùng trên văn phòng...
- + Thuế, phí và lệ phí: Là các chi phí thuế, phí, lệ phí phải đóng của doanh nghiệp như thuế môn bài, thuế nhà đất, phí môi trường...
- + Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho văn phòng doanh nghiệp như tiền điện, tiền nước, tiền điện thoại, tiền cước sử dụng dịch vụ viễn thông...
- + Chi phí bằng tiền khác: Là các chi phí khác thuộc quản lý chung của doanh nghiệp ngoài các chi phí đã kể trên như chi phí hội nghị, tiếp khách, chào hàng, quảng cáo...
- + Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

TK sử dụng để hạch toán chi phí quản lý kinh doanh là TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh, trong đó TK này lại có 2 TK cấp hai: TK 6421 – Chi phí bán hàng và TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Kết cấu và nội dung phản ánh TK 642:

TK 642 (1,2) – Chi phí quản lý kinh doanh

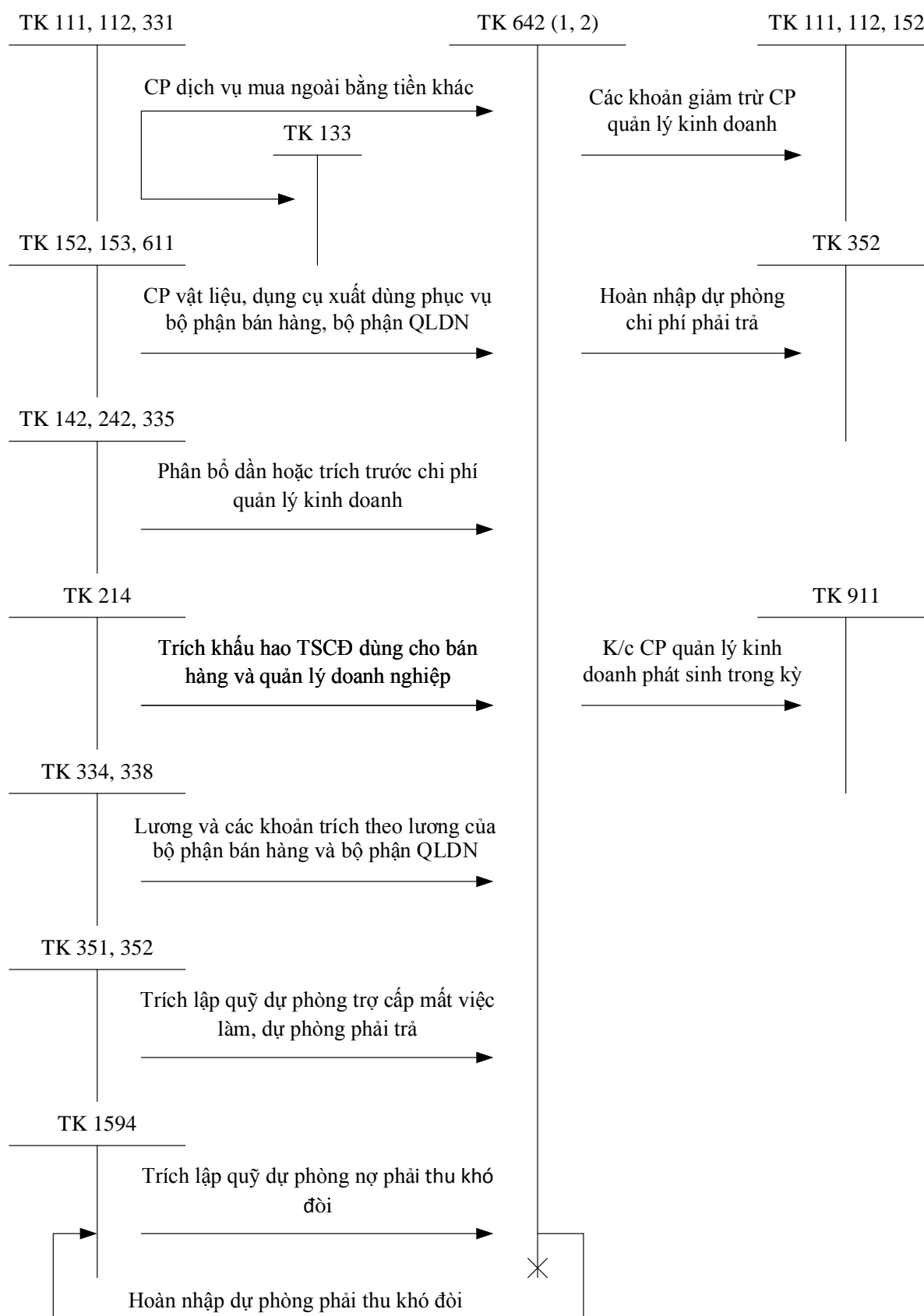
| | |
|---|--|
| Các chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ. | Các khoản ghi giảm chi phí quản lý kinh doanh. |
| Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ. | Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh sang TK 911. |
|  | |

Chứng từ kế toán sử dụng để hạch toán CP quản lý kinh doanh:

- Bảng chấm công, Bảng thanh toán tiền lương cho nhân viên bán hàng và nhân viên quản lý doanh nghiệp.
- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương (Bảng phân bổ số 1).
- Bảng tính trích khấu hao tài sản cố định (Bảng phân bổ số 3).
- Phiếu xuất kho, Bảng phân bổ vật liệu, dụng cụ (Bảng phân bổ số 2).

- Phiếu chi, Giấy báo Nợ của ngân hàng...
- Thông báo Thuế, Bảng kê nộp Thuế, Biên lai thu Thuế...

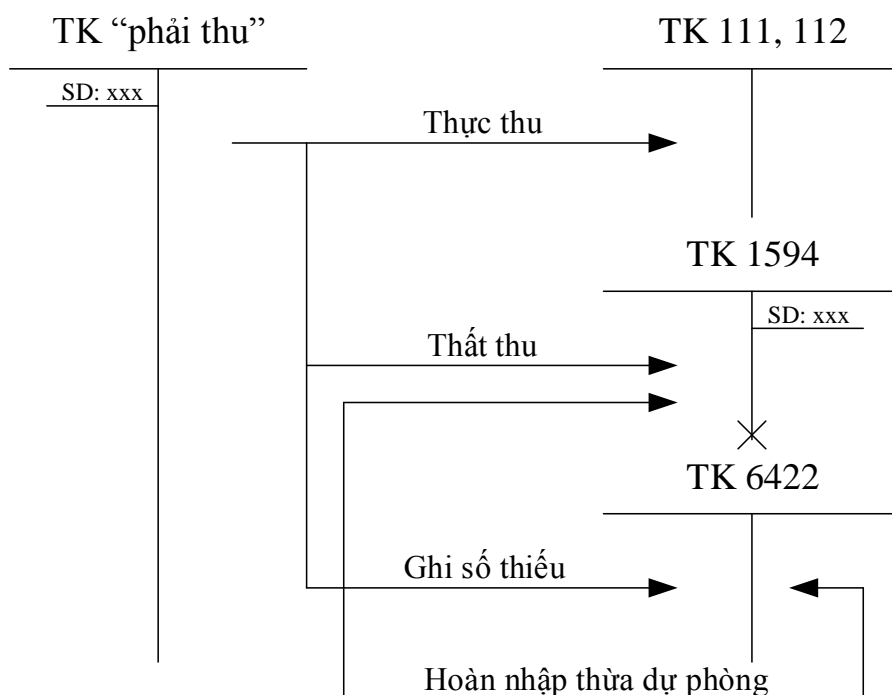
Sơ đồ 1.12: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh



Khi hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi thường được thực hiện vào ngày lập báo cáo tài chính.

Trong năm có phát sinh nợ phải thu khó đòi thì quỹ dự phòng được quyết toán chi phí quản lý doanh nghiệp (6422) sẽ điều chỉnh tăng, giảm cho quỹ dự phòng nợ phải thu khó đòi thừa, thiếu.

Sơ đồ 1.13: Quyết toán Nợ phải thu khó đòi phát sinh



1.3.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.3.2.1. Khái niệm

Xác định kết quả bán hàng là việc phản ánh số chênh lệch giữa doanh thu và chi phí trong kỳ của doanh nghiệp. Từ đó, xác định lỗ, lãi từ hoạt động bán hàng:

$$\begin{aligned}
 \text{DT thuần} &= \text{Tổng DT bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Các khoản giảm trừ DT} \\
 \text{Lợi nhuận gộp} &= \text{DT thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} \\
 \text{Kết quả bán hàng} &= \text{Lợi nhuận gộp} - (\text{Chi phí bán hàng} + \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp})
 \end{aligned}$$

1.3.2.2. Tài khoản sử dụng

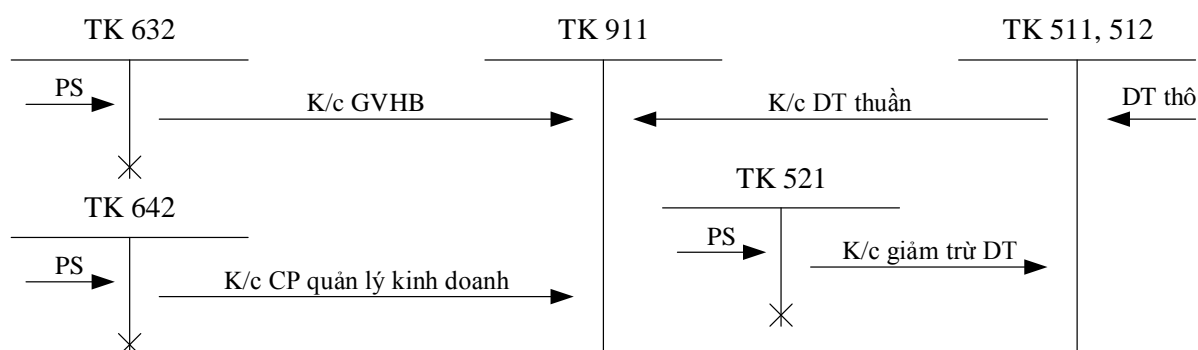
TK sử dụng để xác định kết quả bán hàng: TK 911 – Xác định kết quả kinh

doanh. Kết cấu và nội dung phản ánh đầy đủ của TK 911:

| Nợ | TK 911 – Xác định KQKD | Có |
|---|------------------------|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn hàng hóa đã tiêu thụ. - Chi phí tài chính. - Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. - Chi phí thuê thu nhập doanh nghiệp. - Số lãi của các hoạt động kinh doanh trong kỳ kết chuyển (LNST) | | <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu thuần của số hàng bán. - Doanh thu hoạt động tài chính. - Thu nhập khác. - Số lỗ của các hoạt động kinh doanh trong kỳ kết chuyển |
| X | | |

Phương pháp kế toán kết quả bán hàng

Sơ đồ 1.14: Kế toán xác định kết quả bán hàng



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

Theo quyết định 48/2006/QĐ – BTC, các doanh nghiệp có thể sử dụng 1 trong 4 hình thức sổ kế toán dưới đây:

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

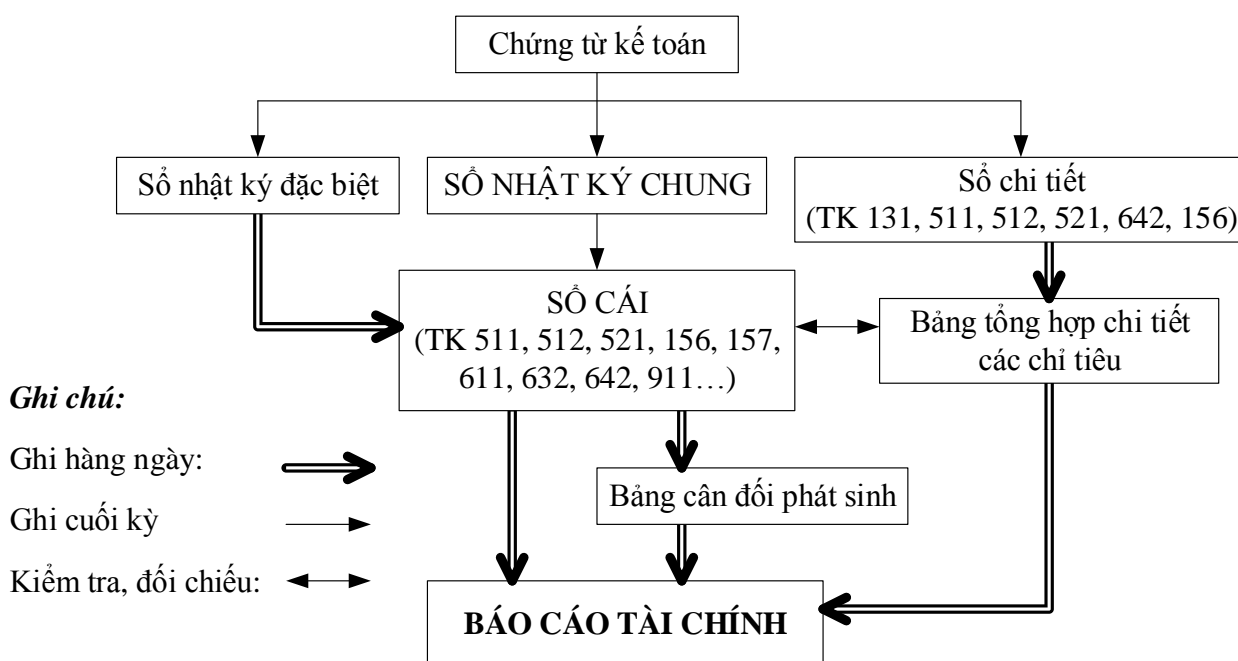
Trong phạm vi nghiên cứu của khóa luận em xin được trình bày cụ thể về hình thức sổ kế toán Nhật ký chung:

Ưu điểm: Đây là hình thức kế toán có mẫu sổ đơn giản, thuận tiện đối chiếu kiểm tra chi tiết theo từng chứng từ gốc.

Nhược điểm: Một số nghiệp vụ bị trùng lặp, do vậy cuối tháng phải loại bỏ số liệu trùng mới ghi vào Sổ cái.

Điều kiện áp dụng: Nếu doanh nghiệp sử dụng kế toán thủ công thì hình thức ghi sổ này chỉ có thể áp dụng với loại hình doanh nghiệp đơn giản, quy mô kinh doanh vừa và nhỏ, trình độ quản lý và trình độ kế toán thấp, số lượng lao động kế toán ít. Mặt khác, nếu doanh nghiệp áp dụng kế toán máy thì hình thức này phù hợp với mọi loại hình kinh doanh và mọi quy mô hoạt động.

Sơ đồ 1.15: Trình tự ghi sổ kế toán BH & XDXQBH theo hình thức Nhật ký chung



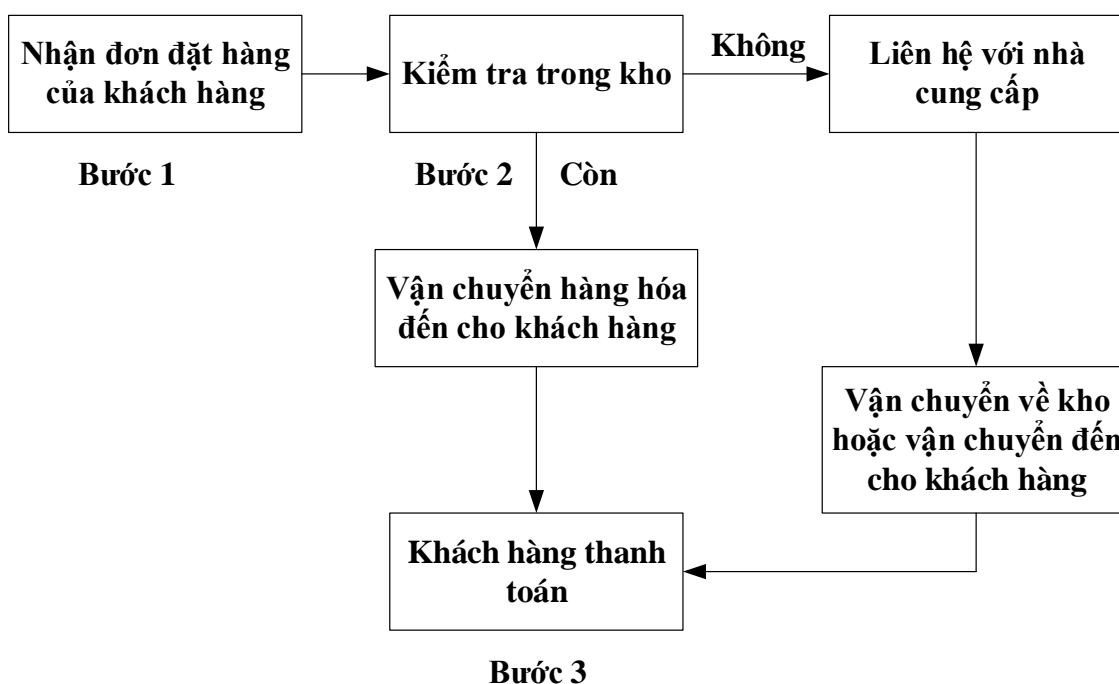
2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

Lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty là kinh doanh các loại nông lâm sản như:

- Nông, lâm sản nguyên liệu.
- Tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến.
- Thực phẩm.
- Đường, sữa, các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột.
- Thức ăn và nguyên liệu làm thức ăn cho gia súc, gia cầm và thủy sản.
- Gạo.
- Vải.
- Thuốc lá

Mô tả quy trình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình

Sơ đồ 2.1: Quy trình bán hàng của Công ty Cổ phần Lương Thực Ninh Bình



(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Bước 1: Nhận đơn đặt hàng của khách hàng

Các đơn đặt hàng của công ty chủ yếu được đặt thông qua phòng kinh doanh của công ty. Các đơn đặt hàng thông thường, quy mô nhỏ lẻ thường được đặt thông qua điện thoại và thường được quyết định bởi các nhân viên nhận được điện thoại đó.

Trong khi đó, các đơn đặt hàng quy mô lớn, phức tạp được khách hàng đến kí hợp đồng trực tiếp. Các đơn đặt hàng này chủ yếu được quyết định bởi trưởng phòng kinh doanh hoặc thậm chí là ban giám đốc.

Bước 2: Kiểm tra trong kho còn đủ hàng hay không

Ngay khi đơn đặt hàng được xác nhận, thủ kho có nhiệm vụ kiểm tra trong kho xem mặt hàng này còn đủ để thực hiện đơn đặt hàng đó không.

+ Hàng trong kho còn đủ: Hàng hóa được vận chuyển đến cho khách hàng theo đúng lịch đã thỏa thuận.

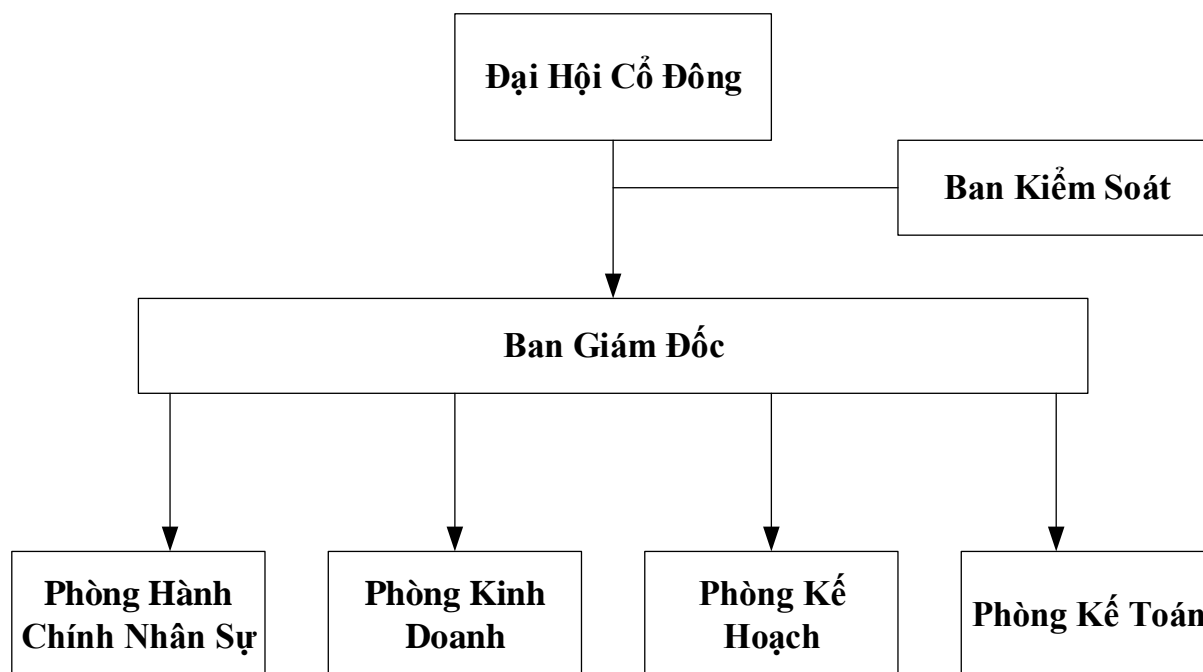
+ Hàng trong kho không còn đủ: Thủ kho hoặc trưởng phòng kinh doanh có nhiệm vụ liên hệ với nhà cung cấp để mua hàng hóa. Ngay sau khi nhận được hàng hóa, công ty có thể chuyển về kho để sau đó vận chuyển đến cho khách hàng hoặc vận chuyển thẳng đến cho khách hàng.

Bước 3: Khách hàng thanh toán

Sau khi ghi nhận doanh thu, Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình sẽ thu được tiền hàng hoặc ghi nhận nợ phải thu khách hàng

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình



(Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự)

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận trong bộ máy quản lý

- Đại hội đồng cổ đông:

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định các vấn đề liên quan tới phương hướng hoạt động, vốn điều lệ, kế hoạch phát triển ngắn và dài hạn của Công ty, nhân sự Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và những vấn đề khác được quy định trong Điều lệ Công ty.

- Ban Kiểm soát:

Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có trách nhiệm kiểm tra báo cáo tài chính hàng năm, xem xét các báo cáo của Công ty về các hệ thống kiểm soát nội bộ và các nhiệm vụ khác thuộc thẩm quyền được quy định trong Điều lệ Công ty.

- Ban Giám đốc:

+ Giám đốc: Giám đốc điều hành là người điều hành mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giúp việc Giám đốc là các Phó giám đốc, Kế toán trưởng, Giám đốc Chi nhánh và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

+ Các Phó giám đốc: Các Phó giám đốc là người giúp Giám đốc quản lý điều hành một lĩnh vực hoặc một số lĩnh vực được Giám đốc phân công, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị, Giám đốc và trước Pháp luật về lĩnh vực mình được phân công phụ trách.

- Phòng hành chính- nhân sự:

Là bộ phận chịu trách nhiệm kiểm tra, thi hành pháp chế nhà nước và các quy định của công ty. Tổ chức quản lý của lao động. Quản lý cơ sở vật chất, trang thiết bị của công ty và đề xuất mua sắm, sửa chữa, tu bổ, thanh lý tài sản.

Đề xuất với ban Giám đốc trong việc thực hiện, giải quyết các chế độ với các cán bộ công nhân viên. Quản lý con dấu của công ty, lưu trữ các thông tư, quyết định. Quản lý mặt bằng kinh doanh, kho, nhà cửa của công ty.

- Phòng kinh doanh:

Thực hiện công tác tiếp thị, tìm kiếm khách hàng mới, duy trì khách hàng cũ. Xây dựng kế hoạch thu mua nguyên vật liệu cho nhà máy. Nghiên cứu giá thị trường, xây dựng kế hoạch giá thành sản phẩm.

- Phòng kế hoạch:

Tham mưu giúp việc cho Giám đốc và Lãnh đạo Công ty trong việc quản lý vận hành Nhà máy, lĩnh vực kinh tế, kế hoạch, kỹ thuật, đầu tư, Công tác vật tư.

+ Xây dựng kế hoạch và tổng hợp kết quả thực hiện theo định kỳ của Công ty để báo cáo cơ quan cấp trên khi có yêu cầu.

+ Thực hiện và hướng dẫn nghiệp vụ về công tác kinh tế, kế hoạch, kỹ thuật trong Công ty như: Văn bản, thông tư, chế độ chính sách mới để vận dụng, tiêu chuẩn, quy chuẩn thay đổi hoặc mới ban hành...

+ Tham mưu giúp việc Giám đốc trong lĩnh vực tìm kiếm, phát triển và quản lý các dự án đầu tư.

+ Phối hợp với các phòng, ban chức năng để tham gia quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Phòng kế toán:

Tổ chức quản lý về mặt giá trị toàn bộ tài sản của công ty, tổ chức hạch toán kế toán, lập dự toán chi phí, lập kế hoạch tài chính, kế hoạch đầu tư và tính giá thành sản phẩm. Tham gia phân tích hoạt động tài chính, báo cáo kịp thời chính xác, kiểm tra thường xuyên hoạt động kế toán của các bộ phận, nhằm theo dõi tình hình kinh doanh và quản lý tiền của công ty.

Chức năng và nhiệm vụ của từng người:

+ Kế toán trưởng:

Tư vấn cho giám đốc những vấn đề liên quan tới tài chính công ty và công tác kế toán có liên quan, có trách nhiệm tổ chức và đôn đốc thực hiện kiểm tra các công tác kế toán trong công ty. Đồng thời, kế toán trưởng có trách nhiệm tổng hợp số liệu vào sổ cái, và làm báo cáo tổng hợp, báo cáo tài chính, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo tài chính kế toán theo quý, theo năm để tiến hành phân tích báo cáo của đơn vị.

+ Kế toán chi nhánh:

- Quản lý, kiểm tra công tác kế toán tại chi nhánh Kim Sơn, An Giang.
- Theo dõi và mua nguyên vật liệu nhập khẩu, kê khai và nộp thuế nhập khẩu, mở LC.

+ Kế toán bán hàng và mua hàng:

- Chịu trách nhiệm xuất hóa đơn. Theo dõi hàng xuất bán và hàng bị trả lại. Tổng hợp số doanh thu bán ra. Theo dõi các khoản phải thu, phải trả và các khoản vay vốn của công ty

- Chịu trách nhiệm lập phiếu thu – chi.

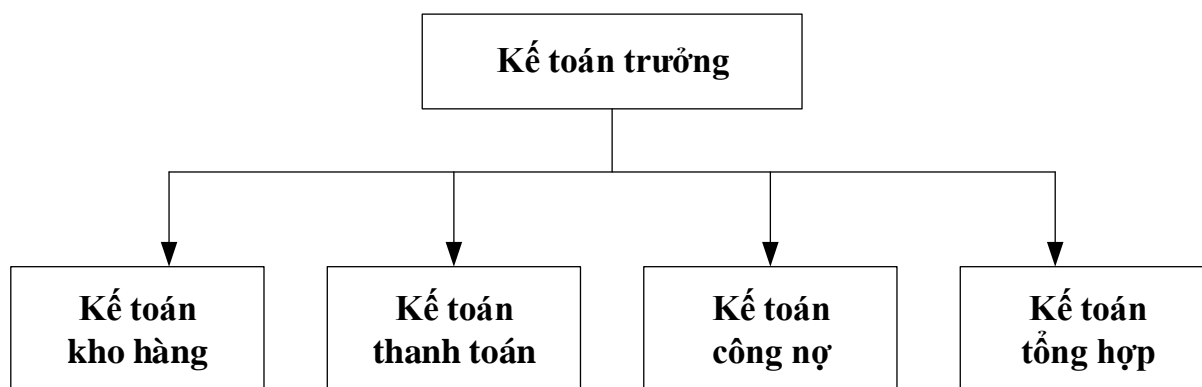
+ Thủ quỹ:

Dựa trên các phiếu thu - chi hợp lệ để ghi chép tình hình thu chi tiền mặt của công ty.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Để phục vụ cho công tác quản lý hạch toán kế toán của công ty theo đúng chế độ, quy định về tài chính của Nhà nước cũng như phục vụ công tác quản trị, phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, bộ máy kế toán của Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung bao gồm nhiều phần hành kế toán, mỗi nhân sự đảm nhiệm một phần hành và chịu trách nhiệm trước trưởng phòng kế toán về phần hành công việc của mình.

Sơ đồ 2.3: Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình



(Nguồn: Phòng Kế toán)

Kế toán kho hàng:

- + Lập chứng từ nhập xuất, chi phí mua hàng, hóa đơn bán hàng, kê thuế đầu vào đầu ra
- + Hạch toán doanh thu, giá vốn. Lập báo cáo tồn kho, báo cáo nhập xuất tồn
- + Kiểm tra việc ghi chép của thủ kho
- + Tham gia công tác kiểm kê
- + Lên chứng từ ghi sổ theo quy định

Kế toán công nợ:

- + Nhận hợp đồng kinh tế của các bộ phận, kiểm tra nội dung, điều khoản hợp đồng có liên quan đến điều khoản thanh toán
- + Xác nhận hóa đơn bán hàng, chứng từ thanh toán

- + Kiểm tra công nợ, đối chiếu thường xuyên với khách hàng
- + Theo dõi thực hiện các hợp đồng mua bán
- + Lập báo cáo công nợ, xác nhận công nợ.

Kế toán thanh toán:

- + Kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của chứng từ phát sinh
- + Lập phiếu thu, phiếu chi, ủy nhiệm chi, séc
- + Lập hồ sơ vay vốn ngân hàng, trả nợ ngân hàng theo quy định
- + Lập chứng từ ghi sổ theo quy định

Kế toán tổng hợp:

- + Kiểm tra đối chiếu các định khoản nghiệp vụ phát sinh
- + Kiểm tra sự cân đối giữa số liệu kế toán chi tiết và tổng hợp
- + Kiểm tra số dư cuối kỳ
- + In sổ chi tiết
- + Lập báo cáo tài chính.

Việc phân công nhiệm vụ rõ ràng, phù hợp với khả năng của mỗi người làm hiệu quả của công tác kế toán ngày càng được nâng cao, các phân hành kế toán tuy chức năng nhiệm vụ khác nhau nhưng đều có thể hỗ trợ nhau hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình đảm bảo thông tin kế toán luôn chính xác, trung thực, rõ ràng, dễ dàng cung cấp thông tin kinh tế cho nhà quản lý.

2.1.5. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán

Niên độ kế toán của Công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là đồng Việt Nam (VND).

Chế độ kế toán áp dụng: Công ty áp dụng chế độ kế toán Việt Nam được ban hành theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC

Hình thức kế toán áp dụng:

Công ty áp dụng hình thức kế toán: Sổ nhật ký chung

Các chính sách kế toán áp dụng

- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho

Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá gốc. Trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì phải ghi nhận theo giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

- *Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho*

Giá trị hàng tồn kho được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền.

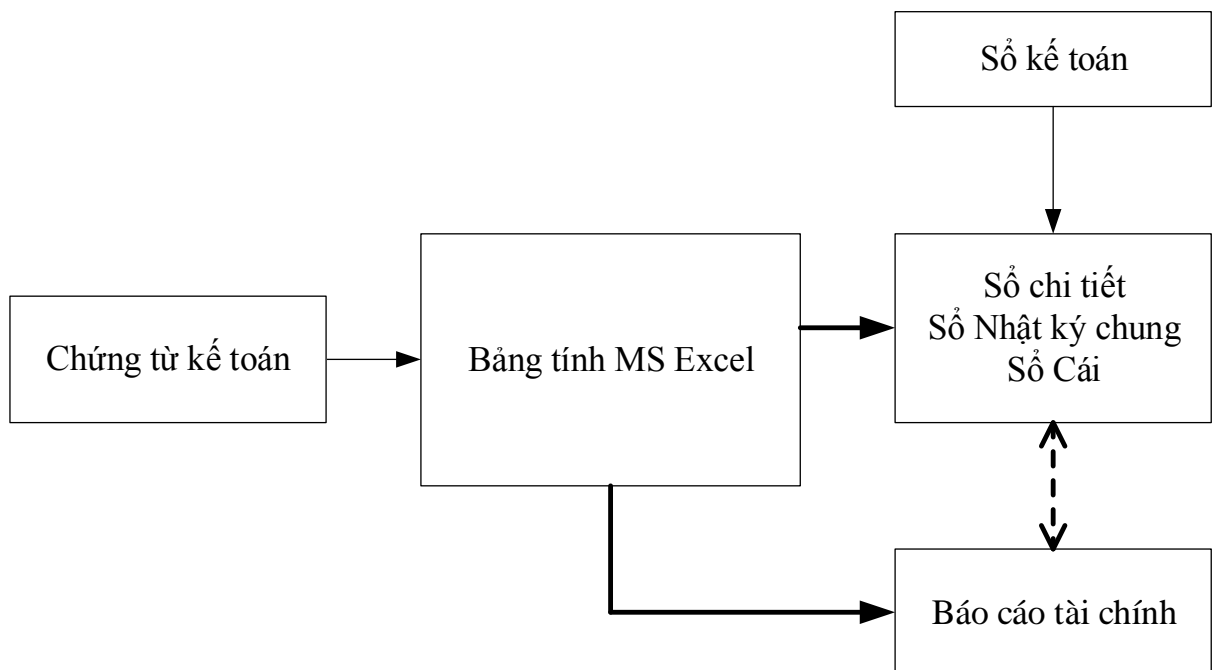
- *Phương pháp hạch toán hàng tồn kho*

Hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- *Nguyên tắc ghi nhận và khấu hao tài sản cố định*

Khấu hao trích theo phương pháp đường thẳng

Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ NKC tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình



Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày: ➡➡➡

In sổ, báo cáo cuối kỳ: ➡

Đối chiếu: ↔

(Nguồn: Phòng Kế toán)

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình

2.2.1. Kế toán bán hàng

2.2.1.1. Phương thức bán hàng

❖ Phương thức bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế và sự thỏa thuận về số lượng và giá cả giữa hai bên, bên mua sẽ cử đại diện đến trực tiếp kho của công ty để nhận hàng. Kế toán lập hóa đơn GTGT (3 liên) và phiếu xuất kho rồi chuyển xuống kho để khách hàng lấy hàng. Khách hàng nhận hàng, kiểm kê đủ số lượng và chất lượng rồi ký nhận đủ trên chứng từ. Khách hàng có thể thanh toán toàn bộ số tiền hàng ngay tại thời điểm nhận hàng; hoặc khách hàng có thể thanh toán một phần bằng tiền mặt thì kế toán viết phiếu thu, số tiền còn nợ lại khách hàng sẽ phải thanh toán trong vòng 5 ngày. Sau khi nhận đủ số tiền thanh toán của khách hàng thì hợp đồng kinh tế tự động hết hiệu lực. Việc thanh toán tiền hàng có thể bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

❖ Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp

Công ty ít có nghiệp vụ bán lẻ, hàng hóa bán lẻ chủ yếu là thuốc lá. Khách hàng mua lẻ trực tiếp đến quầy bán của công ty để liên hệ mua hàng. Đối với những trường hợp bán lẻ, cuối tuần sau khi nhận báo cáo bán hàng và tiền mặt từ nhân viên chuyển lên, kế toán nhập số liệu lên bảng tính Excel rồi tiến hành lập hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho, phiếu thu như phương thức bán buôn.

2.2.1.2. Chứng từ kế toán

Trong quá trình bán hàng, công ty sử dụng các loại chứng từ:

- + Lệnh bán hàng, hóa đơn GTGT (mẫu 2.1, mẫu 2.6)
- + Phiếu giao hàng, phiếu xuất kho (mẫu 2.2, mẫu 2.7)
- + Phiếu thu, giấy báo có, thẻ kho, sổ chi tiết hàng hóa,...(mẫu 2.3, mẫu 2.5, mẫu 2,8..)

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

Ví dụ: Ngày 09/3 công ty CP Lương Thực Ninh Bình xuất bán cho Xuất kho bán buôn cho Công ty CP thương mại Hương Giang 35.000 kg gạo tẻ với giá bán là 11.000đ/kg(giá chưa bao gồm thuế GTGT) Kế toán đã lập phiếu xuất kho số 95 và hoá đơn GTGT số 0000350 với tổng giá bán chưa bao gồm thuế GTGT là 385.000.000VNĐ(thuế suất 5%). Ngày 12/3/2014 khách hàng thanh toán bằng chuyển

khoản, Công ty đã nhận được giấy báo có và bản sao kê tài khoản chi tiết tại Ngân hàng TMCP Công thương VN – Chi nhánh Tam Điệp.

Mẫu 2.1: Hóa đơn GTGT

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01GTKT3/001

Ký hiệu: LT/11P

Liên 1: Lưu

Số: 0000350

Ngày 09 tháng 3 năm 2014

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC NINH BÌNH

Địa chỉ: Số 2, Võ Thị Sáu, P.Đông Thành, TP.Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Số tài khoản: 102010001216862 Ngân hàng TMCP Công thương VN – CN Tam Điệp

Điện thoại: 0303.871.142

Mã số thuế: 2700374999

Họ tên người mua hàng: Nguyễn Thị Nhung

Tên đơn vị: CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI HƯƠNG GIANG

Địa chỉ: Lô T4 Khu Công nghiệp Hoà Xá, Tỉnh Nam Định

Số TK: 10201.0000.608.994 Tại Ngân hàng TMCP Công thương VN – CN Thành Phố Nam Định

Điện thoại: 03503.600.955

Mã số thuế: 0600347405

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

| STT | Tên hàng hoá, dịch vụ | ĐVT | Số lượng | Đơn giá | Thành tiền |
|--|-----------------------|-----|-----------------|---------|-------------|
| A | B | C | 1 | 2 | 3 = 1 x 2 |
| 1 | Gạo tẻ | kg | 35.000 | 11.000 | 385.000.000 |
| Cộng tiền hàng: | | | | | 385.000.000 |
| Thuế suất: 5% | | | Tiền thuế GTGT: | | 19.250.000 |
| Tổng cộng tiền thanh toán: | | | | | 404.250.000 |
| Số tiền viết bằng chữ: Bốn trăm linh bốn triệu hai trăm năm mươi ngàn đồng chẵn./. | | | | | |

Người mua hàng

Nguyễn Thị Nhung

Người bán hàng

Trần Thị Liễu

Thủ trưởng

Đỗ thanh Sơn

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.2: Phiếu xuất kho

Công ty CP Lương Thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, TP Ninh Bình

Mẫu số: 02 - VT

(Ban hành theo QĐ số

48/2006/QĐ-BTC ngày

14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 09 tháng 3 năm 2014

Nợ TK: 6321

Số: 95

Có TK: 1561

Họ tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Nhung

Địa chỉ: Công ty CP thương mại Hương Giang

Lý do xuất: Xuất kho bán buôn cho Công ty CP thương mại Hương Giang

Xuất tại kho: Kho hàng hoá

| ST T | Tên hàng hoá | Đơn vị tính | Số lượng | | Đơn giá | Thành tiền |
|---------|--------------|-------------|----------|-----------|---------|-------------|
| | | | Yêu cầu | Thực xuất | | |
| A | B | D | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Gạo tẻ | kg | 35.000 | 35.000 | 9.200 | 322.000.000 |
| | | | | | | |
| | Cộng | | 35.000 | 35.000 | | 322.000.000 |

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Ba trăm hai mươi hai triệu đồng chẵn./

Ngày 09 tháng 3 năm 2014

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

Khách hàng mua hàng và thanh toán bằng chuyển khoản, có báo có của ngân hàng và bản sao kê tài khoản chi tiết .

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.3: Báo có ngân hàng

Ngày 12/3/2014

Giấy báo có giao dịch liên chi nhánh

360 CN Thành phố Nam Định – NHTMCP Công thương VN

402 CN Tam Điệp - NHTMCP Công thương VN

Số tiền: 404.250.000 VNĐ

Bằng chữ: Bốn trăm linh bốn triệu hai trăm năm mươi ngàn đồng chẵn./.

Khách hàng chuyển tiền: Công ty CP thương mại Hương Giang

Số tài khoản: 22110016407577

Ngân hàng ra lệnh: 360 CN Thành phố Nam Định – NHTMCP Công thương VN

Ngân hàng giữ TK: 402 CN Tam Điệp – NHTMCP Công thương VN

Người thụ hưởng: Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số tài khoản: 102010001216862

Nội dung thanh toán: Công ty CP thương mại Hương Giang thanh toán tiền gạo tẻ theo hoá đơn số 0000350 ngày 09/3/2014

Giao dịch viên

Kiểm soát viên

Mẫu 2.4: Sổ phụ ngân hàng

**Ngân hàng TMCP Công
thương Việt Nam – CN Tam
Điệp**

**SAO KÊ TÀI KHOẢN CHI TIẾT
STATEMENT OF ACCOUNT**

Số: 85

Từ ngày: 12/3 Đến ngày: 12/3

Số TK/ Account number: 102010001216862

Loại tiền tệ/ Currency: VNĐ

Tên TK/ Account Name: Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số dư đầu kỳ:

15.000.000

Số dư cuối kỳ: 419.250.000

| Ngày phát sinh Transaction date | Số chứng từ Document date | Nội dung giao dịch Description | Doanh số phát sinh | |
|---------------------------------------|---------------------------------|--|--------------------|-------------|
| | | | Nợ/ Debit | Có/ Credit |
| 12/3/2014 | 1321/236 | Công ty CP thương mại Hương Giang trả tiền gạo | | 404.250.000 |
| | | Cộng | 0 | 404.250.000 |

Giao dịch viên (Teller)

Kiểm soát viên (Supervisor)

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp: Ngày 13/3/2014, kế toán nhận được báo cáo bán hàng do nhân viên bán hàng chuyển lên, căn cứ vào báo cáo bán hàng kế toán lập hóa đơn GTGT số 0000354 và phiếu xuất kho số 102, phiếu thu số 15.

Mẫu 2.5: Báo cáo bán hàng

BÁO CÁO BÁN HÀNG KHÁCH LẺ

Tuần 01 Tháng 3

Từ 05/3/2014 đến 13/3/2014

| STT | Tên hàng hóa | Đơn vị tính | Số lượng | Đơn giá ^(*) | Thành tiền |
|-------------|--------------|----------------|----------|------------------------|--------------------|
| 1 | Gạo tẻ | kg | 15.000 | 11.200 | 168.000.000 |
| Cộng | | | | | 168.000.000 |

Nhân viên bán hàng

Kế toán trưởng

(*) Đơn giá chưa bao gồm thuế GTGT 5%

Mẫu 2.6: Hoá đơn giá trị gia tăng

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01GTKT3/001

Ký hiệu: LT/11P

Liên 1: Lưu

Số: 0000354

Ngày 13 tháng 3 năm 2014

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC NINH BÌNH

Địa chỉ: Số 2, Võ Thị Sáu, P.Đông Thành, TP.Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Số tài khoản: 102010001216862 Ngân hàng TMCP Công thương VN – CN Tam Điệp

Điện thoại: 0303.871.142

Mã số thuế: 2700374999

Họ tên người mua hàng: Khách hàng mua lẻ

Tên đơn vị:

Địa chỉ:

Số TK:

Điện thoại:

Mã số thuế:

Hình thức thanh toán: Tiền mặt

| STT | Tên hàng hóa | ĐVT | Số lượng | Đơn giá | Thành tiền |
|---|--------------|-----------------|----------|---------|-------------|
| A | B | C | 1 | 2 | 3 = 1 x 2 |
| 1 | Gạo tẻ | kg | 15.000 | 11.200 | 168.000.000 |
| Cộng tiền hàng: | | | | | 168.000.000 |
| Thuế suất: 5% | | Tiền thuế GTGT: | | | 8.400.000 |
| Tổng cộng tiền thanh toán: | | | | | 176.400.000 |
| Số tiền viết bằng chữ: Một trăm bảy mươi sáu triệu bốn trăm ngàn đồng chẵn./. | | | | | |

Người mua hàng Người bán hàng Thủ trưởng đơn vị

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.7: Phiếu xuất kho

Công ty CP Lương Thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, TP Ninh Bình

Mẫu số: 02 - VT

(Ban hành theo QĐ số

48/2006/QĐ-BTC ngày

14/09/206 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 13 tháng 3 năm 2014

Nợ TK: 6321

Số: 102

Có TK: 1561

Họ tên người nhận hàng: Khách hàng mua lẻ

Địa chỉ:

Lý do xuất: Xuất kho bán hàng

Xuất tại kho: Kho hàng hoá

| ST T | Tên hàng hoá | Đơn vị tính | Số lượng | | Đơn giá | Thành tiền |
|---------|--------------|-------------|----------|-----------|---------|-------------|
| | | | Yêu cầu | Thực xuất | | |
| A | B | D | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Gạo tẻ | kg | 15.000 | 15.000 | 9.200 | 138.000.000 |
| | | | | | | |
| | Cộng | | 15.000 | 15.000 | | 138.000.000 |

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Một trăm ba mươi tám triệu đồng chẵn./

Ngày 13 tháng 3 năm 2014

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.8: Phiếu thu

Công ty CP Lương Thực Ninh Bình

Mẫu số 01- TT

Số 2, Võ Thị Sáu, P.Đông Thành, TP.Ninh Bình Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ

BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Quyển số: 05

Ngày 13 tháng 3 năm 2014

Số: 15

Nợ TK: 111

Có TK 5111; 3331

Họ tên người nộp tiền: Khách hàng mua lẻ

Địa chỉ:

Lý do nộp: Thanh toán tiền hàng theo hóa đơn số 0000354

Số tiền: 176.400.000

Viết bằng chữ: Một trăm bảy mươi sáu triệu bốn trăm ngàn đồng chẵn./.

Kèm theo: hóa đơn GTGT số 0000354 và phiếu xuất kho số 102

Ngày 13 tháng 3 năm 2014

Giám đốc

Kế toán

**Người nộp
tiền**

**Người
phiếu**

lập Thủ quỹ

Đã nhận đủ số tiền(Viết bằng chữ): Một trăm bảy mươi sáu triệu bốn trăm ngàn đồng chẵn./.

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Hàng ngày, khi phát sinh nghiệp vụ tiêu thụ và xác định được doanh thu, kế toán căn cứ vào các chứng từ như hóa đơn GTGT, Phiếu xuất kho, Phiếu thu... để ghi chép nghiệp vụ lên các sổ chi tiết liên quan đến nghiệp vụ bán hàng như sổ chi tiết tài khoản doanh thu, giá vốn, sổ cái, sổ nhật ký chung... đến cuối tháng kế toán lập bảng tổng hợp doanh thu.

2.2.1.3. Tính giá vốn hàng xuất bán trong kỳ

Công ty đang áp dụng phương pháp tính giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ để xác định giá vốn của hàng xuất bán trong kỳ. Trị giá vốn của hàng hóa mua vào trong kỳ gồm giá mua thực tế của hàng mua chưa bao gồm thuế GTGT và không bao gồm chi phí thu mua. Chi phí thu mua được hạch toán vào chi phí quản lý kinh doanh (TK 642)

Vì công ty kinh doanh rất nhiều mặt hàng nên để miêu tả cụ thể nhất quá trình hạch toán kế toán tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình em xin phép chọn mặt hàng chính là gạo tẻ:

$$\text{Trị giá thực tế hàng hóa nhập kho} = \text{Giá mua hàng hóa (Không bao gồm thuế GTGT)}$$

$$\text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Trị giá thực tế tồn kho đầu kỳ} + \text{Nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng tồn kho đầu kỳ} + \text{Nhập trong kỳ}}$$

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

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

Bảng 2.1. Nhập, xuất mặt hàng gạo tẻ tháng 03 năm 2014

| Ngày tháng | Chứng từ | Diễn giải | Số lượng (kg) | | | Đơn giá (đ/kg) |
|------------|----------|--|---------------|------|--------|----------------|
| | | | Nhập | Xuất | Tồn | |
| | | Tồn đầu kỳ | | | 20.000 | 10.000 |
| 05/03 | PN 86 | Nhập kho hàng hoá mua của Công ty TNHH MTV lương | 80.000 | | | 9.000 |

| | | | | | | |
|-------|--------|--|---------------|---------------|---------------|--|
| | | thực Lương Yên | | | | |
| 09/03 | PX 95 | Xuất kho bán buôn cho Công ty CP thương mại Hương Giang | | 35.000 | | |
| 13/03 | PX 102 | Xuất kho bán lẻ | | 15.000 | | |
| 25/03 | PX 112 | Xuất kho bán lẻ | | 18.000 | | |
| 26/03 | PX 114 | Xuất kho bán lẻ | | 20.000 | | |
| | | Tồn cuối kỳ | 80.000 | 88.000 | 12.000 | |

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Đơn giá xuất có được vào cuối tháng tính như sau:

$$\text{Đơn giá bình quân tháng 03/2014 gạo tẻ} = \frac{20.000 \times 10.000 + 80.000 \times 9.000}{20.000 + 80.000} = 9.200 \text{ kg}$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 09/3} = 35.000 \times 9.200 = 322.000.000$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 13/3} = 15.000 \times 9.200 = 138.000.000$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 25/3} = 18.000 \times 9.200 = 165.600.000$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 26/3} = 20.000 \times 9.200 = 184.000.000$$

2.2.1.4. Kế toán chi tiết, tổng hợp giá vốn hàng bán

Dựa vào các mẫu chứng từ ghi trên công ty lập sổ chi tiết giá vốn hàng bán (mẫu 2.9)

Mẫu 2.9: Sổ chi tiết tài khoản giá vốn hàng bán

Công ty CP lương thực Ninh Bình SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP **Tháng 3 năm 2014**

Ninh Bình

Tài khoản: 6321 – Giá vốn hàng bán.

Tên hàng hoá: Gạo tẻ – Loại tiền: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số phát sinh | | Số dư | |
|------|----------|------------|------------------------------------|------------------|--------------------|--------------------|----------|----|
| | Số hiệu | Ngày CT | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| 09/3 | PX 95 | 09/3 | Bán hàng | 1561 | 322.000.000 | | | |
| 13/3 | PX 102 | 13/3 | Báo cáo bán hàng khách lẻ | 1561 | 138.000.000 | | | |
| 25/3 | PX 112 | 25/3 | Báo cáo bán hàng khách lẻ | 1561 | 165.600.000 | | | |
| 26/3 | PX 114 | 26/3 | Báo cáo bán hàng khách lẻ | 1561 | 184.000.000 | | | |
| | | | K/c ghi có TK 632 → 911 | 911 | | 809.600.000 | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | 809.600.000 | 809.600.000 | | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | 0 | |

Sổ này có.... trang, đánh số từ trang 01

đến trang...

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Ngày mở sổ:

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Dưới đây là Sổ Nhật ký chung:

Mẫu 2.10: Sổ Nhật ký chung (trích)

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ NHẬT KÝ CHUNG (trích)

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NT ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Đã ghi Sổ Cái | Số hiệu TK | Số phát sinh | |
|--------------|------------|------|---------------------------------------|------------------|---------------|--------------------|--------------------|
| | SH | NT | | | | Nợ | Có |
| ... | | ... | | | | ... | ... |
| 09/3 | HĐ 0000350 | 09/3 | Bán hàng cho Công ty CPTM Hương Giang | | 131 | 404.250.000 | |
| | | | | | 5111 | | 385.000.000 |
| | | | | | 3331 | | 19.250.000 |
| 09/3 | PX 95 | 09/3 | Giá vốn hàng bán | | 632 | 322.000.000 | |

| | | | | | | | |
|------|------------|------|---|-------|------|----------------------|----------------------|
| | | | | | 156 | | 322.000.000 |
| 12/3 | SP 85 | 12/3 | Công ty CPTM Hương Giang thanh toán tiền hàng | | 1121 | 404.250.000 | |
| | | | | | 131 | | 404.250.000 |
| ... | | ... | | | | ... | ... |
| 13/3 | HĐ 0000354 | 13/3 | Bán hàng cho khách lẻ | | 1111 | 176.400.000 | |
| | | | | | 5111 | | 168.000.000 |
| | | | | | 3331 | | 8.400.000 |
| 13/3 | PX 102 | 13/3 | Giá vốn hàng bán | | 632 | 138.000.000 | |
| | | | | | 156 | | 138.000.000 |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| ... | | ... | | | | ... | ... |
| | | | Cộng mang sang trang sau | | | 2.540.700.000 | 2.540.700.000 |

| | | | | | | | |
|------|------------|------|---|-------|------|----------------------|----------------------|
| | | | Trang trước mang sang | | | 2.540.700.000 | 2.540.700.000 |
| 15/3 | HĐ 0000342 | 15/3 | Chi tiền mặt mua VPP | | 642 | 2.500.000 | |
| | | | | | 133 | 250.000 | |
| | | | | | 1111 | | 2.750.000 |
| ... | | ... | | | | ... | ... |
| 20/3 | HĐ 0148099 | 20/3 | Thanh toán tiền điện tháng 3/2014 | | 642 | 866.448 | |
| | | | | | 133 | 86.645 | |
| | | | | | 1111 | | 953.093 |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Lương các bộ phận Tháng 3/2014 | | 642 | 76.650.000 | |
| | | | | | 334 | | 76.650.000 |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Các khoản trích theo lương Tháng 3/2014 | | 642 | 10.608.000 | |
| | | | | | 334 | 4.641.000 | |
| | | | | | 338 | | 15.249.000 |
| | | | Cộng mang sang trang sau | | | 2.658.302.093 | 2.658.302.093 |

| | | | | | | | |
|------|--------|------|--|-------|------|-----------------------|-----------------------|
| | | | Trang trước mang sang | | | 2.658.302.093 | 2.658.302.093 |
| 31/3 | BPBKH | 31/3 | Tính và phân bổ KH TSCĐ Tháng 3/2014 | | 642 | 2.163.929 | |
| | | | | | 214 | | 2.163.929 |
| 31/3 | PKT 48 | 31/3 | Phân bổ Chi phí thuê Văn phòng | | 642 | 5.000.000 | |
| | | | | | 142 | | 5.000.000 |
| 31/3 | PKT 50 | 31/3 | K/c DT thuần | | 511 | 4.215.700.000 | |
| | | | | | 911 | | 4.215.700.000 |
| 31/3 | PKT 51 | 31/3 | K/c GVHB | | 911 | 3.450.600.000 | |
| | | | | | 632 | | 3.450.000.000 |
| 31/3 | PKT 52 | 31/3 | K/c CPQLKD | | 911 | 136.428.590 | |
| | | | | | 642 | | 136.428.590 |
| ... | | ... | | | | ... | ... |
| | | | Tổng cộng số phát sinh kỳ báo cáo | | | 11.567.594.612 | 11.567.594.612 |

Mẫu 2.11: Sổ Cái tài khoản giá vốn hàng bán

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | Số phát sinh | | TK đối ứng |
|------|----------|------|-------------------------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| | Số hiệu | NT | | Nợ | Có | |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | |
| | | | Số PS trong kỳ | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 09/3 | PX 95 | 09/3 | GVHB cho Cty CPTM Hương Giang | 322.000.000 | | 156 |
| 13/3 | PX 102 | 13/3 | GVHB Khách lẻ | 138.000.000 | | 156 |
| 25/3 | PX 112 | 25/3 | GVHB Khách lẻ | 165.600.000 | | 156 |
| 26/3 | PX 114 | 26/3 | GVHB Khách lẻ | 184.000.000 | | 156 |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 31/3 | PKT 51 | 31/3 | K/c GVHB | | 3.450.600.000 | 911 |
| | | | Cộng số PS | 3.450.600.000 | 3.450.600.000 | |
| | | | Số dư cuối kỳ | 0 | | |

Sổ này có.... trang, đánh từ trang 01 đến
trang....

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

2.2.1.5. Kế toán chi tiết, tổng hợp doanh thu:

Mẫu 2.12: Sổ chi tiết tài khoản doanh thu

Công ty CP lương thực Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình **Tháng 3 năm 2014**

Tài khoản: 5111 – Doanh thu bán hàng.

Tên hàng hoá: Gạo tẻ – Loại tiền: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số phát sinh | | Số dư | |
|-----------|------------|-----------|-----------------------------------|------------|--------------------|--------------------|-------|----|
| | Số hiệu | Ngày CT | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| 09/3/2014 | HĐ 0000350 | 09/3/2014 | Bán hàng cho Cty CPTM Hương Giang | 131 | | 385.000.000 | | |
| 13/3/2014 | HĐ 0000354 | 13/3/2014 | Bán hàng khách lẻ | 1111 | | 168.000.000 | | |
| 25/3/2014 | HĐ 0000362 | 25/3/2014 | Bán hàng khách lẻ | 1111 | | 201.600.000 | | |
| 26/3/2014 | HĐ 0000364 | 26/3/2014 | Bán hàng khách lẻ | 1111 | | 224.000.000 | | |
| | | | K/c từ 5111 → 911 | 911 | 978.600.000 | | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | 978.600.000 | 978.600.000 | | |

| | | | | | | | | |
|--|--|--|----------------------|--|--|--|--|----------|
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | | 0 |
|--|--|--|----------------------|--|--|--|--|----------|

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

Ngày mở sổ:

Người lập biểu

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Kế toán trưởng

Từ chứng từ ghi Nhật ký chung, (mẫu 2.10) kế toán ghi sổ cái TK 511- Doanh thu bán hàng

Mẫu 2.13: Sổ Cái tài khoản Doanh thu

Công ty CP Lương Thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 511 – Doanh thu bán hàng

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NTG S | Chứng từ | | Diễn giải | Số phát sinh | | TK đối ứng |
|----------|---------------|------|---|----------------------|--------------------|------------------|
| | Số hiệu | NT | | Nợ | Có | |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | |
| | | | Số PS trong kỳ | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 09/3 | HĐ 0000350 | 09/3 | Bán hàng cho Cty CPTM Hương Giang | | 385.000.000 | 131 |
| 13/3 | HĐ 0000354 | 13/3 | Bán hàng khách lẻ | | 168.000.000 | 111 |
| 25/3 | HĐ 0000362 | 25/3 | Bán hàng khách lẻ | | 201.600.000 | 111 |
| 26/3 | HĐ 0000364 | 26/3 | Bán hàng khách lẻ | | 224.000.000 | 111 |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 31/3 | PKT 50 | 31/3 | K/c DT thuần | 4.215.700.000 | | 911 |

| | | | | | | |
|--|--|--|----------------------|----------------------|----------------------|--|
| | | | Cộng số PS | 4.215.700.000 | 4.215.700.000 | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | 0 | |

Sổ này có.... trang, đánh từ trang 01 đến trang....

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Từ sổ chi tiết doanh thu bán hàng hóa, kế toán lập bảng tổng hợp doanh thu bán hàng (mẫu 2.14)

Mẫu 2.14: Bảng tổng hợp doanh thu

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG

Tháng 3/2014

Đơn vị tính: VNĐ

| STT | Tên hàng hóa | SL | DT thuần | GVHB | Lợi nhuận gộp |
|------------|---------------------|-----------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1 | Gạo tẻ | 88.000 | 978.600.000 | 809.600.000 | 169.000.000 |
| ... | | ... | ... | ... | ... |
| | Tổng cộng | | 4.215.700.000 | 3.450.600.000 | 765.100.000 |

Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Nguồn: Phòng Kế toán)

2.2.2. Nội dung kế toán xác định kết quả bán hàng

2.2.2.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý kinh doanh tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình bao gồm chi phí phát sinh hàng ngày phục vụ cho bán hàng và quản lý doanh nghiệp như: CP nhân viên, CP vật liệu, CP dịch vụ mua ngoài, CP thu mua hàng hóa trong kỳ, CP khấu hao TSCĐ... Hiện nay, kế toán công ty đang hạch toán chung chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK 642.

Chi phí thu mua hàng hóa trong kỳ

Chi phí thu mua hàng hóa trong kỳ của công ty là khoản chi phí vận chuyển hàng hóa từ kho của người bán về kho công ty, và chi phí bốc vác từ phương tiện vận chuyển xuống kho. Công ty không có xe vận chuyển hàng về kho và không có công nhân chuyên bốc vác hàng nên cứ mỗi lần nhập hàng thì công ty thuê xe và thuê nhân công bốc vác, khoản chi phí này tương đối nhỏ. Kế toán lập phiếu chi đồng thời hạch toán chi phí thu mua hàng hóa nhập trong kỳ vào TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh.

Ví dụ: Ngày 05/3/2014, Công ty nhập mua một lô hàng gạo tẻ, chi phí vận chuyển lô hàng này là 1.500.000 VNĐ, chi phí thuê nhân công bốc vác là 250.000, kế toán lập phiếu chi số 25 chi trả cước vận chuyển và phiếu chi số 26 bốc vác. (mẫu 2.15 và 2.16)

Mẫu 2.15: Phiếu chi thanh toán chi phí thu mua

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Mẫu số: 02 – TT

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành,
TP Ninh Bình

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ – BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC

PHIẾU CHI

Quyển số: 03

Ngày 05 tháng 3 năm 2014

Số: 25

Nợ TK: 642

Có TK: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Mai Văn Xuân

Địa chỉ: Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Lý do chi: Thanh toán tiền vận chuyển hàng mua về kho

Số tiền: 1.500.000 VNĐ

Viết bằng chữ: Một triệu năm trăm nghìn đồng./.

Kèm theo: chứng từ gốc

Ngày 05 tháng 3 năm 2014

Giám đốc Kế toán trưởng Thủ quỹ Người lập Người nhận tiền

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Một triệu năm trăm nghìn đồng./.

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.16: Phiếu chi thanh toán chi phí mua

Công ty CP Lương thực Ninh Bình **Mẫu số: 02 – TT**

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ – BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Quyển số: 03

Ngày 05 tháng 3 năm 2014

Số: 26

Nợ TK: 642

Có TK: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Văn Minh

Địa chỉ: Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Lý do chi: Thanh toán tiền thuê bốc vác hàng vào kho

Số tiền: 250.000 VNĐ

Viết bằng chữ: Hai trăm năm mươi nghìn đồng./.

Kèm theo: chứng từ gốc

Ngày 05 tháng 3 năm 2014

Giám đốc Kế toán trưởng Thủ quỹ Người lập Người nhận tiền

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Hai trăm năm mươi nghìn đồng./.

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Chi phí nhân viên

Chi phí nhân viên là các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng và quản lý doanh nghiệp gồm lương và các khoản trích theo lương.

Cách tính lương cho từng nhân viên trong công ty như sau:

- Lương cơ bản: Là lương thỏa thuận theo hợp đồng.
- Tiền ăn trưa cố định hàng tháng của nhân viên là 450.000 VNĐ
- Thưởng, phụ cấp: khoản tiền thưởng theo trách nhiệm công việc cho nhân viên và các khoản phụ cấp và thưởng theo doanh số bán hàng cho nhân viên bán hàng.
- Khấu trừ các khoản trích theo lương với mức lương là 2.600.000VNĐ

Ví dụ: Cách tính lương cho Ông Đỗ Thanh Sơn - Giám Đốc tháng 02 năm 2014:

- Lương công việc: 5.000.000 VNĐ
- Tiền thưởng, phụ cấp: $450.000 + 2.500.000 = 2.950.000$ VNĐ
- Tổng lương: 7.950.000 VNĐ

Các khoản trích theo lương:

- BHXH: $2.600.000 * 8\% = 208.000$ VNĐ
- BHYT: $2.600.000 * 1,5\% = 39.000$ VNĐ
- BHTN: $2.600.000 * 1\% = 26.000$ VNĐ
- Tổng tiền BH phải nộp: 273.000 VNĐ

Mẫu 2.17: Bảng thanh toán lương nhân viên

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Tháng 3/2014

Đơn vị tính: VNĐ

| ST T | Họ và tên | Vị trí | Lương cơ bản | Tiền phụ cấp | | Các khoản trích theo lương | | | | Số tiền BH phải nộp | Số thực lĩnh | X N |
|---------|-----------------------------|----------------------|-----------------|--------------|----------------|----------------------------|--------|--------|----------|---------------------------|-----------------|--------|
| | | | | Ăn trưa | Trách nhiệm | BHXXH | BHYT | BHTN | KP CĐ | | | |
| A | Bộ phận Quản lý – Văn Phòng | | | | | | | | | | | |
| 1 | Đỗ Thanh Sơn | Giám Đốc | 5.000.000 | 450.000 | 2.500.000 | 208.000 | 39.000 | 26.000 | 0 | 273.000 | 7.677.000 | |
| 2 | TrầnThị Liễu | Kế toán trưởng | 4.500.000 | 450.000 | 1.000.000 | 208.000 | 39.000 | 26.000 | 0 | 273.000 | 5.677.000 | |
| 3 | Trương Tiến Dũng | Trưởng phòng HC – NS | 4.000.000 | 450.000 | 1.000.000 | 208.000 | 39.000 | 26.000 | 0 | 273.000 | 5.177.000 | |

| ST T | Họ và tên | Vị trí | Lương cơ bản | Tiền phụ cấp | | Các khoản trích theo lương | | | | Số tiền BH phải nộp | Số thực lĩnh | X N |
|----------|-------------------------|-------------------------------|-------------------|------------------|------------------|----------------------------|----------------|----------------|----------|---------------------------|-------------------|--------|
| | | | | Ăn trưa | Trách nhiệm | BHXXH | BHYT | BHTN | KP CD | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| | Cộng | | 29.500.000 | 3.150.000 | 6.500.000 | 1.456.000 | 273.000 | 182.000 | | 1.911.000 | 37.239.000 | |
| B | Bộ phận bán hàng | | | | | | | | | | | |
| 1 | Nguyễn Văn Anh | Trưởng bộ phận bán hàng | 4.000.000 | 450.000 | 1.000.000 | 208.000 | 39.000 | 26.000 | 0 | 273.000 | 5.177.000 | |
| 2 | Lê Thị Linh | Nhân viên | 3.500.000 | 450.000 | 500.000 | 208.000 | 39.000 | 26.000 | 0 | 273.000 | 4.177.000 | |
| 3 | Phạm Thị Thu | Nhân viên | 3.000.000 | 450.000 | 0 | 208.000 | 39.000 | 26.000 | 0 | 273.000 | 3.177.000 | |
| | Cộng | | 31.500.000 | 4.500.000 | 1.500.000 | 2.080.000 | 390.000 | 260.000 | 0 | 2.730.000 | 34.770.000 | |
| | Tổng Cộng | | 61.000.000 | 7.650.000 | 8.000.000 | 3.536.000 | 663.000 | 442.000 | 0 | 4.641.000 | 72.009.000 | |

Người lập phiếu

Kế toán trưởng

Giám Đốc

Mẫu 2.18: Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 3 năm 2014

| STT | Ghi có TK | TK 334 – Phải trả nhân viên | | | TK 338 – Phải trả phải nộp khác | | | | | Tổng Cộng |
|-----|-----------------------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|---------------------------------|------------------|----------------|----------------|-------------------|-------------------|
| | Đối tượng | Lương | Phụ cấp | Cộng có TK 334 | BHXH | BHYT | BHTN | KPCĐ | Cộng có TK 338 | |
| 1 | TK 642 – CP QLKD | 61.000.000 | 15.650.000 | 76.650.000 | 7.956.000 | 1.326.000 | 442.000 | 884.000 | 10.608.000 | 87.258.000 |
| 2 | TK 334 – Phải trả nhân viên | | | | 3.536.000 | 663.000 | 442.000 | 0 | 4.641.000 | 4.641.000 |
| | Cộng | 61.000.000 | 15.650.000 | 76.650.000 | 11.492.000 | 1.989.000 | 884.000 | 884.000 | 15.249.000 | 91.899.000 |

(Nguồn: Phòng Kế toán)

(Công ty phải nộp cho người lao động: BHXH 18%, BHYT 3%, BHTN 1%)

Chi phí khấu hao TSCĐ

Hiện nay, tài sản cố định của Công ty CP lương thực Ninh Bình gồm: các thiết bị quản lý, bán hàng. Hàng tháng, kế toán lập bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định. Trong tháng 3/2014, công ty không có biến động gì về tăng hoặc giảm TSCĐ. Công ty đang áp dụng phương pháp khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng.

$$\text{Mức khấu hao} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Thời gian sử dụng TSCĐ (tháng)}}$$

Mẫu 2.19: Bảng tính khấu hao TSCĐ

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

BẢNG TÍNH KHẤU HAO TSCĐ

Tháng 3 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

| ST T | Tên Tài sản | Mã TS | Ngày tính KH | Kỳ KH (Tháng) | Nguyên giá | Mức khấu hao tháng | Số KH lũy kế | Số khấu hao kỳ này | Giá trị còn lại |
|---------|--------------------|-------|-----------------|------------------|--------------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|--------------------|
| 1 | Máy photo | TS001 | 01/01/2010 | 84 | 62.000.000 | 738.095 | 37.166.655 | 738.095 | 24.095.250 |
| 2 | Máy tính Intel | TS004 | 01/07/2011 | 48 | 32.240.000 | 671.667 | 21.493.328 | 671.667 | 10.075.005 |
| 3 | Điều hòa Panasonic | TS005 | 01/3/2012 | 60 | 45.250.000 | 754.167 | 18.099.988 | 754.167 | 26.395.845 |
| | Tổng cộng | | | | 139.490.000 | 2.163.929 | 76.759.971 | 2.163.929 | 60.566.100 |

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.20: Bảng trích phân bổ khấu hao TSCĐ

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

BẢNG TRÍCH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tháng 3 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

| Chỉ tiêu | Ngày bắt đầu sử dụng hoặc ngừng sử dụng | Tỷ lệ KH (%) hoặc thời gian sử dụng | Nguyên giá | Số khấu hao | TK 642 – CP QLKD |
|--------------------------------------|---|-------------------------------------|--------------------|------------------|------------------|
| I - Số khấu hao đã trích tháng trước | | | 139.490.000 | 2.163.929 | 2.163.929 |
| II – Số khấu hao tăng trong tháng | | | 0 | 0 | 0 |
| III – Số KH giảm trong tháng | | | 0 | 0 | 0 |
| IV – Số KH phải trích tháng này | | | 139.490.000 | 2.163.929 | 2.163.929 |

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Chi phí thuê văn phòng

Hiện nay, công ty đang thuê một văn phòng làm việc tại địa chỉ số 115 Nguyễn Huệ, Phường Nam Bình, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình từ một hộ gia đình cá nhân với giá thuê là 5.000.000 VNĐ/tháng. Tiền thuê nhà nộp vào ngày đầu tiên của tháng đầu quý. Ngày 01/01/2014 công ty đã nộp tiền thuê nhà quý I (từ 01/01/2014 đến 31/3/2014), kế toán đã lập phiếu chi tại ngày nộp tiền, cuối mỗi tháng trong quý I, kế toán phân bổ và hạch toán số tiền đã nộp vào chi phí.

Mẫu 2.21: Phiếu chi thanh toán tiền thuê văn phòng

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Mẫu số: 02 – TT

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

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

PHIẾU CHI

Quyển số: 01

Ngày 01 tháng 01 năm 2014

Số: 05

Nợ TK: 331

Có TK: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Ông Nguyễn Xuân Hùng

Địa chỉ: Số nhà 114, Nguyễn Huệ, P Nam Bình, TP Ninh Bình

Lý do chi: Thanh toán tiền thuê văn phòng Quý I/2014

Số tiền: 15.000.000 VNĐ

Viết bằng chữ: Mười lăm triệu đồng chẵn.

Kèm theo: chứng từ gốc

Ngày 01 tháng 01 năm 2014

Giám đốc

Kế toán trưởng

Thủ quỹ

Người lập

Người nhận tiền

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Mười lăm triệu đồng chẵn.

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Ngày 31/3/2014, kế toán phân bổ và hạch toán chi phí thuê văn phòng vào TK 642 – CP QLKD, kế toán tiến hành lên sổ chi tiết TK 642, sổ cái TK 642.

| | |
|-----------|------------|
| Nợ TK 142 | 15.000.000 |
| Có TK 331 | 15.000.000 |
| Nợ TK 642 | 5.000.000 |
| Có TK 142 | 5.000.000 |

Chi phí vật liệu

Tại bộ phận bán hàng, chi phí vật liệu bao gồm bao bì đóng gói và một số vật dụng khác phục vụ bán hàng.

Tại bộ phận quản lý doanh nghiệp, chi phí này bao gồm các đồ dùng văn phòng phẩm như bút, giấy A4... phục vụ cho việc quản lý doanh nghiệp.

Chi phí này được kế toán phân bổ một lần vào TK 642.

Ví dụ: Ngày 15/3, chi tiền mặt mua văn phòng phẩm từ công ty Cổ Phần văn phòng phẩm Mai Thắng trị giá 2.500.000 (chưa bao gồm thuế GTGT 10%), HĐ số 0000342, sử dụng chung cho toàn công ty. Kế toán căn cứ vào hóa đơn GTGT rồi viết phiếu chi.

Mẫu 2.22: Hóa đơn GTGT CP vật liệu

HÓA ĐƠN

Mẫu số: 01GTKT3/001

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ký hiệu: MT/13P

Liên 2: Giao cho người mua

Số: 0000342

Ngày 15 tháng 3 năm 2014

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CP VĂN PHÒNG PHẨM MAI THẮNG

Mã số thuế: 2700348237

Địa chỉ: Số 61 Phố 6 Phường Vân Giang, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Số TK: 10201.000.181.7821 tại ngân hàng TMCP Công thương VN – CN Tam Điệp

Họ và tên người mua hàng: Mai Thị Thu

Tên đơn vị: Công ty CP lương thực Ninh Bình

Địa chỉ: Số 02 Võ Thị Sáu, Phường Đông Thành, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Số TK: 10201.000.121.6862 tại Ngân hàng TMCP Công thương VN – CN Tam Điệp

Hình thức thanh toán: TM MST: 2700374999

| STT | Tên hàng hóa, dịch vụ | ĐVT | Số lượng | Đơn giá | Thành tiền |
|--|-----------------------|-----|----------------------|---------|------------|
| 1 | Văn phòng phẩm | | | | 2.500.000 |
| | | | Cộng tiền hàng: | | 2.500.000 |
| Thuế suất GTGT: 10% | | | Tiền thuế GTGT: | | 250.000 |
| | | | Tổng cộng tiền thanh | | 2.750.000 |
| Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu bảy trăm năm mươi ngàn đồng chẵn. | | | | | |

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.23: Phiếu chi thanh toán CP vật liệu

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Mẫu số: 02 – TT

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

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

PHIẾU CHI

Quyển số: 03

Ngày 15 tháng 3 năm 2014

Số: 53

Nợ TK: 642, 133

Có TK: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Công ty văn phòng phẩm Mai Thắng

Địa chỉ: Số 61 Phố 6, P Vân Giang, TP Ninh Bình

Lý do chi: Thanh toán tiền mua văn phòng phẩm

Số tiền: 2.750.000 VNĐ

Viết bằng chữ: Hai triệu bảy trăm năm mươi ngàn đồng chẵn./.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2014

Giám đốc Kế toán trưởng Thủ quỹ Người lập Người nhận tiền

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Hai triệu bảy trăm năm mươi ngàn đồng chẵn./.

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Chi phí dịch vụ mua ngoài

Các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng và quản lý doanh nghiệp gồm có cước điện thoại, dịch vụ viễn thông, tiền điện hàng tháng. Kế toán căn cứ vào hóa đơn tiến hành lập phiếu chi để xác nhận việc thanh toán với nhà cung cấp và lưu trữ hóa đơn GTGT.

Ví dụ: Ngày 20/3, Công ty thanh toán tiền điện cho công ty TNHH MTV Điện Lực Ninh Bình với tổng tiền thanh toán đã bao gồm thuế GTGT 10% là 953.093 VNĐ, HĐ số 0148099. Kế toán căn cứ vào hóa đơn GTGT rồi viết phiếu chi.

Mẫu 2.24: Hóa đơn tiền điện

HÓA ĐƠN GTGT (TIỀN ĐIỆN)

(Liên 2: Giao khách hàng)

Mẫu số:

01GTKT2/001

Kỳ: 1 Từ ngày: 15/2 Đến ngày: 14/3

Ký hiệu: XB/14T

Công ty TNHH MTV Điện Lực Ninh Bình

Số: 0148099

Địa chỉ: Km số 2, quốc lộ 1A, Phường Đông T, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Điện thoại: 2210249 MST: 2700277392 ĐT sửa chữa: 0302210249

Tên khách hàng: Công ty CP lương thực Ninh Bình

Địa chỉ: So 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Điện thoại MST: 2700374999 Số công tơ: 02015480 Số hộ: 1

| BỘ CS | CHỈ SỐ MỚI | CHỈ SỐ CŨ | HS NHÂN | ĐIỆN NĂNG TT | ĐƠN GIÁ | THÀNH TIỀN |
|--|------------|-----------|----------------------------|--------------|---------|------------|
| KT | 7.539 | 7.143 | 1 | 396 396 | 2.188 | 866.448 |
| Ngày 20 tháng 3 năm 2014 BÊN BÁN ĐIỆN | | | | | | |
| | | | Cộng: | 396 | | 866.448 |
| | | | Thuế suất GTGT: 10% | Thuế GTGT | | 86.645 |
| | | | Tổng cộng tiền thanh toán: | | | 953.093 |
| Số tiền viết bằng chữ: Chín trăm năm mươi ba ngàn không trăm chín mươi ba đồng | | | | | | |

Mã KH:

PD0500T024696

Mã T.toán

PD0500T024696

Mã NN: 4401

Mã giá: 100%SHBT

Mã trạm:

PD0582711

CẤP ĐA: 1

Sổ GCS:

PD052713 – 271

P GCS:6

Mã tổ: 04

ID HĐ: 990296867

Mẫu 2.25: Phiếu chi thanh toán tiền điện

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Mẫu số: 02 – TT

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP
Ninh Bình

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ –
BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng
BTC

PHIẾU CHI

Quyển số: 04

Ngày 20 tháng 3 năm 2014

Số: 65

Nợ TK: 642, 133

Có TK: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Công ty TNHH MTV Điện Lực Ninh Bình

Địa chỉ: Km số 2, quốc lộ 1A, Phường Đông T, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Lý do chi: Thanh toán tiền điện tháng 02/2014

Số tiền: 953.093 VNĐ

Viết bằng chữ: Chín trăm năm mươi ba ngàn không trăm chín mươi ba đồng./.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Ngày 20 tháng 3 năm 2014

Giám đốc

Kế toán trưởng

Thủ quỹ

Người lập

Người nhận tiền

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Chín trăm năm mươi ba ngàn không trăm chín mươi ba đồng./.

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Mẫu 2.26: Sổ chi tiết TK 642

Công ty CP lương thực Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

Tháng 3 năm 2014

Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý kinh doanh. Đối tượng: – Loại tiền: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số phát sinh | | Số dư | |
|------|------------|---------|--------------------------------|------------|--------------|----|-------|----|
| | Số hiệu | Ngày CT | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| 05/3 | PC 25 | 05/3 | Chi phí vận chuyển | 1111 | 1.500.000 | | | |
| 05/3 | PC 26 | 05/3 | Chi phí bốc vác | 1111 | 250.000 | | | |
| 15/3 | HĐ 0000342 | 15/3 | Chi phí vật liệu | 1111 | 2.500.000 | | | |
| 20/3 | HĐ 0148099 | 20/3 | Chi phí tiền điện | 1111 | 866.448 | | | |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Lương nhân viên | 334 | 76.650.000 | | | |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Các khoản trích theo lương | 338 | 10.608.000 | | | |
| 31/3 | BPBKH | 31/3 | Tính và phân bổ KH | 214 | 2.163.929 | | | |
| 31/3 | PKT 48 | 31/3 | Phân bổ chi phí thuê văn phòng | 142 | 5.000.000 | | | |

| | | | | | | | | |
|--|-----|-------|------------------------------|------------|--------------------|--------------------|----------|-----|
| | ... | | | ... | ... | ... | ... | ... |
| | | | K/c từ TK 642 →TK 911 | 911 | | 136.428.590 | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | 136.428.590 | 136.428.590 | | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | 0 | |

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

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Ngày mở sổ:

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Căn cứ chứng từ kế toán chi phí Quản lý kinh doanh trên kế toán đồng thời kế toán ghi Nhật ký chung (mẫu 2.10) từ đó ghi sổ cái tài khoản 642-Chi phí quản lý kinh doanh)

Mẫu 2.27: Sổ Cái tài khoản chi phí quản lý kinh doanh

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 642 – CP Quản lý kinh doanh

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NTG S | Chứng từ | | Diễn giải | Số phát sinh | | TK đối ứng |
|----------|------------|------|----------------------------|-------------------|-----|------------------|
| | Số hiệu | NT | | Nợ | Có | |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | |
| | | | Số PS trong kỳ | | | |
| 05/3 | PC 25 | 05/3 | CP vận chuyển | 1.500.000 | | 1111 |
| 05/3 | PC 26 | 05/3 | CP bốc vác | 250.000 | | 1111 |
| ... | ... | ... | ... | | ... | ... |
| 15/3 | HĐ 0000342 | 15/3 | CP vật liệu | 2.500.000 | | 1111 |
| 20/3 | HĐ 0148099 | 20/3 | CP tiền điện | 866.448 | | 1111 |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Lương NV | 76.650.000 | | 334 |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Các khoản trích theo lương | 10.608.000 | | 338 |
| 31/3 | BPBKH | 31/3 | Tính và phân bổ KH | 2.163.929 | | 214 |

| | | | | | | |
|------|--------|------|--------------------------------|--------------------|--------------------|-----|
| 31/3 | PKT 48 | 31/3 | Phân bổ chi phí thuê văn phòng | 5.000.000 | | 142 |
| 31/3 | PKT 52 | 31/3 | K/c CP QLKD | | 136.428.590 | 911 |
| | | | Cộng số PS | 136.428.590 | 136.428.590 | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | 0 | |

Sổ này có.... trang, đánh từ trang 01 đến trang....

Ngày mở sổ:

Người lập biểu

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

2.2.2.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Cuối tháng, sau khi tập hợp xong các khoản doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh, kế toán thực hiện xác định kết quả bán hàng thông qua TK 911. Doanh thu sẽ được kết chuyển sang bên Có TK 911, Giá vốn hàng bán và chi phí sẽ được kết chuyển sang bên Nợ TK 911.

$$\mathbf{KQBH = Doanh thu thuần - GVHB - CP QLKD}$$

Trong đó:

$$Doanh thu thuần = 4.215.700.000 \text{ đồng}$$

$$Giá vốn hàng bán = 3.450.600.000 \text{ đồng}$$

$$CP QLKD = 136.428.590 \text{ đồng}$$

$$KQBH = 4.215.700.000 - 3.450.600.000 - 136.428.590 = 628.671.410 \text{ đồng}$$

Các bút toán kết chuyển để xác định kết quả bán hàng được ghi Nhật ký chung (mẫu 2.10) và ghi sổ cái TK 911

Mẫu 2.28: Sổ cái TK 911

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | Số phát sinh | | TK đối ứng |
|------|----------|------|----------------------|----------------------|----------------------|------------|
| | Số hiệu | NT | | Nợ | Có | |
| 31/3 | PKT 50 | 31/3 | K/c DT thuần | | 4.215.700.000 | 511 |
| 31/3 | PKT 51 | 31/3 | K/c GVHB | 3.450.600.000 | | 632 |
| 31/3 | PKT 52 | 31/3 | K/c CP QLKD | 136.428.590 | | 642 |
| 31/3 | PKT 53 | 31/3 | K/c CP thuế TNDN | 138.307.710 | | 8211 |
| 31/3 | PKT 54 | 31/3 | K/c lãi | 490.363.700 | | 421 |
| | | | Cộng số PS | 4.215.700.000 | 4.215.700.000 | |
| | | | Số dư cuối kỳ | 0 | | |

Sổ này có.... trang, đánh từ trang 01 đến trang....

Ngày mở sổ:

Người lập biểu

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC NINH BÌNH

3.1. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình

3.1.1. Nhận xét chung

Qua thời gian thực tập tại phòng kế toán của công ty CP Lương Thực Ninh Bình, được tìm hiểu, tiếp xúc với thực tế công tác quản lý nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở công ty nói riêng, em nhận thấy công tác quản lý cũng như công tác kế toán đã tương đối hợp lý. Phòng kế toán của công ty hoạt động thường xuyên, liên tục và phản ánh kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty. Công tác hạch toán kế toán của công ty tương đối đơn giản, việc phản ánh tình hình bán hàng, tập hợp thu chi và xác định kết quả đầy đủ, chính xác, cập nhật định kỳ hàng tháng, hàng quý. Bên cạnh những ưu điểm đạt được, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng vẫn còn tồn tại một số nhược điểm. Em xin đưa ra một số gợi ý nhằm góp phần hoàn thiện hơn công tác hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

3.1.2. Ưu điểm

Công ty CP Lương Thực Ninh Bình hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực hàng hoá là lương thực và tư liệu sản xuất nông nghiệp, các địa bàn kinh doanh của Công ty là trong tỉnh và các tỉnh lân cận như: Nam Định, Thái Bình... và một số tỉnh phía nam. Đó là thị trường có tiềm năng lớn tạo nhiều cơ hội kinh doanh cho Công ty. Mặt khác, các cửa hàng của Công ty nằm trên các vùng trọng điểm nên sức mua cũng rất lớn. Công ty luôn duy trì các bán hàng truyền thống, đồng thời cũng luôn tìm kiếm các bán hàng mới, mạng lưới tiêu thụ ổn định, khách hàng ngày một đông.

Với đội ngũ lãnh đạo năng động, khả năng nắm bắt thông tin trên thị trường nhạy bén, cơ cấu tổ chức khoa học, gọn nhẹ, phù hợp với nhu cầu kinh doanh. Ban Giám đốc hàng năm xây dựng kế hoạch đề ra phương hướng, mục tiêu phấn đấu cụ thể, đồng thời có những đối sách phù hợp, kịp thời đảm bảo cho hoạt động kinh doanh thuận lợi.

Hình thức tổ chức công tác kế toán và bộ máy kế toán của công ty nhìn chung là phù hợp với đặc điểm và loại hình kinh doanh ở công ty. Bộ máy kế toán được tổ chức theo phương thức tập trung, có một phòng kế toán làm trung tâm phù hợp với quy mô vừa và nhỏ của công ty, đảm bảo được sự quản lý thường xuyên, chặt chẽ của giám đốc. Nhiệm vụ của nhân viên trong phòng ban được phân chia rõ ràng, cụ thể, có sự

phối hợp, liên kết chặt chẽ giữa các nhân viên nhằm hoàn thành nhiệm vụ được giao một cách nhanh nhất và hiệu quả nhất.

Hình thức kế toán áp dụng là hình thức nhật ký chung đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời, thuận tiện cho việc đối chiếu, kiểm tra chứng từ gốc thuận tiện. Phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên phù hợp với tình hình nhập xuất hàng hóa diễn ra thường xuyên, liên tục ở công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán bán hàng. Hệ thống tài khoản thống nhất giúp kế toán ghi chép, phản ánh chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Công ty đã áp dụng đầy đủ chế độ tài chính, kế toán của Bộ tài chính ban hành. Từ công việc lập chứng từ ban đầu đến việc lưu trữ chứng từ và lập báo cáo tài chính đều đúng quy chế, trách nhiệm và theo quy định cụ thể. Hệ thống sổ sách, hóa đơn, chứng từ sử dụng phù hợp với chế độ kế toán và mục đích, yêu cầu của công việc kế toán. Công ty đã biết sử dụng công cụ tin học là bảng tính Excel hỗ trợ việc ghi chép, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và lên các loại sổ sách kế toán góp phần làm công việc hạch toán kế toán nhanh, gọn nhẹ, linh hoạt hơn so với ghi chép thủ công bằng sổ sách.

Công ty đã vận dụng linh hoạt lý luận kế toán vào thực tiễn, đưa ra hệ thống sổ sách ghi chép quá trình bán hàng và phản ánh tương đối chính xác, hợp lý doanh thu bán hàng. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đã theo dõi tốt tình hình bán hàng từ đó xác định tương đối chính xác kết quả hoạt động bán hàng của công ty.

3.1.3. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm trên, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty vẫn còn tồn tại một số mặt chưa hợp lý, cần được hoàn thiện hơn.

Hạn chế 1: Công ty chưa áp dụng chiết khấu thương mại và kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Trong công tác tiêu thụ hàng hoá, Công ty chưa áp dụng việc thường xuyên bán hàng có giảm giá chiết khấu cho khách hàng. Đây cũng là một nguyên nhân làm ảnh hưởng đến hiệu quả của việc tiêu thụ hàng hoá, nhất là trong điều kiện cạnh tranh trên thị trường gay gắt như hiện nay.

Hạn chế 2: Hạn chế trong sử dụng phần mềm kế toán

Công ty mới chỉ sử dụng bảng tính Excel để hỗ trợ trong công tác kế toán. Sử dụng bảng tính Excel vẫn là còn là thủ công tuy làm giảm được chi phí nhưng nó không có tính chuyên nghiệp, vẫn tiêu tốn nhiều công sức và thời gian của kế toán. Do đặc tính phần mềm Excel là có một số công thức tính toán tự động ta phải tự lập công thức, khi sao chép từ một sheet này sang sheet khác có thể bị sai lệch dòng dẫn đến

đưa ra báo cáo không chính xác ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty.

Các phương thức bán hàng của công ty còn hạn chế, công ty mới chỉ áp dụng hình thức bán buôn qua kho trực tiếp và bán lẻ trực tiếp cho khách hàng. Điều này khiến công ty gặp nhiều khó khăn trên thị trường trong việc thu hút khách hàng, tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng khi đến với công ty.

Hạn chế 3: Công ty chưa xác định được chi phí mua hàng để xác định giá vốn hàng hóa và chưa chi tiết chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong sử dụng tài khoản 642

Hiện nay, công ty đang hạch toán chi phí thu mua hàng hóa trong kỳ vào TK 642, trong khi đó, chi phí thu mua phải được hạch toán vào trị giá thực tế của hàng mua. Việc hạch toán như vậy sẽ làm tăng chi phí quản lý kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời không phản ánh rõ ràng giữa chi phí mua hàng và chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

Về nội dung chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty hiện nay vẫn chỉ xác định chung cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty và được hạch toán vào TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình

3.2.1. Áp dụng chiết khấu thương mại và kế toán chiết khấu thương mại tại công ty

Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều công ty sản xuất, kinh doanh các mặt hàng của công ty nên tình hình cạnh tranh diễn ra rất gay gắt. Công ty hiện đã có một số lượng khách hàng truyền thống lâu năm, những khách hàng này thường mua với số lượng lớn. Việc áp dụng linh hoạt các chính sách bán hàng là rất quan trọng, hàng hóa muốn bán được nhiều cần đáp ứng tốt về chất lượng vừa có giá cả phù hợp. Vậy nên, công ty nên cho khách hàng được hưởng chiết khấu thương mại. Nếu khách hàng mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu này được ghi giảm trừ vào giá bán trên hoá đơn GTGT hoặc hoá đơn bán hàng lần cuối cùng. Nếu khách hàng mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã được giảm. Việc này sẽ giữ chân được khách hàng đồng thời sẽ khuyến khích cho việc tiêu thụ sản phẩm nhanh hơn, giúp tăng lợi nhuận cho công ty.

Khi có nghiệp vụ thực tế phát sinh, kế toán tiến hành định khoản và lập sổ phản ánh các tài khoản phát sinh trong kì:

- Định khoản:

+ Đối với các khoản chiết khấu thương mại:

Nợ TK 5211: Chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111,112,131

+ Đối với các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 5212, 5213: Doanh thu chưa thuế

Nợ TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111,112,131

Cuối kỳ, kế toán kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu(đã được chấp thuận) vào TK 511- Doanh thu bán hàng

Nợ TK 511: Doanh thu bán hàng

Có TK 521(1,2,3): Các khoản giảm trừ doanh thu

3.2.2. Áp dụng phần mềm kế toán tại công ty

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, việc áp dụng kế toán máy theo chương trình cài đặt thì mọi việc đều do máy thực hiện từ khâu nhập chứng từ tổng hợp, phân loại chứng từ, tính toán, xử lý dữ liệu trên chứng từ cho tới khâu in sổ kế toán và báo cáo kế toán đã áp dụng được yêu cầu cung cấp thông tin cao, giảm bớt chi phí và thuận tiện cho việc lưu trữ và bảo quản chứng từ. Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều phần mềm kế toán chuyên dụng như phần mềm FAST, phần mềm MISA... với chất lượng và giá cả hợp lý sẽ khiến công việc kế toán nhẹ nhàng hơn rất nhiều so với việc sử dụng bảng tính Excel thủ công để hỗ trợ.

3.2.3. Hoàn thiện kế toán chi phí mua hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Để phân biệt rõ chi phí bán hàng và chi phí mua hàng, công ty nên tập hợp và hạch toán chi phí mua hàng vào giá vốn hàng bán. Chi phí mua hàng của công ty tuy nhỏ nhưng gắn liền với lô hàng nhập trong kỳ. Việc tập hợp chi phí mua hàng vào giá vốn để xác định chính xác giá vốn thực của hàng bán trong kỳ cũng như hàng tồn kho.

Ví dụ: Trong kỳ công ty có lô gạo mua ngày 05/3 với chi phí vận chuyển là 1.500.000 VNĐ, và chi phí bốc vác vào kho là 250.000, kế toán công ty đang hạch toán chi phí vận chuyển này vào TK 642. Tuy nhiên ta nên tập hợp chi phí này vào trị giá hàng hóa. Từ đó ta có đơn giá hàng mua mới dẫn đến đơn giá xuất hàng hóa cũng thay đổi. Số liệu trong sổ chi tiết và sổ cái về giá vốn hàng bán thay đổi. Từ đó, kết quả bán hàng cũng sẽ thay đổi.

Đơn giá hàng mua nhập kho mới = $9.000 + 1.750.000/80.000 = 9.021.875$ VNĐ/kg

$$\begin{array}{lcl} \text{Đơn giá bình} & & 20.000 \times 10.000 + 80.000 \times 9.021.875 \\ \text{quân tháng} & = & \frac{\quad}{20.000 + 80.000} = 9.217,5 \\ 3/2014 & & \end{array}$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 09/3} = 35.000 \times 9.217,5 = 322.612.500$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 13/3} = 15.000 \times 9.217,5 = 138.262.500$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 25/3} = 18.000 \times 9.217,5 = 165.915.000$$

$$\text{Trị giá vốn xuất kho ngày 26/3} = 20.000 \times 9.217,5 = 184.350.000$$

Mẫu 3.1: Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh
Bình

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tháng 3 năm 2014

Tài khoản: 6322 – Giá vốn hàng bán

Đối tượng: Gạo tẻ – Loại tiền: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số phát sinh | | Số dư | |
|-----------|----------|-----------|------------------------------|------------|--------------|--------------------|-------|----|
| | Số hiệu | Ngày CT | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| 09/3/2014 | PX 95 | 09/3/2014 | Bán hàng | 156 | 322.612.500 | | | |
| 13/3/2014 | PX 102 | 13/3/2014 | Báo cáo bán hàng khách lẻ | 156 | 138.262.500 | | | |
| 25/3/2014 | PX 112 | 25/3/2014 | Báo cáo bán hàng khách lẻ | 156 | 165.915.000 | | | |
| 26/3/2014 | PX 114 | 26/3/2014 | Báo cáo bán hàng khách lẻ | 156 | 184.350.000 | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | K/c từ 632 → 911 | 911 | | 811.140.000 | | |

| | | | | | | | | |
|--|--|--|--------------------------|--|--------------------|--------------------|----------|--|
| | | | Cộng số phát sinh | | 811.140.000 | 811.140.000 | | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | | | 0 | |

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

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Mẫu 3.2: Sổ Cái TK 632

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | Số phát sinh | | TK đối ứng |
|------|----------|------|-------------------------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| | Số hiệu | NT | | Nợ | Có | |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | |
| | | | Số PS trong kỳ | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 09/3 | PX 95 | 09/3 | GVHB cho Cty CPTM Hương Giang | 322.612.500 | | 156 |
| 13/3 | PX 102 | 13/3 | GVHB Khách lẻ | 138.262.500 | | 156 |
| 25/3 | PX 112 | 25/3 | GVHB Khách lẻ | 165.915.000 | | 156 |
| 26/3 | PX 114 | 26/3 | GVHB Khách lẻ | 184.350.000 | | 156 |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 31/3 | PKT 51 | 31/3 | K/c GVHB | | 3.449.060.000 | 911 |
| | | | Cộng số PS | 3.449.060.000 | 3.449.060.000 | |
| | | | Số dư cuối kỳ | 0 | | |

Sổ này có.... trang, đánh từ trang 01 đến trang....

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Và số liệu trên tài khoản 642 sẽ thay đổi (Theo mẫu dưới đây)

3.2.4. Hoàn thiện kế toán chi tiết khoản chi phí quản lý kinh doanh

Để đưa ra biện pháp đúng đắn, kịp thời nhằm làm cho kết quả kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất, công ty nên tách riêng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp và tập hợp vào TK cấp 2 của TK 642 là TK 6421 – CP bán hàng, TK 6422 – CP QLDN.

Mẫu 3.3: Sổ Cái TK 642

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 642 – CP Quản lý kinh doanh

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NTG S | Chứng từ | | Diễn giải | Số phát sinh | | TK đối ứng |
|----------|------------|------|----------------------|--------------------|--------------------|---------------|
| | Số hiệu | NT | | Nợ | Có | |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | |
| | | | Số PS trong kỳ | | | |
| 15/3 | HĐ 0000342 | 15/3 | CP mua VPP | 2.500.000 | | 1111 |
| 20/3 | HĐ 0148099 | 20/3 | CP tiền điện | 866.448 | | 1111 |
| ... | ... | ... | ... | | ... | ... |
| 31/3 | PKT 52 | 31/3 | K/c CPQLKD | | 134.678.590 | 911 |
| | | | Cộng số PS | 134.678.590 | 134.678.590 | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | 0 | |

Sổ này có.... trang, đánh từ trang 01 đến
trang....

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Ta có bảng phân bổ tiền lương sau khi chi tiết thành 2 TK 6422 và TK 6421 sau

Mẫu 3.4: Bảng phân bổ tiền lương

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 3 năm 2014

| STT | Ghi có TK | TK 334 – Phải trả nhân viên | | | TK 338 – Phải trả phải nộp khác | | | | | Tổng Cộng |
|-----|----------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|---------------------------------|------------------|----------------|----------------|-------------------|-------------------|
| | Đối tượng | Lương | Phụ cấp | Cộng có TK 334 | BHXH | BHYT | BHTN | KPCĐ | Cộng có TK 338 | |
| 1 | TK 6421 – BP BH | 31.500.000 | 6.000.000 | 37.500.000 | 3.276.000 | 546.000 | 182.000 | 364.000 | 4.368.000 | 41.868.000 |
| 2 | TK 6422 – BQLDN | 29.500.000 | 9.650.000 | 39.150.000 | 4.680.000 | 780.000 | 260.000 | 520.000 | 6.240.000 | 45.390.000 |
| 3 | TK 334 – Phải trả NV | | | | 3.536.000 | 663.000 | 442.000 | 0 | 4.641.000 | 4.641.000 |
| | Cộng | 61.000.000 | 15.650.000 | 76.650.000 | 11.492.000 | 1.989.000 | 884.000 | 884.000 | 15.249.000 | 91.899.000 |

ĐV tính: VNĐ

Ví dụ: Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp ta có sổ chi tiết TK 6422 như sau:

Mẫu 3.5: Sổ chi tiết TK chi phí quản lý doanh nghiệp

Công ty CP lương thực Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP

Tháng 3 năm 2014

Ninh Bình

TK: 6422 – CP QLDN – Loại tiền: VND

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số phát sinh | | Số dư | |
|------|------------|---------|--------------------------|------------|-------------------|-------------------|-------|-----|
| | Số hiệu | Ngày CT | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| 15/3 | HĐ 0000342 | 15/3 | CP vật liệu | 1111 | 2.500.000 | | | |
| 20/3 | HĐ 0148099 | 15/3 | CP tiền điện | 1111 | 866.448 | | | |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Lương NV | 334 | 39.150.000 | | | |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Trích lương | 338 | 6.240.000 | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| | | | K/c từ 642→911 | 911 | | 80.128.754 | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | 80.128.754 | 80.128.754 | | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | 0 | | | |

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

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Đối với chi phí bán hàng ta có sổ chi tiết TK 6421 như sau:

Mẫu 3.6: Sổ chi tiết chi phí bán hàng

Công ty CP lương thực Ninh Bình

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP

Tháng 3 năm 2014

Ninh Bình

Tài khoản: 6421 – CP BH – Loại tiền: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | TK đối ứng | Số phát sinh | | Số dư | |
|------|----------|---------|--------------------------|------------|-------------------|-------------------|-------|-----|
| | Số hiệu | Ngày CT | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| 02/3 | PC 17 | 02/3 | CP bao bì đóng gói | 1111 | 7.500.000 | | | |
| 14/3 | HĐ | 14/3 | CP dịch vụ internet | 1111 | 275.750 | | | |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Lương NV | 334 | 37.500.000 | | | |
| 31/3 | BPBTL | 31/3 | Trích lương | 338 | 4.368.000 | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| | | | K/c từ 642→911 | 911 | | 54.549.836 | | |
| | | | Cộng số phát sinh | | 54.549.836 | 54.549.836 | | |
| | | | Số dư cuối kỳ | | 0 | | | |

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

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Chi phí thu mua được trừ ra khỏi chi phí quản lý kinh doanh và hạch toán vào trị giá thực tế hàng mua làm giá vốn hàng bán thay đổi, đồng thời chi phí quản lý kinh

doanh cũng thay đổi. Từ đó, ta có kết quả bán hàng mới như sau:

Doanh thu thuần = 4.215.700.000 đồng

Giá vốn hàng bán = 3.449.060.000 đồng

Chi phí quản lý kinh doanh = 134.678.590 đồng

KQBH = 4.215.700.000 – 3.449.060.000 – 134.678.590 = 631.961.410 đồng

Mẫu 3.7: Sổ Cái TK 911

Công ty CP lương thực Ninh Bình

Số 02 Võ Thị Sáu, P Đông Thành, TP Ninh Bình

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Từ ngày 01/3 đến ngày 31/3

Đơn vị tính: VNĐ

| NTGS | Chứng từ | | Diễn giải | Số phát sinh | | TK đối ứng |
|------|----------|------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| | Số hiệu | NT | | Nợ | Có | |
| 31/3 | PKT 50 | 31/3 | K/c DT thuần | | 4.215.700.000 | 511 |
| 31/3 | PKT 51 | 31/3 | K/c GVHB | 3.449.060.000 | | 632 |
| 31/3 | PKT 52 | 31/3 | K/c CP QLKD | 134.678.590 | | 642 |
| 31/3 | PKT 53 | 31/3 | K/c CP thuế TNDN | 139.031.510 | | 8211 |
| 31/3 | PKT 54 | 31/3 | K/c lãi | 492.929.900 | | 421 |
| | | | Cộng số PS | 4.215.700.000 | 4.215.700.000 | |
| | | | Số dư cuối kỳ | 0 | | |

Sổ này có.... trang, đánh từ trang 01 đến
trang....

Lập, Ngày 31 tháng 3 năm 2014

Ngày mở sổ:

Kế toán trưởng

Người lập biểu

(Nguồn: Phòng Kế toán)

3.3. Các giải pháp về bán hàng và nâng cao kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình

3.3.1. Giải pháp phát triển mạng lưới bán hàng

Để có thể cạnh tranh trên thị trường đồng thời đẩy mạnh khối lượng hàng hóa bán ra công ty nên áp dụng thêm nhiều phương thức bán hàng khác như bán buôn qua đại lý, bán hàng theo hình thức gửi hàng, bán hàng qua mạng... Công ty nên nghiên cứu mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm rộng rãi đi kèm với hoạt động bán hàng thông qua các kênh quảng cáo, marketing để khai thác triệt để nhu cầu thị trường.

3.3.2. Giải pháp tiết kiệm giá mua, phí mua và giảm giá vốn hàng bán

Đối với công ty mà sản phẩm kinh doanh không phải do mình sản xuất ra mà phải nhập từ các nguồn khác nhau thì muốn giảm được giá vốn hàng bán thì công ty phải giảm được chi phí mua. Vì thế công ty cần tìm kiếm nguồn nguyên vật liệu ổn định và hợp lý, kí hợp đồng với nhà cung cấp để đảm bảo dự trữ nguồn nguyên vật liệu hợp lý và duy trì hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Vạch ra kế hoạch kinh doanh và tính toán nhu cầu vốn lưu động cho khâu vật tư, đặt ra mức tiêu hao có căn cứ để làm cơ sở cho công tác quản lí dự trữ và tiêu hao vật tư.

3.3.3. Giải pháp nâng cao mức doanh thu tiêu thụ hàng hóa

Tăng doanh thu bán hàng là tăng nguồn thu về cho công ty đồng nghĩa với việc tăng lượng hàng hóa bán ra trên thị trường do đó công ty cần có các biện pháp mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa hơn nữa. Với đặc thù là công ty kinh doanh về các mặt hàng lương thực thực phẩm do đó công ty cần quan tâm hơn nữa đến công tác thị trường để có thể mở rộng địa bàn kinh doanh trên khắp cả nước. Làm tốt công tác quảng bá, tham gia hội trợ, tổ chức hội nghị khách hàng, quảng bá nhãn hiệu sản phẩm và thương hiệu nhằm nâng cao thị phần ở thị trường đã có đồng thời đầu tư để mở rộng ở các thị trường mới trong và ngoài nước.

3.3.4. Giải pháp tiết kiệm chi phí bán hàng, quản lý kinh doanh và nâng cao kết quả bán hàng

Chi phí kinh doanh là chi phí mà doanh nghiệp chi ra để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Do hoạt động kinh doanh của công ty là bán hàng nên tiết kiệm chi phí bán

hàng là một biện pháp tăng lợi nhuận cho công ty. Mặt khác, việc vận chuyển hàng hóa của công ty cũng đòi hỏi chi phí vận chuyển rất lớn. Vì vậy, nếu áp dụng thuê phương tiện vận tải bên ngoài là không hiệu quả và thiết tính chủ động về thời gian. Do đó, công ty nên đầu tư một lượng vốn để mua sắm các phương tiện vận tải phục vụ lâu dài cho hoạt động kinh doanh của mình. Hoặc công ty có thể ký hợp đồng vận chuyển với hãng vận tải để giảm bớt được phần nào chi phí. Thực hành tiết kiệm các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp xuống mức có thể. Công ty nên có hình thức khen thưởng kịp thời cho cá nhân, phòng ban đã tiết kiệm được chi phí. Đồng thời, có biện pháp xử lý nghiêm đối với các trường hợp vượt quá định mức một các bất hợp lý.

KẾT LUẬN

Tóm lại, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng giữ một vai trò quan trọng, phản ánh và cung cấp thông tin cần thiết, kịp thời tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhờ công tác hạch toán kế toán mà ban lãnh đạo doanh nghiệp có thể nắm rõ chính xác tình hình tài chính, kết quả thu được trong quá trình kinh doanh làm căn cứ để đưa ra các quyết định đúng đắn, kịp thời. Do vậy, công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp nói riêng phải được tổ chức khoa học và phải liên tục được hoàn thiện.

Qua quá trình tìm hiểu và nghiên cứu trong thời gian thực tập tại Công ty CP lương thực Ninh Bình cùng với sự giúp đỡ, hướng dẫn nhiệt tình của các cô, chú, anh, chị trong phòng kế toán em được tiếp xúc với thực tế, làm quen với công việc của một nhân viên kế toán, có cơ hội đi sâu tìm hiểu thêm về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty đã giúp em học hỏi, hiểu biết thêm về các nghiệp vụ kế toán. Do thời gian thực tập không nhiều và kiến thức, kinh nghiệm còn hạn chế nên bài khóa luận của em không tránh khỏi những sai sót. Vì vậy, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy/cô giáo và các bạn để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo **PGS.TS Nguyễn Thị Đông** và các cô/ chú/ anh/ chị trong phòng kế toán của công ty CP lương thực Ninh Bình đã giúp đỡ em trong thời gian em làm khóa luận này.

Hà Nội, ngày thángnăm 2014

Sinh viên

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1) Giáo trình “kế toán tài chính doanh nghiệp” NXB ĐH Kinh tế Quốc dân (2014) GS.TS Đặng Thị Loan.
- 2) Quyết định 48/ 2006/ QĐ – BTC ban hành chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa do Bộ Trưởng Bộ Tài Chính ban hành.
- 3) Một số khóa luận tốt nghiệp trước
- 4) Tài liệu đơn vị Công ty Cổ phần Lương thực Ninh Bình