

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: KẾ TOÁN KIỂM TOÁN

Sinh viên : Vũ Thị Diễm My
Giảng viên hướng dẫn: TS. Văn Bá Thanh

HẢI PHÒNG - 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH
DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRI THỨC THỜI
ĐẠI**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: KẾ TOÁN KIỂM TOÁN**

**Sinh viên : Vũ Thị Diễm My
Giảng viên hướng dẫn: TS. Văn Bá Thanh**

HẢI PHÒNG - 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Vũ Thị Diễm My Mã SV: 110192

Lớp: QT1103K Ngành: Kế toán kiểm toán

Tên đề tài: Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty
Cổ phần Tri Thức Thời Đại

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
 - Trình bày các cơ sở lý luận về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Tri Thức Thời Đại.
 - Phân tích thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Tri Thức Thời Đại
 - Đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị nghiên cứu.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán:
 - Các văn bản của Nhà nước về chế độ kế toán liên quan đến công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh .
 - Quy chế, quy định về kế toán – tài chính tại doanh nghiệp
 - Hệ thống sổ kế toán liên quan đến công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Tri Thức Thời Đại.
 - Số liệu kế toán liên quan trong những năm gần đây.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
 - Công ty CP Tri Thức Thời Đại
 - Địa chỉ: 1/128 Hàng Kênh - Lê Chân - Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày.....thángnăm 2011

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày.....tháng.....năm 2011

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2011

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2011
Cán bộ hướng dẫn
(họ tên và chữ ký)

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế nước ta chuyển dần từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa, chịu sự tác động của nền kinh tế thị trường là thách thức lớn với mọi thành phần kinh tế. Bởi vậy muốn tồn tại một doanh nghiệp đứng vững trong thị trường kinh doanh hiện nay tùy thuộc vào kết quả quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp mà cụ thể là các chỉ tiêu doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Muốn tồn tại chúng ta đòi hỏi các nhà quản lý, các chủ doanh nghiệp cần phải giám sát chỉ đạo thực hiện sát sao mọi hoạt động kinh doanh diễn ra trong đơn vị mình. Để thực hiện tốt vấn đề này không gì thay thế ngoài việc hạch toán đầy đủ, chi tiết và kịp thời mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ bởi thông qua hạch toán các khoản doanh thu, chi phí được đảm bảo tính đúng, đầy đủ, từ đó xác định được chính xác kết quả kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp .

Với doanh nghiệp vừa mang tính chất thương mại, tiêu thụ hàng hoá là giai đoạn quan trọng nhất của quá trình kinh doanh, nó có tính chất quyết định tới thành công hay thất bại của doanh nghiệp, giải quyết tốt khâu tiêu thụ thì doanh nghiệp mới thực sự thực hiện được chức năng là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng. Điều đó cho thấy công tác hạch toán nói chung và công tác hạch toán xác định kết quả kinh doanh nói riêng là khâu vô cùng quan trọng không thể thiếu với mỗi doanh nghiệp. Để thực hiện mục tiêu này doanh nghiệp phải lựa chọn kinh doanh mặt hàng nào có lợi nhất, các phương thức tiêu thụ để làm sao bán được nhiều mặt hàng nhất. Doanh nghiệp nên tiếp tục đầu tư hay chuyển sang hướng khác. Do vậy việc tổ chức tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh như thế nào để có thể cung cấp thông tin nhanh nhất kịp thời cho các nhà quản lý, phân tích đánh giá lựa chọn phương thức kinh doanh thích hợp nhất. Trong thời gian thực tập tại doanh nghiệp em thấy để có thể tồn tại và phát triển, các nhà doanh nghiệp phải xây dựng cho mình chiến lược cụ thể nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và đặc biệt là thúc đẩy công tác tiêu thụ tìm đầu ra cho sản

phẩm của doanh nghiệp mình. Đây là nhiệm vụ sống còn của mỗi doanh nghiệp hiện nay, bởi vậy thông qua việc tiêu thụ sản phẩm thì doanh nghiệp mới có vốn để tiến hành tái mở rộng, tăng tốc độ lưu chuyển vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Xuất phát từ đó em đã chọn đề tài “Hạch toán kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh”.

Nội dung chia làm ba phần :

Chương 1 : Lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Tri Thức Thời Đại

Chương 2 : Thực trạng công tác quản lý tiêu thụ và XĐKQKD tại công ty CP Tri Thức Thời Đại

Chương 3 : Kết luận

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

1.1. Sự cần thiết phải tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1. Khái niệm

1.1.1.1. Khái niệm bán hàng:

Trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, bán hàng là khâu cuối cùng quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Mọi hoạt động khác đều nhằm mục đích là bán được hàng và thu được lợi nhuận. Vì vậy bán hàng là nhiệm vụ cơ bản nhất, nó chi phối và quyết định các nhiệm vụ khác. Vậy bán hàng là gì? Bán hàng chính là quá trình thực hiện trao đổi thông qua các quan hệ mua bán, trong đó doanh nghiệp thực hiện chuyển giao sản phẩm hàng hóa cho khách hàng còn khách hàng phải trả tiền cho doanh nghiệp khoản tiền tương ứng với giá bán sản phẩm hàng hóa theo giá thỏa thuận hay giá quy định. Số tiền doanh nghiệp thu được gọi là doanh thu bán hàng. Thông qua tiêu thụ thành phẩm hàng hóa chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị và kết thúc vòng chu chuyển vốn, việc tiêu thụ hàng hóa có thể thỏa mãn nhu cầu của các đơn vị khác hoặc cá nhân trong và ngoài nước doanh nghiệp gọi là doanh thu bán hàng ra ngoài, còn những hàng hóa được cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một công ty gọi là doanh thu bán hàng nội bộ.

Trong quá trình bán hàng, việc xác định thời điểm bán hàng là rất quan trọng. Thời điểm bán hàng được tính từ khi doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu về sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng và được khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán theo giá trị của hàng hóa dịch vụ đó.

Việc xác định đúng thời điểm tiêu thụ giúp doanh nghiệp xác định đúng sản lượng tiêu thụ, doanh thu tiêu thụ và số thuế phải nộp. Qua đó thấy được thực trạng công tác bán hàng và có những biện pháp kịp thời để hạn chế những nhân tố tiêu cực, phát huy những nhân tố tiêu cực.

1.1.1.2. Khái niệm kết quả bán hàng:

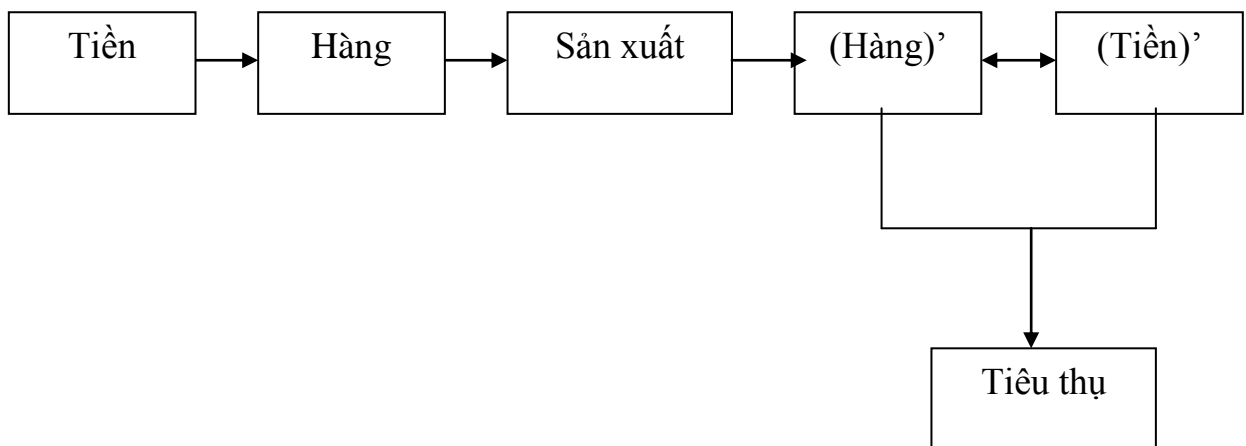
Kết quả bán hàng là kết quả cuối cùng của quá trình bán hàng, là chỉ tiêu chất lượng đánh giá hiệu quả của công tác bán hàng và cũng là bộ phận chủ yếu cấu thành nên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong doanh nghiệp thương mại, kết quả bán hàng là khoản chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần với giá vốn của hàng xuất bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng bán ra. Nếu chênh lệch lớn hơn 0 thì kết quả bán hàng có lãi, chênh lệch mà nhỏ hơn 0 thì kết quả bán hàng lỗ, còn nếu bằng 0 thì hòa vốn. Việc xác định kết quả bán hàng được tiến hành vào cuối tháng, cuối quý, cuối năm tùy vào đặc điểm cụ thể của từng doanh nghiệp.

1.1.2. Ý nghĩa, vai trò của bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.2.1. Vai trò của tiêu thụ hàng hoá trong quá trình sản xuất kinh doanh

Sơ đồ quá trình sản xuất và tiêu thụ hàng hoá



Từ sơ đồ trên ta thấy, kết quả tiêu thụ có vai trò quyết định đến sự vận động nhịp nhàng của các giai đoạn trước. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, để sản xuất thì phải tiêu thụ, nên việc tiêu thụ ngừng thì rõ ràng không thể có hoạt động tiêu thụ tiếp nữa. Bởi vậy tiêu thụ là quá trình bán cái gì, những mặt gì mà thị trường cần nó, cho nên đảm bảo được công tác tiêu thụ thì doanh nghiệp mới đạt được mục tiêu cuối cùng là chuyển vốn vật chất thành vốn tiền tệ, thu được lợi nhuận cao nhất, từ đó có cơ sở tích lũy và tái sản xuất mở rộng.

Trong nền kinh tế thị trường, bán hàng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng không chỉ đối với mỗi doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Quá trình bán hàng tốt sẽ giúp quá trình thu hồi vốn nhanh, từ đó tăng vòng quay của vốn lưu động, bổ sung kịp thời vốn cho mở rộng quy mô sản xuất và mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

Đối với nền kinh tế quốc dân, bán hàng góp phần đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Bán hàng chính là tiền đề quan trọng cho việc giữ vững quan hệ cân đối giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa tiền và hàng, đảm bảo sự cân đối sản xuất giữa các ngành sản xuất trong nền kinh tế quốc dân. Quá trình bán hàng có tác động trực tiếp đến quan hệ cung cầu trên thị trường.

Đồng thời với việc bán hàng thì xác định kết quả bán hàng là hết sức quan trọng. Việc xác định đúng kết quả bán hàng luôn được các doanh nghiệp quan tâm. Kết quả bán hàng chính là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động cung cấp, tiêu thụ hàng hóa dịch vụ trong một thời kỳ nhất định, được biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ. Kết quả đó là cơ sở để đánh giá hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, xác định phần nghĩa vụ kinh tế của doanh nghiệp phải thực hiện với nhà nước. Qua con số này, doanh nghiệp có thể biết được những mặt tồn tại cần khắc phục cũng như những thế mạnh cần phát huy.

Như vậy, bán hàng và xác định kết quả bán hàng có tầm quan trọng rất lớn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân nói chung cũng như với từng doanh nghiệp nói riêng. Đó là hai mặt gắn liền, tồn tại trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, giúp đánh giá hiệu quả kinh doanh và vị trí của doanh nghiệp trên thị trường.

1.1.2.2. Mối quan hệ giữa bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Mục đích kinh doanh của doanh nghiệp là lợi nhuận, vì vậy để biết hoạt động của doanh nghiệp có đem lại lợi nhuận 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 quản lý doanh nghiệp, hoạt động tài chính và hoạt động khác.

Kết quả kinh doanh chịu sự chi phối chủ yếu của kết quả tiêu thụ. Kết quả tiêu thụ cao dẫn tới kết quả kinh doanh của toàn doanh nghiệp cao và ngược lại kết quả tiêu thụ thấp thì kết quả kinh doanh cũng thấp.

Kết quả tiêu thụ lại phụ thuộc vào kết quả tiêu thụ hàng hóa. Tiêu thụ hàng hóa với số lượng lớn thì chứng tỏ kết quả tiêu thụ hàng hóa cao còn nếu tiêu thụ hàng hóa với số lượng thấp chứng tỏ kết quả tiêu thụ hàng hóa yếu. Tuy nhiên trong nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh vô cùng gay gắt, một yếu tố vô cùng quan trọng quyết định kết quả tiêu thụ của sản phẩm còn là giá bán của hàng hóa. Thông qua việc đánh giá kết quả tiêu thụ, các nhà quản lý sẽ đưa ra các quyết định về định hướng sản xuất kinh doanh. Như vậy có thể nói việc tiêu thụ có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, trong đó kết quả tiêu thụ là mục tiêu của mỗi đơn vị, còn tiêu thụ hàng hóa là yếu tố quan trọng nhất để thực hiện mục tiêu đó.

1.1.3. Sự cần thiết và yêu cầu quản lý bán hàng

1.1.3.1. Vai trò của kế toán trong quản lý bán hàng:

Hoạt động kinh tế cơ bản của các doanh nghiệp thương mại là đưa các loại sản phẩm, hàng hóa từ lĩnh vực sản xuất sang lĩnh vực tiêu dùng thông qua quá trình kinh doanh chủ yếu là mua hàng và bán hàng để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Bên cạnh những biện pháp thị trường nhằm đẩy mạnh quá trình bán hàng thì kế toán là công cụ tất yếu và hữu ích trong quá trình tổ chức công tác bán hàng của doanh nghiệp. Thông qua việc hạch toán bán hàng, các nhà quản trị có thể biết được những số liệu tổng hợp và chi tiết về quá trình tiêu thụ sản phẩm một cách chính xác và đầy đủ. Đó cũng chính là cơ sở tin cậy giúp cho việc ra các quyết định kinh doanh cũng như có những biện pháp khắc phục tồn tại của các khâu, nâng cao hiệu quả của công tác quản lý bán hàng.

Để đảm bảo được vai trò trên, công tác kế toán bán hàng phải được tổ chức thực sự khoa học. Mỗi khâu trong bộ phận quản lý bán hàng phải được sắp xếp

đúng đắn, phù hợp với đặc điểm kinh tế của doanh nghiệp và tình hình thực hiện kế hoạch trong từng kỳ.

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

Để công tác quản lý bán hàng thực sự hiệu quả, kế toán bán hàng và xác định kết quả phải thực các nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Ghi chép đầy đủ, kịp thời khối lượng thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ bán ra và tiêu thụ nội bộ, tính toán đúng đắn trị giá vốn của hàng đã bán, chi phí bán hàng và các chi phí khác nhằm xác định đúng đắn kết quả bán hàng.
- Kiểm tra, giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận, phân phối lợi nhuận, kỷ luật thanh toán và làm nghĩa vụ đối với nhà nước.
- Cung cấp thông tin chính xác, trung thực và đầy đủ về tình hình bán hàng, xác định kết quả và phân phối kết quả phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và quản lý doanh nghiệp.

1.2. Nội dung tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

1.2.1. Kế toán giá vốn hàng hóa

1.2.1.1. Phương pháp tính trị giá vốn hàng bán:

Trị giá vốn hàng bán được sử dụng để xác định kết quả kinh doanh là toàn bộ chi phí liên quan đến quá trình bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán.

1.2.1.2. Nội dung của trị giá vốn hàng bán:

Đối với doanh nghiệp thương mại thì trị giá vốn hàng xuất kho để bán bao gồm trị giá mua thực tế và chi phí mua của số hàng đã xuất kho.

Trong đó:

Giá mua thực tế của hàng xuất bán bao gồm giá mua phải trả cho người bán và thuế nhập khẩu (nếu có).

Chi phí thu mua hàng hóa phân bổ cho hàng bán ra bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp đến quá trình mua hàng như chi phí bảo hiểm hàng hóa, tiền thuê kho thuê bãi, chi phí vận chuyển, bốc xếp bảo quản, và hao hụt tự nhiên trong định mức phát sinh trong quá trình thu mua hàng hóa.

1.2.1.3. Phương pháp xác định trị giá vốn hàng bán:

Về nguyên tắc thành phẩm, hàng hóa xuất bán phải được phản ánh theo giá thực tế. Tuy nhiên trong thực tế doanh nghiệp có thể sử dụng một trong hai cách đánh giá đó là : đánh giá theo giá thực tế và đánh giá theo giá hạch toán.

- Theo giá vốn thực tế:

Theo cách tính này, khi nhập kho hàng hóa kế toán ghi theo trị giá mua thực tế của từng lần nhập, số tiền chi phí trong quá trình mua hàng được hạch toán riêng, cuối tháng phân bổ cho hàng xuất kho nhằm xác định trị giá vốn của hàng xuất kho. Cụ thể trong trường hợp này trị giá vốn hàng xuất bán được tính theo ba bước

- Bước 1: Tính giá mua thực tế của hàng xuất bán trong kỳ

Việc tính trị giá mua của hàng xuất bán trong kỳ có thể sử dụng một trong các phương pháp sau:

- + Phương pháp đơn giá tồn kho đầu kỳ: Trong phương pháp này trị giá thực tế hàng hóa xuất kho và đơn giá thực tế của thành phẩm tồn kho đầu kỳ.

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế hàng} \\ \text{xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa} \\ \text{xuất kho} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá thực tế tồn} \\ \text{đầu kỳ} \end{array}$$

- + Phương pháp giá thực bình quân gia quyền: theo phương pháp này trị giá thực tế hàng hóa xuất kho được tính theo đơn giá bình quân gia quyền và số lượng hàng hóa xuất kho.

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân} \\ \text{gia quyền} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế hàng} \\ \text{hóa tồn kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế hàng hóa} \\ \text{nhập kho trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa} \\ \text{nhập kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa nhập} \\ \text{kho trong kỳ} \end{array}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế hàng} \\ \text{xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa} \\ \text{xuất kho} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân} \\ \text{gia quyền} \end{array}$$

Khóa luận tốt nghiệp

+ Phương pháp nhập trước, xuất trước: Theo phương pháp này dựa trên giả định là hàng nào nhập trước sẽ xuất trước và lấy đơn giá của lần nhập đó để tính trị giá hàng xuất kho. Trị giá hàng tồn cuối kỳ được tính theo số lượng hàng tồn kho và đơn giá của những lô hàng nhập sau cùng.

+ Phương pháp nhập sau xuất trước: Phương pháp này dựa theo giả định hàng nào nhập sau thì được xuất trước và trị giá hàng xuất kho được tính bằng cách căn cứ vào số lượng hàng xuất kho, đơn giá của những lô hàng mới nhất hiện có trong kho, đơn giá của những lô hàng nhập cũ nhất và những lô hàng nhập sau khi xuất lần cuối tính đến thời điểm xác định số tồn kho.

+ Phương pháp giá thực tế đích danh: theo phương pháp này, hàng xuất kho thuộc lô nào thì lấy đúng đơn giá nhập của chính lô đó để tính giá vốn của hàng xuất kho. Giá vốn thực tế của hàng hiện còn trong kho được tính bằng số lượng từng lô hàng hiện còn nhân với đơn giá nhập kho của chính lô hàng đó, rồi tổng hợp lại.

- Bước 2 : Phân bổ chi phí mua cho hàng xuất kho

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí mua} \\ \text{hàng phân} \\ \text{bổ cho hàng} \\ \text{xuất bán} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Chi phí phân bổ} \\ \text{cho hàng đầu kỳ} \\ \text{hàng còn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí mua phát} \\ \text{sinh trong kỳ} \\ \text{hàng nhập trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Trị giá mua của} \\ \text{hàng còn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá mua của} \\ \text{hàng nhập trong kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá mua} \\ \text{của hàng} \\ \text{xuất kho} \end{array}$$

- Bước 3: Xác định giá vốn của hàng xuất bán

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn của} \\ \text{hàng xuất trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá mua của hàng} \\ \text{xuất trong kỳ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Chi phí mua hàng} \\ \text{phân bổ cho hàng} \\ \text{xuất trong kỳ} \end{array}$$

• Theo giá hạch toán:

Việc đánh giá theo giá trị thực tế đôi khi không đáp ứng được yêu cầu kịp thời của công tác kế toán. Bởi vì giá vốn hàng hóa thường cuối kỳ hạch toán mới xác định được mà việc xuất, nhập hàng hóa thì thường xuyên, liên tục. Vì vậy, người ta sử dụng giá hạch toán.

Giá hạch toán là loại giá ổn định được sử dụng thống nhất trong doanh nghiệp trong thời gian dài có thể là giá thành kế hoạch của hàng hóa.

Hàng ngày kế toán ghi sổ về tình hình nhập, xuất, tồn kho hàng hóa theo giá hạch toán. Đến cuối kỳ, dựa vào trị giá vốn và trị giá hạch toán của hàng luân chuyển trong kỳ tính được trị giá vốn của hàng xuất kho trong kỳ theo phương pháp bình quân tổng hợp.

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn} \\ \text{của hàng} \\ \text{xuất kho} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn của} \\ \text{hàng tồn đầu kỳ} \\ \text{+} \\ \text{Trị giá vốn của} \\ \text{hàng nhập trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Trị giá hạch toán} \\ \text{hàng tồn đầu kỳ} \\ \text{+} \\ \text{Trị giá hạch toán} \\ \text{hàng nhập trong kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá mua} \\ \text{của hàng} \\ \text{xuất kho} \end{array}$$

1.2.2. Kế toán chi tiết hàng hóa:

Để tính được giá vốn một cách chính xác thì một trong những yêu cầu là chỉ tiêu giá trị hiện còn của vật tư hàng hóa phải chính xác. Do vậy muốn tính được giá trị hàng tồn kho một cách chính xác cũng như để đáp ứng yêu cầu quản trị vật tư hàng hóa trong doanh nghiệp thì phải tiến hành kế toán chi tiết hàng hóa.

Kế toán chi tiết hàng hóa là việc ghi chép số liệu luân chuyển chứng từ giữa kho và phòng kế toán trên các chỉ tiêu số lượng, giá trị hàng hóa theo từng loại, từng thứ từng kho hàng, từng thủ tục.

Tùy theo đặc điểm sản xuất kinh doanh và công tác kế toán ở mỗi doanh nghiệp mà kế toán chi tiết được tiến hành theo những phương pháp sau:

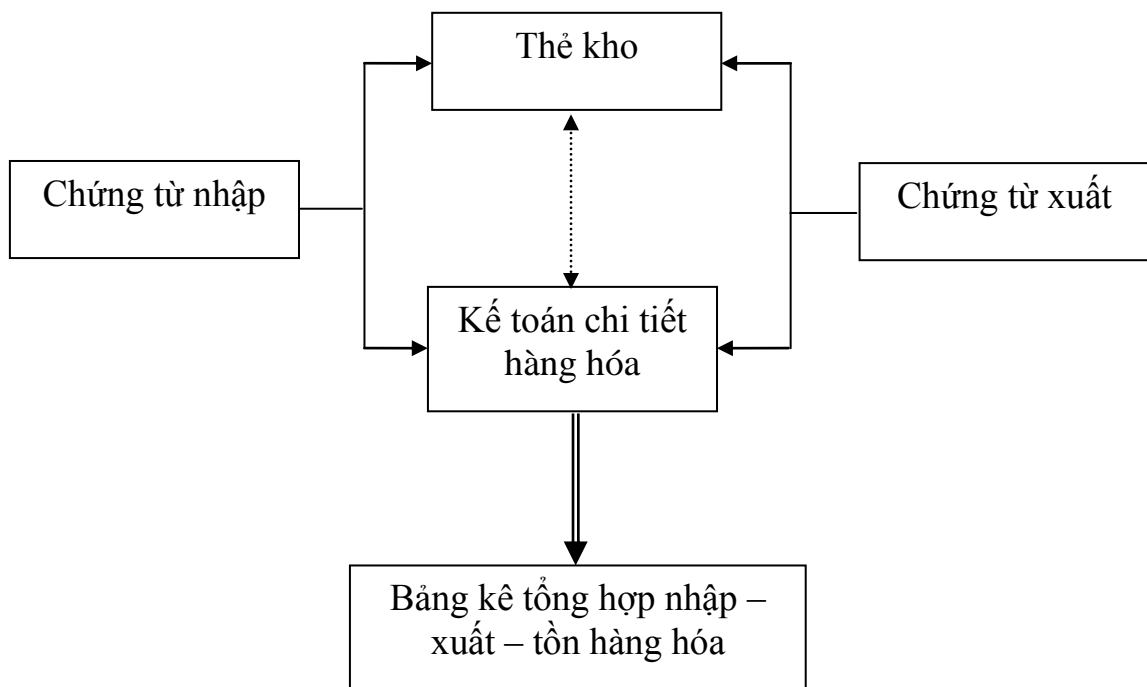
1.2.2.1. Phương pháp ghi thẻ song song:

- Nội dung của phương pháp ghi thẻ song song:
 - Ở kho: Việc ghi chép tình hình nhập, xuất, tồn kho do thủ kho tiến hành theo chỉ tiêu số lượng.
 - Tại phòng kế toán: Kế toán sử dụng sổ (thẻ) kế toán chi tiết để ghi chép tình hình nhập xuất tồn theo chỉ tiêu số lượng. Cơ sở để ghi sổ (thẻ) kế toán chi tiết là các chứng từ nhập xuất kho thủ kho gửi lên sau khi đã được kiểm tra,

hoàn chỉnh đầy đủ. Cuối tháng, sau khi được giá trị hàng hóa nhập xuất tồn kê toán mới tiến hành ghi sổ (thẻ) chi tiết theo chỉ tiêu giá trị.

Nội dung, trình tự kê toán chi tiết theo phương pháp ghi thẻ song song khái quát bằng sơ đồ sau:

**KẾ TOÁN CHI TIẾT THÀNH PHẨM THEO PHƯƠNG PHÁP
THẺ SONG SONG**



- Ghi chú :
- > Ghi hàng tháng
 - ====> Ghi cuối tháng
 - <-----> Đối chiếu, kiểm tra

- Ưu nhược điểm và phạm vi áp dụng:
 - Ưu điểm: Ghi chép đơn giản, dễ kiểm tra, đối chiếu
 - Nhược điểm: Việc ghi chép giữa kho và bộ phận kế toán còn trùng về chỉ tiêu số lượng. Việc kiểm tra, đối chiếu thường tiến hành vào cuối tháng nên hạn chế chức năng kiểm tra của kế toán.

- Phạm vi ứng dụng: thích hợp trong các doanh nghiệp có khối lượng nghiệp vụ (chứng từ) nhập xuất ít, không thường xuyên, trình độ chuyên môn của cán bộ kế toán còn hạn chế.

1.2.2.2. Phương pháp sổ đối chiếu luân chuyển:

- Nội dung của phương pháp sổ đối chiếu luân chuyển:

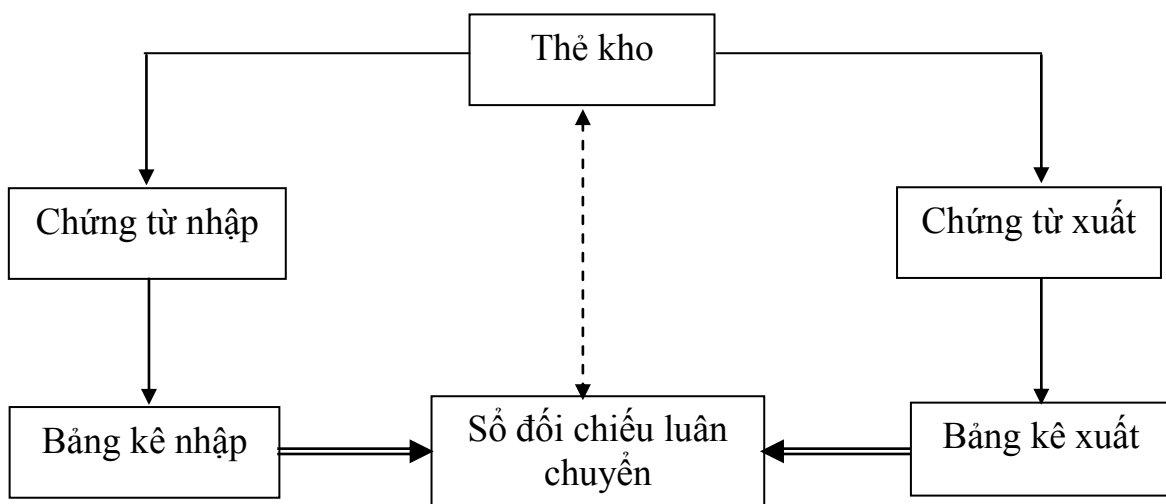
- Ở kho: Việc ghi chép ở kho cũng được thực hiện trên thẻ như phương pháp ghi thẻ song song.

- Ở phòng kế toán: Kế toán mở sổ đối chiếu luân chuyển để ghi chép tình hình nhập, xuất, tồn của từng loại hàng hóa theo cả hai chỉ tiêu: số lượng, giá trị ở từng kho dùng cho cả năm, mỗi tháng chỉ ghi một lần vào cuối tháng.

Để đối chiếu số liệu ghi vào sổ đối chiếu luân chuyển, kế toán lập các bảng kê nhập, bảng kê xuất, cuối tháng tiến hành kiểm tra đối chiếu số liệu giữa sổ đối chiếu luân chuyển với thẻ kho và số liệu kế toán tổng hợp.

Phương pháp trên được khái quát ở sơ đồ sau:

KẾ TOÁN CHI TIẾT THÀNH PHẨM THEO PHƯƠNG PHÁP SỔ ĐỐI
CHIẾU LUÂN CHUYỂN



- Ghi chú:
- > Ghi hàng tháng
 - ====> Ghi cuối tháng
 - ←-----> Đối chiếu, kiểm tra

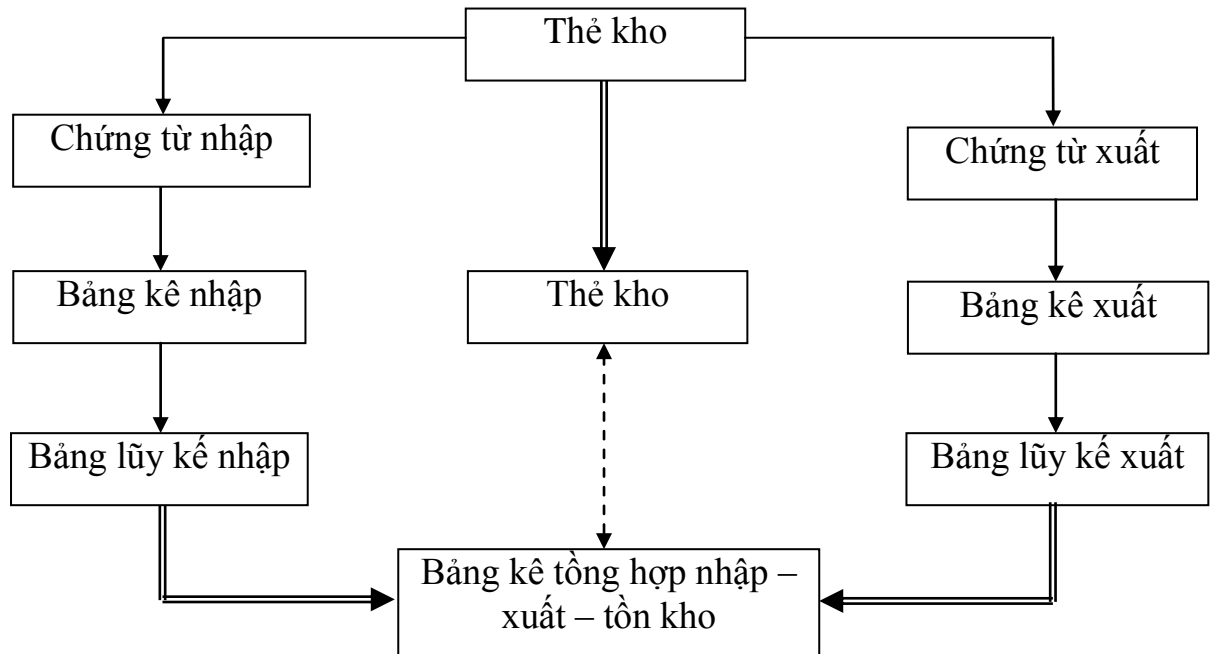
- Ưu nhược điểm và phạm vi áp dụng:
 - Ưu điểm: Khối lượng ghi chép của kế toán được giảm bớt (chỉ ghi một lần vào cuối tháng)
 - Nhược điểm: Việc ghi sổ vẫn còn trùng lặp, việc kiểm tra đối chiếu giữa kho và phòng kế toán chỉ tiến hành vào cuối tháng nên hạn chế tác dụng kiểm tra trong công tác quản lý.
 - Phạm vi áp dụng: Thích hợp trong các doanh nghiệp sản xuất không có nhiều nghiệp vụ nhập – xuất, không bố trí riêng kế toán chi tiết thành phẩm và không có điều kiện ghi chép theo dõi tình hình nhập xuất trong ngày.

1.2.2.3. Phương pháp ghi sổ số dư:

- Nội dung:
 - Ở kho: thủ kho cũng dùng thẻ kho để ghi chép tình hình nhập, xuất, tồn kho hàng hóa về mặt số lượng. Cuối tháng ghi sổ tồn kho đã tính trên thẻ kho (số lượng) và ghi vào cột số dư – cột số lượng.
 - Ở phòng kế toán: kế toán mở sổ số dư theo từng kho, dùng cả năm, ghi số tồn kho của từng thứ, nhóm, loại vào cuối tháng theo chỉ tiêu giá trị.

Phương pháp được thể hiện trên sơ đồ sau:

KẾ TOÁN CHI TIẾT HÀNG HÓA THEO PHƯƠNG PHÁP SỐ SỐ DƯ



Ghi chú: \longrightarrow Ghi hàng tháng
 \Longrightarrow Ghi cuối tháng
 \longleftrightarrow Đối chiếu, kiểm tra

- Ưu nhược điểm và phạm vi áp dụng:
 - Ưu điểm: giảm bớt khối lượng ghi sổ kế toán, công việc được tiến hành đều đặn trong tháng.
 - Nhược điểm: do kế toán chỉ ghi theo giá trị nên qua số liệu kế toán không biết được giá trị hiện có và tình hình tăng giảm từng loại hàng hóa và phải xem số liệu trên thẻ kho. Việc kiểm tra, phát hiện sai sót, nhầm lẫn giữa kho và phòng kế toán gặp khó khăn.
 - Phạm vi áp dụng: Thích hợp với những doanh nghiệp sản xuất có khối lượng nghiệp vụ nhập - xuất nhiều, thường xuyên, nhiều chủng loại, doanh nghiệp sử dụng giá hạch toán, trình độ cán bộ quản lý, trình độ cán bộ kế toán cao.

1.3. Kế toán doanh thu bán hàng

1.3.1. Các phương thức bán hàng:

Hoạt động mua bán hàng hóa của các doanh nghiệp thương mại có thể thực hiện theo hai phương thức bán buôn và bán lẻ. Trong đó, bán buôn là phương thức bán hàng cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh để tiếp tục quá trình lưu chuyển hàng hóa. Hàng hóa bán buôn và hàng hóa bán lẻ có thể thực hiện theo nhiều phương thức khác nhau.

1.3.1.1. Đối với bán buôn:

Có hai phương thức là bán hàng qua kho và bán hàng vận chuyển thẳng.

- **Phương thức bán hàng qua kho:**

Theo phương thức này hàng hóa mua về nhập kho rồi từ kho xuất bán ra bên ngoài. Phương thức này có hai hình thức giao nhận:

Hình thức giao nhận hàng: theo hình thức này bên mua sẽ đến tại kho bên bán hoặc đến một địa điểm khác do bên bán quy định để nhận hàng.

Phương thức chuyển hàng: theo hình thức này, bên bán sẽ chuyển hàng hóa đến kho của bên mua hoặc đến một địa điểm do bên mua quy định để chuyển hàng.

- **Phương thức bán hàng vận chuyển thẳng:**

Theo phương thức này hàng hóa sẽ được chuyển thẳng từ đơn vị cung cấp đến đơn vị mua không qua kho của đơn vị trung gian. Phương thức bán hàng vận chuyển thẳng có hai phương thức thanh toán:

- **Vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán**

Theo hình thức này hàng hóa được vận chuyển thẳng tới đơn vị mua. Về mặt thanh toán đơn vị trung gian vẫn làm nhiệm vụ thanh toán với đơn vị cung cấp và thu tiền của đơn vị mua.

- **Vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán:**

Theo hình thức này đơn vị trung gian không làm nhiệm vụ thanh toán với đơn vị cung cấp và thu tiền của đơn vị mua. Mà tùy theo từng hợp đồng mà đơn vị trung gian được hưởng một tỷ lệ hoa hồng phí nhất định ở bên mua hoặc ở bên bán.

1.3.1.2. Đối với bán lẻ:

Trong bán lẻ có ba phương thức bán hàng đó là bán hàng thu tiền tập trung; bán hàng không thu tiền tập trung; bán hàng tự động.

- Phương thức bán hàng thu tiền tập trung:

Theo phương thức này nhân viên bán hàng chỉ phụ trách việc giao hàng còn việc thu tiền do bộ phận khác đảm nhiệm. Trình tự bán hàng thu tiền tập trung được tiến hành như sau:

Sau khi khách hàng chấp nhận mua hàng, người bán hàng viết “Hóa đơn bán lẻ” giao cho khách hàng. Khách hàng nộp tiền, người thu tiền sau khi đã thu xong thì đóng dấu đã thu tiền hoặc ký tên trên “Hóa đơn bán lẻ” xác nhận đã nhận đủ tiền, khách hàng sẽ cầm hóa đơn đó đến chỗ giao hàng để nhận hàng. Cuối ca hoặc cuối ngày, người thu tiền tổng hợp số tiền bán được để xác định doanh số bán hàng. Định kỳ kiểm kê hàng hóa tại quầy, tính toán lượng hàng đã bán tại quầy.

- Phương thức bán hàng không thu tiền tập trung:

Theo phương thức này, nhân viên bán hàng vừa làm nhiệm vụ giao hàng vừa làm nhiệm vụ thu tiền. Do vậy trong cửa hàng bán lẻ việc thu tiền phân tán ở nhiều điểm. Hàng ngày hoặc định kỳ kế toán bán hàng tiến hành kiểm kê hàng hóa còn lại để tính lượng hàng bán ra của từng mặt hàng, lập báo cáo bán hàng đối chiếu doanh số bán theo báo cáo bán hàng với số tiền bán hàng thực nộp để xác định thừa thiếu tiền bán hàng.

- Phương thức bán hàng tự động:

Theo phương thức này người mua hàng tự chọn hàng hóa cần mua trong quầy hàng, sau đó mang đến bộ phận thu ngân để kiểm hàng và tính tiền. Cuối ngày thu ngân nộp tiền vào quỹ. Định kỳ kế toán bán hàng nộp tiền vào quỹ để xác định thừa thiếu tiền hàng.

1.3.2. Nội dung doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu:

1.3.2.1. Nội dung doanh thu bán hàng:

Doanh thu bán hàng là số tiền đã thu hoặc phải thu từ các hàng hóa, dịch vụ được xác định là đã tiêu thụ.

Doanh thu bán hàng thường được phân biệt riêng cho từng loại doanh thu bán hàng hóa, doanh thu bán các loại thành phẩm, doanh thu cung cấp dịch vụ. Nếu phân biệt theo thời gian, không gian và tính chất kinh tế, doanh thu bán hàng được chia thành doanh thu bán hàng ra ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ. Nếu xét về thời điểm kết thúc tiêu thụ có doanh thu bán hàng thu tiền ngay, doanh thu bán hàng trả chậm và doanh thu bán hàng trả góp.

- Kế toán doanh thu bán hàng được thực hiện theo nguyên tắc sau:
 - Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền hàng chưa có thuế GTGT, bao gồm cả khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).
 - Đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu thuế GTGT doanh thu bán hàng là tổng trị giá thanh toán của số hàng đã bán.
 - Đối với sản phẩm, hàng hóa chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu doanh thu bán hàng là giá bán sản phẩm, hàng hóa, giá cung cấp dịch vụ (bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế xuất khẩu).

1.3.2.2. Các khoản giảm trừ doanh thu:

- Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm:
 - Thuế tiêu thụ đặc biệt: Thuế tiêu thụ đặc biệt là loại thuế gián thu tính trên một số hàng hóa dịch vụ đặc biệt do nhà nước quy định nhằm mục đích hướng dẫn tiêu dùng, điều tiết thu nhập và góp phần bảo vệ nền sản xuất nội địa đối với một số mặt hàng nhất định như rượu, bia, thuốc lá... Thuế tiêu thụ đặc biệt chỉ thu một lần ở khâu sản xuất và nhập khẩu hàng hóa chịu thuế.

Khóa luận tốt nghiệp

- Thuế xuất khẩu: là một loại thuế gián thu đánh vào hàng hóa được phép xuất khẩu qua các cửa khẩu biên giới Việt Nam, kể cả hàng trao đổi, mua bán của các xí nghiệp, khu chế xuất với các tổ chức cá nhân ở thị trường nội địa.
- Giảm giá hàng bán: đó là việc người bán giảm trừ một số tiền cho người mua trên giá đã thỏa thuận do hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, thời hạn đã ghi trong hợp đồng kinh tế khách hàng yêu cầu giảm giá và được doanh nghiệp chấp thuận, hoặc doanh nghiệp ưu đãi đối với những khách hàng mua sản phẩm hàng hóa với số lượng lớn.
- Trị giá hàng bán bị trả lại: đó là số tiền doanh nghiệp phải trả cho khách hàng trong trường hợp hàng đã được coi là bán nhưng do chất lượng kém hay vì một lý do nào đó mà khách hàng trả lại và được khách hàng chấp thuận.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Doanh thu} & & \text{Tổng} & & \text{Thuế TTĐB,} & & \text{Doanh thu} \\ \text{bán hàng} & = & \text{doanh thu} & - & \text{thuế XK} & - & \text{hàng bán} \\ \text{thuần} & & \text{bán hàng} & & \text{(nếu có)} & & \text{bị trả lại} \\ & & & & & & \text{Giảm giá} \\ & & & & & & \text{hàng bán} \end{array}$$

Như vậy, doanh thu bán hàng thuần được xác định như sau:

1.3.2.3. Chứng từ và tài khoản kế toán sử dụng:

- Chứng từ kế toán sử dụng:

Khi phát sinh các nghiệp vụ bán hàng, kế toán phải lập và thu thập đầy đủ các chứng từ phù hợp theo đúng nội quy của nhà nước nhằm đảm bảo cơ sở pháp lý để ghi sổ kế toán. Các chứng từ chủ yếu được sử dụng trong kế toán bán hàng xác định kết quả kinh doanh bao gồm có:

- Phiếu nhập kho, xuất kho
- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn kiêm phiếu xuất kho
- Chứng từ tính thuế
- Phiếu thu tiền mặt
- Giấy báo có của ngân hàng
- Các tài liệu chứng từ thanh toán khác...

- Tài khoản kế toán sử dụng:

Để phản ánh doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu, kế toán bán hàng sử dụng các tài khoản sau:

- Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng: phản ánh doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong một thời kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh thu thực tế là doanh thu của sản phẩm hàng hóa dịch vụ đã được xác định là tiêu thụ bao gồm trường hợp đã bán được thu tiền ngay và chưa thu tiền nhưng được khách hàng chấp nhận trả tiền.
- Tài khoản 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ: tài khoản này được dùng để phản ánh doanh thu của một sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty hạch toán toàn ngành.
- Tài khoản 531 – Hàng bán bị trả lại: tài khoản này dùng để phản ánh doanh số sản phẩm hàng hóa... đã tiêu thụ, khách hàng trả lại do các nguyên nhân lỗi thuộc về doanh nghiệp như: vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng, hàng kém phẩm chất...
- Tài khoản 532 – Giảm giá hàng bán: tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh trong kỳ kế toán.
- Tài khoản 333 – Thuế và các khoản phải nộp nhà nước: tài khoản này được dùng để phản ánh tình hình thanh toán với nhà nước về thuế và các khoản nghĩa vụ khác.

1.3.2.4. Trình tự các nghiệp vụ kế toán chủ yếu về kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng:

(1) Doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã được xác định là tiêu thụ trong kỳ kế toán.

- Đối với các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán chưa có thuế GTGT ghi:

Nợ TK 111, 112, 131 (tổng giá thanh toán)

Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33311- thuế GTGT đầu ra)

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (giá chưa có thuế GTGT)

Hoặc: Có TK512 – Doanh thu bán hàng nội bộ

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá thanh toán ghi:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (tổng giá thanh toán)

Hoặc: Có TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ (tổng giá thanh toán)

Trường hợp doanh thu bán hàng bằng ngoại tệ, thì ngoài việc ghi sổ kế toán chi tiết số nguyên tệ đã thu hoặc phải thu, kế toán phải căn cứ vào tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường liên ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế để quy đổi ra đồng Việt Nam để hạch toán vào TK 511 – doanh thu bán hàng.

(2) Trường hợp bán hàng theo hình thức đổi hàng:

- Đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ khi bán hàng (đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ) đổi lấy vật tư hàng hóa khác sử dụng cho sản xuất kinh doanh hàng hóa dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng để đổi lấy vật tư, hàng hóa khác theo giá bán chưa có thuế GTGT, ghi:

Nợ TK 131 – Phải thu khách hàng (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (giá bán chưa có thuế)

Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33311 – Thuế GTGT đầu ra)

Khi nhận vật tư, hàng hóa trao đổi về, kế toán phản ánh giá trị vật tư, hàng hóa nhận trao đổi, ghi:

Nợ TK 512, 513, 516, 211...(giá mua chưa thuế)

Nợ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 131 – Phải thu khách hàng

- Bán hàng thuộc diện không chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp để đổi lấy vật tư hàng hóa khác sử dụng cho sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ không chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng trao đổi theo tổng giá thanh toán, ghi:

Nợ TK 131 – Phải thu khách hàng

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (tổng giá thanh toán)

Khi nhận vật tư, hàng hóa trao đổi về kế toán phản ánh giá trị vật tư, hàng hóa nhận trao đổi, ghi:

Nợ TK 152, 153, 156, 211...

Có TK 131 – Phải thu khách hàng

(3) Trường hợp bán hàng theo phương thức trả góp:

- Đối với hàng hóa chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ và doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán trả một lần chưa có thuế GTGT, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (theo giá bán trả một lần, giá chưa thuế GTGT)

Có TK 711 – Thu nhập hoạt động tài chính (lãi trả chậm tính trên khoản trả chậm về bán hàng trả góp)

Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp

- Đối với hàng hóa không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131 (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (giá trả một lần)

Có TK 711 – Thu nhập hoạt động tài chính (lãi trả chậm tính trên khoản trả chậm về bán hàng trả góp)

(4) Đối với hoạt động cho thuê tài sản có nhận trước tiền cho thuê của nhiều năm thì doanh thu của từng năm là tổng số tiền cho thuê chia cho số năm

cho thuê tài sản. Khi nhận tiền của khách hàng trả trước cho nhiều kỳ, nhiều niên độ kế toán về hoạt động cho thuê tài sản:

- Đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:
- + Khi nhận tiền của khách hàng trả trước về hoạt động cho thuê tài sản cho nhiều năm, ghi:

Nợ TK 111, 112...(tổng số tiền nhận trước)

Có TK 3387 – Doanh thu nhận trước (theo giá cho thuê chưa thuế GTGT)

Có TK 3331 (33311) – Thuế GTGT phải nộp

Đồng thời tính và kết chuyển doanh thu của kỳ kế toán, ghi:

Nợ TK 3387 – Doanh thu nhận trước

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (tiền cho thuê chưa có thuế GTGT)

- + Sang kỳ sau, tính và kết chuyển doanh thu của kỳ kế toán, ghi:

Nợ TK 3387 – Doanh thu nhận trước

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (tiền cho thuê chưa có thuế)

- + Số tiền phải trả lại cho khách hàng vì hợp đồng không được thực hiện, ghi:

Nợ TK 3387 – Doanh thu nhận trước (theo giá chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 531 – Hàng bán bị trả lại (trường hợp đã ghi doanh thu trong kỳ
- theo giá chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (số tiền phải trả lại cho người đi thuê về thuế GTGT của hoạt động cho thuê tài sản không được thực hiện)

Có TK 111, 112, 3388...(tổng số tiền trả lại)

- Đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

Khi nhận tiền của khách hàng trả trước về hoạt động cho thuê tài sản trong nhiều năm, ghi:

Nợ TK 111, 112...(tổng số tiền nhận trước)

Có TK 3387 – Doanh thu nhận trước (theo tổng số tiền thuê nhận trước – bao gồm cả thuế GTGT)

Đồng thời tính và kết chuyển doanh thu cuối kỳ kế toán, ghi:

Nợ TK 3387

Có TK 511

+ Sang kỳ kế toán sau, tính và kết chuyển doanh thu của kỳ kế toán, ghi:

Nợ TK 3387

Có TK 511

+ Kế toán phản ánh số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp, ghi:

Nợ TK 642 (6425)

Có TK 3331 (33311) – Số thuế GTGT phải nộp

+ Số tiền phải trả cho khách hàng vì hợp đồng cho thuê tài sản không được thực hiện, ghi:

Nợ TK 3387

Nợ TK 531 – Hàng bán bị trả lại (Trường hợp đã ghi DT trong kỳ)

Có TK 111, 112...(tổng số tiền trả lại)

(5) Trường hợp hàng bán thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng:

- Kế toán ở đơn vị giao hàng đại lý:

Khi xuất kho sản phẩm, hàng hóa giao cho các đại lý ký gửi, ghi:

Nợ TK 157 – hàng gửi bán

Có TK 155, 156

Khi hàng hóa giao cho các đại lý bán được, căn cứ vào bảng kê hóa đơn bán ra của hàng hóa đã tiêu thụ do các đại lý hàng hóa hồng gửi về:

+ Đối với hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán chưa thuế GTGT, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131 (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng (giá bán chưa có thuế GTGT)

Có TK 331 (33311) – Thuế GTGT phải nộp

Đồng thời phản ánh giá vốn hàng bán ra, ghi:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán

Có TK 157 – Hàng gửi đi bán

+ Đối với hàng hóa, dịch vụ không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc hàng hóa dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nhưng doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo tổng giá thanh toán, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (tổng giá thanh toán)

Đồng thời phản ánh giá vốn hàng bán ra, ghi:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán

Có TK 157 – Hàng gửi bán

+ Số tiền hoa hồng phải trả cho đơn vị nhận bán hàng đại lý hưởng hoa hồng, ghi:

Nợ TK 641 – Chi phí bán hàng

Có TK 131, 111, 112

- Kế toán tại đơn vị nhận hàng đại lý, bán đúng giá hưởng hoa hồng:

Khi nhận sản phẩm, hàng hóa đại lý, kế toán phản ánh toàn bộ giá trị hàng hóa nhận bán đại lý vào tài khoản ngoài bảng cân đối kế toán (TK 003 – hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi). Khi nhận đại lý, ký gửi ghi bên nợ, khi xuất hàng bán hoặc xuất trả lại hàng cho bên giao hàng, ghi bên có TK 003.

Khi hàng hóa nhận bán đại lý đã bán được:

+ Khi xuất bán hàng nhận bán đại lý, phải lập hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng theo chế độ quy định. Căn cứ vào HĐ GTGT hoặc hóa đơn bán hàng và các chứng từ liên quan, kế toán phản ánh số tiền bán hàng đại lý phải trả cho bên giao hàng, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 331 – Phải trả cho người bán (tổng giá thanh toán)

+ Định kỳ, khi xác định doanh thu hoa hồng bán hàng đại lý được hưởng, đơn vị nhận bán đại lý phải lập hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng theo chế độ quy định và phản ánh doanh thu hoa hồng đại lý, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (hoa hồng bán hàng đại lý)

+ Khi trả tiền bán hàng đại lý cho bên giao hàng, ghi:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 111, 112...

(6) Trường hợp doanh nghiệp trả lương cho CBCNV bằng sản phẩm hàng hóa:

- Đối với hàng hóa, thành phẩm thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

Nợ TK 334 (giá có thuế GTGT)

Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp

Có TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ (chưa có thuế GTGT)

- Đối với hàng hóa, thành phẩm không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, ghi:

Nợ TK 334 – Phải trả công nhân viên

Có Tk 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ (tổng giá thanh toán)

(7) Trường hợp sản phẩm hàng hóa được tiêu dùng nội bộ:

- Nếu sản phẩm hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng được hạch toán theo chi phí sản xuất sản phẩm và số thuế GTGT phải nộp được khấu trừ.

+ Phản ánh doanh thu bán hàng, kế toán ghi:

Nợ TK 627, 641, 642 (chi phí sản xuất sản phẩm)

Có TK 512 (Chi phí sản xuất sản phẩm)

+ Đồng thời, phản ánh thuế GTGT phải nộp được khấu trừ, ghi:

Nợ TK 133

Có TK 3331 (33311)

- Nếu sản phẩm hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ và doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ không thuộc diện chịu thuế GTGT thì thuế GTGT phải nộp của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ sử dụng vào chi phí sản xuất kinh doanh, ghi:

Nợ TK 627, 641, 642 (chi phí SX sản phẩm + thuế GTGT phải nộp)

Có TK 512 (chi phí sản xuất sản phẩm)

Có TK 3331 (33311) – Thuế GTGT phải nộp

(8) Trường hợp sử dụng sản phẩm hàng hóa để biếu tặng đơn vị khác, được tài trợ bởi quỹ phúc lợi của doanh nghiệp, ghi:

Nợ TK 353 (3532) – Quỹ phúc lợi

Có TK 511

Có TK 3331

(9) Kế toán doanh thu từ các khoản trợ cấp, trợ giá của nhà nước cho DN:

- Trường hợp nhà nước chưa cấp tiền ngay, doanh thu trợ cấp giá ghi:

Nợ TK 333 (3339) – Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước

Có TK 511 (5114) – Doanh thu trợ cấp giá

- Khi nhận tiền của ngân sách nhà nước thanh toán ghi:

Nợ TK 111, 112

Có TK 333 (3339)

- Trường hợp ngân sách nhà nước trợ cấp giá bằng tiền cho doanh nghiệp ghi:

Nợ TK 111, 112

Có TK 515 (5114)

(10) Phản ánh các khoản chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại:

- Phần chiết khấu bán hàng:

Nợ TK 635 – Chi phí hoạt động tài chính

Có TK 131 – Phần trừ vào các khoản phải thu của khách hàng

Có TK 111, 112

- Đối với giảm giá hàng bán:

+ Hàng hóa không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, ghi:

Nợ TK 532 – Giảm giá hàng bán

Có TK 111, 112, 131...

+ Hàng hóa chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

Nợ TK 532 – Giảm giá hàng bán

Nợ TK 3331 (33311) – Thuế GTGT đầu ra phải nộp

Có TK 111, 112, 131

- Đối với hàng hóa bị trả lại:

+ Hàng hóa chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

Nợ TK 531 – Doanh thu hàng bán bị trả lại

Nợ TK 333 (3331) – Số thuế GTGT phải nộp của hàng bán bị trả lại

Có TK 131 – Phải thu của khách hàng (nếu trừ vào tiền hàng phải thu)

Hoặc: Có TK 111, 112 (nếu trả bằng tiền)

+ Đối với hàng hóa sản phẩm không chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

Nợ TK 531 – Hàng bán bị trả lại

Có TK 111, 112, 131

(11) Phản ánh số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp:

Nợ TK 511 – Doanh thu hàng bán

Có TK 3332 – Thuế tiêu thụ đặc biệt

Có TK 3333 – Thuế xuất khẩu, nhập khẩu

(12) Cuối kỳ, kế toán kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán trừ vào doanh thu trong kỳ để xác định doanh thu thuần, ghi:

Nợ TK 511 (hoặc TK 512)

Có TK 531 – Hàng bán bị trả lại

Có TK 532 – Giảm giá hàng bán

(13) Cuối kỳ, xác định và kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911 – xác định kết quả kinh doanh, ghi:

Nợ TK 511 – Doanh thu bán hàng

Có TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

1.4. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

1.4.1. Chi phí bán hàng:

1.4.1.1. Nội dung chi phí bán hàng:

Chi phí bán hàng là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ các loại sản phẩm hàng hóa, dịch vụ như chi phí nhân viên bán hàng, chi phí thuê kho, bãi, chi phí khấu hao tài sản cố định phục vụ bán hàng, chi phí vận chuyển bốc dỡ...

Theo quy định hiện hành, chi phí bán hàng của doanh nghiệp được chia thành các loại sau:

- Chi phí nhân viên: Là các khoản tiền lương, phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng góp, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa... và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn trên tiền lương quy định.
- Chi phí vật liệu bao bì: Là các chi phí về vật liệu, bao bì dùng để gói sản phẩm, hàng hóa, chi phí vật liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, nhiên liệu cho vận chuyển sản phẩm, hàng hóa trong tiêu thụ, vật liệu cho sửa chữa tài sản cố định.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định: Chi phí khấu hao của tài sản cố định dùng trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển.
- Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa: Các khoản chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hóa trong thời gian quy định về bảo hành, như tiền lương, vật liệu...
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là các chi phí về dịch vụ mua ngoài phục vụ cho khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ: như chi phí thuê tài sản cố định, thuê kho, thuê bán hàng, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu.
- Chi phí bằng tiền khác: Các chi phí bằng tiền phát sinh trong khâu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ ngoài các chi phí kể trên, như: chi phí tiếp khách,

chi phí hội nghị khách hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, chi phí quảng cáo tiếp thị.

Các khoản chi phí bán hàng thực tế, phát sinh trong kỳ cần được phân loại tổng hợp theo đúng nội dung trên. Cuối kỳ hạch toán, chi phí bán hàng cần được phân bổ, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh. Việc tính toán phân bổ và kết chuyển chi phí bán hàng được vận dụng tùy theo loại hình và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp sản xuất, trường hợp có những hoạt động có chu kỳ kinh doanh dài, trong kỳ không có hoặc ít có sản phẩm tiêu thụ thì cuối kỳ hạch toán phân bổ và kết chuyển toàn bộ (hoặc một phần) chi phí bán hàng sang theo dõi ở loại chi phí chờ kết chuyển tương ứng với số sản phẩm chưa được tiêu thụ.

Đối với doanh nghiệp thương mại, trường hợp doanh nghiệp có dự trữ hàng hóa giữa các kỳ biến động lớn, cần phân bổ một lần chi phí bảo quản cho hàng còn lại cuối kỳ.

Các khoản mục chi phí bán hàng cần phân bổ cho hàng còn lại cuối kỳ được xác định theo công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán} \\ \text{hàng phân bổ} \\ \text{cho hàng còn} \\ \text{lại cuối kỳ} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng cần} \\ \text{phân bổ còn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{phát sinh trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Trị giá hàng xuất} \\ \text{trong kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá còn lại} \\ \text{cuối kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng} \\ \text{còn lại cuối} \\ \text{kỳ} \end{array}$$

Trong đó trị giá hàng phải được tính theo cùng một loại giá. Trị giá hàng còn lại cuối kỳ gồm số dư tài khoản 151, 156, 157

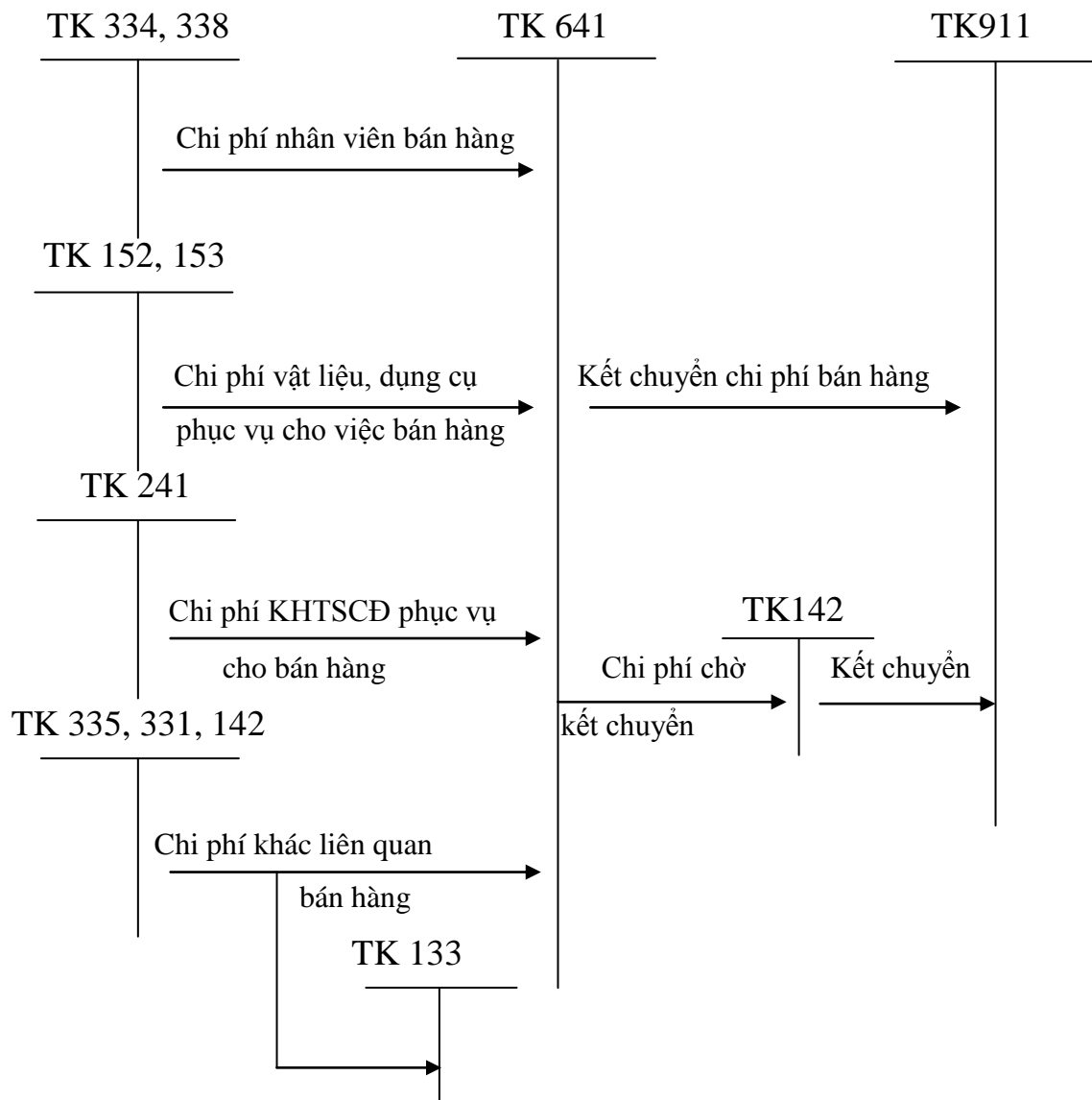
Từ đó xác định phần chi phí bán hàng phân bổ cho hàng đã bán trong kỳ theo công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{phân bổ cho hàng} \\ \text{đã bán trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{phân bổ cho hàng} \\ \text{còn lại đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí bán} \\ \text{hàng phát sinh} \\ \text{trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{phân bổ cho hàng} \\ \text{còn lại cuối kỳ} \end{array}$$

1.4.1.2. Tài khoản và phương pháp kế toán chi phí bán hàng:

Để hạch toán chi phí bán hàng, kế toán sử dụng TK641 – Chi phí bán hàng. Tài khoản này dùng để phản ánh, tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ bao gồm các khoản chi phí đã nêu trên.

Sau đây là trình tự kế toán một số nghiệp vụ kế toán chủ yếu:



1.4.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp:

1.4.2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình quản lý, phục vụ cho quản lý chung của doanh nghiệp không tách riêng ra được

cho bất kỳ một hoạt động nào. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm nhiều loại như chi phí quản lý kinh doanh, chi phí quản lý hành chính, chi phí chung khác.

Theo quy định hiện hành, chi phí quản lý doanh nghiệp được chia thành các loại như sau:

- Chi phí nhân viên quản lý: Bao gồm tiền lương, phụ cấp phải trả cho ban giám đốc, nhân viên các phòng ban của doanh nghiệp và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN trên tiền lương nhân viên quản lý theo quy định.
- Chi phí vật liệu quản lý: Trị giá thực tế các loại vật liệu, nhiên liệu xuất dùng cho hoạt động quản lý của ban giám đốc, các phòng ban nghiệp vụ của doanh nghiệp, cho việc sửa chữa tài sản cố định, công cụ, dụng cụ dùng chung cho cả doanh nghiệp.
- Chi phí đồ dùng văn phòng: Chi phí về dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý chung của cả doanh nghiệp.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định: Khấu hao của những tài sản cố định dùng chung cho doanh nghiệp như văn phòng làm việc, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn.
- Thuế, phí, lệ phí: bao gồm các khoản thuế như thuế nhà đất, thuế môn bài... và các khoản phí, lệ phí giao thông cầu phà...
- Chi phí dự phòng: các khoản trích dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng phải thu khó đòi.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Các khoản về dịch vụ mua ngoài, thuê ngoài như tiền điện, nước, thuê sửa chữa tài sản cố định dùng chung của doanh nghiệp.
- Chi bằng tiền mặt: Các khoản chi khác bằng tiền ngoài các khoản đã kể trên như : chi hội họp, tiếp khách, chi công tác phí, chi đào tạo cán bộ, trả lãi tiền vay cho sản xuất kinh doanh.

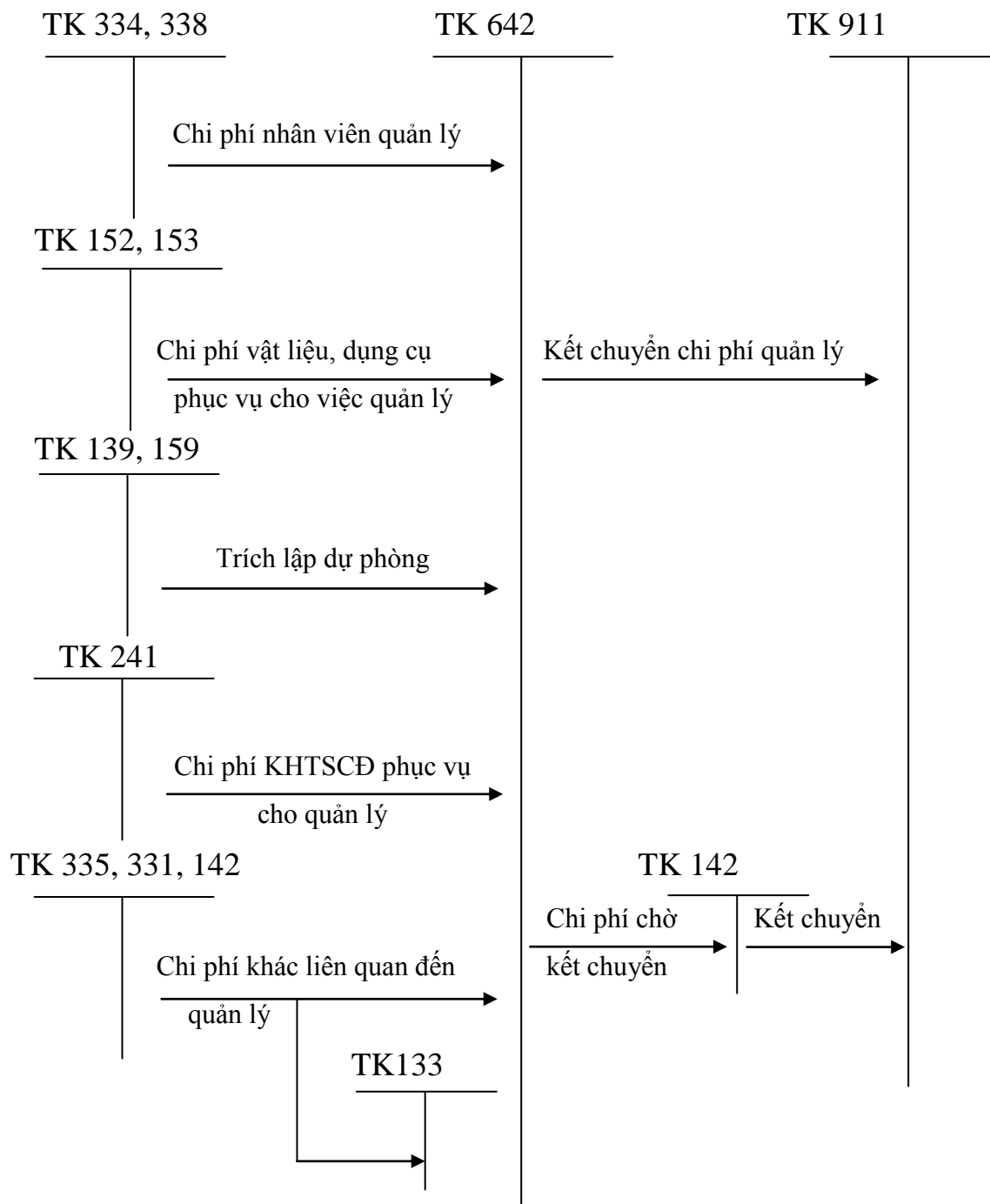
Chi phí quản lý doanh nghiệp là loại chi phí gián tiếp sản xuất kinh doanh cần được tính (lập dự án) và quản lý chi tiêu tiết kiệm, hợp lý. Hoạt động quản lý của doanh nghiệp liên quan đến mọi hoạt động trong doanh nghiệp. Do vậy

cũng như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phải được phân bổ cho hàng đã bán và hàng chưa bán. Phương pháp phân bổ như chi phí bán hàng.

1.4.2.2. Tài khoản và phương pháp kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:

Kế toán sử dụng TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp để phản ánh tập hợp và kết chuyển các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí khác liên quan đến hoạt động chung của cả doanh nghiệp.

Trình tự kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp được khái quát qua sơ đồ sau:



1.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.5.1. Nội dung kết quả kinh doanh:

Bất kỳ doanh nghiệp nào tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều phải quan tâm đến lỗ, lãi. Do vậy, kế toán bán hàng luôn gắn liền với việc xác định kết quả kinh doanh.

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động khác của doanh nghiệp sau một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi lỗ.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả bất thường.

Ở đây, ta chỉ xét đến kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp – kết quả bán hàng.

Cách xác định kết quả kinh doanh (kết quả bán hàng):

Lãi thuần của Doanh thu bán Giá vốn CPBH và CPQLDN
hoạt động tiêu thụ = hàng thuần - hàng bán - phân bổ cho hàng bán ra

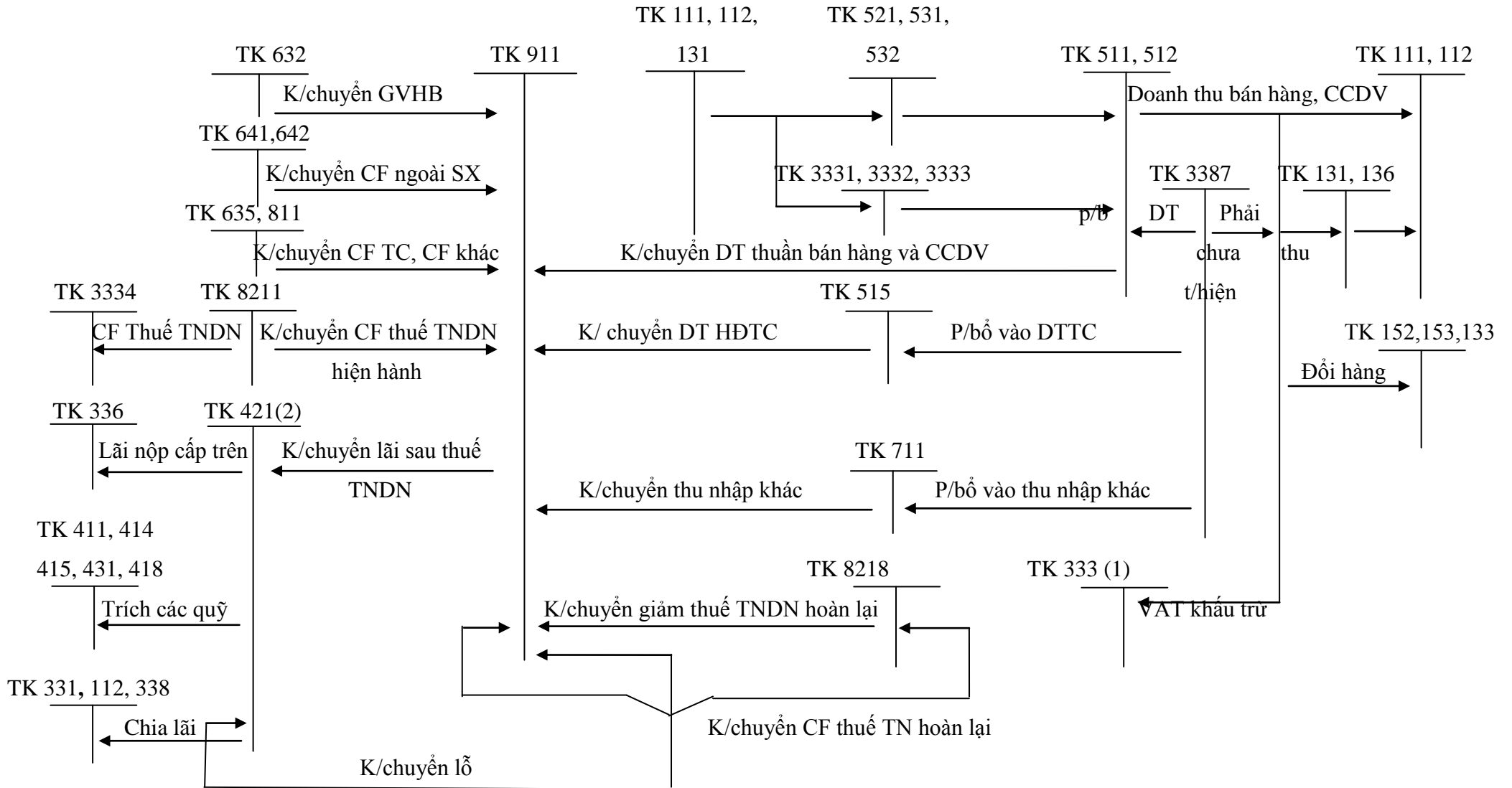
Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cần được tổ chức phân biệt và xác định riêng cho từng loại hoạt động, thậm chí từng ngành, từng loại sản phẩm, lao vụ...

1.5.2. Tài khoản và phương pháp kế toán sử dụng:

Kế toán sử dụng chủ yếu 2 tài khoản: TK 911 (Xác định kết quả kinh doanh) và TK 421 (Lợi nhuận chưa phân phối)

- TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh được dùng để phản ánh xác định kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán.
- TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối được dùng để phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) và tình hình phân phối lợi nhuận (tiền lãi) của doanh nghiệp.

SƠ ĐỒ KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH



1.6. Sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả

Mỗi doanh nghiệp áp dụng một hình thức kế toán riêng, phù hợp với đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Bởi vậy ở các doanh nghiệp, những nghiệp vụ liên quan đến bán hàng, xác định kết quả kinh doanh được phản ánh trên sổ sách khác nhau. Ở đây chỉ xin đề cập đến hình thức sổ kế toán chứng từ ghi sổ (là hình thức kế toán mà công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại áp dụng)

Theo hình thức kế toán chứng từ ghi sổ, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh sử dụng các loại sổ kế toán sau:

- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ: Là sổ kế toán tổng hợp dùng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian.
- Sổ cái: Là sổ kế toán tổng hợp dùng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo tài khoản kế toán được quy định trong chế độ tài chính kế toán áp dụng cho doanh nghiệp
- Sổ, thẻ kế toán chi tiết: Là sổ dùng để phản ánh chi tiết các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo từng đối tượng kế toán riêng biệt mà trên sổ kế toán tổng hợp chưa phản ánh được.

Trên đây là những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức công tác kế toán ở doanh nghiệp sản xuất kinh doanh theo chế độ kế toán áp dụng tại các doanh nghiệp.

Tuy nhiên, giữa lý luận và thực tiễn luôn có những khoảng cách nhất định. Để thực hiện được trong thực tế thì cần có sự hiểu biết cơ bản về lý luận, song lý luận được đúc kết từ thực tiễn. Do đó, công tác kế toán được thực hiện trong thực tiễn không phải là một điều dễ dàng. Việc áp dụng tổ chức công tác kế toán trong thực tế đòi hỏi phải có tính linh hoạt nhạy bén và phải phù hợp với đặc điểm, tình hình sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Chương 2

TÌNH HÌNH THỰC TẾ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH Ở CÔNG TY CỔ PHẦN TRI THỨC THỜI ĐẠI

2.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh ở Công ty CP Tri Thức Thời Đại

2.1.1. Tổng quan về quá trình hình thành của công ty:

Công ty CP Tri Thức Thời Đại là một doanh nghiệp thương mại hoạt động trong lĩnh vực mua bán dầu nhờn và các sản phẩm liên quan.

Công ty đi vào hoạt động từ năm 2004.

Tên công ty: **Công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại**

(Professional education joint stock company)

- Địa chỉ trụ sở chính: Số 1/128 Hàng Kênh, quận Lê Chân, Hải Phòng
- Điện thoại: (0313).620.461
- Email: pre.jsc@hvn.vnn.vn
- Ngành nghề kinh doanh: Buôn bán dầu nhờn và các sản phẩm liên quan
- Vốn điều lệ: 1,950,000,000 đồng
- Mệnh giá cổ phần: 100,000 đồng
- Số cổ phần: 19,500 cổ phần. Trị giá cổ phần: 1,950,000,000 đồng
- Người đại diện theo pháp luật của công ty:
 Họ tên : Phạm Thanh Tùng – Chức danh : Giám đốc

Khóa luận tốt nghiệp

Danh sách cổ đông sáng lập:

TT	Tên cổ đông sang lập	Nơi đăng ký hộ khẩu thường chú	Loại cổ phần	Số cổ phần	Giá trị cổ phần (triệu đồng)	Tỷ lệ góp vốn (%)	Số CMND	Ghi chú
1	Vũ Thị Tươi	Tổ 11, Nghĩa Xá. Lê Chân, HP	Phổ thông	2.800	280,00	56	030218556	Đã chuyển nhượng
2	Nguyễn Văn Hoành	Tổ 11, Nghĩa Xá. Lê Chân, HP	Phổ thông	500	50,00	10	031516234	Đã chuyển nhượng
3	Phạm Văn Trung	1/128 Hàng Kênh, Phường Hàng Kênh, Lê Chân, HP	Phổ thông	1.000	100,00	20	030577478	Đã chuyển nhượng
4	Phạm Thanh Tùng	1/128 Hàng Kênh, Phường Hàng Kênh, Lê Chân, HP	Phổ thông	500	50,00	10	030968609	
5	Đoàn Thị Lan	1/178 Trần Nguyên Hãn, Niệm Nghĩa, Lê Chân, HP	Phổ thông	200	20,00	4	030858914	Đã chuyển nhượng

2.1.2. Đặc điểm tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý của công ty CP Tri Thức Thời Đại

2.1.2.1. Loại hình kinh doanh:

Công ty là một doanh nghiệp thương mại, với các hoạt động chủ yếu là mua bán các sản phẩm dầu nhờn và các sản phẩm có liên quan.

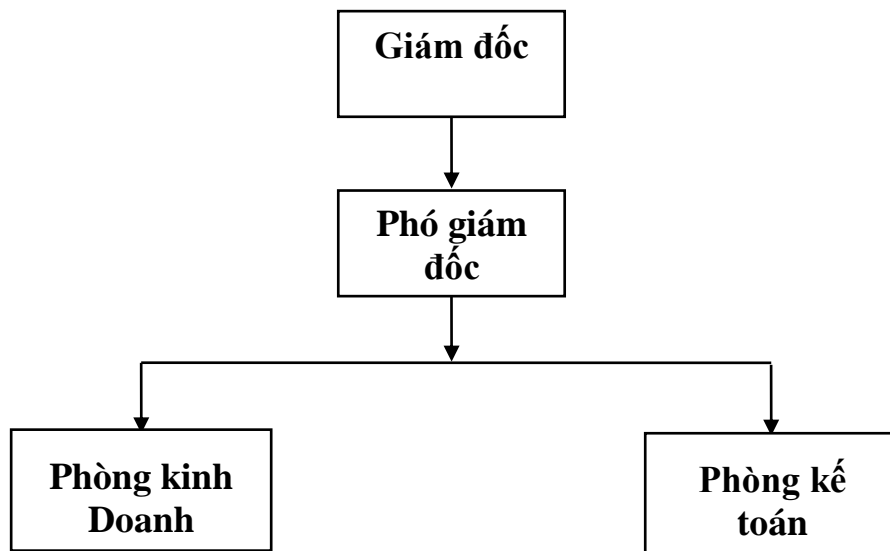
Được thành lập từ năm 2004, do đó công ty vẫn còn được coi là một doanh nghiệp non trẻ. Do đó, phạm vi hoạt động của công ty vẫn còn khá hẹp trong phạm vi thành phố Hải Phòng.

Tuy nhiên, công ty cũng đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong suốt thời gian qua với các nhà cung cấp đáng tin cậy và các khách hàng tiềm năng.

2.1.2.2. Tổ chức quản lý công ty:

Bộ máy quản lý của công ty CP Tri Thức Thời Đại được tổ chức theo chế độ một thủ trưởng. Bộ máy quản lý khá đơn giản. Người đứng đầu công ty là Giám đốc, tham mưu cho giám đốc là Phó giám đốc. Tiếp đến là Phòng kinh doanh và Phòng Kế toán.

Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty:



- **Giám đốc:** Là người lãnh đạo và trực tiếp điều hành mọi hoạt động của công ty. Chịu trách nhiệm trước toàn công ty và pháp luật mọi hoạt động kinh doanh của Công ty.

- **Phó giám đốc:** Là người giúp việc cho giám đốc trong công tác quản lý và điều hành công ty, thay mặt giám đốc giải quyết mọi công việc trong một số trường hợp giám đốc vắng mặt.
- **Phòng Kinh Doanh:** Có nhiệm vụ tổ chức hoạt động kinh doanh, chào bán hàng, quảng cáo sản phẩm...

Bao gồm:

- + Trưởng phòng kinh doanh: Phụ trách quản lý hoạt động kinh doanh của công ty, là người đại diện chịu trách nhiệm trước công ty về các hoạt động của Phòng kinh doanh, tham mưu cho giám đốc để đưa ra các quyết định kinh doanh cho phù hợp.
- + Phó phòng kinh doanh: Là người hỗ trợ trưởng phòng thực hiện quản lý và đưa ra các kế hoạch kinh doanh sao cho phù hợp với tình hình hoạt động của doanh nghiệp, thay mặt trưởng phòng giải quyết công việc trong một số trường hợp trưởng phòng vắng mặt.
- + Nhân viên kinh doanh: Phụ trách công tác bán hàng, marketing, tiêu thụ sản phẩm...
- **Phòng kế toán:** tham mưu cho giám đốc trong lĩnh vực tài chính, tổ chức điều hành kế toán theo quy định của nhà nước. Ghi chép và phản ánh trung thực về sự biến động hàng hóa trong sản xuất kinh doanh và trong mỗi kỳ hạch toán. Định kỳ lập báo cáo kết quả tài chính của Công ty.

Ngoài những nhiệm vụ được nêu trên, phòng Kế toán còn có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch, tổ chức kế hoạch, tổ chức thực hiện và quyết toán các kế hoạch tài chính. Cụ thể là :

- + Lập kế hoạch tài chính, cân đối nguồn vốn đảm bảo cho mọi nhu cầu về vốn phục vụ hoạt động kinh doanh toàn công ty.
- + Thực hiện chế độ ghi chép tính toán, phản ánh chính xác, trung thực, kịp thời, liên tục và có hệ thống số liệu kế toán về tình hình luân chuyển sử dụng vốn, tài sản cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

- + Tổ chức theo dõi công tác hạch toán chi phí liên quan hoạt động kinh doanh, định kỳ tổng hợp báo cáo chi phí, tham mưu cho giám đốc các biện pháp nhằm giảm chi phí trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.
- + Phản ánh chính xác giá trị các loại hàng hóa vật tư, thiết bị... của công ty, giúp giám đốc đưa ra những quyết định phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp một cách chính xác và kịp thời.
- + Chủ trì phối hợp với Phòng kinh doanh thực hiện kiểm tra phân tích hoạt động kinh tế tài chính của công ty trước Đảng ủy và ban giám đốc định kỳ sáu tháng và hàng năm.
- + Kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch tài chính toàn công ty. Thông qua công tác quản lý thu chi tài chính, phân phối thu nhập, thực hiện nghĩa vụ nộp NSNN. Đề xuất với Giám đốc các biện pháp phân phối, sử dụng quỹ của công ty. Tổng hợp, phân tích tình hình quản lý sử dụng các quỹ trong năm.
- + Chỉ đạo, hướng dẫn, kiểm tra nghiệp vụ hạch toán quản lý tài chính một cách thường xuyên, có nề nếp theo đúng các nguyên tắc và chế độ kế toán hiện hành.

2.1.3. Tổ chức công tác kế toán tại công ty

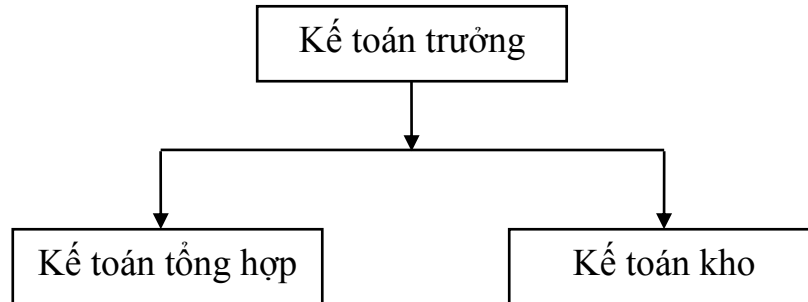
2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

Bộ máy kế toán là một phần rất quan trọng, không thể thiếu ở bất cứ đơn vị kinh tế hay đơn vị hành chính sự nghiệp nào. Nó giữ vị trí quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Bởi vì kế toán phản ánh một cách liên tục, toàn diện và có hệ thống về mọi mặt của hoạt động kinh tế trong doanh nghiệp. Bởi vì kế toán phản ánh một cách liên tục, toàn diện và có hệ thống về mọi mặt của hoạt động kinh tế trong doanh nghiệp. Với hai chức năng chính là thông tin và kiểm tra, kế toán cũng cung cấp thông tin cho nhà quản lý phục vụ hi việc ra quyết định quản trị doanh nghiệp, kế toán cũng cung cấp thông tin cho các đối tượng có liên quan đến doanh nghiệp về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là tình hình tài chính của doanh nghiệp, từ đó có quyết định

nên đầu tư hay không và biết được doanh nghiệp đã sử dụng vốn đầu tư đó như thế nào.

Công ty CP Tri Thức Thời Đại là doanh nghiệp thương mại, do đó bộ máy kế toán của công ty khá đơn giản, phù hợp với lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là mua và bán các sản phẩm dầu nhờn.

Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

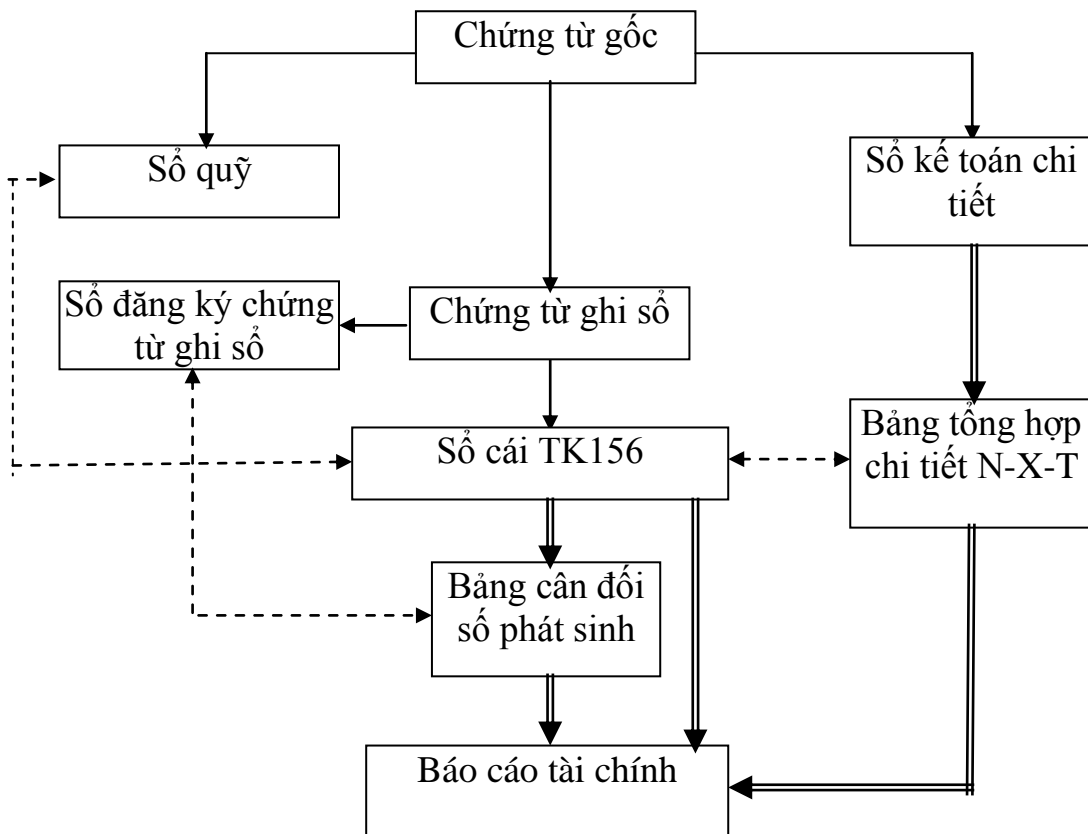


Phù hợp với loại hình hoạt động của công ty, công tác hạch toán kế toán của công ty khá đơn giản, công ty bố trí một Kế toán trưởng phụ trách quản lý chung công tác kế toán của công ty, một kế toán kho phụ trách về mảng kho, một kế toán tổng hợp phụ trách tất cả các phần hành kế toán còn lại, theo dõi tình hình tài chính và hoạt động của công ty, phản ánh vào sổ sách kế toán chi tiết theo từng nghiệp vụ phát sinh, giúp kế toán trưởng hoàn thành các BCTC trình lên giám đốc để có định hướng tốt cho công ty ngày càng làm ăn có hiệu quả hơn trong tương lai.

2.1.3.2. Hình thức kế toán áp dụng tại công ty:

Công ty CP Tri Thức Thời Đại đã lựa chọn phương pháp ghi sổ tổng hợp là phương pháp chứng từ ghi sổ. Việc lựa chọn phương pháp chứng từ ghi sổ là phù hợp với tình hình của công ty.

Sơ đồ trình tự ghi chép sổ kế toán:



Ghi chú :

- > Ghi hàng ngày
- ←-----> Đối chiếu
- ====> Ghi định kỳ

- Kỳ kế toán: Hiện nay, kỳ kế toán của doanh nghiệp được xác định theo từng tháng. Cuối mỗi tháng doanh nghiệp lại tiến hành tổng hợp số liệu để lập các BCTC theo quy định.
- Năm kế toán: Bắt đầu từ ngày 01/01 đến 31/12
- Phương pháp tính giá tài sản: Tính giá theo giá thực tế.
- Phương pháp tính giá xuất kho: Phương pháp bình quân gia quyền.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp tính khấu hao TSCĐ: Khấu hao TSCĐ tính theo phương pháp đường thẳng.

2.2. Đặc điểm, phân loại hàng hóa, tổ chức kế toán và phương thức thanh toán tại công ty CP Tri Thức Thời Đại

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa tại công ty:

Công ty CP Tri Thức Thời Đại là đơn vị kinh doanh thương mại không sản xuất sản phẩm, cho nên ở công ty không có thành phẩm, sản phẩm tiêu thụ ở công ty đều là hàng hóa mua từ bên ngoài.

Nội dung kinh doanh chủ yếu của công ty là kinh doanh các loại dầu nhờn và các sản phẩm liên quan. Vì vậy hàng hóa của công ty có đặc điểm:

- Nhập chủ yếu trong nước.
- Có tính lý hóa phức tạp
- Là đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, mức thuế là 10%

2.2.2. Phân loại hàng hóa tại công ty CP Tri Thức Thời Đại:

Sản phẩm dầu nhờn của công ty có tên gọi chung là dầu nhờn mobil. Dầu nhờn mobil được chia ra làm nhiều sản phẩm với các tên gọi khác nhau:

- Mobil DTE 26
- Mobil Delvu 1300
- Mobil FH50
- Mobil EP
- Mobil XHP
- Mobil special
- Mobil super
- Mobil Delvac
- Mobilube HD
- Mobil Brakefluid
- ATF
- Mobil Extra
- ...

2.2.3. Kế toán tổng hợp hàng hóa của công ty:

Kế toán tổng hợp hàng hóa sử dụng các tài khoản :

- TK 156 – Hàng hóa
- TK 632 – Giá vốn hàng bán

Phương pháp kế toán tổng hợp các nghiệp vụ chủ yếu về hàng hóa được thực hiện như sau: Công ty xăng dầu quân đội hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

2.2.3.1. Kế toán tổng hợp tăng hàng hóa:

Hàng hóa của công ty CP Tri Thức Thời Đại chủ yếu là nhập trong nước từ các công ty cung cấp dầu nhờn khác.

Do đó, Kế toán ghi tăng hàng hóa ở công ty CP Tri Thức Thời Đại được phản ánh thông qua nghiệp vụ:

Nợ TK 156 – Hàng hóa ghi tăng

Nợ TK 1331 – Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 111, 112, 331...

2.2.3.2. Kế toán tổng hợp giảm hàng hóa:

Hàng hóa của công ty giảm chủ yếu do các nghiệp vụ xuất kho để bán. Công ty CP Tri Thức Thời Đại mua hàng hóa về chủ yếu bán thẳng cho các công ty, tổ chức, cá nhân có nhu cầu sử dụng. Không có hàng gửi bán.

Xuất kho và ghi nhận giá vốn:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng hóa

Có TK 156 – Hàng hóa

Giá vốn hàng xuất kho tính theo phương pháp bình quân gia quyền

Phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

2.2.4. Tổ chức kế toán bán hàng tại công ty CP Tri Thức Thời Đại:

Do số lượng và chủng loại hàng hóa tại công ty khá lớn nên công ty đã đặt một kho chứa hàng tại địa điểm 2222 Nguyễn Bình Khiêm – Hải Phòng.

Để đáp ứng nhu cầu của tất cả các khách hàng, công ty phân loại hàng hóa và đóng thùng thành các loại theo khối lượng khác nhau.

VD: Cùng là Dầu nhờn Mobil Delvac 1300, Công ty chia ra làm Phi...lít để phục vụ cho các khách hàng có nhu cầu mua dầu nhờn mobil delvac 1300 với số lượng lớn và Can 18 lít dành cho các khách hàng có nhu cầu ít hơn...

Do sự đa dạng của nền kinh tế thị trường hiện nay, để đáp ứng từng loại khách hàng với những hình thức mua bán khác nhau doanh nghiệp đã áp dụng hai loại hình thức bán hàng đó là bán buôn, bán lẻ

2.2.4.1.1. Bán buôn:

Là phương pháp bán hàng cho các đơn vị thương mại và các doanh nghiệp sản xuất, hàng thường được bán theo lô với số lượng lớn giá bán biến động tùy thuộc vào khối lượng hàng bán và phương thức thanh toán, có hai loại bán buôn là :

Bán buôn qua kho trực tiếp: bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp để mua hàng, doanh nghiệp xuất kho hàng hoá trực tiếp giao cho đại diện bên mua, sau khi bên mua đã nhận đủ hàng hoá thì thanh toán bằng tiền mặt hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

Bán buôn qua kho gián tiếp: căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, đại diện bên doanh nghiệp xuất kho và giao hàng hoá đến tận kho của bên mua hoặc đến nơi theo hợp đồng, chi phí vận chuyển có thể là bên mua hoặc bên bán chịu.

2.2.4.1.2. Bán lẻ:

Là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng với số lượng nhỏ, giá bán ít biến động, bán đơn chiếc, thông thường thì doanh nghiệp ít khi bán lẻ.

2.2.5. Phương thức thanh toán:

Công ty đã thực hiện các phương thức thanh toán hết sức đa dạng, phụ thuộc vào sự thỏa thuận giữa hai bên theo hợp đồng kinh tế đã ký kết bao gồm: Tiền mặt, séc chuyển khoản, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu...

Việc thanh toán có thể là thanh toán ngay hoặc thanh toán chậm sau một thời gian nhất định sau khi người mua nhận được hàng (thời hạn thanh toán chậm tùy theo hợp đồng quy định và tùy thuộc vào mối quan hệ với khách hàng, tối đa thường từ 40-60 ngày). Công ty luôn tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong khâu thanh tra đồng thời không gây thiệt hại về kinh tế cho bản thân doanh nghiệp.

Phương thức thanh toán chậm tại công ty chiếm tỷ trọng lớn nhưng để đảm bảo quản lý chặt chẽ các khoản phải thu và không bị chiế dụng vốn trong hợp đồng kinh tế bao giờ cũng phải xác định rõ thời hạn thanh toán. Tuy nhiên để tránh rủi ro việc bán chịu cũng chỉ được áp dụng với những khách hàng có quan hệ lâu năm, làm ăn lâu dài và có uy tín với công ty.

2.3. Kế toán áp dụng vào hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Tri Thức Thời Đại

Toàn công ty đã thực hiện hạch toán kế toán theo hệ thống tài khoản ban hành 1/11/1995 và chính thức được áp dụng trong toàn quốc ngày 1/1/1996.

Để hạch toán các nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh công ty đã thực hiện theo đúng chế độ kế toán hiện hành.

2.3.1. Tổ chức hạch toán chi tiết nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa ở công ty:

Kế toán chi tiết bán hàng của công ty do kế toán tổng hợp phụ trách. Kế toán tổng hợp thực hiện tập hợp chứng từ gốc, lập các bảng kê, vào sổ chi tiết về doanh thu, thuế... lập các chứng từ ghi sổ và vào các sổ kế toán.

Trách nhiệm của cán bộ kế toán là kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của chứng từ, lập chứng từ ban đầu theo đúng chế độ ghi chép do Tổng cục thống kê ban hành và luân chuyển chứng từ theo quy định, tính rõ phương pháp ghi sổ của từng nghiệp vụ kinh tế, kiểm tra tính chính xác của các số liệu, chứng từ, sổ sách kế toán theo quy định, tham gia phân tích hoạt động kinh tế, tài chính, kiểm kê, kiểm toán nội bộ.

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế ký kết hoặc đơn đặt hàng, kế toán tổng hợp viết hóa đơn GTGT lập thành 3 liên, liên 1 lưu vào sổ gốc, liên 2 giao cho người mua, liên 3 giao cho bộ phận kho (thủ kho) làm thủ tục xuất hàng. Khi xuất hàng, thủ kho sẽ lập phiếu xuất kho riêng cho từng nhóm hàng và đến cuối ngày nộp phiếu này cùng với hóa đơn nói trên lên công ty để kế toán tổng hợp làm cơ sở hạch toán.

- + Phiếu xuất kho: Phiếu xuất kho theo dõi chặt chẽ hàng hóa xuất kho trong doanh nghiệp.

Phiếu xuất kho được lập thành 3 liên (đặt giấy than lên viết).

Liên 1: Lưu ở bộ phận lập phiếu

Liên 2: Thủ kho giữ để ghi vào thẻ kho và sau đó chuyển cho kế toán để kế toán ghi vào sổ kế toán.

Liên 3: Người nhận hàng hóa giữ để theo dõi ở bộ phận sử dụng.

Công ty tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền.

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá} \\ \text{xuất kho} \\ \text{hàng hóa} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Giá trị thực tế của hàng hóa} \\ \text{tồn đầu tháng} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Giá trị thực tế của hàng} \\ \text{hóa nhập trong tháng} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa tồn} \\ \text{đầu tháng} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa nhập} \\ \text{trong tháng} \end{array}}$$

2.3.1.1. Bán buôn qua kho gián tiếp:

Ví dụ 1:

Ngày 12/10/ 2010, Bán tại kho cho công ty TNHH Tùng Dũng 02 xô 18 lít Mobil Delvac Super 1300 và 8 lít Mobil Delvac super 1300 lẻ. Công ty giao hàng tận nơi cho công ty TNHH Tùng Dũng. Công ty TNHH Tùng Dũng đã thanh toán bằng tiền mặt.

+ Kế toán tổng hợp lập HĐ GTGT, Liên 1 lưu nội bộ, liên 2 giao khách hàng, liên 3 giao thủ kho làm căn cứ xuất kho. Kế toán kho tiến hành lập phiếu xuất kho

Khóa luận tốt nghiệp

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01 GTKT-3LL

Liên 3: Nội bộ

PU/2009B

Ngày 12 tháng 10 năm 2010

0086765

Đơn vị bán hàng: **Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại**

Địa chỉ: 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân - HP

Số tài khoản:

Điện thoại: MS : 0200637935

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị : **Công ty TNHH Tùng Dũng**

Địa chỉ: 110 Nguyễn Bình Khiêm – Ngô Quyền – Hải Phòng

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: Tiền mặt MS : 0200721739

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Mobil Delvac Super 1300	Xô 18 Lít	02	777,273	1,554,546
2	Mobil Delvac Super 1300	Lít	08	41,591	332,728
Cộng tiền hàng :					1,887,274
Thuế suất GTGT : 10%			Tiền Thuế GTGT :		188,727
Tổng cộng tiền thanh toán :					2,076,001
Số tiền bằng chữ : Hai triệu không trăm bảy mươi sáu nghìn không trăm lẻ một đồng					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Khóa luận tốt nghiệp

Đơn vị : Công ty CP Tri
Thức Thời Đại

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 12 tháng 10 năm 2010

Số: 25

Nợ.....

Có.....

Mẫu số_VT

QĐ: 15/2006/QĐ_BTC

Ngày 20 tháng 03 năm

2006 của Bộ trưởng Bộ tài
chính

Họ tên người nhận hàng: **Công ty TNHH Tùng Dũng**... Địa chỉ (Bộ phận):

Lý do xuất kho: bán hàng

Xuất tại kho (ngăn, lô):

Địa điểm:

Số T T	Tên nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Mobil Delvac Super 1300-18		Lít	36	31,753	1,143,108
2	Mobil Delvac Super 1300		Lít	8	29,822	238,576
	Cộng				1,381,684	

Cộng thanh toán: **Một triệu ba trăm tám một nghìn sáu trăm tám mươi tư đồng.**

Xuất, ngày 12 tháng 10 năm 2010

Kế toán trưởng

Thủ kho

Người nhận

P.T cung tiêu

Thủ trưởng đơn vị

+ Khi nhận được tiền hàng từ bên mua, kế toán lập phiếu thu, chuyển cho kế toán trưởng duyệt, sau đó làm thủ tục nhập tiền.

+ Căn cứ vào nghiệp vụ phát sinh, kế toán hạch toán:

Bút toán 1: Ghi nhận doanh thu bán hàng

Nợ TK 1111 : 2,076,001

Có TK 511 : 1,887,274

Có TK 3331 : 188,727

Bút toán 2: Hạch toán giá vốn hàng bán

Nợ TK 632 : 1,381,684

Có TK 156 : 1,381,684

+ Từ các chứng từ trên, kế toán vào sổ chi tiết hàng hóa

+ Cuối tháng, kế toán tập hợp chứng từ để vào chứng từ ghi sổ và bảng tổng hợp nhập xuất tồn.

Khóa luận tốt nghiệp

Đơn vị:

PHIẾU THU Số 26

Mẫu số 02-TT

Địa Chỉ:

Ngày 12 tháng 10 năm 2010

QĐ số : 15/2006/QĐ-BTC

Số ĐKKD

ngày 20 tháng 03 năm

2006 của bộ tài chính

Nợ.....

Quyển số.....

Có.....

Họ và tên người nhận tiền:

Đỗ Thị Hạnh

Địa chỉ :

Lý do chi : **Thu tiền bán hàng**

Số tiền : **2,076,001** (Viết bằng chữ) : ***Hai triệu không trăm bảy mươi sáu nghìn không trăm lẻ một đồng.***

Kèm theo: **HĐ 0086765**...chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền : **2,076,001**

Ngày 12 tháng 10 năm 2010

Thủ trưởng đơn vị

Kế toán trưởng

Người lập phiếu

Người nộp

Thủ quỹ

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty CP Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S10-DNN
(Ban hành theo số: 48/2006/QĐ-BTC ngày
14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính)

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

SHTK : 156

Tên TK: Dầu Mobil Delvac 1300

(Đơn vị tính: Lít/phi)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT
		Tồn đầu kho		29,822					2,949	87,944,544
PXK 21	03/10	Xuất kho mobil delvac 1300	632	29,822			36	1,073,592	2,913	86,870,952
PXK 25	12/10	Xuất kho mobil delvac 1300	632	29,822			8	238,576	2,905	86,632,376
PXK 27	13/10	Xuất kho mobil delvac 1300	632	29,822			26	775,372	2,879	85,857,004
PXK 28	14/10	Xuất kho mobil delvac 1300	632	29,822			40	1,192,880	2,839	84,664,124
PXK 33	22/10	Xuất kho mobil delvac 1300	632	29,822			32	954,304	2,807	83,709,820
		Tổng SFS trong kỳ			-	-	142	4,234,724		
		Tồn cuối kỳ	x	x					2,807	83,709,820

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty CP Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 – Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S10-DNN
(Ban hành theo QĐ: 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

SHTK : 156

Tên TK : Dầu Mobil Delvac 1300-18

(Đơn vị tính: Lít/phi)

Chứng từ		Diễn giải	TK Đ U	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT
		Tồn đầu kỳ		31,753					1,116	35,436,828
PXK 25	12/10	Xuất kho mobil Delvac 1300-18	632	31,753			36	1,143,108	1080	34,293,720
PXK 26	12/10	Xuất kho mobil Delvac 1300-18	632	31,753			18	571,554	1,062	33,722,166
		Tổng SFS trong kỳ			-	-	18	571,554		
		Tồn cuối kỳ	x	x					1,062	33,722,166

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên, đóng dấu)

Khóa luận tốt nghiệp

2.3.1.2. Bán buôn qua kho trực tiếp:

Ví dụ 2:

Ngày 21 tháng 10, Bán tại kho cho Công ty TNHH TM Phúc Lợi 416 lít Mobil Delvac super 20W-50. Tổng thanh toán là 18,408,000 đồng. Công ty TNHH TM chưa thanh toán.

+ Kế toán tổng hợp lập HD GTGT, Liên 1 lưu nội bộ, liên 2 giao khách hàng, liên 3 giao thủ kho làm căn cứ xuất kho. Kế toán kho tiến hành lập phiếu xuất kho.

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01/GTKT-3LL

Liên 3: Nội bộ

PU/2009B

Ngày 21 tháng 10 năm 2010

0086790

Đơn vị bán hàng: **Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại**

Địa chỉ: 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân - HP

Số tài khoản:

Điện thoại: MS : 0200637935

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị : **Công ty TNHH TM Phúc Lợi**

Địa chỉ:

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán:.....MS : 0200598339

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Mobil Delvac Super 20W-50	Lít	416	40,227	16,734,546
Cộng tiền hàng :					16,734,546
Thuế suất GTGT : 10%			Tiền Thuế GTGT :		1,673,454
Tổng tiền thanh toán :					18,404,000
Số tiền bằng chữ : <i>Mười tám triệu bốn trăm lẻ bốn nghìn đồng chẵn.</i>					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Khóa luận tốt nghiệp

Đơn vị : Công ty CP Tri
Thức Thời Đại

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 21 tháng 10 năm 2010

Số: 32

Nợ.....

Có.....

Mẫu số_VT

QĐ: 15/2006/QĐ_BTC

Ngày 20 tháng 03 năm

2006 của Bộ trưởng Bộ tài
chính

Họ tên người nhận hàng: **Công ty TNHH TM Phúc Lợi** Địa chỉ (Bộ phận):

Lý do xuất kho: bán hàng

Xuất tại kho (ngăn, lô): tại công ty

Địa điểm:

Số T T	Tên nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Mobil Delvac Super 20W-50		Lít	416	36,293	15,097,888
	Cộng					15,097,888

Cộng thanh toán: **Mười lăm triệu không trăm chín bảy nghìn tám trăm tám
mươi tám**

Xuất, ngày 21 tháng 10 năm 2010

Kế toán trưởng

Thủ kho

Người nhận

P.T cung tiêu

Thủ trưởng đơn vị

+ Căn cứ vào nghiệp vụ phát sinh, kế toán hạch toán:

Bút toán 1: Kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng:

Nợ TK 1311 : 18,404,000

Có TK 511 : 16,734,546

Có TK 3331 : 1,673,454

Bút toán 2: Hạch toán giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632 : 15,097,888

Có TK 156 : 15,097,888

+ Từ các chứng từ trên, kế toán vào sổ chi tiết hàng hóa, sổ chi tiết phát sinh công nợ TK131 (Công ty TNHH TM Phúc Lợi)

+ Cuối tháng, kế toán tập hợp chứng từ để vào chứng từ ghi sổ và bảng tổng hợp nhập xuất tồn, bảng tổng hợp phải thu khách hàng.

Công ty CP Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 – Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S10-DNN

(Ban hành theo QĐ: 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

SHTK : 156

Tên TK : Dầu Mobil Delvac super 20W-50

(Đơn vị tính: Lít/phi)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT
		Tồn đầu kỳ		36,293					624	22,417,106
PNK 22	06/10	Nhập kho Mobil Delvac super 20W-50	331		416	15,327,936			1040	37,745,042
PXK 30	19/10	Xuất kho mobil Delvac super 20W-50	632	36,293			416	15,097,888	624	22,647,154
PXK 32	21/10	Xuất kho mobil Delvac super 20W-50	632	36,293			416	15,097,888	208	7,549,266
PXK 34	23/10	Xuất kho mobil Delvac super 20W-50	632	36,293			208	7,549,266	-	-
		Tổng SFS trong kỳ			416	15,327,936	1040	37,745,042		
		Tồn cuối kỳ	x	x					-	-

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty CP Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S31-DN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Công ty TNHH TM Phúc Lợi

TK: 131

Tháng 10 năm 2010

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SH TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			- Số tồn đầu kỳ				-	
			- SFS trong kỳ					
21/10	HĐ 86790		Doanh thu bán hàng	5111	16,734,546		16,734,546	
			Thuế GTGT phải nộp	3331	1,673,454		1,673,454	
			- Tổng SFS trong kỳ		18,408,000		18,408,000	-
			- Số dư cuối kỳ				18,408,000	

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

2.3.1.3. Bán lẻ:

Khi phát sinh nghiệp vụ bán lẻ, công ty không lập HĐ bán lẻ và HĐ GTGT ngay từ đầu (Trừ trường hợp khách hàng có nhu cầu). Hàng ngày, khi phát sinh nghiệp vụ bán lẻ, người bán hàng sẽ ghi số lượng, giá vốn, giá bán, tính thành tiền và ghi vào “Báo cáo bán lẻ hàng hóa”. Cuối tháng kế toán sẽ căn cứ vào đó lập HĐ GTGT.

Trong phương thức này, kế toán không mở chi tiết để hạch toán doanh thu bán lẻ mà ghi chung với doanh thu bán buôn gọi là doanh thu tiêu thụ trực tiếp. Phương thức thanh toán đặc trưng của bán lẻ hàng hóa là bằng tiền mặt.

Ví dụ 3:

Ngày 12/10/2010, bán 1 xô 18 lít Mobil Delvac Super 1300 lẻ giá bán chưa thuế là 777,273 đồng. Khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt.

+ Căn cứ vào báo cáo bán lẻ hàng hóa, cuối tháng kế toán lập HĐ GTGT

Công ty CP Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 – Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

BÁO CÁO BÁN LẺ

Nhóm hàng: Mobil Delvac Super 1300

Từ ngày 01/10/2010 đến 30/10/2010

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Tên quy cách	Đơn vị tính	SL	Theo giá mua		Theo giá bán		Số tiền tính cả thuế GTGT
				Đơn giá	Thành tiền	Đơn giá	Thành tiền	
1	Delvac Super 1300	Xô 18 lít	1	571,554	571,554	777,273	777,273	855,000
	Cộng		-	571,554	571,554	777,273	777,273	855,000

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Đơn vị: **PHIẾU THU Số 27**

Mẫu số 02-TT

Địa Chỉ: *Ngày 12 tháng 10 năm 2010*

QĐ số : 15/2006/QĐ-BTC

Số ĐKKD

ngày 20 tháng 03 năm

2006 của bộ tài chính

Nợ.....

Quyển số.....

Có.....

Họ và tên người nhận tiền: **Đỗ Thị Hạnh**

Địa chỉ :.....

Lý do chi : **Thu tiền bán hàng**

Số tiền : 855,000 (Viết bằng chữ) : ***Tám trăm năm mươi lăm nghìn đồng chẵn***

Kèm theo: **HĐ 0086765**...chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền : **855,000**

Ngày 12 tháng 10 năm 2010

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Người lập phiếu Người nộp Thủ quỹ

+ Cuối tháng, kế toán tổng hợp các nghiệp vụ bán lẻ vào HĐ GTGT.

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01 GTKT-3LL

Liên 3: Nội bộ

PU/2009B

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

0086810

Đơn vị bán hàng: **Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại**

Địa chỉ: 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân - HP

Số tài khoản:

Điện thoại: MS : 0200637935

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị :

Địa chỉ:

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: Tiền mặt MS :

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Mobil Delvac Super 1300	Xô 18 lít	1	777,276	777,276
Cộng tiền hàng :					777,276
Thuế suất GTGT : 10%			Tiền Thuế GTGT :		77,727
Tổng cộng tiền thanh toán :					855,000
Số tiền bằng chữ : Tám trăm năm mươi lăm nghìn đồng chẵn					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.2. Tổ chức hạch toán tổng hợp nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa ở công ty CP Tri Thức Thời Đại

Từ các nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa phát sinh trong tháng, cuối tháng kế toán vào các bảng tổng hợp NXT, tổng hợp phải thu khách hàng. Sau đó lập các chứng từ có liên quan và vào Sổ cái.

BẢNG TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN

SHTK : 156

Tên TK: Hàng hóa

Tháng 10 năm 2010

STT	Tên hàng	Đơn vị	Đơn giá	Tồn đầu kỳ		Nhập		Xuất		Tồn cuối kỳ	
				SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT
1	Mobil DTE 26	L/phi		-	-					-	-
2	Mobil Delvu 1300	L/phi	27,500	208	5,720,000						
3	Mobi FH50 (18)	L/can	23,850	72	1,717,180						
4	Mobi FH50	L/phi	23,174	1,406	32,582,683						
5	Mobil EP2-15	Kg	55,563	75	4,167,210						
6	Mobil EP3-15	Kg	59,897	43	2,596,913	120	7,166,280	135	8,086,095	28	1,677,098
7	Mobil XHP 20w50-4	L/can	40,018	302	12,085,430			16	640,288	286	11,445,142
8	Mobil special 20w50	L/phi	31,456	416	13,085,525					416	13,085,525
9	Mobil super 20w50	L/phi	36,293	624	22,417,106	416	15,327,936	1,040	37,745,042	-	-
10	Mobil Delvac 1150-18	L/can	30,163	576	17,373,754			90	2,714,670	486	14,659,084
11	Mobil Delvac 1150-5	L/can	33,223	370	11,341,267	200	7,596,000	200	6,644,600	370	12,292,667
12	Mobil Delvac 1150	L/phi	25,819	2,996	77,352,633			281	7,255,139	2,715	70,097,494
13	Mobil Delvac 1300-18	L/can	31,753	1,116	35,436,828			54	1,714,662	1,062	33,722,166
14	Mobil Delvac 1300-5	L/can	34,101	200	6,820,115					200	6,820,115
15	Mobil Delvac 1300	L/phi	29,822	2,949	87,944,544			142	4,234,724	2,807	83,709,820

Khóa luận tốt nghiệp

STT	Tên hàng	Đơn vị	Đơn giá	Tồn đầu kỳ		Nhập		Xuất		Tồn cuối kỳ	
				SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT
16	Mobil delvac 1340	L/phi	42,500	-	-	208	8,840,000	208	8,840,000	-	-
17	Mobil HD 85w140-4	L/can	35,916	308	11,062,151			64	2,298,624	244	8,763,527
18	Mobil HD 85w140	L/phi	30,087	1,051	31,621,008			393	11,824,191	658	19,796,817
19	Mobi 10w40-1	L/can	162,831	12	1,953,972					12	1,953,972
...
	Tổng cộng			17,272	529,163,645	1,144	49,505,336	3,010	106,905,472	15,406	471,763,509

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 42-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Nhập kho hàng hoá	1561	1111	8,840,000	
Thuế GTGT đầu vào	1331	1111	884,000	
Nộp tiền vào tài khoản	1121	1111	49,000,000	
.....	
Thanh toán lương nhân viên tháng 01	334	1111	20,000,000	
Cộng	x	x	79,739,200	x

Kèm theo..... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 47-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Nhập kho hàng hoá	1561	3311	40,665,336	
Thuế GTGT đầu vào	1331	3311	4,066,534	
Cộng	x	x	44,731,870	x

Kèm theo... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 46-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Xuất kho hàng hóa	632	1561	1,073,592	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	1,087,686	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	9,565,124	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	5,013,294	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	1,381,684	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	571,554	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	1,852,433	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	6,014,390	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	8,675,767	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	13,445,736	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	15,097,888	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	15,097,888	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	2,898,799	
Xuất kho hàng hóa	632	1561	7,549,266	
.....	
Cộng	x	X	106,905,472	x

Kèm theo ...chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Hàng hoá

Số hiệu : 156

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ		529,163,645	
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	42-10	Nhập kho hàng hóa	1111	8,840,000	
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		1,073,592
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		1,087,686
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		9,565,124
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		5,013,294
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		1,381,684
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		571,554
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		1,852,433
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		6,014,390
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		8,675,767
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		13,445,736
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		15,097,888
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		15,097,888
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		2,898,799
30/10	46-10	Xuất kho hàng hoá	632		7,549,266
.....
30/10	47-10	Nhập kho hàng hóa	3311	40,665,336	
		-Tổng SFS trong kỳ		49,505,336	106,905,472
		-Tồn cuối kỳ		471,763,509	

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Giá vốn bán hàng

Số hiệu : 632

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	1,073,592	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	1,087,686	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	9,565,124	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	5,013,294	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	1,381,684	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	571,554	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	1,852,433	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	6,014,390	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	8,675,767	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	13,445,736	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	15,097,888	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	15,097,888	
30/10	46-10	Giá vốn hàng bán	1561	2,898,799	
.....	
30/10	54-01	Kết chuyển chi phí để XĐKQKD	911		106,905,472
		-Tổng SFS trong kỳ		106,905,472	106,905,472
		-Tồn cuối kỳ			

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 51-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Kết chuyển thuế GTGT đầu vào được khấu trừ	1331	3331	4,950,534	
Cộng	x	x	4,950,534	x

Kèm theo..... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Thuế GTGT đầu ra

Số hiệu : 3331

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			(6,417,044)
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		149,727
30/10	45-10	Thuế GTGT đầu ra	131		126,000
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		864,545
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		674,454
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		188,727
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		77,727
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		1,245,464
30/10	45-10	Thuế GTGT đầu ra	131		1,673,454
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		383,818
30/10	41-10	Thuế GTGT đầu ra	1111		1,185,455
.....	
30/10	51-01	Kết chuyển thuế GTGT đầu vào được khấu trừ	1331	4,950,534	
		-Tổng SFS trong kỳ		4,950,534	12,959,024
		-Tồn cuối kỳ			14,425,534

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tháng 10 năm 2010

STT	Tên khách hàng	Tồn Đầu kỳ		Phát sinh trong kỳ		Tồn cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1	Công ty đầu tư TM và VT Thành Trang	9,516,000		-	-	9,516,000	
2	Công ty CP TM và VT Mê Kông	1,940,004		-	-	1,940,004	
3	Công ty CP phát triển Hàng Hải	-		1,386,000	-	1,386,000	
4	Công ty CP VT Minh Đạt	18,000,516		-	18,000,516	-	
5	Công ty TNHH TM Phúc Lợi	-		18,408,000	-	18,408,000	
	
	Cộng	64,764,278		19,794,000	41,790,319	42,767,959	

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám Đốc

(ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 45-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Doanh thu bán hàng	131	5111	1,260,000	
Thuế GTGT đầu ra	131	3331	126,000	
Doanh thu bán hàng	131	5111	16,734,546	
Thuế GTGT đầu ra	131	3331	1,673,454	
Cộng	x	x	19,794,000	x

Kèm theo... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 41-10

Ngày 30 tháng 01 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Cty CP phát triển kinh tế Hải Nam trả nợ tiền hàng	1111	131	9,178,785	
Cty CP VT Minh Đạt trả nợ tiền hàng	1111	131	18,000,516	
Cty TNHH VT TM Xuyên Việt trả nợ tiền hàng	1111	131	14,611,018	
Cộng	x	x	41,790,319	x

Kèm theo..... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Phải thu khách hàng

SHTK : 131

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ		64,764,278	
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	45-10	Doanh thu bán hàng	5111	1,260,000	
30/10	45-10	Thuế GTGT đầu ra	3331	126,000	
30/10	45-10	Doanh thu bán hàng	5111	16,734,546	
30/10	45-10	Thuế GTGT đầu ra	3331	1,673,454	
30/10	41-10	Cty CP phát triển kinh tế Hải Nam trả nợ tiền hàng	1111		9,178,785
30/10	41-10	Cty CP VT Minh Đạt trả nợ tiền hàng	1111		18,000,516
30/10	41-10	Cty TNHH VT TM Xuyên Việt trả nợ tiền hàng	1111		14,611,018
		- Tổng SFS trong kỳ		19,794,000	41,790,319
		- Tồn cuối kỳ		42,767,959	

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám Đốc
(ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.3. Hạch toán chi phí nghiệp vụ kinh doanh

2.3.3.1. Kế toán chi phí bán hàng:

Chi phí bán hàng bao gồm: Chi phí tiền lương cho nhân viên bán hàng, chi phí khấu hao TSCĐ phục vụ bộ phận bán hàng, chi phí khuyến mại...

Đề tập hợp chi phí bán hàng, công ty sử dụng TK 641

- Quy trình hạch toán: Khi có chi phí bán hàng phát sinh, kế toán căn cứ vào chứng từ gốc để vào sổ sách.
- Nếu là lương nhân viên bán hàng: Căn cứ vào bảng chấm công, bảng thanh toán lương.
- Nếu là chi phí khấu hao TSCĐ phục vụ cho bộ phận bán hàng: Căn cứ vào bảng tính và phân bổ khấu hao.
- Nếu là chi phí khác bằng tiền phục vụ cho hoạt động bán hàng: Căn cứ vào HĐ GTGT.

2.3.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp gồm: Chi phí tiền lương cho nhân viên quản lý, chi phí khấu hao, chi phí điện nước... phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp.

Đề tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp, công ty sử dụng TK 642.

Quy trình hạch toán: Khi có chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh, kế toán căn cứ vào chứng từ gốc (bảng chấm công, bảng thanh toán lương, bảng tính và phân bổ khấu hao, hóa đơn tiền điện nước...) để ghi vào sổ sách kế toán.

- Căn cứ vào các chứng từ ghi sổ phản ánh chi phí bán hàng phát sinh trong tháng, kế toán lập Sổ cái TK 641

Công ty CP Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : **49-10**

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Lương phải trả nhân viên tháng 10	642	334	6,200,000	
Lương phải trả nhân viên tháng 10	641	334	13,800,000	
Cộng	x	x	20,000,000	X

Kèm theo... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty CP Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Chi phí bán hàng

Số hiệu : 641

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	49-10	Lương phải trả nhân viên tháng 10	334	13,800,000	
30/10	54-10	Kết chuyển chi phí để XĐKQKD	911		13,800,000
		-Tổng SFS trong kỳ		13,800,000	13,800,000
		- Số tồn cuối kỳ			

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

- Căn cứ vào các chứng từ ghi sổ phản ánh chi phí Quản lý doanh nghiệp phát sinh trong tháng, kế toán lập Sổ cái TK 642

Công ty CP Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 48-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Phân bổ công cụ dụng cụ tháng 10	642	142	208,139	
Cộng	x	x	208,139	x

Kèm theo... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty CP Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Chi phí Quản lý doanh nghiệp

Số hiệu : 642

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	44-10	Phí chuyển tiền	1121	29,400	
30/10	48-10	Phân bổ công cụ dụng cụ tháng 10	142	208,139	
30/10	49-10	Lương phải trả nhân viên tháng 10	334	6,200,000	
	
30/10	54-10	Kết chuyển chi phí để XĐKQKD	911		6,752,739
		-Tổng SFS trong kỳ		6,752,739	6,752,739
		- Tồn cuối kỳ			

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.4. Kế toán xác định Doanh thu bán hàng

- Trường hợp bán hàng thu tiền ngay:

Khách hàng có nhu cầu mua, ký kết hợp đồng với công ty. Căn cứ vào số lượng ký kết trong hợp đồng, trước khi lấy hàng, khách hàng phải trả tiền mặt hoặc chuyển khoản vào tài khoản của công ty. Căn cứ vào số tiền khách hàng trả cho công ty, kế toán viết hóa đơn cho khách hàng.

Kế toán giao liên xanh và liên đỏ cho khách hàng, khách hàng cầm liên xanh giao cho thủ kho, thủ kho căn cứ vào hóa đơn để xuất hàng cho khách. Sau đó, thủ kho chuyển liên xanh về phòng kế toán để kế toán hạch toán doanh thu.

- Trường hợp bán chịu:

Khách hàng làm đơn xin mua chịu trình giám đốc, khi giám đốc đồng ý, khách hàng đến phòng kinh doanh để ký kết hợp đồng, kế toán viết hóa đơn giao cho khách hàng, thủ tục tiếp theo giống như trường hợp bán hàng thu tiền ngay. Cuối tháng, kế toán kiểm tra số dư cuối kỳ đối với từng khách hàng và lập bản đối chiếu công nợ với từng khách hàng.

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty CP Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Doanh thu bán hàng

Số hiệu : 5111

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	41-10	Doanh thu bán hàng	1111		1,497,276
30/10	41-10	Doanh thu bán hàng	1311		1,260,000
30/10	41-10	Doanh thu bán hàng	1111		1,887,274
30/10	41-10	Doanh thu bán hàng	1111		777,273
30/10	41-10	Doanh thu bán hàng	1111		2,406,262
30/10	41-10	Doanh thu bán hàng	1111		12,454,538
30/10	45-10	Doanh thu bán hàng	1311		16,734,546
.....
30/10	53-10	Kết chuyển doanh thu để XĐKQKD	911	129,328,502	
		-Tổng SFS trong kỳ		129,328,502	129,328,502
		- Tồn cuối kỳ			

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty CP Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Doanh thu hoạt động tài chính

Số hiệu : 515

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	43-10	Lãi tiền gửi	1121		2,761
30/10	53-10	Kết chuyển doanh thu để XĐKQKD	911	2,761	
		-Tổng SFS trong kỳ		2,761	2,761
		- Tồn cuối kỳ			

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.5. Phương pháp và trình tự kế toán xác định kết quả kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí, nó là bằng chứng để đánh giá sự thành công hay thất bại của kỳ hạch toán được biểu hiện bằng số lợi nhuận thu được.

- Đối với hoạt động SXKD:

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

Lãi gộp = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán

Lợi nhuận thuần = Lãi gộp – Chi phí bán hàng – Chi phí quản lý doanh nghiệp

- Đối với hoạt động tài chính:

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính = Thu nhập từ hoạt động tài chính - Chi phí từ hoạt động tài chính

- Đối với hoạt động khác:

Lợi nhuận khác = Thu nhập khác – Chi phí khác

Tổng lợi nhuận = Lợi nhuận từ hoạt động SXKD + Lợi nhuận từ hoạt động tài chính + Lợi nhuận khác

Công việc hạch toán được tập hợp trên TK911

Nội dung kết cấu:

- Bên Nợ:

- + Trị giá vốn của thành phẩm hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ
- + Chi phí HĐTC và HĐ khác
- + Chi phí bán hàng và chi phí QLDN
- + Số lãi trước thuế và HĐ SXKD trong kỳ

- Bên Có:

- + Doanh thu thuần về số thành phẩm, hàng hóa tiêu thụ trong kỳ.
- + Trị giá vốn hàng bị trả lại
- + Thực lỗ về hoạt động SXKD trong kỳ
- + TK 911 không có số dư cuối kỳ

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 53-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	5111	911	129,328,502	
Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	515	911	2,761	
Cộng	x	x	129,331,263	x

Kèm theo... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Sổ : 54-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	911	642	6,752,739	
Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	911	641	13,800,000	
Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	911	632	106,905,472	
Kết chuyển thuế TNDN	911	821	468,263	
Kết chuyển LNST	911	4212	1,404,789	
Cộng	x	x	129,331,263	x

Kèm theo... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Số hiệu : 911

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	53-10	Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	5111		129,328,502
30/10	53-10	Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	515		2,761
30/10	54-10	Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	642	6,752,739	
30/10	54-10	Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	641	13,800,000	
30/10	54-10	Kết chuyển doanh thu để XD KQKD	632	106,905,472	
30/10	54-10	Kết chuyển thuế TNDN	821	468,263	
30/10	54-10	Kết chuyển LNST	4212	1,404,789	
		- Tổng SFS trong kỳ		129,331,263	129,331,263
		- Tồn cuối kỳ			

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Lợi nhuận năm nay

Số hiệu : 4212

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			24,023,679
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	54-10	Kết chuyển LNST	911		1,404,789
		-Tổng SFS trong kỳ			1,404,789
		- Tồn cuối kỳ			25,428,468

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 52-10

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
Tổng hợp tăng thuế TNDN phải nộp	8211	3334	468,263	
Cộng	x	x	468,263	x

Kèm theo... chứng từ gốc

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại
Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

Mẫu số S02c2-DNN
(Ban hành theo QĐ số : 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ Trưởng BTC)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán chứng từ ghi sổ)

Tháng 10 năm 2010

Tên TK : Chi phí thuế TNDN

Số hiệu : 821

Ngày tháng chứng từ	Chứng từ ghi sổ	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
				Nợ	Có
		-Số tồn đầu kỳ			
		-Số phát sinh trong kỳ			
30/10	52-10	Xác định Thuế TNDN phải nộp	3334	468,263	
30/10	54-10	Kết chuyển thuế TNDN	911		468,263
		-Tổng SFS trong kỳ		468,263	468,263
		- Tồn cuối kỳ			

Ngày 30 tháng 10 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty Cổ phần Tri Thức Thời Đại

Số 1/128 Hàng Kênh – Lê Chân – Hải Phòng

SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Tháng 10 năm 2010

Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng	
41-10	30/10	231,054,003
42-10	30/10	79,739,200
43-10	30/10	2,761
44-10	30/10	49,029,400
45-10	30/10	19,794,000
46-10	30/10	106,905,472
47-10	30/10	44,731,870
48-10	30/10	208,139
49-10	30/10	20,000,000
50-10	30/10	1,000,000
51-10	30/10	4,950,534
52-10	30/10	468,263
53-10	30/10	129,331,263
54-10	30/10	129,331,263
Tổng cộng		816,546,168

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRI THỨC THỜI ĐẠI

3.1. Một số nhận xét về tình hình tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại

Kể từ khi Đảng và Nhà nước ta thực hiện chính sách cải cách đổi mới nền kinh tế, đất nước ta đã phát triển mạnh mẽ và đi lên không ngừng điều đó được thể hiện bằng sự ra đời của các công ty, doanh nghiệp. Các công ty doanh nghiệp này được thành lập và đi vào hoạt động với những mục tiêu phương hướng khác nhau nhưng đều chung một mục đích đó là đạt được lợi nhuận tối đa trong lĩnh vực hoạt động của mình. Đồng thời giải quyết công ăn việc làm cho công nhân viên và người lao động, đem lại thu nhập và đời sống ổn định cho họ, góp phần vào công cuộc xây dựng và phát triển nền kinh tế đất nước.

Trong thời gian thực tập tại công ty CP Tri Thức Thời Đại, được sự giúp đỡ của ban lãnh đạo doanh nghiệp và các nhân viên phòng kế toán cùng với việc vận dụng những kiến thức đã được học ở trường một cách linh hoạt và sáng tạo em đã nắm bắt và hiểu rõ được về việc quản lý một doanh nghiệp cũng như bản chất của các nghiệp vụ kinh tế một cách sâu sắc và toàn diện hơn. Từ đây em xin mạnh dạn đưa ra một số kiến nghị cho doanh nghiệp như sau:

3.1.1. Những thành tựu đạt được:

Là một doanh nghiệp thương mại mới ra đời trong một thời gian ngắn nhưng đã sớm khẳng định được vị trí của mình.

Ra đời và hoạt động xuất phát từ nhu cầu của nền kinh tế thị trường, công ty có những điều kiện thuận lợi là không phải không phải chịu ảnh hưởng của cơ chế quản lý tập trung quan liêu bao cấp, không bị ràng buộc bởi bộ máy quản lý công kênh và trì thệ. Công ty có điều kiện để tiếp cận với những quy luật của

nền kinh tế thị trường và đã vận dụng nó một cách linh hoạt vào hoạt động kinh doanh của công ty.

Hoạt động kinh doanh: doanh nghiệp chủ động nắm bắt nhu cầu của khách hàng tổ chức hợp lý quá trình tiêu thụ, ngoài ra doanh nghiệp còn chú trọng đến chất lượng phục vụ khách hàng kể cả bán buôn và bán lẻ để nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Phương thức tiêu thụ: doanh nghiệp thực hiện nhiều phương thức tiêu thụ khác nhau nhằm tiêu thụ được số lượng hàng hoá tối đa.

- Về tổ chức bộ máy quản lý

Với đặc thù công ty là doanh nghiệp thương mại không sản xuất, nên bộ máy tổ chức của công ty khá đơn giản, cắt giảm các khâu rườm rà, phù hợp với loại hình hoạt động của công ty.

- Về tổ chức bộ máy kế toán

Kế toán là bộ phận cấu thành nên hệ thống quản lý kinh tế tài chính của công ty và là một bộ phận quan trọng quyết định sự thành bại trong kinh doanh. Vì vậy, Công ty sớm nhận thấy vai trò của bộ máy kế toán trong việc quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh: Kế toán thường xuyên kiểm tra các chi phí phát sinh, phát hiện những nghiệp vụ bất thường cần điều chỉnh lại, đơn đốc thu hồi công nợ và cho biết nguồn tài chính hiện tại của công ty, phản ánh lên sổ sách kế toán và là nơi lưu trữ thông tin tài chính quan trọng. Đối tác của công ty rất nhiều vì vậy việc lập báo cáo tài chính một cách khoa học và chặt chẽ mang một ý nghĩa rất lớn. Với đội ngũ kế toán giỏi, tinh thông nghiệp vụ, đặc biệt là kế toán trưởng có trình độ cao, am hiểu nhiều lĩnh vực đã cho ra những bản báo cáo tài chính phù hợp.

- Về chứng từ, sổ sách kế toán áp dụng

Chứng từ kế toán: Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của nghiệp vụ. Các chứng từ sử dụng theo đúng mẫu của bộ tài chính ban hành, thông tin ghi chép đầy đủ, chính xác với nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Các chứng từ được kế toán tổng hợp, lưu giữ và bảo

quản cẩn thận. Quá trình luân chuyển chứng từ một cách hợp lý. Chứng từ từ khâu bán hàng, mua hàng sang phòng kế toán được thực hiện một cách khẩn trương, liên tục.

Hệ thống tài khoản sử dụng: Công ty áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất theo quy định của Bộ tài chính, chuẩn mực kế toán mới thống nhất trên cả nước. Vận dụng linh hoạt chế độ sổ sách kế toán. Mở tài khoản mở tài khoản cấp 2 của các tài khoản để phục vụ thông tin một cách chính xác và nhanh nhất.

Tổ chức bộ sổ kế toán: Công ty áp dụng hình thức sổ kế toán “Chứng từ ghi sổ” và phương pháp kê khai thường xuyên các chứng từ gốc các loại sổ sử dụng và các bảng phân bổ được tuân thủ theo một quy định chung và được thực hiện đồng bộ, thống nhất toàn công ty. Việc xử lý các thông tin kế toán phù hợp với trình độ năng lực và điều kiện trang thiết bị tính toán cũng như yêu cầu quản lý của công ty. Việc kiểm soát thông tin đảm bảo yêu cầu dễ tìm, dễ thấy.

Việc hạch toán quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh: Việc hạch toán doanh thu giá về cơ bản là đúng theo nguyên tắc, chế độ hiện hành. Doanh thu được phản ánh đầy đủ, phương pháp tính giá vốn hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền. Việc hạch toán kê khai thuế GTGT được thực hiện khá chặt chẽ. Công ty luôn thực hiện tính đúng, tính đủ số thuế phải nộp vào ngân sách Nhà nước. Đồng thời công ty sử dụng đầy đủ tất cả các mẫu kê khai tính thuế GTGT do doanh nghiệp quy định.

3.1.2. Các mặt hạn chế cần khắc phục :

Bên cạnh những kết quả đạt được trong công tác tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh mà công ty đã đạt được, còn có những tồn tại mà công ty cần hoàn thiện để đáp ứng tốt hơn nữa yêu cầu trong công tác quản lý của công ty.

Mặc dù về cơ bản công ty đã tổ chức khá tốt việc tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh, tuy nhiên vẫn còn tồn tại những nhược điểm sau cần được khắc phục :

- Công ty phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho toàn bộ hàng tiêu thụ vào cuối mỗi tháng, không phân bổ chi phí này cho từng mặt hàng tiêu thụ, vì vậy không xác định chính xác được kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng để từ đó có kế hoạch kinh doanh phù hợp
- Công ty CP Tri Thức Thời Đại là một đơn vị kinh doanh thương mại, để tiến hành kinh doanh thì công ty phải tiến hành mua hàng hóa nhập kho rồi sau đó mới đem tiêu thụ, điều này không tránh khỏi sự giảm giá thường xuyên của hàng trong kho, tuy nhiên kế toán công ty không trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- Hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty là mua bán hàng hóa, do đó việc giữ mối quan hệ tốt với các khách hàng truyền thống vô cùng quan trọng. Tuy nhiên, công ty đã không áp dụng các chính sách chiết khấu và giảm giá hàng bán vào chiến lược kinh doanh.
- Để làm nên thành công của công ty cần có đội ngũ cán bộ, nhân viên giỏi, tích cực và trung thành, cống hiến hết mình cho công ty. Tuy nhiên, qua tìm hiểu em thấy công ty rất hạn chế trong việc áp dụng các chính sách khen thưởng, phúc lợi cho nhân viên, thậm chí công ty còn chưa trích BHXH, BHYT, KPCĐ, và BH thất nghiệp cho nhân viên theo chế độ quy định, không đảm bảo quyền lợi cho người lao động.
- Công ty áp dụng hình thức kế toán thủ công, tức là mọi hoạt động kinh doanh của công ty đều được kế toán làm bằng tay nhờ sự hỗ trợ của Excel. Do đó gặp nhiều hạn chế trong công tác kế toán, không tiếp cận được kịp thời những cải tiến trong công tác kế toán mà các phần mềm kế toán mang lại.

3.1.3. Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại

Là một doanh nghiệp thương mại thì điều quan tâm nhất của doanh nghiệp chính là kết quả bán hàng, tiêu thụ hàng hóa đạt doanh thu ra sao? Đó cũng là yếu tố sống còn quyết định sự tồn tại của công ty.

Do đó, việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh

doanh tại công ty CP Tri Thức Thời Đại càng trở nên cần thiết.

Mục đích của việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là tạo hướng đi đúng đắn đưa công tác kế toán đi vào nề nếp, với các doanh nghiệp việc hoàn thiện này không nằm ngoài mục tiêu tăng doanh thu và đạt lợi nhuận cao, để đạt được hiệu quả trong việc hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh phải dựa trên những nguyên tắc sau :

Hoàn thiện trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính , chế độ tài chính và các chuẩn mực kế toán của Nhà nước nhưng không cứng nhắc mà linh hoạt. Nhà nước xây dựng và ban hành hệ thống kế toán, chế độ kế toán áp dụng cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế nên việc hoàn thiện phải xem xét sao không vi phạm chế độ.

Hoàn thiện phải phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp nhằm tạo điều kiện kinh doanh hiệu quả, do đó cần phải vận dụng chế độ kế toán một cách sáng tạo, phù hợp với đặc điểm kinh doanh của ngành mình.

Hoàn thiện phải đáp ứng yêu cầu thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý vì chức năng của kế toán là cung cấp thông tin kinh tế chính xác, cần thiết, kịp thời cho việc ra quyết định các phương án kinh doanh tối ưu cho doanh nghiệp.

Việc xác định kết quả kinh doanh phải đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữ thu nhập và chi phí, một yêu cầu cần thiết và luôn đúng trong mọi trường hợp đó là tiết kiệm và nâng cao hiệu quả sao cho chi phí bỏ ra là thấp nhất và lợi nhuận đạt được là cao nhất.

3.1.4. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả tại Công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại

Qua quá trình thực tập tại Công ty, trên cơ sở tìm hiểu, nắm vững tình hình thực tế cũng như những vấn đề lý luận đã được học, em nhận thấy trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty còn có những hạn chế mà nếu được khắc phục thì phần hành kế toán này của Công ty sẽ được hoàn thiện hơn. Em xin đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế

toán tại Công ty như sau:

- **Kiến nghị 1:** Hàng hóa công ty kinh doanh gồm nhiều chủng loại, mỗi loại mang lại mức lợi nhuận khác nhau. Một trong những biện pháp tăng lợi nhuận là phải chú trọng nâng cao doanh thu của mặt hàng cho mức lãi cao. Vì vậy, ta cần xác định được kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng. Từ đó xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm mang lại hiệu quả cao nhất. Để thực hiện được việc đó ta sử dụng tiêu thức phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ sau mỗi kỳ báo cáo.

Một trong những vấn đề quan trọng nhất để tổ chức kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là việc lựa chọn tiêu thức phân bổ hợp lý, khoa học. Bởi vì mỗi mặt hàng có tính thương phẩm khác nhau, dung lượng chi phí quản lý doanh nghiệp có tính chất khác nhau công dụng đối với từng nhóm hàng cũng khác nhau nên không thể sử dụng chung một tiêu thức phân bổ mà phải tùy thuộc vào tính chất của từng khoản mục chi phí để lựa chọn tiêu thức phân bổ thích hợp.

Đối với các khoản chi phí bán hàng có thể phân bổ theo doanh số bán.

Tương tự ta sẽ có tiêu thức phân bổ chi phí quản lý kinh doanh theo doanh số bán như sau :

$$\text{CP QLKD phân bổ cho nhóm hàng thứ } i = \frac{\text{Chi phí QLDN cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh số bán}} * \text{Doanh số bán nhóm hàng thứ } i$$

Khi phân bổ được chi phí quản lý kinh doanh cho từng nhóm hàng, lô hàng tiêu thụ, ta sẽ xác định được kết quả kinh doanh của từng mặt hàng đó.

- **Kiến nghị 2:** Do hình thức kinh doanh thực tế tại công ty nhiều khi phải mua hàng về kho để chuẩn bị cho hoạt động phân phối lưu thông tiếp theo. Việc này không tránh khỏi sự giảm giá thường xuyên, liên tục của hàng hóa trong kho.

Vì vậy, công ty nên dự tính khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho là việc tính trước vào giá vốn hàng bán phần giá trị bị giảm xuống thấp hơn so giá ghi sổ của kế toán hàng tồn kho. Cuối kỳ, nếu kế

toán nhận thấy có bằng chứng chắc chắn về sự giảm giá thường xuyên cụ thể xảy ra trong kỳ kế toán tiến hành trích lập dự phòng.

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

Công thức tính trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho :

$$\begin{array}{l} \text{Mức lập dự} \\ \text{phòng} \\ \text{GGHTK} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số vật tư, hàng} \\ \text{hóa bị giảm giá} \\ \text{tại thời điểm lập} \end{array} * \left[\begin{array}{l} \text{Giá đơn vị} \\ \text{ghi sổ kế} \\ \text{toán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá đơn vị} \\ \text{trên thị} \\ \text{trường} \end{array} \right]$$

Số dự phòng giảm giá hàng tồn kho được phản ánh trên tài khoản 159 – Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Cách hạch toán dự phòng giảm giá hàng tồn kho :

- Căn cứ vào bảng tổng hợp về mức lập dự phòng giảm giá của các loại vật tư hàng hóa đã được duyệt, thẩm định của người có thẩm quyền doanh nghiệp, kế toán ghi:

Nợ TK 632

Có TK 159

- Theo quy định của Bộ tài chính nếu số trích lập cho năm kế hoạch bằng số dư của dự phòng năm trước thì không phải lập nữa
- Nếu số trích lập dự phòng GGHTK cho năm kế hoạch lớn hơn số dư trên TK 159 thì số lớn hơn đó sẽ trích lập tiếp tục.

Nợ TK 632

Có TK 159

- Nếu số trích lập dự phòng GGHTK cho năm kế hoạch nhỏ hơn số dư trên TK 159 thì số chênh lệch giảm phải được hoàn lập

Nợ TK 159

Có TK 632

• **Kiến nghị 3:** Để thu hút được nhiều khách hàng mới mà vẫn giữ được khách hàng lớn lâu năm, để tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, Công ty nên có chính sách khuyến khích người mua hàng với khối lượng lớn bằng cách áp dụng chính sách chiết khấu thương mại hoặc giảm giá hàng bán

* **Chiết khấu thương mại:**

Là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua hàng với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế, hợp đồng mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng

Công ty có thể áp dụng chiết khấu thương mại trong một số trường hợp sau:

- Đối với khách hàng thường xuyên ký kết hợp đồng có giá trị lớn với công ty, công ty có thể: Giảm giá trị hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm nào đó trên tổng trị giá hợp đồng

Đối với khách hàng lần đầu có mối quan hệ mua bán với công ty nhưng mua hàng với khối lượng lớn, công ty có thể áp dụng tỷ lệ chiết khấu cao hơn nhằm khuyến khích khách hàng có mối quan hệ thường xuyên hơn và thu hút các khách hàng có mối quan hệ mua bán với mình, tạo lợi thế cạnh tranh với doanh nghiệp khác kinh doanh cùng một mặt hàng

Để hạch toán chiết khấu thương mại công ty sử dụng tài khoản 521 - Chiết khấu thương mại. Khi hạch toán phải đảm bảo: Chỉ hạch toán vào tài khoản này những khoản chiết khấu thương mại mà người mua được hưởng. Trong trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt mức chiết khấu thì khoản chiết khấu này được ghi giảm trừ vào giá bán trên hoá đơn lần cuối cùng. Trường hợp khách hàng không trực tiếp mua hàng hoặc khi số tiền chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hoá đơn bán hàng lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua

Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm giá (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản tiền chiết khấu này không được hạch toán vào TK 521

Chiết khấu thanh toán là số tiền giảm trừ cho người mua do người mua thanh toán tiền hàng trước thời hạn quy định trong hợp đồng hoặc trong cam kết.

Số tiền chiết khấu này được hạch toán vào TK 635 – Chi phí hoạt động tài chính

*** Giảm giá hàng bán:**

Khi phát sinh nghiệp vụ giảm giá hàng bán, kế toán phản ánh:

Nợ TK 532 - Số tiền giảm giá cho hàng bán

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp theo số tiền giảm giá

Có TK 111,112,131 - Tổng số tiền trả lại hoặc giảm nợ cho khách hàng

Cuối kỳ hạch toán kết chuyển giảm giá hàng bán để điều chỉnh giảm doanh thu:

Nợ TK 511 - Giảm giá hàng bán

Có TK 532 - Kết chuyển giảm giá hàng bán

Với các biện pháp khuyến mãi này công ty có thể tăng được khối lượng khách hàng mới trong tương lai vì có sự ưu đãi của công ty trong việc bán hàng và thanh toán, giúp thúc đẩy quá trình tiêu thụ, tăng thêm năng lực cạnh tranh trên thị trường

Việc mở thêm các tài khoản này góp phần hoàn thiện đầy đủ, cụ thể hơn nữa hệ thống tài khoản kế toán cho công ty, đáp ứng yêu cầu của hạch toán kế toán tiêu thụ

Bên cạnh phương thức này công ty nên mở rộng thị trường trên toàn quốc để tạo ra hệ thống tiêu thụ rộng lớn, tạo điều kiện giới thiệu và bán sản phẩm tới khách hàng một cách nhanh chóng và thuận lợi nhất. Để đạt được điều đó, công ty nên mở rộng hệ thống đại lý để quá trình phân phối sản phẩm đạt hiệu quả cao nhất.

• **Kiến nghị 4:** Để phát huy hết năng lực làm việc của đội ngũ nhân viên cũng như khả năng sáng tạo, cống hiến và xây dựng công ty của họ thì công ty cần phải có các chính sách tích cực liên quan đến khen thưởng, bồi dưỡng, phúc lợi... dành cho đội ngũ nhân viên trong công ty. Cần cần thiết hơn hết đó là quyền lợi về BHXH, BHYT, KPCĐ, và BH thất nghiệp cần nhanh chóng áp dụng trong doanh nghiệp theo đúng chế độ quy định hiện hành 30,5% / tổng lương. Tính vào chi phí là 22% (16% BHXH; 3% BHYT; 2% KPCĐ; 1%

BHTN) và trừ vào lương của CNV là 8,5% (6% BHXH; 1,5% BHYT; 0% KPCĐ; 1% BHTN). Nhằm đảm bảo quyền lợi cho người lao động và nhằm khuyến khích CNV trong công ty lao động ngày càng hiệu quả và năng suất hơn, đưa công ty ngày càng phát triển xa hơn, vững mạnh hơn.

• **Kiến nghị 5:** Một trong những mục tiêu cải cách hệ thống kế toán lâu nay của Nhà nước là tạo điều kiện cho việc ứng dụng tin học vào hạch toán kế toán. Bởi vì tin học đã và đang trở thành một trong những công cụ quản lý kinh tế hàng đầu. Công ty CP Tri Thức Thời Đại là một công ty thương mại, trong một tháng có rất nhiều nghiệp vụ phát sinh cần phải ghi chép mf công việc kế toán chủ yếu được tiến hành bằng phần mềm Excel do vậy các công thức tính toán khi sao chép từ sheet này sang sheet khác có thể bị sai lệch dòng dẫn đến đưa ra các báo cáo không chính xác. Do vậy, việc sử dụng phần mềm kế toán máy trở nên cần thiết với công tác kế toán cũng như hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc áp dụng phần mềm kế toán máy trở nên cần thiết bởi vì:

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

KẾT LUẬN

Nền kinh tế nước ta là nền kinh tế thị trường, trong điều kiện như hiện nay thì công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có ý nghĩa hết sức quan trọng, quyết định sự sống còn của doanh nghiệp, trong đó kết quả kinh doanh là mục đích cuối cùng còn bán hàng là phương tiện trực tiếp để đạt được mục đích đó.

Qua quá trình thực tập tại công ty CP Tri Thức Thời Đại, em nhận thấy được công ty CP Tri Thức Thời Đại mặc dù còn có một số điểm hạn chế trong công tác kế toán song bên cạnh đó cũng có những mặt tích cực cần phát huy hơn nữa. Một số ý kiến trên nhằm hoàn thiện và góp phần đổi mới công tác hạch toán kế toán tại doanh nghiệp.

Trong quá trình thực tập tại công ty, do kiến thức thực tiễn còn hạn chế nên báo cáo của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong nhận được sự thông cảm và đóng góp ý kiến từ phía thầy cô.

Em xin chân thành cảm ơn !

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
Chương 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	9
1.1. Sự cần thiết phải tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ...	9
1.1.1. Khái niệm	9
1.1.1.1. Khái niệm bán hàng:.....	9
1.1.1.2. Khái niệm kết quả bán hàng:.....	10
1.1.2. Ý nghĩa, vai trò của bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	10
1.1.2.1. Vai trò của tiêu thụ hàng hoá trong quá trình sản xuất kinh doanh	10
1.1.2.2. Mối quan hệ giữa bán hàng và xác định kết quả bán hàng	11
1.1.3. Sự cần thiết và yêu cầu quản lý bán hàng	12
1.1.3.1. Vai trò của kế toán trong quản lý bán hàng:	12
1.1.3.2. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả:.....	13
1.2. Nội dung tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh	13
1.2.1. Kế toán giá vốn hàng hóa	13
1.2.1.1. Phương pháp tính trị giá vốn hàng bán:	13
1.2.1.2. Nội dung của trị giá vốn hàng bán:	13
1.2.1.3. Phương pháp xác định trị giá vốn hàng bán:.....	14
1.2.2. Kế toán chi tiết hàng hóa:.....	16
1.2.2.2. Phương pháp sổ đối chiếu luân chuyển:.....	18
1.2.2.3. Phương pháp ghi sổ số dư:	19
1.3. Kế toán doanh thu bán hàng.....	21
1.3.1. Các phương thức bán hàng:.....	21
1.3.1.1. Đối với bán buôn:.....	21
1.3.1.2. Đối với bán lẻ:	22
1.3.2. Nội dung doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu:.....	23
1.3.2.1. Nội dung doanh thu bán hàng:	23
1.3.2.2. Các khoản giảm trừ doanh thu:	23
1.3.2.3. Chứng từ và tài khoản kế toán sử dụng:.....	24

1.3.2.4. Trình tự các nghiệp vụ kế toán chủ yếu về kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng:.....	25
1.4. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.....	34
1.4.1. Chi phí bán hàng:	34
1.4.1.1. Nội dung chi phí bán hàng:	34
1.4.1.2. Tài khoản và phương pháp kế toán chi phí bán hàng:	36
1.4.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp:	36
1.4.2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp:	36
1.4.2.2. Tài khoản và phương pháp kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:	38
1.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	39
1.5.1. Nội dung kết quả kinh doanh:	39
1.5.2. Tài khoản và phương pháp kế toán sử dụng:	39
1.6. Sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả	41
Chương 2. TÌNH HÌNH THỰC TẾ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH Ở CÔNG TY CỔ PHẦN TRI THỨC THỜI ĐẠI	42
2.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh ở Công ty CP Tri Thức Thời Đại	42
2.1.1. Tổng quan về quá trình hình thành của công ty:.....	42
2.1.2. Đặc điểm tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý của công ty CP Tri Thức Thời Đại	44
2.1.2.1. Loại hình kinh doanh:.....	44
2.1.2.2. Tổ chức quản lý công ty:	44
2.1.3. Tổ chức công tác kế toán tại công ty.....	46
2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty:.....	46
2.1.3.2. Hình thức kế toán áp dụng tại công ty:	47
2.2. Đặc điểm, phân loại hàng hóa, tổ chức kế toán và phương thức thanh toán tại công ty CP Tri Thức Thời Đại	49
2.2.1. Đặc điểm hàng hóa tại công ty:.....	49
2.2.2. Phân loại hàng hóa tại công ty CP Tri Thức Thời Đại:	49
2.2.3. Kế toán tổng hợp hàng hóa của công ty:.....	50
2.2.3.1. Kế toán tổng hợp tăng hàng hóa:.....	50

2.2.3.2. Kế toán tổng hợp giảm hàng hóa:	50
2.2.4. Tổ chức kế toán bán hàng tại công ty CP Tri Thức Thời Đại:	50
2.2.4.1.1. Bán buôn:	51
2.2.4.1.2. Bán lẻ:	51
2.2.5. Phương thức thanh toán:	51
2.3. Kế toán áp dụng vào hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Tri Thức Thời Đại	52
2.3.1. Tổ chức hạch toán chi tiết nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa ở công ty:	52
2.3.1.1. Bán buôn qua kho gián tiếp:.....	53
2.3.1.3. Bán lẻ:.....	65
2.3.2. Tổ chức hạch toán tổng hợp nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa ở công ty CP Tri Thức Thời Đại	68
2.3.3. Hạch toán chi phí nghiệp vụ kinh doanh.....	82
2.3.3.1. Kế toán chi phí bán hàng:.....	82
2.3.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:.....	82
2.3.4. Kế toán xác định Doanh thu bán hàng	87
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRI THỨC THỜI ĐẠI	98
3.1. Một số nhận xét về tình hình tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại.....	98
3.1.1. Những thành tựu đạt được:	98
3.1.2. Các mặt hạn chế cần khắc phục :	100
3.1.3. Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại.....	101
3.1.4. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả tại Công ty cổ phần Tri Thức Thời Đại	102
KẾT LUẬN	108