

## LỜI CAM ĐOAN

Tên em là: Trần Thị Khuyên

Sinh viên lớp: QT1404K

Ngành: Kế toán – Kiểm toán.

Khoa: Quản trị kinh doanh

Trường : Đại học Dân lập Hải Phòng.

Em xin cam đoan như sau :

1. Những số liệu, tài liệu trong báo cáo được thu thập một cách trung thực
2. Các kết quả của báo cáo chưa có ai nghiên cứu, công bố và chưa từng được áp dụng vào thực tế.

Vậy em xin cam đoan những nội dung trình bày trên chính xác và trung thực. Nếu có sai sót em xin chịu trách nhiệm trước Khoa quản trị kinh doanh và trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Hải Phòng, ngày 25 tháng 07 năm 2014

Người cam đoan

**Trần Thị Khuyên**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành đề tài nghiên cứu này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến các thầy giáo, cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tận tình truyền đạt những kiến thức nền tảng cơ sở, kiến thức chuyên sâu về Kế toán - Kiểm toán và cả những kinh nghiệm thực tiễn quý báu thực sự hữu ích cho em trong quá trình thực tập và sau này.

Cô giáo, Th.s Lê Thị Nam Phương đã hết lòng hỗ trợ em từ khâu chọn đề tài, cách thức tiếp cận thực tiễn tại đơn vị thực tập cho đến khi hoàn thành đề tài.

Các cô, chú, anh, chị cán bộ làm việc tại Công ty cổ phần đầu tư HT VINA đã tạo điều kiện cho em được thực tập tại Phòng Kế toán Công ty.

Mặc dù đã cố gắng nghiên cứu lý luận, tìm hiểu thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty công ty cổ phần đầu tư HT VINA đưa ra biện pháp hữu ích, có khả năng áp dụng với điều kiện hoạt động của Công ty. Song do thời gian và trình độ còn hạn chế nên trong quá trình hoàn thành đề tài không thể tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu và chỉ bảo của thầy cô và các bạn để bài viết được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn cô giáo, Th.S Lê Thị Nam Phương và các cô, chú, anh, chị cán bộ Phòng Kế toán Công ty cổ phần đầu tư HT VINA đã nhiệt tình hướng dẫn, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh và Nhà trường đã tạo điều kiện giúp em hoàn thành đề tài nghiên cứu này.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

Hải phòng, ngày 25 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

**Trần Thị Khuyên**

## MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I: MỘT SỐ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP .....	3
1.1. Sự cần thiết tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp. ....	3
1.1.1. Khái niệm bán hàng. ....	3
1.1.2. Vai trò, nhiệm vụ của quá trình bán hàng:.....	3
1.1.3. Yêu cầu của kế toán bán hàng:.....	4
1.2. Lý luận cơ bản về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	5
1.2.1. Các phương thức bán hàng.....	5
1.2.2. Doanh thu bán hàng. ....	7
1.2.3. Các khoản giảm trừ doanh thu. ....	9
1.2.4. Giá vốn hàng tiêu thụ, giá vốn hàng xuất bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tính cho hàng tiêu thụ. ....	9
1.2.5. Kết quả bán hàng.....	13
1.3. Tổ chức kế toán bán hàng và kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.....	14
1.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu. ....	14
1.3.2. Kế toán giá vốn hàng bán.....	21
1.3.3. Kế toán CPBH và CP QLDN.....	25
1.3.4. Kế toán kết quả bán hàng. ....	28
1.3.5. Hệ thống sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. ....	30
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CP ĐẦU TƯ HT VINA.....	33
2.1. Khái quát chung về công ty cổ phần đầu tư HT VINA. ....	33
2.1.1. Sự hình thành và phát triển của công ty cổ phần đầu tư HT VINA.....	33
2.1.2. Tổ chức bộ máy quản lý tại công ty.....	34

2.1.3	Đặc điểm trong công tác tổ chức sản xuất. ....	35
2.1.4.	Đặc điểm của công tác kế toán tại công ty.....	37
2.2.	Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA. ....	39
2.2.1.	Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu của công ty cổ phần đầu tư HT VINA.....	39
2.2.2.	Kế toán giá vốn hàng bán.....	45
2.2.3.	Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. ....	52
2.2.4.	Kế toán xác định kết quả bán hàng. ....	60
<b>CHƯƠNG III:MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ BÁN HÀNG CHO TỪNG MẶT HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA. ....</b>		<b>64</b>
3.1.	Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA. ....	64
3.1.1.	Ưu điểm.....	64
3.1.2.	Những tồn tại.....	65
3.2.	Một số giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng mặt hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA. ....	66
3.2.1.	Sự cần thiết phải hoàn thiện .....	66
3.2.2.	Nguyên tắc hoàn thiện.....	68
3.2.3.	Một số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng mặt hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA.....	66
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....</b>		<b>77</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>		<b>79</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

### **Tính cấp thiết của đề tài**

- Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có ý nghĩa kinh tế to lớn, giúp các nhà quản trị doanh nghiệp có những quyết định đúng đắn trong kinh doanh để đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất với chi phí thấp nhất.

- Tại Công ty Cổ phần đầu tư HT VINA việc tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phục vụ cho công tác quản lý chi phí vẫn còn chưa thực sự hoàn thiện.

Xuất phát từ thực tế trên, em đã mạnh dạn chọn đề tài: ***“Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA”*** làm đề tài nghiên cứu khoa học. Thông qua kết quả nghiên cứu này, em hy vọng sẽ góp phần giúp công ty có thể hoàn thiện hơn công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty. Từ đó tăng cường thông tin phục vụ hoạt động quản lý kinh doanh cho công ty.

### **Mục đích nghiên cứu của đề tài**

- Về mặt lý luận: Hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.

- Về mặt thực tế: Mô tả và phân tích thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần đầu tư HT VINA.

- Đề xuất một số giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng mặt hàng tại Công ty Cổ phần đầu tư HT VINA.

### **Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Đối tượng: Doanh thu hoạt động bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần đầu tư HT VINA.

Không gian: Tại công ty Cổ phần đầu tư HT VINA

Thời gian: Bắt đầu từ ngày 10/04/2014. Kết thúc ngày 31/07/2014.

### **Phương pháp nghiên cứu**

- Các phương pháp sử dụng trong kế toán: chứng từ, tài khoản, tính giá, tổng hợp cân đối
- Phương pháp tổng hợp, phân tích;
- Phương pháp chuyên gia.

### **Đóng góp của đề tài nghiên cứu**

Đóng góp về mặt khoa học, phục vụ công tác đào tạo:

- Giúp sinh viên hiểu rõ hơn về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.

Đây là một hướng nghiên cứu mới cho các đề tài tốt nghiệp ngành Kế toán-kiểm toán.

- Là tài liệu tham khảo cho sinh viên khoa Quản trị kinh doanh.

Những đóng góp liên quan đến phát triển kinh tế: Các giải pháp đưa ra trong đề tài nghiên cứu sẽ góp phần hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA.

### **Kết cấu của đề tài**

Kết cấu của đề tài gồm 3 chương:

*Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp*

*Chương 2: Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần đầu tư HT VINA*

*Chương 3: Giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả từng mặt hàng tại Công ty Cổ phần đầu tư HT VINA.*

---

## **CHƯƠNG I: MỘT SỐ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP**

### **1.1. Sự cần thiết tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.**

#### ***1.1.1. Khái niệm bán hàng.***

*Bán hàng*: là quá trình trao đổi thực hiện giá trị của hàng hóa tức là chuyển hóa vốn của doanh nghiệp từ hình thái vốn sản phẩm, hàng hóa sang hình thái vốn tiền tệ hoặc vốn trong thanh toán. Hiểu đơn giản hơn, bán hàng là việc người bán chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho người mua đồng thời thu được tiền hoặc có quyền thu tiền về số hàng hóa đã cung cấp. Số tiền này được gọi là doanh thu bán hàng.[4]

Quá trình bán hàng chỉ được hoàn tất khi thỏa mãn đồng thời cả hai điều kiện:

- Doanh nghiệp đã giao sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng và được khách hàng chấp nhận.
- Khách hàng đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán cho số hàng đó.

Bán hàng là một khâu đặc biệt quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp vì hàng hóa bán được chính là cơ sở để xác định doanh thu bán hàng từ đó lấy vốn để quay vòng, bù đắp chi phí đã bỏ ra và xác định kết quả bán hàng.

#### ***1.1.2. Vai trò, nhiệm vụ của quá trình bán hàng:***

Nhìn trên phạm vi Doanh nghiệp tiêu thụ thành phẩm hay bán hàng là nhân tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Tiêu thụ thể hiện sức cạnh tranh và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường. Nó là cơ sở để đánh giá trình độ tổ chức quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác nó cũng gián tiếp phản ánh trình độ tổ chức các khâu cung ứng, sản xuất cũng như công tác dự trữ. Bảo quản thành phẩm.

Trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế, bán hàng có một vai trò đặc biệt, nó vừa là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội vừa là cầu nối giữa nhà sản xuất

---

với người tiêu dùng, phản ánh sự gặp nhau giữa cung và cầu về hàng hoá, qua đó định hướng cho sản xuất, tiêu dùng và khả năng thanh toán.

Với một doanh nghiệp việc tăng nhanh quá trình bán hàng tức là tăng vòng quay của vốn, tiết kiệm vốn và trực tiếp làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Từ đó sẽ nâng cao đời sống, thu nhập cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước.

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

Để thực sự là công cụ cho quá trình quản lý, kế toán bán hàng và kết quả bán hàng phải thực hiện tốt, đầy đủ các nhiệm vụ sau:

- \* Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động của từng loại sản phẩm.

- \* Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp.

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

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

### ***1.1.3. Yêu cầu của kế toán bán hàng:***

Quản lý quá trình bán hàng và kết quả bán hàng là một yêu cầu thực tế, nó xuất phát từ mục tiêu của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp quản lý tốt khâu bán hàng thì mới đảm bảo được chỉ tiêu hoàn thành kế hoạch tiêu thụ và đánh giá chính xác hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó. Do vậy vấn đề đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là:



---

+ Quản lý kế hoạch và tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ đối với từng thời kỳ, từng khách hàng, từng hoạt động kinh tế.

+ Quản lý chất lượng, cải tiến mẫu mã và xây dựng thương hiệu sản phẩm là mục tiêu cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

+ Quản lý theo dõi từng phương thức bán hàng, từng khách hàng, tình hình thanh toán của khách hàng, yêu cầu thanh toán đúng hình thức, đúng hạn để tránh hiện tượng mất mát, thất thoát, ứ đọng vốn. Doanh nghiệp phải lựa chọn hình thức tiêu thụ sản phẩm đối với từng đơn vị, từng thị trường, từng khách hàng nhằm thúc đẩy nhanh quá trình tiêu thụ đồng thời phải tiến hành thăm dò, nghiên cứu thị trường, mở rộng quan hệ buôn bán trong và ngoài nước.

+ Quản lý chặt chẽ vốn của thành phẩm đem tiêu thụ, giám sát chặt chẽ các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý của các số liệu, đồng thời phân bổ cho hàng tiêu thụ, đảm bảo cho việc xác định tiêu thụ được chính xác, hợp lý.

+ Đối với việc hạch toán tiêu thụ phải tổ chức chặt chẽ, khoa học đảm bảo việc xác định kết quả cuối cùng của quá trình tiêu thụ, phản ánh và giám đốc tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước đầy đủ, kịp thời.

## **1.2. Lý luận cơ bản về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.**

### ***1.2.1. Các phương thức bán hàng.***

#### ***❖ Bán buôn***

Là bán với số lượng lớn, giá cả thường thấp hơn bán lẻ. Giá cả trong bán buôn phụ thuộc khối lượng và phương thức thanh toán. Bán buôn là bán cho các doanh nghiệp thương mại khác hoặc bán cho doanh nghiệp sản xuất, hàng hóa chưa ra khỏi khâu lưu thông chưa đến được tay người tiêu dùng cuối cùng. Do đó giá trị sử dụng của nó chưa được thực hiện.

Có 2 phương thức bán buôn bao gồm:

---

- Bán buôn qua kho: theo phương thức này hàng hóa sau khi đã hoàn tất các thủ tục nhập kho rồi mới được xuất bán, theo đó hàng hóa có thể xuất bán trực tiếp tại kho doanh nghiệp hoặc xuất kho gửi bán.

- Bán buôn vận chuyển thẳng: đây là phương thức tiêu thụ hàng hóa khi mua không nhập kho DN mà được chuyển bán thẳng cho khách hàng. Có 2 trường hợp:

- Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: trường hợp này DN mua hàng từ nhà cung cấp sau đó chuyển bán thẳng gửi đi bán hoặc mua bán thẳng giao nhận trực tiếp tay ba với nhà cung cấp và khách hàng

- Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: đây là phương thức mà DN không thực hiện mua hàng và bán hàng mà chỉ làm môi giới trung gian trong quan hệ mua bán để hưởng hoa hồng. Do đó, doanh nghiệp chỉ phản ánh khoản hoa hồng vào doanh thu.

#### ❖ **Bán lẻ:**

Là hình thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế. Hàng hóa đã ra khỏi lưu thông đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng đã được thực hiện.

- Bán lẻ trực tiếp: theo phương thức bán hàng sẽ trực tiếp bán hàng và thu tiền. Cuối ngày sau khi kiểm hàng căn cứ vào lượng hàng bán ra và số tiền thu trong ngày đối chiếu với số hàng hiện còn tồn tại quỳ lập báo cáo bán hàng, báo cáo thu tiền nộp về cho kế toán.

- Bán lẻ thu tiền tập trung: đây là phương thức mà nghiệp vụ bán hàng và nghiệp vụ thu tiền tách rời nhau. Nhân viên thu ngân có nhiệm vụ viết hóa đơn, thu tiền, kiểm tiền, lập báo cáo bán hàng hàng ngày nộp về kế toán.

- Bán lẻ tự phục vụ hoặc bán hàng tự động: khách hàng có thể tự chọn hàng hóa, việc thu tiền được thực hiện bởi nhân viên thu ngân, cuối ngày căn cứ vào số tiền thu được lập báo cáo thu và nộp tiền về cho thủ quỹ. Nhân viên bán hàng căn cứ lượng hàng bán ra lập báo cáo bán hàng nộp về cho kế toán.

---

*Ngoài ra còn có các phương thức bán hàng khác:*

❖ **Bán hàng trả chậm trả góp**: là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán ngay lần đầu tại thời điểm mua. Doanh nghiệp chỉ ghi nhận theo giá bán trả ngay, khoản lãi trả chậm được ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện và được phân bổ trong thời gian trả chậm.

❖ **Bán đại lý, ký gửi**: doanh nghiệp xuất hàng giao cho đại lý, định kỳ đối chiếu xác định số hàng đã tiêu thụ xuất hóa đơn cho đại lý và thu tiền hàng sau khi trừ đi hoa hồng đại lý.

❖ **Một số trường hợp tiêu thu khác**: bán hàng cho đơn vị trực thuộc cùng công ty hoặc tổng công ty, hàng đổi hàng, trao đổi hàng hóa, trả lương cho người lao động bằng hàng hóa...

### **1.2.2. Doanh thu bán hàng.**

*Theo chuẩn mực kế toán số 14 “ Doanh thu và thu nhập khác” ban hành theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính:*

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

*Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu (Ví dụ: Khi người nhận đại lý thu hộ tiền bán hàng cho đơn vị chủ hàng, thì doanh thu của người nhận đại lý chỉ là tiền hoa hồng được hưởng). Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu.[3]*

#### **Các loại doanh thu:**

❖ **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:**

---

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

**Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng.**

*Theo chuẩn mực kế toán số 14 “Doanh thu và thu nhập khác”:*

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

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

**Điều kiện ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ:**

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán;

- 
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

❖ **Doanh thu bán hàng nội bộ.**

Doanh thu bán hàng nội bộ là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng công ty tính theo giá nội bộ.

**1.2.3. Các khoản giảm trừ doanh thu.**

- **Chiết khấu thương mại:** gồm bớt giá và hồi khấu.

+ Bớt giá: là khoản giảm trừ trên giá bán thông thường cho người mua, do họ mua khối lượng hàng lớn trong 1 lần.

+ Hồi khấu: là số tiền thưởng cho người mua, do họ mua khối lượng hàng lớn trong một khoảng thời gian nhất định.

- **Hàng bán bị trả lại:** là số hàng đã được coi là tiêu thụ nhưng bị người mua trả lại và từ chối thanh toán.

- **Giảm giá hàng bán:** là số tiền giảm trừ cho người mua trên giá bán đã thỏa thuận do các nguyên nhân đặc biệt thuộc về người bán như hàng kém phẩm chất, hàng không đúng quy cách, hàng giao không đúng hẹn,...

- **Thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:** là số thuế gián thu tính trên khoản giá trị gia tăng thêm của hàng hóa dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến người tiêu dùng và người tiêu dùng là người chịu thuế.

- **Thuế TTĐB:** là loại thuế gián thu tính trên khoản thu của một số mặt hàng Nhà nước quy định nhằm thực hiện sự điều chỉnh của nhà nước đối với người tiêu dùng.

- **Thuế XK:** là thuế tính trên doanh thu của các sản phẩm bán ra ngoài lãnh thổ Việt Nam.

**1.2.4. Giá vốn hàng tiêu thụ, giá vốn hàng xuất bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tính cho hàng tiêu thụ.**

---

### ❖ Giá vốn hàng tiêu thụ

Là toàn bộ các chi phí liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm giá trị giá vốn của hàng xuất kho đã bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng đã bán trong kỳ.

$$\begin{array}{r} \text{Giá trị giá vốn} \\ \text{của hàng bán ra} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Giá trị giá vốn của} \\ \text{hàng xuất ra đã bán} \end{array} - \begin{array}{r} \text{CP BH, CPQLDN} \\ \text{phân bổ cho hàng đã} \\ \text{bán} \end{array}$$

### ❖ Trị giá vốn hàng xuất kho đã bán.

Trị giá vốn hàng xuất kho đã bán được xác định bằng 1 trong 4 phương pháp và đồng thời phụ thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp cụ thể.

#### ✚ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT.

Trị giá vốn hàng xuất kho đã bán hoặc thành phẩm hoàn thành không nhập kho đưa bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm xuất kho hoặc giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành, có 4 phương pháp tính.

- Phương pháp tính theo giá đích danh: Theo phương pháp này khi xuất kho thành phẩm thì căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô nào và giá thành thực tế nhập kho của lô đó để tính giá trị xuất kho.

- Phương pháp nhập trước, xuất trước: với giả thiết thành phẩm nào nhập kho trước thì sẽ xuất trước, thành phẩm nhập kho theo giá nào thì xuất kho theo giá đó, sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính thực tế xuất kho. Như vậy giá vốn thực tế của thành phẩm tồn kho cuối kỳ được tính theo giá thành thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập sau cùng.

- Phương pháp nhập sau, xuất trước: Với giả thiết thành phẩm nào nhập kho sau thì xuất trước, thành phẩm nhập theo giá nào thì xuất theo giá đó, sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính ra giá trị xuất kho. Như vậy giá vốn thực tế của thành phẩm tồn kho được tính theo giá thành thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập đầu tiên.

- Phương pháp bình quân gia quyền: Theo phương pháp này trị giá vốn của thành phẩm xuất kho để bán được căn cứ vào số lượng thành phẩm xuất kho và đơn giá bình quân gia quyền (giá thành sản xuất thực tế đơn vị bình quân).

$$\text{Trị giá thực tế của hàng xuất trong kỳ} = \frac{\text{Số lượng hàng xuất trong kỳ}}{\text{Đơn giá thực tế bình quân}}$$

Trong đó Đơn giá thực tế bình quân được tính theo 2 phương pháp:

➤ Phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ:

$$\text{Đơn giá bình quân của hàng xuất} = \frac{\text{Trị giá thực tế hàng tồn đầu kỳ} - \text{Trị giá thực tế hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng xuất trong kỳ}}$$

Phương pháp giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ tuy đơn giản, dễ làm nhưng độ chính xác không cao. Hơn nữa công việc tính toán dồn vào cuối tháng, gây ảnh hưởng đến công tác quyết toán nói chung.

➤ Phương pháp bình quân gia quyền liên hoàn:

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

Phương pháp giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập lại khắc phục được nhược điểm của phương pháp trên, vừa chính xác, vừa cập nhật. Nhược điểm của phương pháp này là tốn nhiều công sức, tính toán nhiều lần.

Mỗi phương pháp tính giá thành thực tế của thành phẩm xuất kho trên đều có ưu điểm, nhược điểm riêng. Lựa chọn phương pháp phù hợp nhất thì doanh nghiệp phải căn cứ vào tình hình thực tế yêu cầu hạch toán của doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo nguyên tắc nhất quán để các báo cáo tài chính có thể so sánh được và đảm bảo nguyên tắc công khai. Cả ba phương pháp đều muốn áp dụng được đều phải có đơn giá thực tế nhập kho của từng lần nhập, trong khi hầu hết

---

các doanh nghiệp đều không thể làm được điều đó với thành phẩm cho nên hầu như nó không được sử dụng trong thực tế.

**✚ Đối với doanh nghiệp thương mại:**

- Trị giá vốn của hàng xuất kho đã bán bao gồm: Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán và chi phí mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán.

- Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán được xác định theo một trong 4 phương pháp tính giá tương tự như trên.

- Chi phí mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán: Do chi phí mua hàng liên quan đến nhiều chủng loại hàng hoá, liên quan cả đến khối lượng hàng hoá trong kỳ và hàng hoá đầu kỳ, cho nên cần phân bổ chi phí mua hàng cho hàng đã bán trong kỳ và hàng tồn cuối kỳ.

Tiêu chuẩn phân bổ chi phí mua hàng được lựa chọn là:

- Số lượng.
- Trọng lượng .
- Trị giá mua thực tế của hàng hoá.

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí mua} \\ \text{hàng phân} \\ \text{bổ cho hàng} \\ \text{hoá đã bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Chi phí mua} \\ \text{hàng của hàng} \\ \text{hoá tồn kho} \\ \text{đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí mua} \\ \text{hàng của hàng} \\ \text{hoá phát sinh} \\ \text{trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Tổng tiêu thức phân bổ của hàng} \\ \text{hoá tồn cuối kỳ và hàng hoá đã} \\ \text{xuất bán trong kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Tiêu chuẩn phân} \\ \text{bổ của hàng hoá} \\ \text{đã xuất bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array}$$

(Hàng hoá tồn cuối kỳ bao gồm: hàng hoá tồn kho, hàng hoá đã mua nhưng còn đang đi trên đường và hàng hoá gửi đi bán nhưng chưa được chấp nhận).



---

❖ **Chi phí bán hàng:**

Là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ bao gồm:

- + Chi phí nhân viên bán hàng.
- + Chi phí vật liệu, bao bì.
- + Chi phí dụng cụ đồ dùng.
- + Chi phí khấu hao TSCĐ.
- + Chi phí bảo hành sản phẩm.
- + Chi phí bằng tiền khác.

Chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ cần được phân loại rõ ràng và tổng hợp theo đúng nội dung quy định. Cuối kỳ kế toán cần phân bổ và kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh. Việc phân bổ và kết chuyển chi phí này tùy vào từng loại hình doanh nghiệp và đặc điểm sản xuất kinh doanh.

❖ **Chi phí quản lý doanh nghiệp:**

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp bao gồm:

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

**1.2.5. Kết quả bán hàng**

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

---

---

để bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán.

+ Xác định doanh thu thuần:

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ \text{thuần về bán} \\ \text{hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu bán} \\ \text{hàng và cung} \\ \text{cấp dịch vụ theo} \\ \text{hoá đơn} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản giảm} \\ \text{trừ(CKTM, GGHB,HBBTL} \\ \text{và thuế TTĐB, thuế XK,} \\ \text{thuế GTGT phải nộp)} \end{array}$$

+ Xác định giá vốn của hàng xuất kho để bán: Đối với các doanh nghiệp sản xuất trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán hoặc thành phẩm hoàn thành không nhập kho đưa đi bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành. Trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán được tính bằng 4 phương pháp đã nêu ở trên.

+ Xác định lợi nhuận gộp:

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Trị giá vốn của hàng xuất kho để bán}$$

+Xác định chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán được trình bày ở trên.

+ Xác định lợi nhuận bán hàng:

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận bán hàng} \\ \text{trước thuế} \end{array} = \text{Lợi nhuận gộp} - \begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng,} \\ \text{CPQLDN phân bổ} \\ \text{cho hàng đã bán} \end{array}$$

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

### **1.3. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.**

#### **1.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu.**

##### **1.3.1.1. Chứng từ sử dụng.**

- Hóa đơn bán hàng thông thường, Hóa đơn GTGT.
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, séc chuyên khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng.
- Các chứng từ khác có liên quan

---

### 1.3.1.2. Tài khoản sử dụng:

#### **TK 511 – “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”**

Tài khoản này phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.

➤ Nguyên tắc hạch toán vào TK 511:

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

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

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc diện đối tượng chịu thuế TTĐB hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế TTĐB, hoặc thuế XK).

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

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

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính, phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

- Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hoá đơn bán hàng và đã thu tiền bán hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua hàng, thì trị giá số hàng này không được coi là tiêu thụ và không được hạch toán vào TK511. Mà chỉ hạch toán vào bên có TK131 về khoản tiền đã thu của khách hàng, khi

---

thực hiện giao hàng cho người mua sẽ hạch toán vào TK511 về giá trị hàng đã giao, đã thu trước tiền bán hàng, phù hợp với điều kiện ghi nhận doanh thu.

➤ Kết cấu:[2]

**Bên Nợ:**

- Phản ánh số thuế TTĐB, thuế XK tính trên doanh số bán trong kì.
- Số giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại được kết chuyển giảm trừ vào doanh thu.
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kì.
- Số thuế giá trị gia tăng phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp.
- Kết chuyển doanh thu thuần vào **TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”**

**Bên Có:**

- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp đã thực hiện trong kì.

➤ Tài khoản 511 không có số dư đầu và cuối kì.

➤ Tài khoản 511 có 6 TK cấp 2:

TK 5111: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

TK 5112: Doanh thu các thành phẩm

TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá

TK 5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản

TK 5118: Doanh thu khác.

**TK512- “Doanh thu bán hàng nội bộ”:**

➤ Kết cấu:

**Bên Nợ:**

- Phản ánh số thuế TTĐB, thuế NK tính trên doanh số bán trong kì.
  - Số giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại được kết chuyển giảm trừ vào doanh thu.
-

- 
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kì.
  - Số thuế giá trị gia tăng phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp.

- Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911.

#### **Bên Có:**

- Tổng doanh thu nội bộ phát sinh trong kì kế toán.

➤ Tài khoản 512 không có số dư đầu và cuối kì.

➤ Tài khoản 512 có 3 tài khoản cấp 2:

TK 5121: Doanh thu bán hàng hóa

TK 5122: Doanh thu bán các thành phẩm

TK 5123: Doanh thu cung cấp dịch vụ

#### **✚ TK521 – “Chiết khấu thương mại”**

➤ Nguyên tắc hạch toán vào TK521.

Chỉ hạch toán vào tài khoản này khoản chiết khấu thương mại người mua được hưởng đã thực hiện trong kỳ theo đúng chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp đã quy định.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được giảm trừ vào giá bán trên "hoá đơn GTGT" hoặc "hoá đơn bán hàng" lần cuối cùng.

- Trường hợp khách hàng không trực tiếp mua hàng, hoặc khi số tiền chiết khấu thương mại cho người mua. Khoản chiết khấu thương mại trong các trường hợp này được hạch toán vào TK521.

- 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 (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào TK521. Doanh thu bán hàng đã phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

➤ Kết cấu:

---

**Bên Nợ:** Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng phát sinh trong kỳ.

**Bên Có:** Cuối kỳ kế toán, kết chuyển số chiết khấu thương mại sang TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán.

➤ Tài khoản 521 không có dư đầu và cuối kỳ.

✚ **TK531 – “Hàng bán bị trả lại”.**

➤ Nguyên tắc hạch toán vào TK531:

- Chỉ hạch toán vào Tk này giá trị hàng bán bị khách hàng trả lại do doanh nghiệp vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như: Hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Đồng thời hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, giá trị hàng bị trả lại đính kèm hoá đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hoá đơn (nếu trả lại một phần).

➤ Kết cấu:

**Bên Nợ:** Doanh thu của hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm hàng hóa đã bán.

**Bên Có:** Kết chuyển doanh thu hàng bán bị trả lại vào bên Nợ TK 511 hoặc TK 512 để xác định doanh thu thuần kỳ kế toán.

➤ Tài khoản 531 không có số dư đầu và cuối

✚ **TK532 – “Giảm giá hàng bán”**

➤ Nguyên tắc hạch toán vào TK532.

- Chỉ hạch toán vào Tk này khoản giảm giá hàng bán, các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hoá đơn, tức là sau khi đã phát hành hoá đơn bán hàng, không phản ánh vào TK532 số giảm giá đã được ghi trên hoá đơn bán hàng và đã được trừ vào tổng giá bán ghi trên hoá đơn.

➤ Kết cấu:

---

**Bên Nợ:** Khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng phát sinh trong kỳ.

**Bên Có:** Kết chuyển số tiền giảm giá hàng bán sang TK 511 hoặc TK 512 để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán.

➤ Tài khoản này không có số dư đầu và dư cuối.

#### **TK131 – “Phải thu của khách hàng”**

TK này phản ánh nợ phải thu của doanh nghiệp đối với khách hàng về tiền bán hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ chưa thu tiền và tình hình thanh toán, thu hồi các khoản phải thu của khách hàng. TK này được mở chi tiết cho từng khách hàng.

#### **TK 333 – “Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước”**

➤ Kết cấu:

**Bên Nợ:**

- Số thuế GTGT được khấu trừ trong kỳ;
- Số thuế, phí, lệ phí và các khoản phải nộp, đã nộp vào ngân sách NN;
- Số thuế được giảm trừ vào số thuế phải nộp;
- Số thuế của hàng bán bị trả lại, giảm giá.

**Bên Có:**

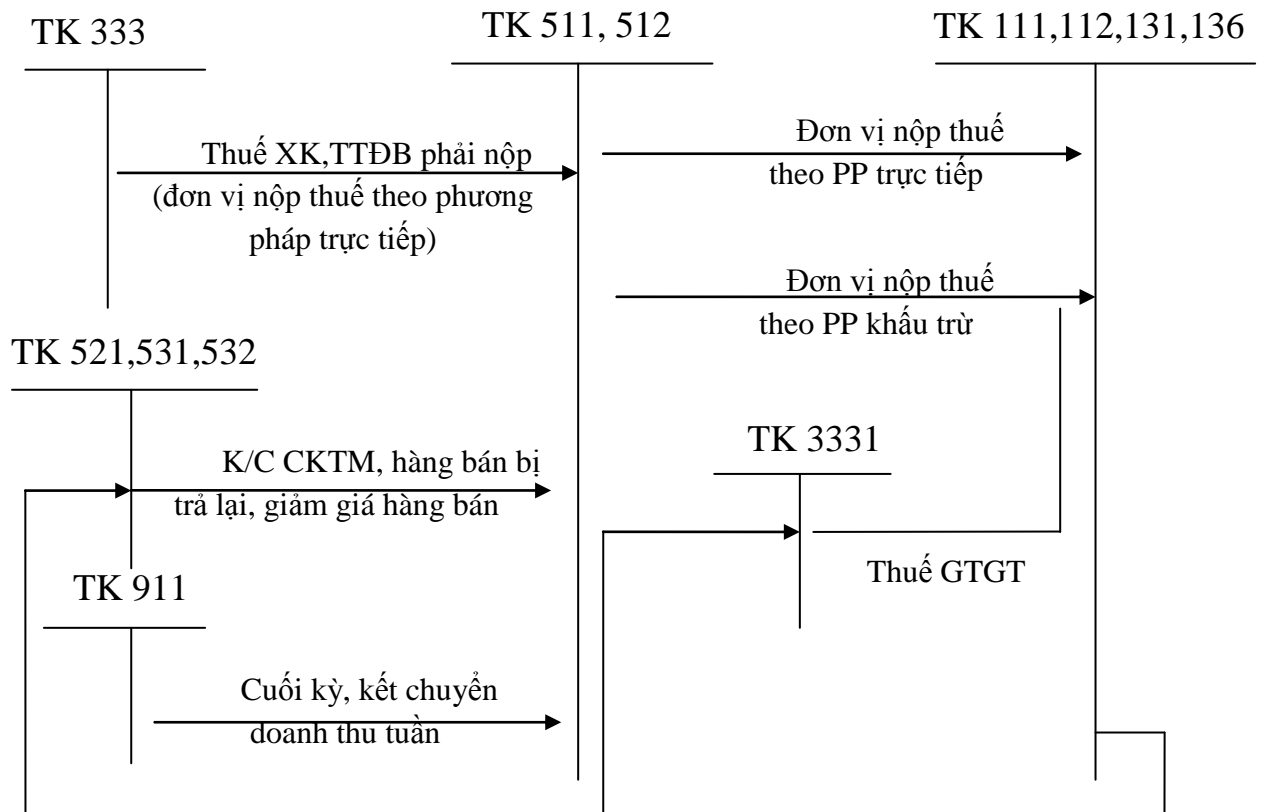
- Số thuế GTGT đầu ra và số thuế hàng nhập khẩu phải nộp;
  - Số thuế, phí, lệ phí và các khoản phải nộp vào ngân sách NN.
- Tài khoản 333 có số dư bên nợ hoặc bên có.
- Tài khoản 333 có 9 tiểu khoản, trong đó để hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu, kế toán sử dụng TK 3331, 3332, 3333:

TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

TK 3332: Thuế TTĐB phải nộp

TK 3333: Thuế xuất, nhập khẩu.

1.3.1.3. *Trình tự hạch toán.*



Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ

**Sơ đồ 1.1:** Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu bán hàng nội bộ và các khoản giảm trừ doanh thu[1]



---

### 1.3.2. Kế toán giá vốn hàng bán.

#### 1.3.2.1. Chứng từ sử dụng.

- Hóa đơn bán hàng thông thường, Hóa đơn GTGT;
- Phiếu xuất kho

#### 1.3.2.2. Tài khoản sử dụng.

**TK632 – “Giá vốn hàng bán”**: Phản ánh giá vốn của thành phẩm, hàng hoá xuất bán đã được chấp nhận thanh toán hoặc đã được thanh toán, các khoản được quy định tính vào giá vốn hàng bán và kết chuyển trị giá vốn hàng bán để xác định kết quả.

• Đối với doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên sử dụng **tài khoản 632 – “Giá vốn hàng bán”**

➤ Kết cấu:

**Bên Nợ:**

- Trị giá vốn của thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ;
- Chi phí nguyên vật liệu, công cụ vượt trên mức bình thường, chi phí SXC cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ;
- Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

**Bên Có:**

- Hoàn nhập khoản dự phòng;
- Kết chuyển giá vốn sản phẩm, hàng hóa đã bán trong kỳ vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh;
- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

➤ Tài khoản này không có số dư đầu và cuối kỳ.

• Đối với doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ sử dụng **tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán** và tài khoản **631 – “Giá thành sản xuất”**

➤ Kết cấu TK 631

**Bên Nợ:**

- 
- Chi phí sản xuất, kinh doanh dịch vụ dở dang đầu kỳ;
  - Chi phí sản xuất, kinh doanh dịch vụ thực tế phát sinh trong kỳ.

**Bên Có:**

- Giá thành sản phẩm nhập kho, dịch vụ hoàn thành kết chuyển vào TK 632 – Giá vốn hàng bán;
- Chi phí sản xuất kinh doanh dịch vụ dở dang cuối kỳ kết chuyển vào TK 154 – Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang.
  - Tài khoản 631 không có số dư đầu và cuối kỳ.
  - Kết cấu TK 632

**Bên Nợ:**

- Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ;
- Trị giá vốn của hàng hóa xuất bán trong kỳ;
- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và dịch vụ đã hoàn thành;
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

**Bên Có:**

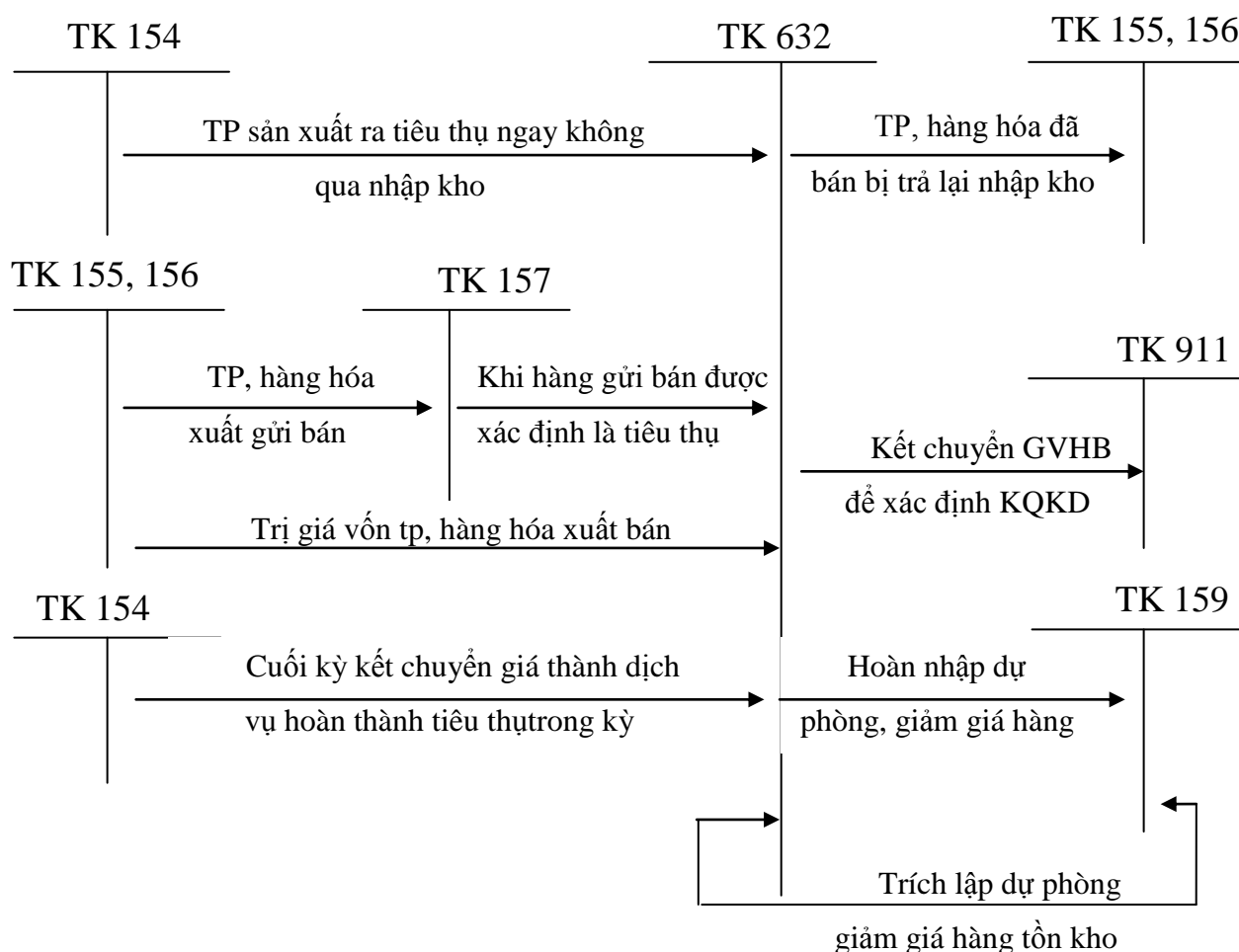
- Kết chuyển hàng hóa đã gửi bán nhưng chưa xác định là tiêu thụ;
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính;
- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã xuất bán vào bên Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh;
  - Kết chuyển giá vốn thành phẩm tồn kho cuối kỳ;
  - Kết chuyển giá vốn thành phẩm đã xuất bán, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ vào bên nợ TK 911.
    - Tài khoản 632 không có số dư đầu kỳ và cuối kỳ.

✚ **TK155 – “Thành phẩm”**: Phản ánh số hiện có và tình hình tăng giảm thành phẩm theo trị giá thực tế.

✚ **TK157 – “Hàng gửi đi bán”**: Phản ánh trị giá thành phẩm hoàn thành đã gửi bán cho khách hàng hoặc nhờ bán đại lý, ký gửi nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Nếu doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ thì TK155, TK157 chỉ sử dụng để phản ánh giá trị vốn của thành phẩm và hàng gửi bán tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ. Còn việc nhập, xuất kho của thành phẩm phản ánh trên TK632.

### 1.3.2.3. Trình tự hạch toán



**Sơ đồ 1.2: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp Kê khai thường xuyên**



**Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ**

---

### 1.3.3. Kế toán CPBH và CP QLDN.

#### 1.3.3.1. Chứng từ sử dụng.

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội;
- Bảng tính và phân bổ khấu hao;
- Các chứng từ gốc có liên quan: Phiếu chi, Phiếu kế toán,...

#### 1.3.3.2. Tài khoản sử dụng.

##### **TK641 – “Chi phí bán hàng”**

Tài khoản 641 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí. Tùy theo đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý của từng ngành, từng doanh nghiệp, TK 641 có thể mở thêm 1 số nội dung chi phí.

➤ Tài khoản chi phí bán hàng gồm 7 tiểu khoản sau:

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

➤ Kết cấu TK 641:

##### **Bên Nợ:**

- Tập hợp các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp.

##### **Bên Có:**

- Các khoản giảm trừ chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ hạch toán.
- Kết chuyển chi phí bán hàng trong kỳ vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh; hoặc
- Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản 142 “Chi phí trả trước” để chờ phân bổ.

---

➤ Tài khoản này không có số dư đầu và cuối.

**TK642 – “Chi phí quản lý doanh nghiệp”**

Tài khoản 642 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí theo quy định. Tùy theo yêu cầu quản lý của từng ngành, từng doanh nghiệp TK 642 có thể được mở thêm một số tài khoản cấp 2 để phản ánh các nội dung chi phí thuộc chi phí quản lý doanh nghiệp. Cuối kỳ kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào bên nợ TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

➤ **Chi phí quản lý doanh nghiệp** gồm 8 tiểu khoản:

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

➤ **Kết cấu:**

**Bên Nợ:**

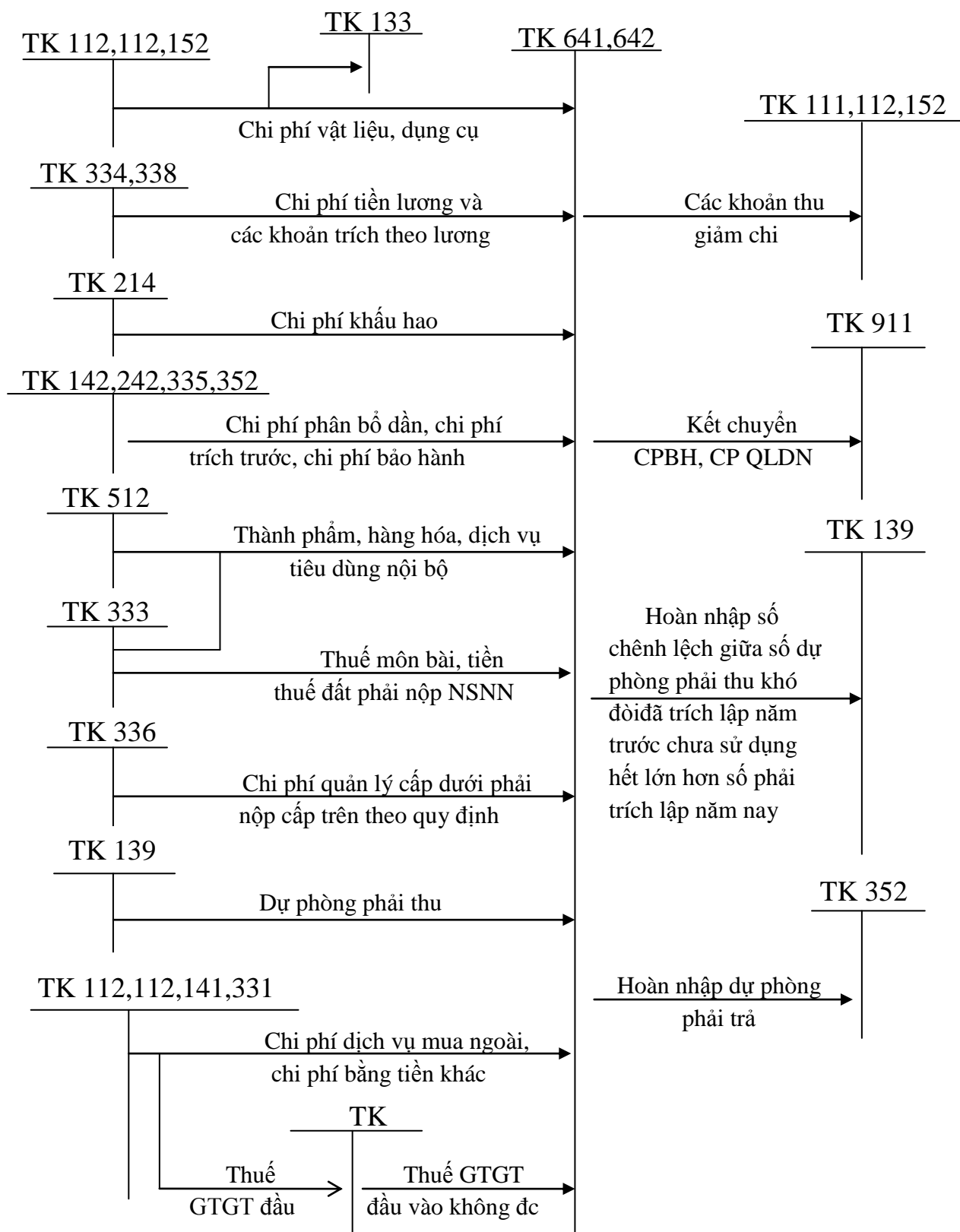
- Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ;
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm.

**Bên Có:**

- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” hoặc kết chuyển CP QLDN sang TK 142 để chờ phân bổ.

➤ Tài khoản này không có số dư đầu và cuối kỳ.

1.3.3.3. *Trình tự hạch toán.*



**Sơ đồ 1.4: Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp**

---

### **1.3.4. Kế toán xác định kết quả bán hàng cho từng mặt hàng.**

#### **1.3.4.1. Chứng từ sử dụng.**

- Phiếu kế toán kết chuyển.

#### **1.3.4.2. Tài khoản sử dụng.**

**TK911 – “Xác định kết quả kinh doanh”**: Phản ánh xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán.

➤ **Kết cấu:**

**Bên Nợ:**

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ;
- Chi phí bán hàng; Chi phí quản lý doanh nghiệp;
- Chi phí tài chính;
- Chi phí khác;
- Chi phí thuế TNDN;
- Kết chuyển lãi.

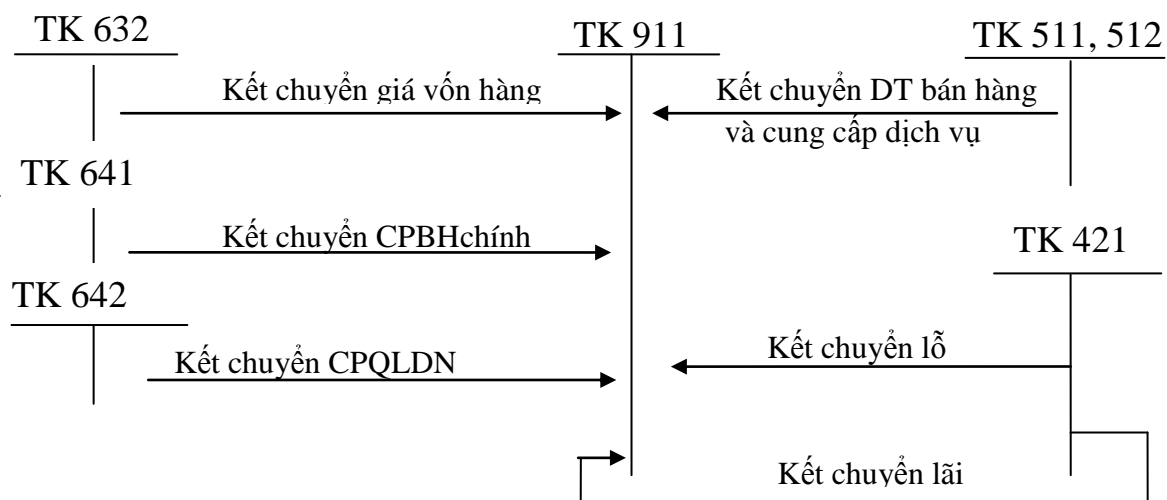
**Bên Có:**

- Doanh thu thuần của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ;
- Doanh thu hoạt động tài chính;
- Thu nhập khác;
- Khoản ghi giảm chi phí thuế TNDN;
- Kết chuyển lỗ.

- Tài khoản này không có số dư đầu và cuối kỳ.



1.3.4.3. *Trình tự hạch toán.*



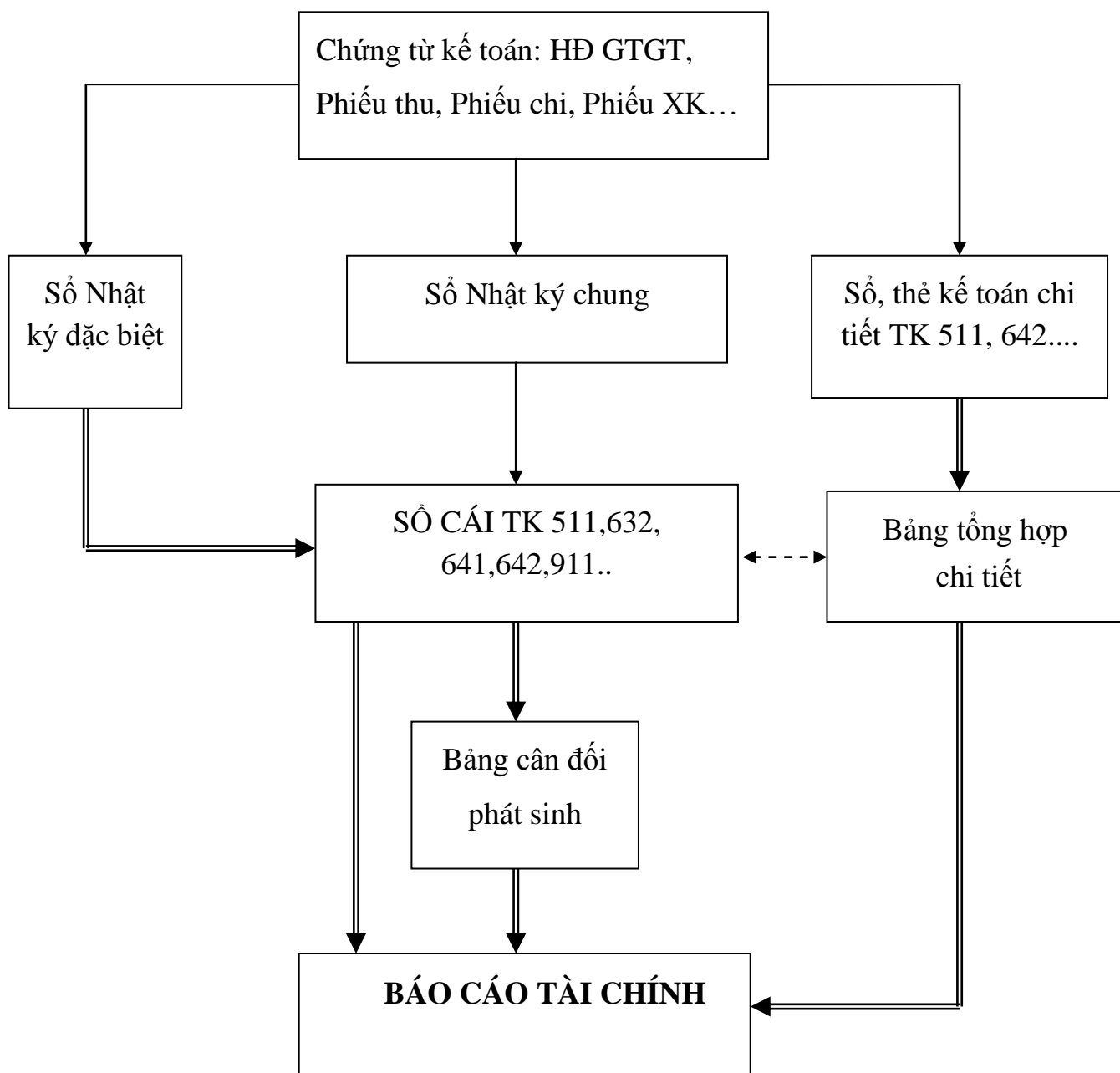
**Sơ đồ 1.5: Sơ đồ kế toán xác định kết quả bán hàng**

---

### **1.3.5. Hệ thống sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.**

Số lượng sổ kế toán và kết cấu mẫu sổ kế toán sử dụng ở doanh nghiệp phụ thuộc vào hình thức kế toán đã lựa chọn trong bốn hình thức kế toán sau :

- Hình thức Nhật ký chung.
- Hình thức Chứng từ ghi sổ.
- Hình thức Nhật ký chứng từ.
- Hình thức Nhật ký- Sổ cái.
- Hình thức Nhật ký chung sử dụng các loại sổ sau :
  - Sổ Nhật ký chung
  - Sổ cái các TK: 111, 1561, 1562, 131, 511, 632, 641, 642, 911...
  - Sổ chi tiết các TK: 131, 641, 642...
  - .....
- Hình thức Nhật ký chứng từ sử dụng các loại sổ sau :
  - Nhật ký chứng từ số 1, 2, 5
  - Sổ cái các TK: 111, 1561, 1562, 131, 632, 641, 642, 911...
  - Sổ chi tiết các TK: 131, 632, 641, 642...
  - .....
- Hình thức Nhật ký – Sổ cái sử dụng các loại sổ sau :
  - Nhật ký sổ cái
  - Sổ cái các TK: 111, 1561, 1562, 131, 632, 641, 642, 911...
  - .....
- Hình thức Chứng từ ghi sổ sử dụng các loại sổ sau :
  - Chứng từ ghi sổ
  - Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
  - Sổ cái các TK: 111, 1561, 1562, 131, 632, 641, 642, 911...
  - Sổ chi tiết hàng hóa, bán hàng, sổ chi tiết thanh toán với người mua...



*Ghi chú:*

Ghi hàng ngày : —→

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ : ==→

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra : <-.->

**Sơ đồ 1.6: Quy trình ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hình thức Nhật ký chung.**

---

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ đã được kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết, ghi phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó, căn cứ vào các số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào Sổ cái theo các tài khoản phù hợp. Nếu đơn vị có mở sổ, thẻ kế toán chi tiết thì đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký chung, các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Trường hợp doanh nghiệp mở các sổ Nhật ký đặc biệt, hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán tập hợp các nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký đặc biệt có liên quan. Định kỳ hoặc cuối tháng, kế toán tập hợp từng sổ Nhật ký đặc biệt, lấy số liệu để ghi vào các tài khoản phù hợp trên Sổ cái, sau khi đã loại trừ số trùng lặp do một nghiệp vụ được ghi đồng thời vào nhiều sổ Nhật ký đặc biệt (nếu có).

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm, công số liệu trên Sổ cái, kế toán lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu, số liệu ghi trên Sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các Sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các Báo cáo tài chính.

Về nguyên tắc, Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên sổ Nhật ký chung (hoặc sổ Nhật ký chung và các sổ Nhật ký đặc biệt sau khi đã loại trừ số trùng lặp trên các sổ Nhật ký đặc biệt) cùng kỳ.

---

**CHƯƠNG II:**  
**THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ**  
**BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CP ĐẦU TƯ HT VINA**

**2.1. Khái quát chung về công ty cổ phần đầu tư HT VINA.**

**2.1.1. Sự hình thành và phát triển của công ty cổ phần đầu tư HT Vina**

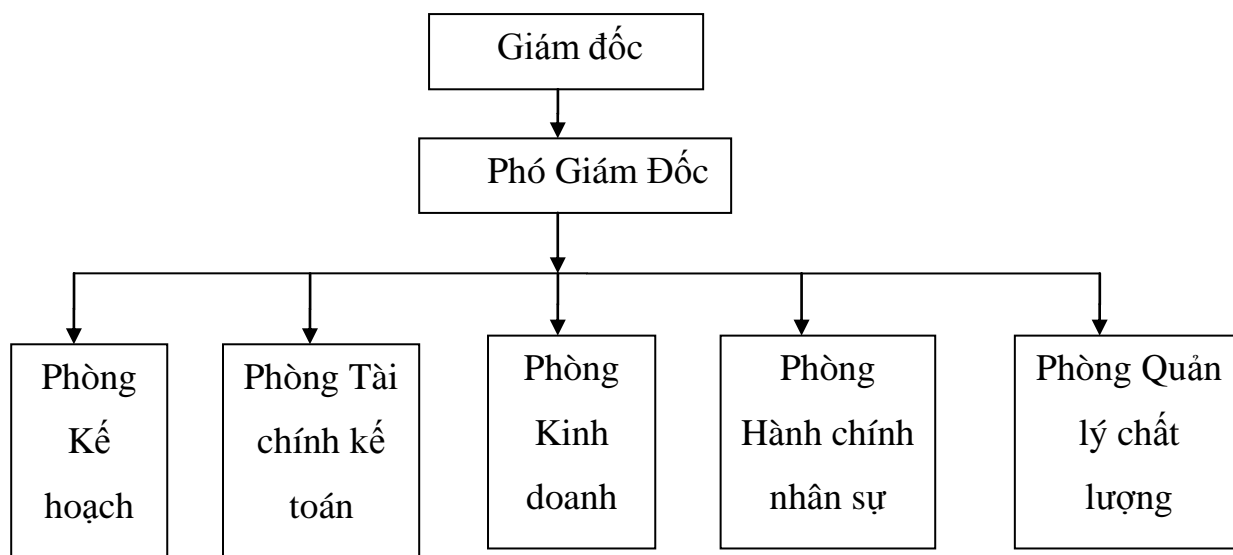
Xuất phát từ việc đáp ứng nhu cầu bao bì carton ngày càng cao và đa dạng. Năm 2008 Công ty cổ phần đầu tư HT VINA được ra đời, với mục tiêu phấn đấu trở thành Nhà sản xuất bao bì carton quy mô lớn và chuyên nghiệp trên thị trường Việt Nam. Để thực hiện mục tiêu đặt ra, Công ty đã quyết định đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất bao bì carton, nhà máy nằm trên khu đất diện tích hơn 2ha tại Khu công nghiệp thực phẩm Hapro Lê Chi- Gia Lâm -Hà Nội với tổng mức đầu tư 200 tỷ đồng. Các máy móc thiết bị chuyên dùng được nhập khẩu đồng bộ và hiện đại: Dây truyền sóng công suất 5 triệu m<sup>2</sup>/ tháng được nhập khẩu mới 100% từ Đài Loan, máy in 5 màu, 6 màu và các máy móc phụ trợ kèm theo.

Sản phẩm của công ty có mặt trên khắp các tỉnh thành phía bắc, Công ty còn xây dựng Phòng chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp luôn nắm bắt nhu cầu, cũng như phản hồi từ khách hàng, Phòng KCS kiểm tra chất lượng sản phẩm trong từng công đoạn, sản phẩm trước khi xuất xưởng được đo kiểm các thông số như: độ mịn, độ phủ mực, độ bụi, độ nén....Hiện nay công ty đẩy mạnh sản xuất các đơn đặt hàng lớn của các khách hàng như: Sữa Elovi, Hà Nội milk, Sữa Quốc tế, Masan, Orion, Sanmiguel, Vietfood, Trà C2, Gạch Viglace.....

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA.
- Tên giao dịch quốc tế: Ht vina investment joint stock corporation.
- Địa chỉ giao dịch: Khu CNTP Hapro Lê Chi – Gia Lâm – Hà Nội.
- Trụ sở công ty: Số 5 - Phố Ling Lang, P.Cống Vị, Q.Ba Đình, TP.Hà Nội.
- Điện thoại: 04.3692.3511.
- Fax: 04.3692.4512/13.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103028152, do sở Kế hoạch đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 28/08/2009.
- Tài khoản: 21110000330740 Ngân hàng BIDV chi nhánh Hà Nội.

---

### 2.1.2 Tổ chức bộ máy quản lý tại công ty.



**Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của công ty**

#### ***\*Ban Giám đốc:***

Ban giám đốc bao gồm có 1 giám đốc và 1 phó giám đốc. Giám đốc là người lãnh đạo cao nhất, người điều hành mọi hoạt động của Công ty và chịu trách nhiệm về thực hiện nhiệm vụ và mục tiêu của Công ty đã đề ra trên mọi lĩnh vực.

Để trợ giúp Ban giám đốc còn có một bộ máy quản lý chỉ đạo trực tiếp bao gồm các phòng ban như: Phòng hành chính Nhân sự; phòng kinh doanh, phòng kế toán và phòng kế hoạch

#### ***\*Phòng kế hoạch:***

Tham mưu cho Ban Giám đốc Công ty các lĩnh vực: Hoạch định kế hoạch mua các loại hàng hóa, vật tư, thiết bị, dụng cụ, các dịch vụ thuê ngoài... Phục vụ sản xuất kinh doanh và hoạt động của công ty.

Tham mưu cho Ban Giám đốc công ty các lĩnh vực: KHSX, Phối hợp kiểm tra, giám sát chất lượng hàng hóa Nhập-Xuất kho; Tổ chức sắp xếp kho hàng; Lập kế hoạch và điều động phương tiện vận chuyển giao hàng cho khách hàng.

Xây dựng và quản lý hệ thống các tiêu chuẩn định mức kinh tế kỹ thuật.

#### ***\*Phòng tài chính kế toán:***

---

Tham mưu cho Ban Giám đốc chỉ đạo và tổ chức thực hiện công tác kế toán, thống kê; Công tác quản trị tài chính của Công ty. Thực hiện việc quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh trên lĩnh vực tài chính, giá cả, chi phí, vv...theo đúng các quy định pháp luật hiện hành của Nhà nước và Công ty.

**\*Phòng kinh doanh:**

Tham mưu cho Ban Giám đốc công ty công tác phát triển thị trường/ khách hàng. Quản lý, chăm sóc khách hàng. Tư vấn, thiết kế Marketing sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng; Phối hợp với phòng TCKT đôn đốc thu hồi công nợ.

**\*Phòng hành chính nhân sự:**

Tham mưu cho ban Giám đốc Công ty và thực hiện quản lý nhân sự, tuyển dụng đào tạo, chế độ chính sách đối với người lao động và công tác hành chính quản trị; văn hóa- văn nghệ-thể dục thể thao.

**\*Phòng quản lý chất lượng:**

Tham mưu cho Ban Giám đốc công ty các lĩnh vực: Kiểm tra, giám sát chất lượng nguyên vật liệu đầu vào như: Giấy, keo dán, bột sắn, than...; Các công đoạn trong quá trình sản xuất và thành phẩm xuất kho. Theo dõi, kiểm soát quy trình công nghệ và thiết bị đo lường.

**2.1.3 Đặc điểm trong công tác tổ chức sản xuất.**

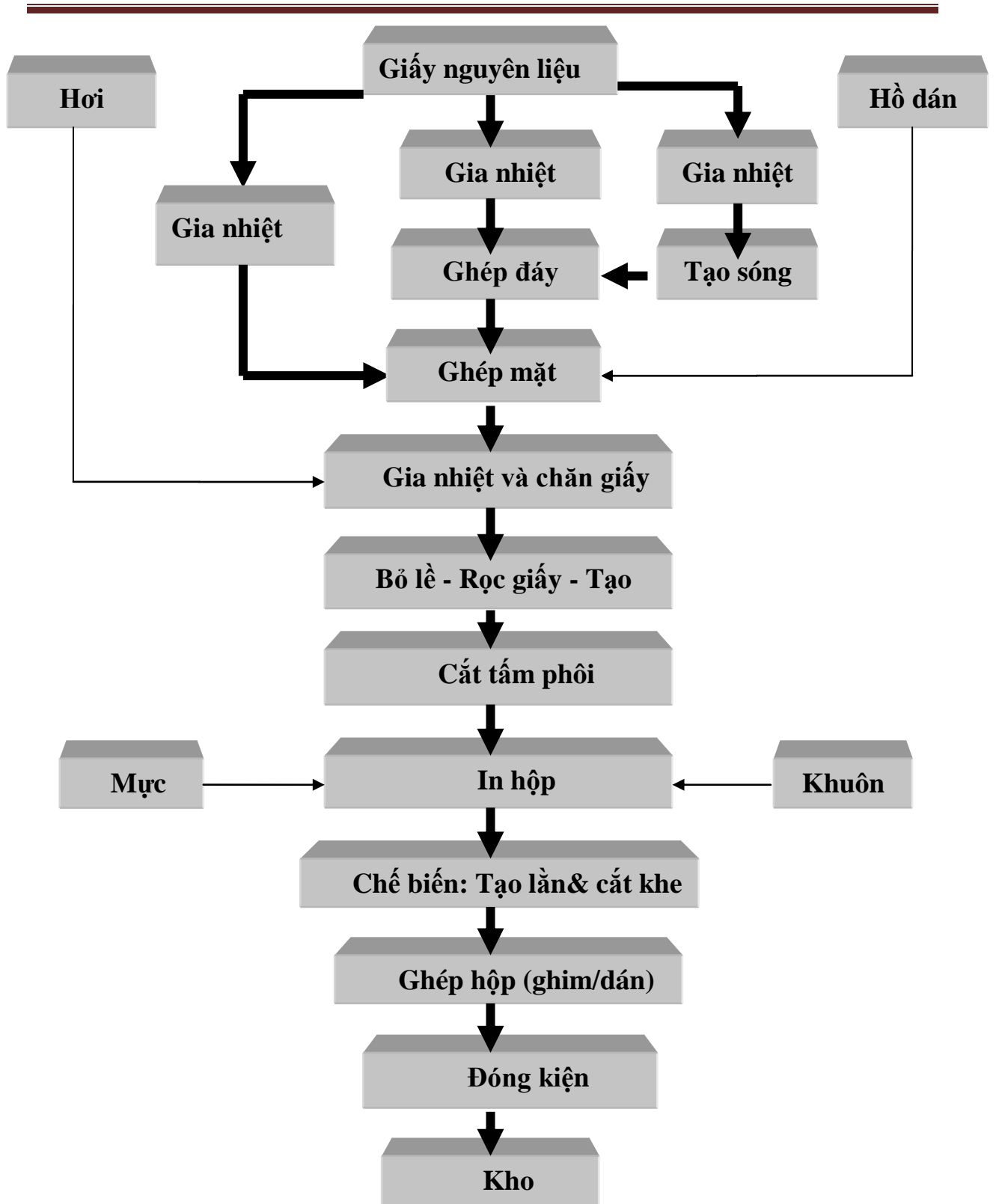
Như đã thấy Công ty cổ phần đầu tư HT VINA là một công ty chuyên về sản xuất thùng carton nên các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh này bao gồm có lao động sống, các loại vật liệu mà ở đây nguyên liệu giấy là chủ yếu. Ngoài ra còn một số loại máy móc thiết bị, nhiên liệu phục vụ cho quá trình sản xuất của Công ty.

**\*Nguyên liệu chính:**

- Giấy : có các chỉ tiêu về độ bục, định lượng, màu sắc, độ ẩm theo tiêu chuẩn của Công ty.
- Mực in : theo TCVN và yêu cầu của khách hàng.
- Bột sắn dây : có các chỉ tiêu về màu sắc, độ ẩm, tạp chất theo TCVN.

**\*Nguyên liệu phụ:**

- Dây ghim, băng keo, hồ dán, dây buộc nilon, than đá, chất phụ gia...



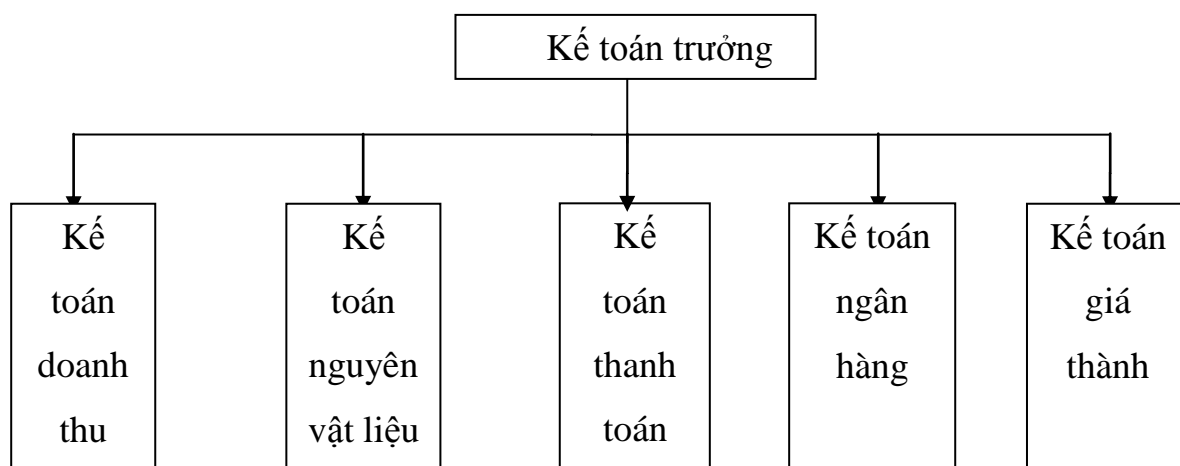
**Sơ đồ 2.2:** Quy trình công nghệ sản xuất bao bì carton



---

## 2.1.4. Đặc điểm của công tác kế toán tại công ty.

### 2.1.4.1. Bộ máy kế toán



**Sơ đồ 2.3: Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty cổ phần HT Vina**

#### **Chức năng, nhiệm vụ:**

##### **\*Kế toán trưởng:**

Phụ trách chung, chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty và Nhà nước về việc tổ chức thực hiện các chức năng nhiệm vụ của Phòng TCKT.

- Điều hành, tổ chức các hoạt động trong phạm vi Công ty về công tác tài chính kế toán, Quản lý các hoạt động của kế toán viên.

- Xây dựng Kế hoạch tài chính của Công ty, kết hợp với các phòng, Ban Công ty xây dựng quy chế tiền lương, tiền thưởng, Kế hoạch SXKD. Phân tích hoạt động SXKD, giúp cho lãnh đạo Công ty tổ chức tốt hơn hoạt động SXKD. Xây dựng và theo dõi các định mức

- Hướng dẫn công tác hạch toán kế toán thống kê trong toàn phạm vi Công ty. Chỉ đạo việc kiểm tra thực hiện các quy định của Nhà nước như Luật thuế, Luật kế toán, chế độ báo cáo tài chính và quy chế quản lý tài chính của Công ty.

- Chỉ đạo, kiểm tra hoạt động tài chính của các Ban quản lý trực thuộc Công ty. Báo cáo tổng hợp cho Ban lãnh đạo, cân đối tài chính.

- Nghiên cứu, áp dụng và phổ biến các văn bản chế độ mới về công tác tài chính kế toán, áp dụng tin học trong công tác kế toán.

- Thực hiện các nhiệm vụ và Ban lãnh đạo giao.

---

**\*Kế toán doanh thu:**

Xuất kho bán hàng, nhập kho thành phẩm sản xuất hoàn thành, viết hóa đơn, đối chiếu công nợ phải thu khách hàng; đối chiếu nhập, xuất tồn kho TP với bộ phận kho, đòi nợ và quản lý công nợ với khách hàng, theo dõi cơ chế khoán PKD, quản lý tồn kho thành phẩm.

**\* Kế toán nguyên vật liệu:**

Nhập kho NVL mua từ nhà cung cấp, xuất kho NVL dùng cho sản xuất, quản lý NVL tồn kho, đối chiếu công nợ phải trả với nhà cung cấp, đối chiếu nhập, xuất, tồn kho với bộ phận kho, lên kế hoạch thanh toán cho nhà cung cấp theo hợp đồng.

**\* Kế toán thanh toán:**

Thu, chi tiền mặt, quản lý quỹ, thanh toán bằng tiền mặt, quản lý chi phí đầu vào: xăng, dầu, vận chuyển, lãi; phân bổ chi phí 142, 242,153, khấu hao TSCĐ, khấu trừ thuế, quản lý hóa đơn đầu vào, tổng hợp làm tờ khai thuế.

**\*Kế toán ngân hàng:**

Thu chi các khoản bằng tiền gửi ngân hàng, thanh toán cho nhà cung cấp bằng chuyển khoản, làm hồ sơ thủ tục liên quan đến ngân hàng, làm BCTC nộp ngân hàng, chuyển tiền.

**\* Kế toán giá thành:**

Làm nhiệm vụ tính toán giá thành sản phẩm, cập nhập đơn giá nhập kho TP, tính toán giá thành theo định mức bên thuế, cân đối hóa đơn đầu vào đầu ra.

**2.1.4.2 Các chính sách và phương pháp kế toán áp dụng tại công ty.**

- Chế độ kế toán áp dụng: Doanh nghiệp áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết Định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC.

- Niên độ kế toán công ty áp dụng từ ngày 01/01 hàng năm và kết thúc vào ngày 31/12.

- Đơn vị tiền tệ mà Công ty sử dụng trong ghi chép, báo cáo quyết toán là đồng nội tệ: Việt Nam đồng (VNĐ).

- Phương pháp hạch toán: Công ty sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên.

- Phương pháp tính giá trị hàng xuất kho: Bình quân gia quyền cả kỳ.

---

- Phương pháp tính khấu hao tài sản cố định: Công ty áp dụng phương pháp khấu hao đường thẳng.

- Phương pháp tính thuế GTGT: Công ty áp dụng phương pháp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

- Công ty Công ty cổ phần đầu tư HT Vina áp dụng chế độ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký chung.

## **2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA.**

### **2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu của công ty cổ phần đầu tư HT VINA.**

#### **2.2.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng.**

➤ Công ty cổ phần đầu tư HT VINA là công ty chuyên sản xuất kinh doanh mặt hàng bao bì carton. Doanh thu của công ty là doanh thu bán các thành phẩm như các loại thùng carton.

➤ Các phương thức bán hàng của công ty:

Hiện nay công ty bán hàng theo phương thức trực tiếp. Bán buôn là hình thức bán chủ yếu của công ty. Theo hình thức này công ty ký hợp đồng bán hàng với công ty khác, căn cứ vào hợp đồng, công ty xuất hàng tại kho và viết hóa đơn GTGT cho khách hàng.

➤ Chứng từ sử dụng.

+ Hợp đồng kinh tế

+ Hóa đơn giá trị gia tăng, Phiếu thu, Giấy báo có của ngân hàng

+ Các chứng từ khác có liên quan.

➤ Tài khoản sử dụng:

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

+ Tài khoản liên quan: 111, 112, 131,...

➤ Ví dụ minh họa:

**Ví dụ 2.1:** Ngày 09/9/2013 Công ty xuất kho 7.370 vỏ thùng Carton Zin Zin Dâu tươi 180 ml cho Công ty cổ phần Elovi Việt Nam với giá xuất kho là 3.749 đồng/cái, giá bán 4.300 đồng/cái.

---

Kế toán định khoản:

1, Nợ TK 131:	34.860.100	2, Nợ TK 632:	27.630.130
Có TK 511:	31.691.000	Có TK 155:	27.630.130
Có TK 3331:	3.169.100		

**Ví dụ 2.2:** Ngày 10/9/2013 Công ty xuất kho 26.976 vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P cho Công ty TNHH ORION VINA với giá bán là 4.392 đồng/cái.

Kế toán định khoản:

1, Nợ TK 131:	130.326.451	2, Nợ TK 632:	103.291.104
Có TK 511:	118.478.592	Có TK 155:	103.291.104
Có TK 3331:	11.847.859		

➤ Căn cứ vào Hóa đơn GTGT số 0001471 và HĐ GTGT số 0001473, kế toán ghi bút toán phản ánh doanh thu vào Sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.3), từ đó ghi vào Sổ Cái tài khoản 511 (Biểu số 2.4) đồng thời ghi Sổ chi tiết thanh toán với người mua và tổng hợp vào Bảng tổng hợp chi tiết phải thu khách hàng.

**Biểu số 2.1: Hóa đơn giá trị gia tăng số 1471[5]**

<b>HÓA ĐƠN (GTGT)</b> Liên 3: Nội bộ Ngày 09 tháng 9 năm 2013			<b>Mẫu số:</b> 01GTKT3/001 <b>Ký hiệu:</b> AA/13P 0001471		
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA Địa chỉ: Số 5 Ling Lang, P.Công Vị, Q.Đống Đa, TP Hà Nội Mã số thuế: 0103050179 Số tài khoản : 21110000330740					
Họ tên người mua hàng: Vũ Tuấn Vũ Đơn vị: CÔNG TY CỔ PHẦN ELOVI VIỆT NAM Địa chỉ: KCN Nam Phổ Yên, Thái Nguyên Mã số thuế: 4600285900 Số tài khoản : 2167880060880 Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán					
ST T	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1*2
1	Vỏ thùng carton Zin Zin Dâu tươi 180 ml	Cái	7.370	4.300	31.691.000
Thuế suất GTGT:10%		Cộng thành tiền hàng hóa, dịch vụ			31.691.000
		Tiền thuế GTGT			3.169.100
		Tổng cộng tiền thanh toán			34.860.100
Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi bốn triệu, tám trăm sáu mươi nghìn, một trăm đồng chẵn./.					
<i>Ngày 09 tháng 9 năm 2013</i>					
<b>Người mua hàng</b> ( <i>Đã ký họ tên</i> )		<b>Người bán hàng</b> ( <i>Đã ký họ tên</i> )		<b>Giám đốc</b> ( <i>Đã ký họ tên, đóng dấu</i> )	

**Biểu số 2.2: Hóa đơn giá trị gia tăng số 1473**

<b>HÓA ĐƠN (GTGT)</b> Liên 3: Nội bộ Ngày 10 tháng 9 năm 2013			<b>Mẫu số:</b> 01GTKT3/001 <b>Ký hiệu:</b> AA/13P 0001473		
Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA Địa chỉ: Số 5 Ling Lang, P.Cống Vị, Q.Đống Đa, TP Hà Nội Mã số thuế: 0103050179 Số tài khoản : 21110000330740					
Họ tên người mua hàng: Trần Hải Nam Đơn vị: CÔNG TY TNHH ORION VINA Địa chỉ :306 Trần Hưng Đạo-TP Bắc Ninh Mã số thuế: 3700667933 Số tài khoản : 3210068740862 Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1*2
1	Vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P	Cái	26.976	4.392	118.478.592
Thuế suất GTGT:10%		Cộng thành tiền hàng hóa, dịch vụ			118.478.592
		Tiền thuế GTGT			11.847.859
		Tổng cộng tiền thanh toán			130.326.451
Số tiền viết bằng chữ: Một trăm ba mươi triệu, ba trăm hai mươi sáu nghìn, bốn trăm năm mươi một đồng./.					
<i>Ngày 10 tháng 9 năm 2013</i>					
<b>Người mua hàng</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>		<b>Người bán hàng</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>		<b>Giám đốc</b> <i>(Đã ký họ tên, đóng dấu)</i>	

**Biểu số 2.3: Sổ Nhật ký chung**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
Số 5 Ling lang, P.Công Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội

**Mẫu số S03a – DN**  
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC  
Ngày 20/03/2006/ của bộ trưởng BTC)

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**  
*Năm 2013*

*Đơn vị tính: VNĐ*

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT				Nợ	Có
			<i>Phát sinh quý 3</i>				
....	.....	.....	.....	....	.....	.....	.....
09/9	HĐ 0001471	09/9	Bán hàng cho công ty cổ phần ELOVI Việt Nam (giá bán)	x	131 511 3331	34.860.100	31.691.000 3.169.100
10/9	HĐ 0001473	10/9	Bán hàng cho công ty TTHN ORION VINA (giá bán)	x	131 511 3331	130.326.451	118.478.592 11.847.859
....	.....	....	.....	....	.....	.....	.....
20/9	HĐ 0001521	20/9	Bán hàng cho công ty TNHH Ngọc Sơn (giá bán)	x	111 511 3331	11.165.000	10.150.000 1.015.000
..	...	...	....	...	...	.....	.....
			<b>Cộng phát sinh năm</b>			<b>272.246.702.865</b>	<b>272.246.702.865</b>

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 9 năm 2013  
**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Biểu số 2.4: Sổ Cái TK 511**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội

**Mẫu số S03b-DN**  
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-  
BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ CÁI**  
**Năm 2013**

**Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**  
**Số hiệu: TK 511**

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			<b>Phát sinh quý 3</b>			
.....	.....	.....	.....	...		.....
09/09/2013	HĐ 0001471	09/09/2013	Bán hàng cho công ty cổ phần ELOVI VN	131		31.691.000
10/09/2013	HĐ 0001472	10/09/2013	Bán hàng cho công ty TNHH Lavie	131		42.000.000
10/09/2013	HĐ 0001473	10/09/2013	Bán hàng cho công ty TNHH ORION VINA	131		118.478.592
...	...	.....	.....	...	.....	.....
20/09/2013	HĐ 0001521	20/09/2013	Bán hàng cho công ty TNHH Ngọc Sơn	111		10.150.000
.....	.....	.....	.....	....	.....	.....
30/09/2013	PKT 096	30/09/2013	Kết chuyển doanh thu bán hàng quý 3	911	11.046.770.576	
			<b>Cộng số phát sinh bán hàng quý 3</b>		<b>11.046.770.576</b>	<b>11.046.770.576</b>

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 9 năm 2013  
**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)



---

#### **2.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.**

Khoản giảm trừ doanh thu bao gồm có: Giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại và hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp. Các khoản này phát sinh trong quá trình bán hàng.

Công ty không tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp và không kinh doanh mặt hàng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt nên không có 2 khoản này.

Trong trường hợp nếu khách hàng mua nhiều lần hoặc một lần nhưng với trị giá hàng mua lớn thì Công ty tiến hành giảm giá cho khách hàng trực tiếp trên hoá đơn bán hàng. Do đó giá trị này được trừ thẳng vào doanh thu bán hàng không thông qua TK 521- Các khoản giảm trừ doanh thu.

Tuy nhiên hàng bán bị trả lại vẫn còn xảy ra, lỗi xảy ra chủ yếu là trong khi in ấn sản phẩm, chính vì vậy công ty đã hình thành phòng KCS (phòng kiểm tra chất lượng sản phẩm) để hạn chế tối đa số lượng sản phẩm bị trả lại.

Trong quý 3 năm 2013, tại Công ty cổ phần đầu tư HT VINA không phát sinh bất kỳ một nghiệp vụ nào liên quan đến các khoản giảm trừ doanh thu.

#### **2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán.**

➤ Kế toán bán hàng sử dụng TK 632 và TK 155 để phản ánh giá vốn hàng xuất bán và tình hình tăng giảm hàng hóa. Doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính trị giá vốn hàng xuất kho theo phương pháp bình quân cuối kỳ (theo phương pháp này đơn giá xuất chỉ tính vào thời điểm cuối kỳ. Vì vậy, ngay thời điểm xuất Doanh nghiệp chưa biết được trị giá vốn xuất kho mà chỉ theo dõi được số lượng xuất. Phương pháp này được áp dụng trong những doanh nghiệp nhiều loại mặt hàng, giá cả ít biến động).

➤ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu xuất kho.

➤ Công ty sản xuất nhiều sản phẩm, số lần giao dịch trong ngày rất lớn, do đó trong chuyên đề em xin phân tích một vài sản phẩm điển hình của công ty sản xuất.

➤ **Ví dụ:** Cụ thể tháng 9/2013, số liệu hàng hóa của công ty như sau:

Loại hàng hóa	Tồn đầu kỳ		Nhập trong kỳ		Tồn cuối kỳ	
	Số lượng (thùng)	Giá trị (đồng)	Số lượng (thùng)	Giá trị (đồng)	Số lượng (thùng)	Giá trị (đồng)
Thùng carton Zin Zin dâu tươi 180 ml	5.160	18.663.990	13.350	50.730.000	5.140	19.269.860
Thùng carton bánh chocopie 12P	7.801	28.129.801	82.868	319.041.800	9.019	34.533.751

Do đó đơn giá bình quân của thành phẩm xuất kho trong kỳ sẽ là:

$$\begin{aligned} \text{Đơn giá bình quân} & \quad 18.663.990 + 50.730.000 \\ \text{thùng carton Zin Zin} & = \frac{\quad}{5160 + 13.350} = 3.749 \text{đồng/thùng} \\ \text{dâu tươi 180 ml} & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Đơn giá bình quân} & \quad 28.129.801 + 319.041.800 \\ \text{thùng carton bánh} & = \frac{\quad}{7.801 + 82.868} = 3.829 \text{đồng/thùng} \\ \text{chocopie 12p} & \end{aligned}$$

**Ví dụ 2.3:** (Minh họa tiếp nghiệp vụ giá vốn của ví dụ 2.1)

Ngày 09/9/2013 Công ty xuất kho 7.370 vỏ thùng Carton Zin Zin Dâu tươi 180 ml cho Công ty cổ phần Elovi Việt Nam với giá xuất kho là 3.749 đồng/cái.

➤ Hạch toán:

1, Nợ TK 131:	34.860.100	2, Nợ TK 632:	27.630.130
Có TK 511:	31.691.000	Có TK 155:	27.630.130
Có TK 3331:	3.169.100		

---

**Ví dụ 2.4:** (Minh họa tiếp nghiệp vụ giá vốn của ví dụ 2.2)

Ngày 10/9/2013 Công ty xuất kho 26.976 vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P cho Công ty TNHH ORION VINA với giá bán là 4.392 đồng/cái, giá xuất kho 3.829 đồng/cái.

➤ Hạch toán:

1, Nợ TK 131:	130.326.451	2, Nợ TK 632:	103.291.104
Có TK 511:	118.478.592	Có TK 155:	103.291.104
Có TK 3331:	11.847.859		

- Từ nghiệp vụ này phòng kế toán sẽ tiến hành công việc lập Phiếu xuất kho
- Căn cứ vào Hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho PX03-2221 (Biểu số 2.5) và PX03-2223 (Biểu số 2.6), kế toán ghi bút toán phản ánh giá vốn của nghiệp vụ trên vào Sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7), từ đó ghi vào Sổ Cái TK 632 (Biểu số 2.8), đồng thời ghi Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa và tổng hợp vào Bảng nhập, xuất, tồn.

**Biểu số 2.5: Phiếu xuất kho số 03-2221**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling Lang, P. Công Vị, Q. Ba Đình, TP Hà Nội*

**Mẫu số: 02-VT**  
*(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ  
-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**PHIẾU XUẤT KHO**

Nợ : 632

Ngày 09 tháng 9 năm 2013

Có : 155

Số: PX03-2221

- Họ tên người nhận hàng: Công ty cổ phần ELOVI Việt Nam
- Lý do xuất kho: Bán hàng
- Xuất tại kho: Công ty cổ phần đầu tư HT VINA

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Vỏ thùng carton Zin Zin 180ml		Cái	7.370	7.370		
<b>Cộng</b>							

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): .....
- Số chứng từ gốc kèm theo: 1 chứng từ gốc.

Ngày 09 tháng 9 năm 2013

**Người lập  
phiếu**  
*(Đã ký họ tên)*

**Người nhận  
hàng**  
*(Đã ký họ tên)*

**Thủ kho**  
*(Đã ký họ tên)*

**Kế toán  
trưởng**  
*(Đã ký họ tên)*

**Giám đốc**  
*(Đã ký họ tên,  
đóng dấu)*



**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
Số 5 Ling lang, P.Công Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội

**Biểu số 2.7: Sổ nhật ký chung**

**Mẫu số S03a – DN**  
(Ban hành theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC  
Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**  
**Năm 2013**

*Đơn vị tính: VNĐ*

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT				Nợ	Có
			<i>Phát sinh quý 3</i>				
....	.....	....	.....	....	...	.....	.....
30/9	PX03-2221	09/9	Bán hàng cho công ty cổ phần ELOVI Việt Nam (giá vốn)	x	632 155	27.630.130	27.630.130
30/9	PX03-2222	10/9	Bán hàng cho công ty TNHH Lavie (giá vốn)	x	632 155	34.500.000	34.5000.000
30/9	PX03-2223	10/9	Bán hàng cho công ty TTHN ORION VINA (giá vốn)	x	632 155	103.291.104	103.291.104
...	.....	....	.....	....	...	.....	.....
			<b>Cộng phát sinh năm</b>			<b>272.246.702.856</b>	<b>272.246.702.856</b>

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 9 năm 2013  
**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Biểu số 2.8: Sổ Cái TK 632**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội*

**Mẫu số S03b-DN**  
*(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QBTC  
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**SỔ CÁI**  
**Năm 2013**  
**Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán**  
**Số hiệu: TK 632**

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐU	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			<i>Phát sinh quý 3</i>			
.....	.....	.....	.....	....	.....	
30/09/2013	PX03-2221	09/09/2013	Bán hàng cho công ty cổ phần ELOVI VN	155	27.630.130	
30/09/2013	PX03-2222	10/09/2013	Bán hàng cho công ty TNHH Lavie	155	34.500.000	
30/09/2013	PX03-2223	10/09/2013	Thùng Carton bánh Chocopie 12P	155	103.291.104	
...	....	....	.....	.....	.....	
30/09/2013	PX03-2238	20/09/2013	Bán hàng cho công ty TNHH Ngọc Sơn	155	7.500.000	
30/09/2013	PKT 097	30/09/2013	Kết chuyển giá vốn hàng bán quý 3	911	8.451.836.396	8.451.836.396
			<i>Cộng số phát sinh quý 3</i>		<b>8.451.836.396</b>	<b>8.451.836.396</b>

**Người ghi sổ**  
*(Đã ký họ tên)*

**Kế toán trưởng**  
*(Đã ký họ tên)*

*Ngày 30 tháng 9 năm 2013*  
**Giám đốc**  
*(Đã ký họ tên, đóng dấu)*

---

### 2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

➤ Chi phí bán hàng là chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, bao gồm chi phí về lương nhân viên bộ phận bán hàng, chi phí quảng cáo, vận chuyển, bốc xếp, chi phí dịch vụ bằng tiền khác. Tại văn phòng, kế toán sử dụng TK 641 phản ánh chi phí bán hàng cho hàng xuất bán ra trong tháng.

➤ Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác. Kế toán sử dụng TK 642 để phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong tháng.

➤ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT, Phiếu chi, Ủy nhiệm chi, Giấy báo nợ
- Bảng tính và phân bổ khấu hao
- Bảng tính và phân bổ lương.

➤ Ví dụ minh họa:

**Ví dụ 2.5:** Ngày 03/09/2013 Công ty cổ phần đầu tư HT VINA chi tiếp khách hàng Công ty Orion của bộ phận bán hàng số tiền là: 3.916.000 đồng, đã thanh toán bằng tiền mặt cho toàn bộ số tiền nêu trên, bao gồm cả thuế GTGT.

Kế toán định khoản:

Nợ TK641:	3.560.000
Nợ TK133:	356.000
Có TK 111:	3.916.000

➤ Căn cứ vào Hóa đơn GTGT số 0098230 (Biểu số 2.9) và Phiếu chi số PC0913-001 (Biểu số 2.10), kế toán ghi bút toán phản ánh chi phí bán hàng vào Sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.13), từ đó ghi vào Sổ Cái tài khoản 641 (Biểu số 2.14).

**Ví dụ 2.6:**

Ngày 16/09/2013 Công ty cổ phần đầu tư HT VINA chi thanh toán tiền mua đồ dùng văn phòng phẩm cho phòng kế toán, số tiền 842.600 đồng.

Kế toán định khoản:

Nợ TK 642:	766.000
Nợ TK 133:	76.600
Có TK 111:	842.600



➤ Căn cứ HD GTGT số 0015910 (Biểu số 2.1) và Phiếu chi số PC0913-035 (Biểu số 2.12), kế toán ghi bút toán phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp vào Sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.13), từ đó ghi vào Sổ Cái TK 642 (Biểu số 2.15)

**Biểu số 2.9: Hóa đơn giá trị gia tăng**

<b>HÓA ĐƠN (GTGT)</b> Liên 2: Giao khách hàng Ngày 03 tháng 9 năm 2013		Mẫu số: 01GTKT2/001 Ký hiệu: AA/13P 0098230
Đơn vị bán hàng: Nhà Hàng Thúy Hạnh Địa chỉ: 17 Ling Lang, P.Công Vị, Q.Ba Đình, Hà Nội Mã số thuế: 0101646100		
Họ tên người mua hàng: Lê Đức Thọ Đơn vị: CÔNG TY CỔ PHẦN đầu tư HT VINA Địa chỉ: Số 5 Ling Lang, P.Công Vị, Q.Đống Đa, TP Hà Nội Mã số thuế: 0103050179 Số tài khoản: 21110000330740 Hình thức thanh toán: TM		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Thành tiền
A	B	1
1	Tiếp khách (ăn uống)	3.560.000
		Cộng tiền hàng: 3.560.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT 356.000
		Tổng cộng tiền thanh toán 3.916.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba triệu chín trăm mười sáu nghìn đồng chẵn./.		
Ngày 03 tháng 9 năm 2013		
<b>Người mua hàng</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Người bán hàng</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Giám đốc</b> <i>(Đã ký họ tên, đóng dấu)</i>

**Biểu số 2.10: Phiếu chi số 0913-001**

---

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling Lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, Hà Nội*

**Mẫu số 02 - TT**  
*(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**PHIẾU CHI**  
*Ngày 03 tháng 9 năm 2013*

Quyển số:  
Số: PC0913-001  
Nợ: 641  
Có: 111

Họ tên người nhận tiền: Lê Đức Thọ  
Địa chỉ: Nhân viên PKD  
Lý do chi: Chi tiếp khách Công ty Orion  
Số tiền: 3.916.000  
(Viết bằng chữ): *Ba triệu, chín trăm mươisáu nghìn đồng chẵn*  
Kèm theo: 1 chứng từ gốc

Ngày 03 tháng 9 năm 2013

<b>Giám đốc</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Kế toán trưởng</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Người nhận tiền</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Người lập phiếu</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Thủ quỹ</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>
--	--	---	---	---

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): *Ba triệu, chín trăm mươisáu nghìn đồng chẵn*

+ Tỉ giá ngoại tệ (vàng, bạc, đá quý):.....  
+ Số tiền quy đổi:.....

*Ngày 30 tháng 9 năm 2013*

<b>Người ghi sổ</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Kế toán trưởng</b> <i>(Đã ký họ tên)</i>	<b>Giám đốc</b> <i>(Đã ký họ tên, đóng dấu)</i>
--	--	--

**Biểu số 2.11: Hóa đơn GTGT**

---

<b>HÓA ĐƠN (GTGT)</b>			<b>Mẫu số: 01GTKT2/001</b>		
Liên 2: Giao khách hàng			Ký hiệu: AA/13P		
Ngày 16 tháng 9 năm 2013			0000830		
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH thiết bị văn phòng văn phòng phẩm Âu Cơ					
Địa chỉ: Số 14/38 Lý Nam Đế, Q.Hoàn Kiếm, Hà Nội					
Mã số thuế: 0102354079					
Họ tên người mua hàng: Đỗ Thu Trang					
Đơn vị: CÔNG TY CỔ PHẦN đầu tư HT VINA					
Địa chỉ : Số 5 Ling Lang, P.Cống Vị, Q.Đống Đa, TP Hà Nội					
Mã số thuế: 0103050179					
Số tài khoản : 21110000330740					
Hình thức thanh toán: TM					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4*5
1	Giấy in A4	Thùng	01	600.000	600.000
2	Kẹp giấy	Hộp	02	23.000	46.000
3	Bút bi Thiên Long	Hộp	02	60.000	120.000
<b>Cộng tiền hàng:</b>					<b>766.000</b>
Thuế suất GTGT:10%		Tiền thuế GTGT			76.600
<b>Tổng cộng tiền thanh toán</b>					<b>842.600</b>
Số tiền viết bằng chữ: Tám trăm bốn mươi hai nghìn, sáu trăm đồng chẵn.					
<i>Ngày 16 tháng 9 năm 2013</i>					
<b>Người mua hàng</b>		<b>Người bán hàng</b>		<b>Giám đốc</b>	
<i>(Đã ký họ tên)</i>		<i>(Đã ký họ tên)</i>		<i>(Đã ký họ tên, đóng dấu)</i>	

---

**Biểu số 2.12: Phiếu chi số 0913-035**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, Hà Nội*

**Mẫu số 02 - TT**  
*(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-  
BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**PHIẾU CHI**

*Ngày 16 tháng 9 năm 2013*

Quyển số:

Số: PC0913-035

Nợ: 642

Có: 111

Họ tên người nhận tiền: **Đỗ Thu Trang**

Địa chỉ: Phòng kế toán

Lý do chi: Chi TT tiền mua đồ dùng văn phòng phẩm

Số tiền: 842.600

(Viết bằng chữ): Tám trăm bốn mươi hai nghìn, sáu trăm đồng chẵn ./.

Kèm theo: 1 chứng từ gốc

Ngày 16 tháng 9 năm 2013

<b>Giám đốc</b>	<b>Kế toán trưởng</b>	<b>Người nhận tiền</b>	<b>Người lập phiếu</b>	<b>Thủ quỹ</b>
<i>(Đã ký họ tên)</i>	<i>(Đã ký họ tên)</i>	<i>(Đã ký họ tên)</i>	<i>(Đã ký họ tên)</i>	<i>(Đã ký họ tên)</i>

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Tám trăm bốn mươi hai nghìn, sáu trăm đồng chẵn ./.

+ Tỉ giá ngoại tệ (vàng, bạc, đá quý):.....

+ Số tiền quy đổi:.....

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội

**Biểu số 2.13: Sổ Nhật ký chung**

Mẫu số S03a - DN  
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC  
Ngày 20/03/2006/ của bộ trưởng BTC)

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**  
Năm 2013

Đơn vị tính: VND

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT				Nợ	Có
			<i>Phát sinh quý 3</i>				
03/9	PC0913-001	03/9	Chi tiền tiếp khách Orion	x	641 133 111	3.560.000 356.000	3.916.000
....	....	....	.....	...	...	....	.....
16/9	PC0913-035	16/9	Chi TT tiền mua đồ dùng văn phòng phẩm	x	642 133 111	766.000 76.600	842.600
....	.....	.....	.....	....	...	.....	.....
20/9	PC0913-066	20/9	Chi tiền tiếp khách Brother cho TDTrung	x	641 133 111	2.170.800 217.080	2.387.880
...	...	....	....	...	...	....	.....
30/9	BTTLT9	30/9	Tính lương cho bộ phận bán hàng và quản lý doanh nghiệp	x	641 642 334	45.950.000 82.380.500	127.330.500
			<b>Cộng phát sinh năm</b>			<b>272.246.702.865</b>	<b>272.246.702.865</b>

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

Ngày 30 tháng 9 năm 2013  
**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Biểu số 2.14: Sổ Cái TK 641**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội*

**Mẫu số S03b-DN**  
*(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**SỔ CÁI**

**Tháng 9 năm 2013**

**Tên tài khoản: Chi phí bán hàng**

**Số hiệu: TK 641**

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			<b>Phát sinh quý 3</b>			
03/09/2013	PC0913-001	03/09/2013	Chi tiền tiếp khách Orion	111	3.560.000	
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
20/09/2013	PC0913-057	20/09/2013	Chi TT công tác Sài Gòn	111	6.708.182	
...	....	...	....	....	....	....
30/09/2013	BTTTL9	30/09/2013	Chi lương bộ phận bán hàng	334	45.950.000	
30/09/2013	PKT 097	30/09/2013	Kết chuyển chi phí bán hàng quý 3	911		180.330.322
			<b>Cộng số phát sinh quý 3</b>		<b>180.330.322</b>	<b>180.330.322</b>

**Người ghi sổ**  
*(Đã ký họ tên)*

**Kế toán trưởng**  
*(Đã ký họ tên)*

*Ngày 30 tháng 9 năm 2013*  
**Giám đốc**  
*(Đã ký họ tên, đóng dấu)*

**Biểu số 2.15: Sổ Cái TK 642**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội*

**Mẫu số S03b-DN**  
*(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-  
BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**SỔ CÁI**  
**Năm 2013**  
**Tên tài khoản: Quản lý doanh nghiệp**  
**Số hiệu: TK 642**

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			<b>Phát sinh quý 3</b>			
.....	.....	.....	.....	...	.....	
05/09/2013	PC0913-005	05/09/2013	Chi TT Bạch Đằng Giang chi phí bảo vệ	111	14.300.000	
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
16/09/2013	PC0913-035	16/09/2013	Chi TT tiền mua văn phòng phẩm	111	766.000	
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
30/09/2013	BTTLT9	30/09/2013	Chi TT tiền lương tháng 9	334	82.380.500	
30/09/2013	PKT 097	30/09/2013	Kết chuyển chi phí QLDN quý 3	911		423.822.145
			<i>Cộng số phát sinh quý 3</i>		<b>423.822.145</b>	<b>423.822.145</b>

**Người ghi sổ**  
*(Đã ký họ tên)*

**Kế toán trưởng**  
*(Đã ký, họ tên)*

*Ngày 30 tháng 9 năm 2013*  
**Giám đốc**  
*(Đã ký họ tên, đóng dấu)*

---

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

Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào thì việc xác định kết quả kinh doanh là khâu được quan tâm chú ý rất nhiều. Xác định kết quả kinh doanh qua đó cho ta biết được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có được phương hướng kinh doanh sao cho đạt hiệu quả nhất.

➤ Chứng từ sử dụng: Phiếu kế toán

➤ Tài khoản sử dụng:

Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

**Ví dụ:** Kết quả hoạt động bán hàng quý 3 năm 2013 của Công ty:

Cuối quý, kế toán lập các phiếu kế toán số 096, 097. Căn cứ vào Phiếu kế toán, Kế toán tiến hành ghi số liệu vào Sổ Nhật ký chung và các Sổ Cái có liên quan.

#### **Biểu số 2.16: Phiếu kế toán số 096**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
**Số 5 Ling Lang – Cống Vị - Ba Đình – Hà Nội**

#### **PHIẾU KẾ TOÁN**

Ngày 30 tháng 9 năm 2013

Số 096

Diễn giải	Số hiệu TK		Số tiền
	Nợ	Có	
Kết chuyển doanh thu bán hàng quý 3	511	911	11.046.770.576
<b>Cộng</b>			<b>11.046.770.576</b>

**Người lập**

**Kế toán trưởng**



---

**Biểu số 2.17: Phiếu kế toán số 097**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
**Số 5 Ling Lang – Công Vị - Ba Đình – Hà Nội**

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Ngày 30 tháng 9 năm 2013

Số 097

Diễn giải	Số hiệu TK		Số tiền
	Nợ	Có	
Kết chuyển giá vốn hàng bán quý 3	911	632	8.451.836.396
Kết chuyển chi phí bán hàng quý 3	911	641	180.330.322
Kết chuyển chi phí QLDN quý 3	911	642	423.822.145
<b>Cộng</b>			<b>9.055.988.863</b>

**Người lập**

**Kế toán trưởng**

**Biểu số 2.18: Sổ nhật ký chung**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
Số 5 Ling Lang, Cống Vị, Ba Đình, HN

**Mẫu số S03a – DN**  
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC ngày  
20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

**SỔ NHẬT KÍ CHUNG**

Năm 2013

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
....	....	.....	.....	.....	.....	.....
30/9	PKT 096	30/09	Kết chuyển doanh thu bán hàng	511 911	11.046.770.576	11.046.770.576
30/9	PKT 097	30/9	Kết chuyển giá vốn hàng bán quý 3	911	9.055.988.863	8.451.836.396
			Kết chuyển chi phí bán hàng quý 3	632		180.330.322
			Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp quý 3	641 642		423.822.145
.....	....	.....	.....	.....	.....	.....
			<b>Cộng phát sinh năm</b>		<b>125.256.702.865</b>	<b>125.256.702.865</b>

**Người ghi sổ**  
(Đã ký họ tên, đóng dấu)

**Kế toán trưởng**  
(Đã ký họ tên, đóng dấu)

Ngày 30 tháng 9 năm 2013  
**Giám đốc**  
(Đã ký họ tên, đóng dấu)

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Lĩnh lang, P.Công Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội*

**Biểu số 2.19: Sổ Cái TK 911**

**Mẫu số S03b-DN**  
*(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**SỔ CÁI**  
**Năm 2013**  
**Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh**  
**Số hiệu: TK 911**

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			<b>Phát sinh quý 3</b>			
30/09/2013	PKT 096	30/09/2013	Kết chuyển doanh thu	511		11.046.770.576
30/09/2013	PKT 097	30/09/2013	Kết chuyển chi phí giá vốn	632	8.451.836.396	
			Kết chuyển chi phí bán hàng	641	180.330.322	
			Kết chuyển chi phí QLDN	642	423.822.145	
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
			<b>Cộng số phát sinh quý 3</b>		<b>11.048.056.888</b>	<b>11.048.056.888</b>

**Người ghi sổ**  
*(Đã ký họ tên)*

**Kế toán trưởng**  
*(Đã ký họ tên)*

*Ngày 30 tháng 9 năm 2013*  
**Giám đốc**  
*(Đã ký họ tên)*

---

**CHƯƠNG III:**  
**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ BÁN**  
**HÀNG CHO TỪNG MẶT HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA.**

**3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA.**

**3.1.1. Ưu điểm.**

***\*Về bộ máy kế toán:***

Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức và phân công rất khoa học và hợp lý, tương đối hoàn chỉnh phù hợp với quy mô và đặc điểm kinh doanh của Công ty với đầy đủ các phần hành cần thiết và đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, đáp ứng kịp thời được những thay đổi của chế độ. Tuy có sự phân nhiệm trong công việc nhưng toàn bộ công tác kế toán đều nằm trong một quy trình thống nhất do kế toán trưởng chi phối điều hành nhằm cung cấp những thông tin tài chính hữu ích và xác thực cho Công ty

***\*Về công tác tổ chức luân chuyển chứng từ:***

Công ty đã chấp hành nghiêm chỉnh mọi khâu ghi chép hoá đơn chứng từ theo đúng quy định và mẫu của BTC tuy không phải là toàn bộ nhưng nhìn chung đã phù hợp với chế độ kế toán hiện hành. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh trên các hoá đơn, chứng từ phù hợp cả về số lượng và nguyên tắc ghi chép cũng như yêu cầu của công tác quản lý chứng từ. Chứng từ là cơ sở ban đầu để thực hiện công việc hạch toán, do đó các chứng từ đều được đánh số theo thứ tự thời gian và được kiểm tra thường xuyên về nội dung các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, kiểm tra các chứng từ gốc kèm theo,... việc kiểm tra này giúp cho việc tổng hợp, phân loại thông tin để ghi sổ kế toán.

***\*Về công tác tổ chức hệ thống tài khoản:***

Các tài khoản là khá đầy đủ và phản ánh chính xác các nghiệp vụ kinh tế diễn ra. Điều này thuận lợi cho nhiều đối tượng ngoài doanh nghiệp khi đọc hệ thống báo cáo tài chính, hệ thống sổ kế toán của đơn vị.

***\* Về phương pháp hạch toán kế toán:***

---

Theo phương pháp kê khai thường xuyên phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh và yêu cầu cung cấp các thông tin thường xuyên, kịp thời của công tác quản lý tại Công ty.

***\*Về hệ thống sổ sách:***

Công ty áp dụng hình thức Nhật ký chung để ghi sổ kế toán. Đây là hình thức kế toán khá đơn giản, hệ thống sổ sách gọn nhẹ, thích hợp với mọi đơn vị hạch toán.

***\* Về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.***

Trong những năm qua tình hình thiêu thụ của Công ty ngày càng tăng. Doanh thu năm sau cao hơn năm trước. Phòng Kinh doanh có chiến lược Marketing phù hợp, có những nhà quản trị có đầu óc chiến lược. Công ty ngày càng khẳng định được uy tín của mình với khách hàng, bạn hàng và nhà cung cấp.

Nhìn chung, công tác hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty đã đáp ứng được yêu cầu quản lý đặt ra về thời gian và tính chính xác, cụ thể. Các mẫu chứng từ, sổ sách tuân thủ theo đúng hướng dẫn của Bộ Tài chính. Phương pháp hạch toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh và ghi sổ kế toán nhìn chung bám sát với chuẩn mực kế toán hiện hành

***\*Về công tác tổ chức hệ thống báo cáo kế toán:***

Công ty sử dụng khá đầy đủ các báo cáo tài chính theo quy định và theo yêu cầu của Công ty. Ngoài ra, Công ty còn sử dụng một số báo cáo giúp cho công tác quản trị nội bộ. Định kỳ, kế toán trưởng nộp các báo cáo tài chính lên cơ quan hữu quan để xem xét và duyệt quyết toán.

### ***3.1.2. Những tồn tại***

Qua thời gian thực tập đã tìm hiểu thực tế tại Công ty, em nhận thấy trong công tác kế toán nói chung và công tác hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng tại Công ty còn một số tồn tại cần hoàn thiện. Sau đây em xin được đưa ra một số nhược điểm trong công tác kế toán tại Công ty cổ phần đầu tư HT VINA:

***❖ Về hiện đại hóa công tác kế toán***

Hiện nay công ty vẫn áp dụng kế toán thủ công trên excel, tuy có thể tiết kiệm thời gian xong đôi khi vẫn có sự nhầm lẫn về số liệu, gây ra nhiều sai

---

số không đáng có. Trong khi đó hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đang ngày càng được mở rộng, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh ngày càng nhiều khiến bộ phận kế toán công ty phải đảm nhiệm một khối lượng công việc khá lớn. Chính vì vậy, công ty nên áp dụng phần mềm kế toán vào công tác kế toán, sẽ đảm bảo được tính chính xác, kịp thời, mang lại hiệu quả cao nhất.

❖ **Về hệ thống sổ kế toán và hệ thống tài khoản**

- Khi hạch toán doanh thu, công ty mới chỉ lập Sổ Nhật ký chung và Sổ Cái, chưa lập Sổ chi tiết bán hàng và Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng. Điều này gây khó khăn trong việc theo dõi sản lượng tiêu thụ và doanh thu tiêu thụ của từng mặt hàng, cũng như trong việc xác định lợi nhuận gộp mà từng mặt hàng mang lại.

- Mặt khác, các chi phí liên quan đến hoạt động quản lý, hoạt động bán hàng, kế toán theo dõi chung trên tài khoản 641, 642, không mở tài khoản cấp chi tiết cho 2 tài khoản này. Điều này gây khó khăn trong việc theo dõi và kiểm soát các yếu tố chi phí.

❖ **Về chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hóa**

- Khi bán hàng phát sinh khoản mà Công ty cho khách hàng được hưởng mức giá ưu đãi đó là hình thức chiết khấu cho khách hàng đối với khách hàng mua hàng với giá trị lớn và được hưởng chiết khấu. Với những trường hợp như vậy Công ty ghi giảm trực tiếp trên đơn giá bán từ đó giảm doanh thu. Điều này là không đúng với chế độ vì đây được coi là một khoản chiết khấu thương mại mà Công ty dành cho những khách hàng mua với số lượng lớn. Do đó, khoản chiết khấu này nên được hạch toán vào TK 521- Các khoản giảm trừ doanh thu. Hiện nay Công ty chưa có chính sách chiết khấu thanh toán cho khách hàng được hưởng nếu như thanh toán trước hạn. Như vậy sẽ không giảm được việc bị chiếm dụng vốn từ các khách hàng của Công ty.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng mặt hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA.**

#### **3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện**

Trong nền kinh tế thị trường với sự phát triển ngày càng đa dạng các loại hình kinh doanh và giữa các doanh nghiệp luôn có sự cạnh tranh gay gắt để tồn

---

tại và phát triển. Mỗi một doanh nghiệp không chỉ muốn mình tồn tại được mà còn mong muốn cho doanh nghiệp mình có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường trong sự phát triển không ngừng của xã hội. Bởi vậy, cũng như các doanh nghiệp khác Công ty cổ phần đầu tư HT VINA muốn duy trì hoạt động của mình thì điều kiện cần thiết là phải tự đứng vững trên thương trường, đẩy mạnh mối quan hệ, mở rộng thị trường, nhạy bén trước những biến động của thị trường và luôn cập nhật những thông tin để có được những thời cơ tốt nhất.

Không một bộ máy hoạt động nào lại đạt được sự hoàn hảo toàn bộ, hơn nữa cùng với sự phát triển của xã hội, nhất là trong nền kinh tế thị trường, phát triển nền kinh tế nhiều thành phần cần phải có sự cố gắng hết sức của tất cả các cá nhân, đoàn thể để hoàn thiện mình hơn nữa đáp ứng được nhu cầu của xã hội. Trong công tác kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ hàng hoá nói riêng phải luôn có sự trau dồi, để phù hợp hơn với các chuẩn mực kế toán quốc tế. Để làm được điều đó, trước hết doanh nghiệp phải có một bộ máy quản lý phù hợp với ngành nghề kinh doanh, đồng thời phải có một bộ máy kế toán khoa học giỏi về chuyên môn hỗ trợ đắc lực trong công tác quản lý. Bộ máy quản lý của Công ty phải không ngừng hoàn thiện để hợp lý hoá nhất trong công tác tổ chức quản lý. Song song với nó thì từng bộ phận trong Công ty phải tự điều chỉnh hoàn thiện mình một cách gọn nhẹ và khoa học. Do đó, công tác kế toán nói chung, công tác hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng phải ngày càng củng cố, hoàn thiện để góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Công ty cổ phần đầu tư HT VINA là một doanh nghiệp sản xuất, do đó một hoạt động không thể thiếu đó là sản xuất và tiêu thụ hàng hoá. Ngoài ra việc luân chuyển vốn trong kinh doanh làm tăng vòng quay của vốn là rất quan trọng từ đó duy trì tốt hoạt động kinh doanh của mình. Trong cơ chế hiện nay, vấn đề sống còn của mọi doanh nghiệp là tạo ra, duy trì và nâng cao lợi nhuận. Hơn nữa với những tồn tại về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng Công ty thì việc hoàn thiện hiện nay là rất cần thiết, cần được sự quan tâm đúng mực của ban lãnh đạo cũng như các cán bộ kế toán tại đơn vị.

---

### **3.2.2. Nguyên tắc hoàn thiện**

✓ Cùng với sự tồn tại và phát triển của đơn vị, công tác kế toán cần không ngừng nâng cao và hoàn thiện hơn nữa.

✓ Việc hoàn thiện đó phải tôn trọng trên cơ sở chế độ kế toán hiện hành hiện nay, tuân thủ quy chế tài chính nhưng không được cứng nhắc mà linh hoạt.

✓ Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải xuất phát từ đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty.

✓ Hoàn thiện phải đáp ứng 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 của doanh nghiệp.

Tóm lại để đưa hàng hóa của Công ty đến tay người tiêu dùng phải có sự kết hợp hài hòa, sự nỗ lực của toàn bộ công nhân viên, trong đó sự đóng góp không nhỏ của bộ phận kế toán.

### **3.2.3 Một số biện pháp nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng mặt hàng tại Công ty cổ phần đầu tư HT VINA.**

Công ty kinh doanh nhiều mặt hàng khác nhau nên thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả tiêu thụ của từng loại hàng hóa là vô cùng cần thiết đối với các nhà quản trị của Công ty. Thông tin chính xác sẽ giúp cho nhà quản trị biết được thực trạng lãi, lỗ của từng loại hàng hóa và từ đó đưa ra các biện pháp thúc đẩy tiêu thụ kịp thời, hợp lý.

#### **❖ Thứ nhất:**

Công ty nên lập Sổ chi tiết bán hàng theo từng sản phẩm. Bên cạnh việc lập Sổ chi tiết bán hàng, công ty cũng cần lập Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng. Cuối tháng, kế toán sẽ tiến hành tổng hợp số liệu từ Sổ chi tiết bán hàng vào Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng. Việc lập các sổ này giúp công tác quản lý kế toán bán hàng được cụ thể và chặt chẽ hơn.

#### **❖ Thứ 2:**

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, công ty nên thực hiện phân bổ theo doanh thu tiêu thụ.



---

Công thức phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho mặt hàng A:

$$\begin{array}{l} \text{CPBH,} \\ \text{(CPQLD)} \\ \text{phân bổ cho} \\ \text{mặt hàng A} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng chi phí bán hàng,} \\ \text{(CP QLDN) phát sinh} \\ \text{trong kỳ} \end{array} \times \frac{\begin{array}{l} \text{Doanh thu tiêu thụ mặt} \\ \text{hàng A} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Tổng doanh thu tiêu thụ} \\ \text{phát sinh trong kỳ} \end{array}}$$

Dưới đây là biểu mẫu Sổ chi tiết bán hàng (**Biểu số 3.1**), Bảng tổng hợp bán hàng theo mặt hàng (**Biểu số 3.2**)

Cuối kỳ kế toán tập hợp doanh thu, chi phí theo từng mặt hàng nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng của từng mặt hàng, giúp các nhà quản trị đưa ra các quyết định chính xác, kịp thời.

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội*

**Biểu số 3.1: Sổ chi tiết bán hàng**

**Mẫu số: S35-DN**  
*(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)*

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

*Tháng.....năm.....*

**Tên sản phẩm, hàng hóa:.....**

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác ( 521,531,532)
			<b>Doanh thu thuần</b> <b>Giá vốn hàng bán</b> <b>Lãi gộp</b>						

Sổ này có .... trang, đánh số trang từ trang 1 đến trang....

**Người ghi sổ**

*(Đã ký họ tên)*

Ngày ... tháng... năm .....

**Kế toán trưởng**

*(Đã ký họ tên)*

**Biểu số 3.2: Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling lang, P.Công Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội*

**TỔNG HỢP BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG**

*Năm:....*

Mã hàng	Tên hàng	Số lượng bán	Số tiền	Các khoản tính trừ		Doanh thu thuần	Giá vốn	Lãi gộp	CP BH	CP QLDN	Lợi nhuận
				Thuế	Khác(521, 531,32)						
<b>Cộng</b>											

Sổ này có .... trang

**Người ghi sổ**  
*(Đã ký họ tên)*

*Ngày..... tháng .....năm .....*

**Kế toán trưởng**  
*(Đã ký họ tên)*

---

**Ví dụ:**

Công ty sản xuất và tiêu thụ nhiều loại sản phẩm bao bì carton khác nhau với số lượng lớn. Vì vậy trong bài nghiên cứu của mình, em xin lấy sản phẩm vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P (kí hiệu thành phẩm OR005) và vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi (kí hiệu thành phẩm EL025) làm ví dụ minh họa (số liệu hàng bán tháng 9 năm 2013)

**Ví dụ 3.1:**

1, Ngày 10/9 công ty xuất kho 26.976 vỏ thùng carton bánh Chocopie12P cho Công ty TNHH ORION VINA với giá bán là 4.392 đồng/thùng.

2, Ngày 24/9 công ty xuất kho 26.620 vỏ thùng carton bánh Chocopie12P cho Công ty TNHH ORION VINA với giá bán là 4.392 đồng/thùng.

3, Ngày 30/9 công ty xuất kho 28.054 vỏ thùng carton bánh Chocopie12P cho Công ty TNHH ORION VINA với giá bán là 4.392 đồng/thùng.

Ngoài việc ghi chép vào các sổ sách đã trình bày kế toán nên ghi vào Sổ chi tiết bán hàng và Sổ Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng. Cụ thể:

Căn cứ vào hóa đơn số 0001473, 0001545, 0001580 để vào Sổ chi tiết bán hàng (**Biểu số 3.3**) và tổng hợp bán hàng theo mặt hàng (**Biểu số 3.5**)

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho sản phẩm thùng carton bánh Chocoppie 12P là:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng} = 180.330.322 \quad \times \quad \frac{358.606.800}{11.046.770.576} \\ = 5.853.990 \\ \text{Chi phí QLDN} = 423.822.145 \quad \times \quad \frac{358.606.800}{11.046.770.576} \\ = 13.758.365 \end{array}$$

---

**Ví dụ 3.2:**

1, Ngày 9/9 công ty xuất kho 7.370 vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml cho Công ty cổ phần Elovi Việt Nam với giá bán là 4.300 đồng/thùng.

2, Ngày 25/9 công ty xuất kho 16.620 vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml cho Công ty cổ phần Elovi Việt Nam với giá bán là 4.300 đồng/thùng.

3, Ngày 30/9 công ty xuất kho 8.000 vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml cho Công ty Zin Zin dâu tươi 180ml với giá bán là 4.300 đồng/thùng.

Ngoài việc ghi chép vào các sổ sách đã trình bày kế toán nên ghi vào Sổ chi tiết bán hàng và Sổ Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng. Cụ thể:

Căn cứ vào hóa đơn số 0001471, 0001547, 0001581 để vào Sổ chi tiết bán hàng (**Biểu số 3.4**) và tổng hợp bán hàng theo mặt hàng (**Biểu số 3.5**)

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho sản phẩm thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml là:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng} \quad = \quad 180.330.322 \quad \times \quad \frac{137.557.000}{11.046.770.576} \\ \quad \quad \quad \quad \quad = 2.245.516 \\ \\ \text{Chi phí QLDN} \quad \quad = \quad 423.822.145 \quad \times \quad \frac{137.557.000}{11.046.770.576} \\ \quad \quad \quad \quad \quad = 5.277.535 \end{array}$$

### Biểu số 3.3: Sổ chi tiết bán hàng

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA  
Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội

Mẫu số: S35-DN  
(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày  
20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

### SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 9 năm 2013

Tên sản phẩm: Vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác(521,531,532)
10/09	HĐ 0001473	10/09/2013	Vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P	131	26.976	4.392	118.478.592		
24/09	HĐ 0001545	24/09/2013	Vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P	131	26.620	4.392	116.915.040		
30/09	HĐ 0001580	30/09/2013	Vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P	131	28.054	4.392	123.213.168		
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>81.650</b>		<b>358.606.800</b>		
			<b>Doanh thu thuần</b>				<b>358.606.800</b>		
			<b>Giá vốn hàng bán</b>				<b>312.637.850</b>		
			<b>Lãi gộp</b>				<b>45.968.950</b>		

Sổ này có 1 trang, đánh số trang từ trang 1 đến trang 1

Người ghi sổ  
(Đã ký họ tên)

Ngày 30 tháng 9 năm 2013

Kế toán trưởng  
(Đã ký họ tên)

### Biểu số 3.4: Sổ chi tiết bán hàng

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA  
Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội

Mẫu số: S35-DN  
(Ban hàng theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC  
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

### SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 9 năm 2013

Tên sản phẩm: Vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác( 521,531, 532)
9/09	HĐ 0001471	9/09/2013	Vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml	131	7.370	4.300	31.691.000		
25/09	HĐ 0001547	25/09/2013	Vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml	131	16.620	4.300	71.466.000		
30/09	HĐ 0001581	30/09/2013	Vỏ thùng carton Zin Zin dâu tươi 180ml	131	8.000	4.300	34.400.000		
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>31.990</b>		<b>137.557.000</b>		
			<b>Doanh thu thuần</b>				<b>137.557.000</b>		
			<b>Giá vốn hàng bán</b>				<b>119.930.510</b>		
			<b>Lãi gộp</b>				<b>17.626.490</b>		

Sổ này có 1 trang, đánh số trang từ trang 1 đến trang 1

Người ghi sổ  
(Đã ký họ tên)

Ngày 30 tháng 9 năm 2013

Kế toán trưởng  
(Đã ký họ tên)

**Biểu số 3.5: Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng**

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HT VINA**  
*Số 5 Ling lang, P.Cống Vị, Q.Ba đình, TP Hà Nội*

**TỔNG HỢP BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG**  
*Quý 3 năm 2013*

Mã hàng	Tên hàng	Số lượng bán	Số tiền	Các khoản tính trừ		DT thuần	Giá vốn	Lãi gộp	CP BH	CP QLDN	Lợi nhuận
				Thuế	Khác						
OR005	Vỏ thùng carton bánh Chocopie 12P	81.650	358.606.800			358.606.800	312.637.850	45.968.950	5.853.990	13.758.365	26.546.595
EL025	Vỏ thùng carton Zinzin dâu tươi 180 ml	31.990	137.557.000	.....	.....	137.557.000	119.930.510	17.626.490	2.245.516	5.277.535	10.103.439
<b>Cộng</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....		.....	.....

Sổ này có .... trang

**Người ghi sổ**  
*(Đã ký họ tên)*

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

Ngày mở sổ: .....

*Ngày 30 tháng 9 năm 2013*

**Kế toán trưởng**  
*(Đã ký họ tên)*



---

## KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

### 1. Kết luận

Đề tài đã hệ thống hóa được lý luận chung về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Đề tài đã mô tả và phân tích thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng năm 2013 tại công ty Cổ phần đầu tư HT VINA theo chế độ kế toán ban hành theo Quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ tài chính và các văn bản sửa đổi, bổ sung từ đó thấy được một số ưu điểm và hạn chế trong công tác kế toán tại đơn vị như sau:

#### ❖ Ưu điểm:

- Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức tập trung, khá gọn nhẹ nhưng có tính hoàn thiện tương đối cao, hoạt động nề nếp với quy trình làm việc khoa học.
- Hệ thống sổ sách, tài khoản kế toán khoa học, tuân thủ đúng chế độ kế toán ban hành theo quyết định 15/2006/QĐ – BTC ngày 20/03/2006.
- Về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng: Nhìn chung, công tác hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty đã đáp ứng được yêu cầu quản lý đặt ra về thời gian và tính chính xác, cụ thể. Các mẫu chứng từ, sổ sách tuân thủ theo đúng hướng dẫn của Bộ Tài chính. Phương pháp hạch toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh và ghi sổ kế toán nhìn chung bám sát với chuẩn mực kế toán hiện hành

#### ❖ Hạn chế:

- Về hiện đại hóa công tác kế toán.
- Về việc áp dụng chính sách chiết khấu thương mại.
- Về hệ thống sổ kế toán chi tiết và hệ thống tài khoản chi tiết.

---

## **2. Kiến nghị**

Từ thực trạng nêu trên, đề tài đã đưa ra được một số giải pháp nhằm xác kết quả bán hàng cho từng mặt hàng tại công ty cổ phần đầu tư HT VINA:

Công ty nên lập Sổ chi tiết bán hàng theo từng sản phẩm. Bên cạnh việc lập Sổ chi tiết bán hàng, công ty cũng cần lập Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng. Cuối tháng, kế toán sẽ tiến hành tổng hợp số liệu từ Sổ chi tiết bán hàng vào Bảng tổng hợp chi tiết bán hàng. Việc lập các sổ này giúp công tác quản lý kế toán bán hàng được cụ thể và chặt chẽ hơn.

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, công ty nên thực hiện phân bổ theo doanh thu tiêu thụ.

---

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính, *333 sơ đồ kế toán doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài chính, năm 2012.
2. Bộ Tài chính, *Chế độ kế toán doanh nghiệp (Quyển 1, Quyển 2)* (Ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính)
3. Bộ Tài chính, *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam* (Ban hành theo quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)
4. Trần Xuân Nam, *Kế toán tài chính*, Nhà Xuất bản Thống kê.
5. Sổ sách, tài liệu của công ty.