

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

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN**

**Sinh viên : Phạm Thị Thắm**  
**Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Thu Hà**

**HẢI PHÒNG - 2012**

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

-----

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN  
BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG  
TẠI CÔNG TY TNHH TM HÙNG NGUYỄN**

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

**Sinh viên : Phạm Thị Thắm  
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Thu Hà**

**HẢI PHÒNG - 2012**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Phạm Thị Thắm

Mã SV: 121589

Lớp: QT1206K

Ngành: Kế toán kiểm toán

Tên đề tài: **Hoàn thiện công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định  
kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM Hùng Nguyên**

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
  - Nghiên cứu lý luận chung về kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm trong Doanh nghiệp.
  - Mô tả, phân tích thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM Hùng Nguyên.
  - Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM Hùng Nguyên.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
  - Số liệu về sản xuất kinh doanh của công ty TNHH TM Hùng Nguyên trong 3 năm gần đây.
  - Số liệu về thực trạng công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM Hùng Nguyên.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI</b> .....	Error! Bookmark not defined.
1.1. Tổng quan về bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....	3
1.1.1 Khái niệm về bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....	3
1.1.2. Ý nghĩa của: bán hàng, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....	4
1.1.3. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....	5
1.1.4. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	5
1.1.4.1 Phương thức bán buôn .....	6
1.1.4.2 Phương thức bán lẻ.....	6
1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác .....	7
1.1.5 Phương pháp tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho .....	11
1.2. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....	14
1.2.1 Kế toán bán hàng.....	14
1.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng.....	14
1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	17
1.2.2 Kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại .....	19
1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán.....	19
1.2.2.2. Kế toán chi phí bán hàng.....	23
1.2.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	26
1.2.2.4. Kế toán xác định kết quả bán hàng .....	29
1.3 Tổ chức, vận dụng sổ kế toán trong công tác vận dụng bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp: .....	31
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM HÙNG NGUYỄN</b> .....	<b>35</b>
2.1. Giới thiệu chung về công ty TNHH TM Hùng Nguyễn .....	35
2.1.1. Tên, địa chỉ, quy mô của công ty TNHH TM Hùng Nguyễn .....	35
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH TM Hùng Nguyễn ....	35

2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn mà công ty gặp phải trong quá trình hoạt động.	36
2.1.4 Ngành nghề kinh doanh	38
2.1.5. Đặc điểm quy trình kinh doanh của công ty	38
2.1.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm gần đây :	39
2.1.7:Công tác quản lý và tổ chức kế toán	40
2.1.7.1 Cơ cấu tổ chức quản lý	40
2.1.7.2 Đặc điểm bộ máy kế toán	41
2.1.8 Hình thức kế toán và một số chế độ kế toán áp dụng tại công ty.	42
2.2 Thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên	44
2.2.1 Phương thức bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên	44
2.2.2 Phương thức thanh toán	44
2.2.3 Tổ chức kế toán doanh thu tại công ty	45
2.2.3.1 Kế toán doanh thu bán hàng	45
2.2.3.2 Nghiệp vụ liên quan đến doanh thu	46
2.2.3.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	54
2.2.3.4. Kế toán giá vốn hàng bán	54
2.2.5 Kế toán chi phí bán hàng	61
2.2.6 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	67
2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng	76
2.4:Nhận xét chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại Hùng Nguyên	81
2.4.1 Ưu điểm:	81
2.4.2 Hạn chế	82
<b>CHƯƠNG 3:MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM HÙNG NGUYÊN</b>	<b>84</b>
3.1.Định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới	84
3.2. Một số ý kiến đóng góp nhằm nâng cao chất lượng công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên	85
<b>KẾT LUẬN</b>	<b>95</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đều phải chịu sự chi phối của quy luật thị trường, quy luật cung cầu của thị trường, quy luật đào thải, quy luật cạnh tranh khốc liệt và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Để có thể tồn tại lâu dài và vươn lên thì các doanh nghiệp cần chủ động trong sản xuất kinh doanh, phải năng động sáng tạo, nắm bắt các thông tin đặc biệt là các thông tin kinh tế tài chính một cách nhanh chóng và chuẩn xác. Muốn như vậy các doanh nghiệp phải nhận thức được vị trí khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá vì nó quyết định đến kết quả kinh doanh của kinh doanh nghiệp và là cơ sở để doanh nghiệp có thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà Nước.

Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác định đúng đắn KQKD nói chung về kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Do vậy bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng là rất cần thiết giúp doanh nghiệp có đầy đủ thông tin kịp thời và chính xác để đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

Doanh nghiệp kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế cao là cơ sở doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển ngày càng vững chắc trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh sôi động và quyết liệt.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng vận dụng lý luận đã được học tập tại trường kết hợp với thực tế thu nhận được từ công tác kế toán tại công ty TNHH TM Hùng Nguyên, em đã chọn đề tài "**Hoàn thiện công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM Hùng Nguyên**" làm đề tài cho luận văn tốt nghiệp của mình.

Ngoài lời mở đầu và kết luận, luận văn gồm 3 chương:

**Chương I: Cơ sở lý luận về công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.**

**Chương II: Thực trạng công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Hùng Nguyên.**

**Chương III: Hoàn thiện công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM Hùng Nguyên.**

Em xin chân thành cảm ơn phòng kế toán, các phòng ban chức năng của công ty TNHH TM Hùng Nguyên và Th.s Trần Thị Thu Hà đã giúp đỡ và tạo điều kiện cho em hoàn thành bài luận này.

*Em xin chân thành cảm ơn!*

Sinh viên

Phạm Thị Thắm



## CHƯƠNG 1 :

# LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

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

#### 1.1.1 Khái niệm về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

##### a) Khái niệm về bán hàng

Bán hàng là quá trình doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu về sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho người mua và được người mua thanh toán, hoặc chấp nhận thanh toán.

+ Về mặt kinh tế: bản chất của bán hàng chính là sự thay đổi hình thái vốn của hàng hóa: Hàng hóa của doanh nghiệp được chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ.

+ Về mặt tổ chức: bán hàng là quá trình kinh tế bao gồm từ việc tổ chức đến việc trao đổi mua bán hàng hóa thông qua các khâu nghiệp vụ doanh nghiệp thương mại.

##### b) Khái niệm về xác định kết quả bán hàng

Xác định kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (doanh thu thuần) với giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh (gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp). Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm tùy thuộc vào từng đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp

##### c) Công thức

Cách xác định kết quả bán hàng

$$\begin{array}{l} \text{Kết quả bán} \\ \text{hàng( lãi, lỗ} \\ \text{từ hoạt động} \\ \text{bán hàng )} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ \text{bán hàng} \\ \text{thuần} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá vốn} \\ \text{hàng bán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng, chi} \\ \text{phí quản lý doanh} \\ \text{nghiệp phân bổ cho số} \\ \text{hàng bán} \end{array}$$

Trong đó :

$$\begin{array}{rcccl} \text{Doanh thu} & & \text{Tổng doanh thu} & & \text{Các khoản giảm trừ} \\ \text{bán hàng thuần} & = & \text{bán hàng} & - & \text{doanh thu theo quy định} \\ & & & & \text{(áp dụng pp trực tiếp)} \end{array}$$

### **1.1.2. Ý nghĩa của: bán hàng, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

#### **a) Ý nghĩa của bán hàng.**

Bán hàng hóa là yếu tố khách quan, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trên thị trường và nó có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong nền kinh tế quốc dân nói chung và doanh nghiệp nói riêng.

Đối với nền kinh tế quốc dân: Bán hàng có tác dụng đến cung cầu thị trường, bán hàng là điều kiện để tái sản xuất xã hội, thông qua thị trường bán hàng góp phần cân đối giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa nhu cầu tiêu dùng và khả năng thanh toán, đảm bảo cân đối các ngành, các lĩnh vực trong toàn ngành kinh tế quốc dân.

Đối với doanh nghiệp: Bán hàng là giai đoạn cuối cùng để tuần hoàn vốn kinh doanh. Trong cơ chế thị trường bán hàng là một nghệ thuật, lượng hàng hóa bán được là nhân tố trực tiếp làm thay đổi lợi nhuận của doanh nghiệp, nó thể hiện sức mạnh của doanh nghiệp trên thị trường, là cơ sở để đánh giá trình độ quản lý, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra hoạt động bán hàng còn thể hiện mối quan hệ của doanh nghiệp đối với khách hàng. Vì vậy thực hiện tốt khâu bán hàng là biện pháp tốt nhất giúp doanh nghiệp phát triển và đứng vững trên thị trường.

#### **b) Ý nghĩa của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.**

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò rất quan trọng trong công tác kế toán doanh nghiệp nhằm phản ánh trung thực, cung cấp đầy đủ thông tin phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và quản lý doanh nghiệp.

Quá trình bán hàng có thể chia thành nhiều giai đoạn, song tập trung chủ yếu vào khâu chi phí và bán hàng. Chi phí chi ra để có được số hàng đem bán ra. Phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí là kết quả bán hàng được biểu hiện qua lợi nhuận. Kết quả bán hàng là bộ phận quan trọng nhất trong kết quả kinh doanh của

doanh nghiệp. Hàng hóa được bán nhanh chóng sẽ làm tăng vòng quay của vốn, đảm bảo thu hồi vốn nhanh, trang trải được chi phí, đảm bảo được lợi nhuận.

Kết quả bán hàng và quá trình bán hàng có mối quan hệ nhân quả với nhau. Vì vậy, tổ chức quá trình bán hàng tốt là cơ sở để có kết quả bán hàng cao, giúp doanh nghiệp tăng vòng quay vốn lưu động, tăng luân chuyển hàng hóa trong kỳ, đem lại kết quả cao trong kinh doanh. Bên cạnh đó kết quả bán hàng còn là chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp. Nếu tình hình tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ có điều kiện tham gia thị trường vốn, nâng cao năng lực tài chính.

### **1.1.3. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

Nhằm phát huy vai trò của kế toán trong công tác quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh, kế toán bán hàng cần thực hiện tốt những nhiệm vụ sau:

- Phản ánh, ghi chép đầy đủ, kịp thời, chi tiết khối lượng hàng hóa dịch vụ mua vào, bán ra, tồn kho cả về số lượng, chất lượng và giá trị.

- Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch bán hàng, doanh thu bán hàng của đơn vị, tình hình thanh toán tiền hàng, nộp thuế với nhà nước.

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

- Cung cấp thông tin chính xác, trung thực, lập quyết toán đầy đủ kịp thời để đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước.

### **1.1.4. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

- \* Phương thức bán hàng là cách thức doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho khách hàng và thu được tiền về số lượng hàng hóa đã tiêu thụ.

- \* Các phương thức bán hàng

Hoạt động mua bán hàng hóa của doanh nghiệp thương mại có thể thực hiện qua hai phương thức bán buôn và bán lẻ. Trong đó, bán buôn là bán hàng cho các đơn vị sản xuất kinh doanh để tiếp tục quá trình lưu chuyển hàng hóa và bán với số lượng lớn. Bán lẻ là bán cho người tiêu dùng, chấm dứt quá trình lưu chuyển hàng hóa, thường bán với số lượng nhỏ.

#### **1.1.4.1 Phương thức bán buôn**

Có 2 phương thức bán buôn là bán hàng qua kho và bán hàng không qua kho:

+ **Phương thức bán buôn qua kho:** là phương thức bán buôn mà hàng hóa được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp để tham gia vào quá trình bán hàng.

Phương thức này được thể hiện qua 2 hình thức:

- Hình thức chuyển hàng: Căn cứ vào hợp đồng đã ký hoặc theo đơn đặt hàng, đơn vị bán xuất kho hàng hóa và tiến hành chuyển cho bên mua hàng bằng phương tiện vận tải của mình. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của đơn vị bán, chỉ khi bên mua nhận hàng và chấp nhận thanh toán mới được coi là bán hàng.

- Hình thức giao hàng trực tiếp: Bên mua căn cứ vào hợp đồng đã ký cử người đại diện mang giấy ủy nhiệm đến kho của bên bán trực tiếp nhận hàng và áp tải hàng về, bên bán xuất kho hàng hóa giao trực tiếp cho đại diện bên mua.

+ **Phương thức bán buôn không qua kho:** là phương thức bán hàng mà doanh nghiệp sau khi nhận hàng của bên cung cấp sẽ chuyển bán thẳng cho bên mua không phải qua nhập kho. Đây cũng là phương thức bán hàng chủ yếu trong doanh nghiệp thương mại. Phương thức này gồm hai hình thức:

- Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: Doanh nghiệp ký hợp đồng với nhà cung cấp và với khách hàng để mua bán hàng. Hàng hóa được chuyển thẳng từ nhà cung cấp đến khách hàng. Doanh nghiệp có trách nhiệm đòi tiền của khách hàng để trả cho nhà cung cấp và hưởng phần chênh lệch.

- Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Doanh nghiệp sẽ không phát sinh các nghiệp vụ mua bán hàng hóa mà chỉ làm trung gian cho bên cung cấp và bên mua. Căn cứ vào hợp đồng giữa các bên doanh nghiệp sẽ được hưởng một khoản hoa hồng do bên cung cấp hoặc bên mua trả.

#### **1.1.4.2 Phương thức bán lẻ**

Phương thức bán lẻ có thể thực hiện dưới các hình thức sau

+ Phương thức bán hàng thu tiền tập trung: là hình thức bán hàng mà nghiệp vụ thu tiền và nghiệp vụ giao hàng tách rời nhau. Nhân viên thu ngân có nhiệm vụ viết hóa đơn thu tiền và giao cho khách hàng để khách hàng đến nhận hàng ở quầy do

nhân viên bán hàng giao. Do có việc tách rời giữa người bán và người thu tiền như vậy sẽ tránh được sai sót, mất mát hàng hóa và tiền.

+ Phương thức bán hàng thu tiền trực tiếp

Nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách hàng. Cuối ngày nhân viên bán hàng kiểm tiền làm giấy nộp tiền, kiểm kê hàng hóa hiện còn ở quầy và xác định lượng hàng hóa sản xuất ra trong ngày. Sau đó lập báo cáo bán hàng để xác định doanh số bán, đối chiếu với số tiền đã nộp theo giấy nộp tiền.

+ Phương thức bán hàng tự động:

Theo phương thức này, người mua tự chọn hàng hóa sau đó mang đến bộ phận thu ngân kiểm hàng, tính tiền, lập hóa đơn bán hàng và thu tiền. Cuối ngày nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ. Định kỳ kiểm kê, xác định thừa, thiếu tiền bán hàng.

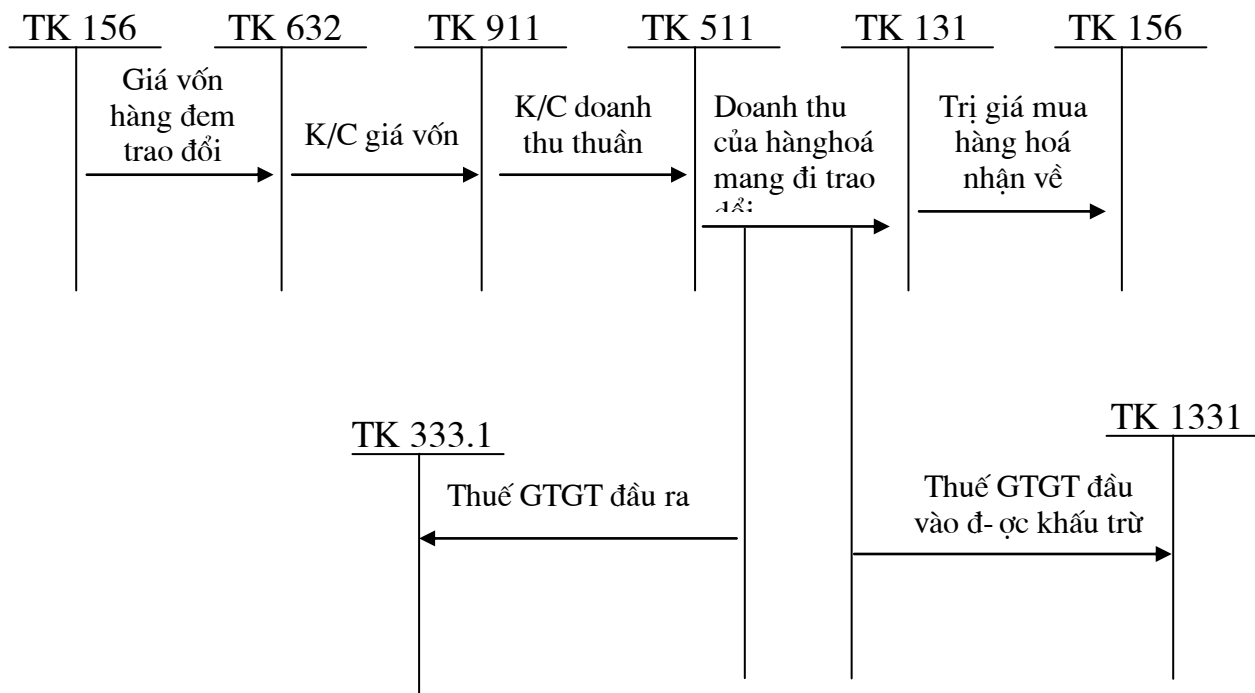
#### ***1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác***

+ **Kế toán bán hàng theo phương chuyển hàng chờ chấp nhận:** Là phương thức chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trên hợp đồng. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, chỉ khi nào người mua chấp nhận thanh toán một phần hay toàn bộ số hàng chuyển giao. Thì lượng hàng người mua chấp nhận đó mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu.

+ **Phương thức hàng đổi hàng**

Hàng đổi hàng là phương thức tiêu thụ mà trong đó người bán đem sản phẩm và hàng hóa của mình để đổi lấy sản phẩm hàng hóa của người mua. Giá trao đổi là giá bán của sản phẩm, hàng hóa đó trên thị trường.

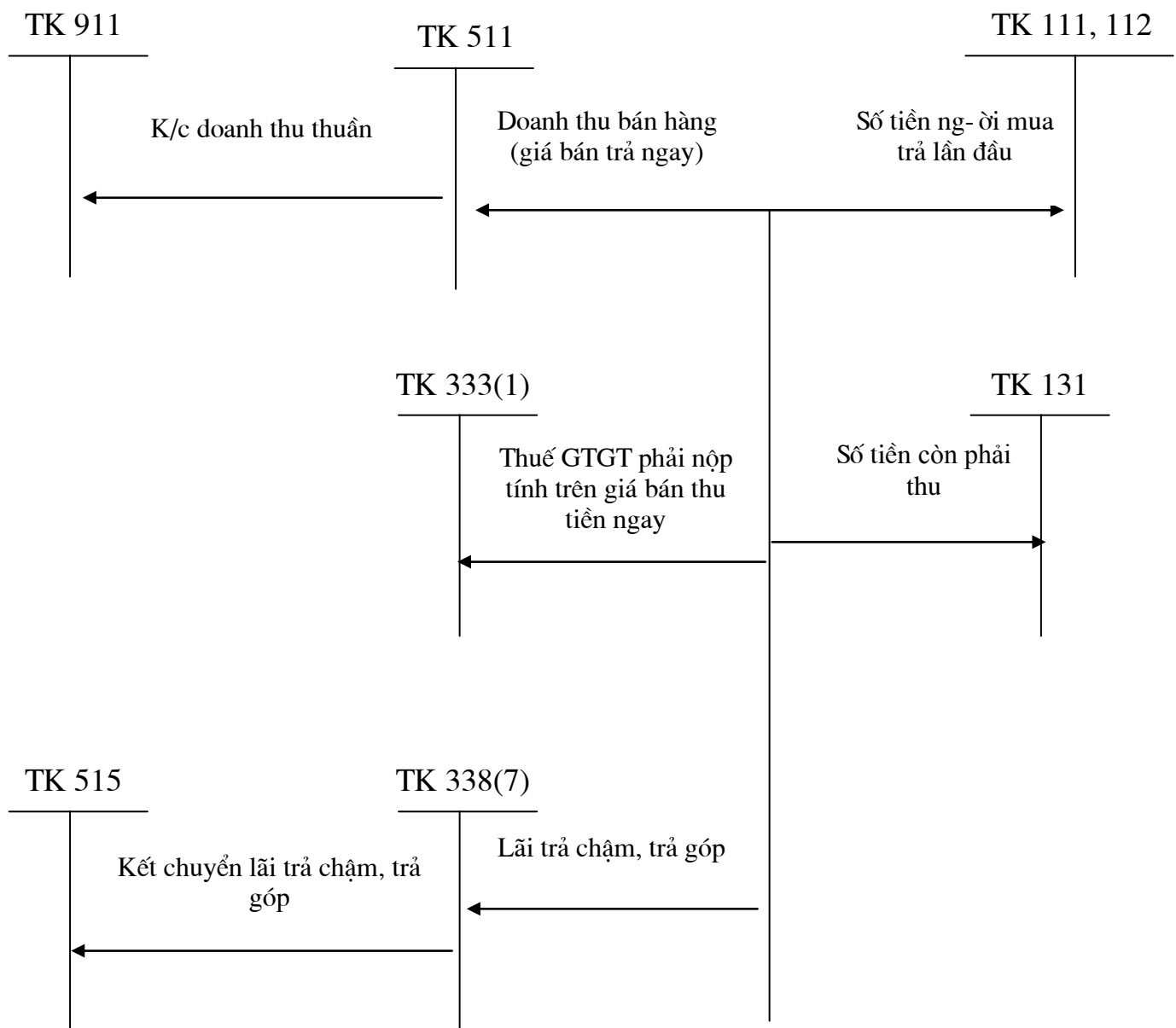
**Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng đổi hàng**



**+ Phương thức bán hàng trả chậm, trả góp.**

Bán hàng trả chậm, trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và trả lãi do trả chậm.

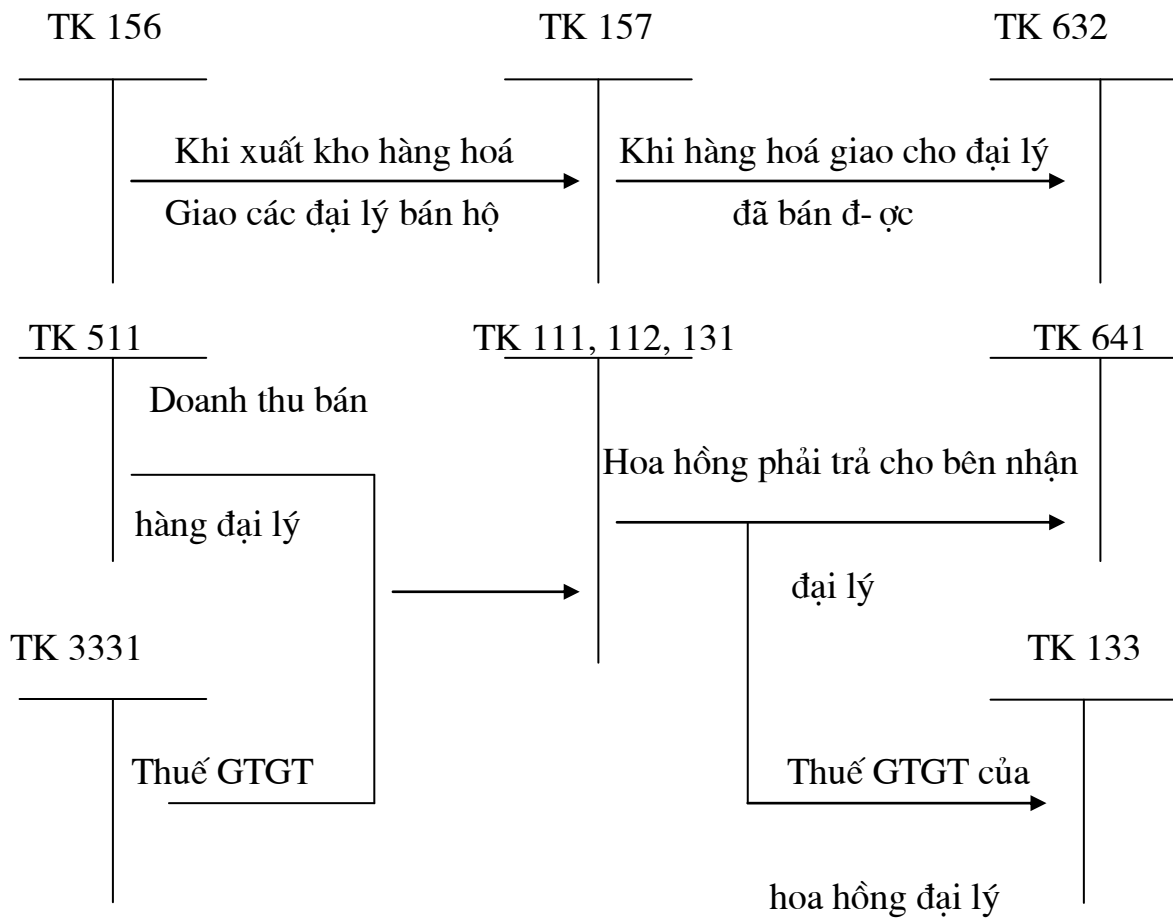
**Sơ đồ 1.2 Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trả chậm, trả góp**



**+ Phương thức bán qua đại lý, ký gửi**

Là phương thức doanh nghiệp giao hàng cho các đại lý ký gửi để các đại lý này trực tiếp bán hàng. Bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán, thanh toán tiền hàng và hưởng hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Số tiền chuyển giao cho các đại lý ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi các đại lý ký gửi thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán hoặc gửi thông báo về số hàng đã bán được thì số hàng đó được coi là tiêu thụ.

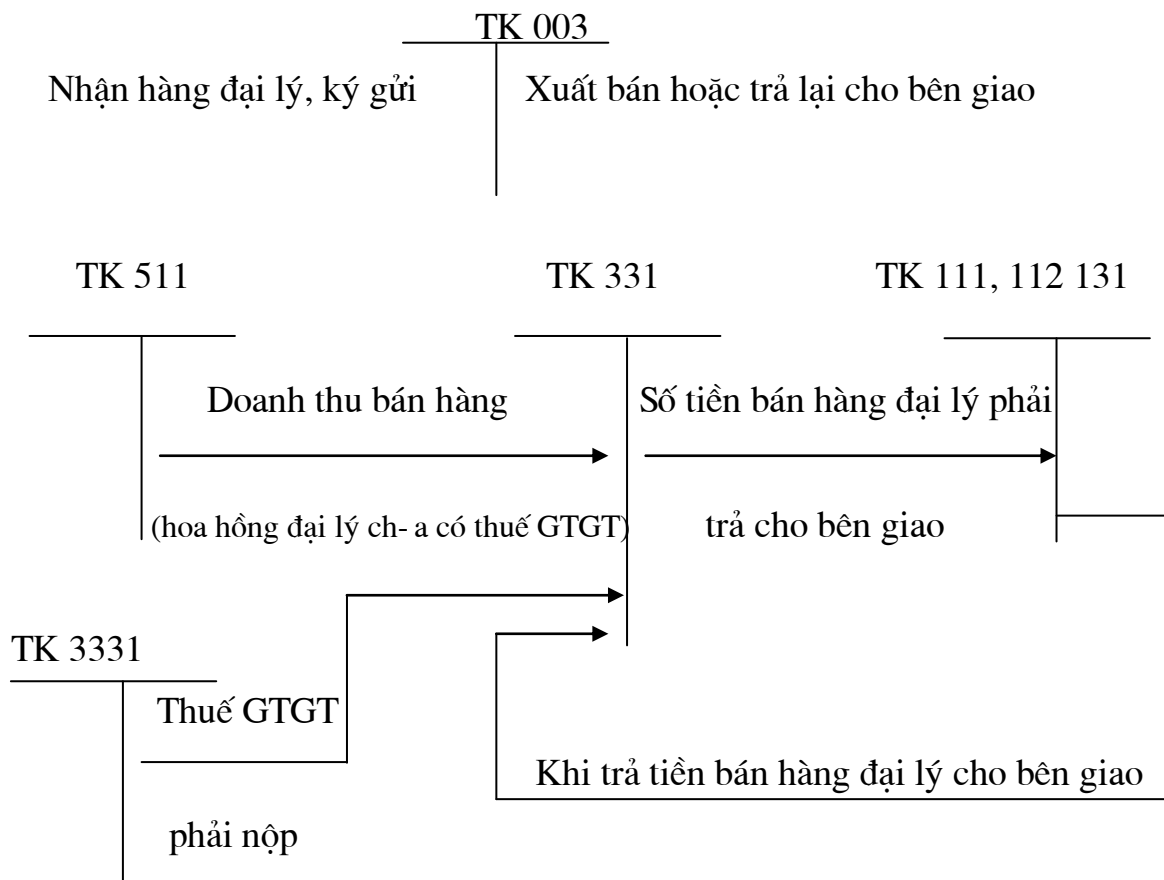
**Sơ đồ 1.3 : Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng qua đại lý**  
(Trường hợp doanh nghiệp là đơn vị giao đại lý)





**Sơ đồ 1.4 Sơ đồ kế toán nhận bán hàng đại lý**

*( trường hợp doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý)*



**1.1.5 Phương pháp tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho**

Giá vốn hàng xuất bán được xác định như sau:

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

- Phương pháp phân bổ chi phí mua hàng hóa cho hàng hóa bán ra trong kỳ.

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

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

• Phương pháp xác định giá trị mua hàng hóa xuất kho trong kì

$$\begin{array}{l}
 \text{Chi phí thu} \\
 \text{mua phân bổ} \\
 \text{cho hàng hóa} \\
 \text{bán ra} \\
 \text{trong kỳ}
 \end{array}
 = \frac{
 \begin{array}{l}
 \text{Chi phí thu mua} \\
 \text{hàng hóa tồn đầu} \\
 \text{kỳ} \\
 + \\
 \text{Chi phí thu} \\
 \text{mua phát sinh} \\
 \text{trong kỳ}
 \end{array}
 }{
 \begin{array}{l}
 \text{Trị giá thực tế} \\
 \text{hàng hóa tồn đầu} \\
 \text{kỳ} \\
 + \\
 \text{Trị giá thực tế} \\
 \text{hàng hóa nhập} \\
 \text{kho trong kỳ}
 \end{array}
 }
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{Trị giá} \\
 \text{thực tế} \\
 \text{hàng hóa} \\
 \text{xuất bán} \\
 \text{trong kỳ}
 \end{array}$$

•

Trị giá mua của hàng xuất kho: 4 phương pháp

\* *Phương pháp tính theo giá thực tế đích danh:*

Trị giá vốn của hàng xuất để bán chính là giá trị thực tế nhập kho của lô hàng .

\* *Phương pháp nhập trước – xuất trước ( FIFO)*

Trị giá hàng xuất kho để bán trước thì được tính theo giá trị bán hàng hóa nhập kho của những lần nhập trước . Tức là cứ hàng hóa nào nhập trước thì đơn giá nhập kho của nó được dùng để tính giá trị xuất kho của những lô hàng xuất trước

\* *Phương pháp nhập sau – xuất trước (LIFO ):* Trị giá vốn hàng xuất kho để bán trước thì được tính theo giá trị bán hàng hoá nhập kho của những lần nhập sau cùng. Tức là cứ hàng hóa nào nhập sau thì đơn giá nhập kho của nó được dùng để tính giá trị xuất kho của những lô hàng xuất trước.

\* *Phương pháp bình quân gia quyền:* giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc mỗi lần nhập một lô hàng về, phụ thuộc tình hình của doanh nghiệp. có hai PP bình quân gia quyền:

+ Phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ::

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

+ Phương pháp bình quân sau mỗi lần n nhập:

$$\begin{array}{l}
 \text{Đơn giá bình} \\
 \text{quân sau mỗi lần} \\
 \text{nhập}
 \end{array}
 =
 \frac{
 \begin{array}{l}
 \text{Trị giá vốn thực tế của} \\
 \text{hàng hóa còn lại sau lần} \\
 \text{xuất trước}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{l}
 \text{Trị giá vốn thực tế của} \\
 \text{hàng hóa nhập tiếp sau} \\
 \text{lần nhập trước}
 \end{array}
 }{
 \begin{array}{l}
 \text{Số lượng hàng hóa còn} \\
 \text{lại sau lần xuất trước}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{l}
 \text{Số lượng hàng hóa} \\
 \text{nhập sau lần xuất trước}
 \end{array}
 }$$

Mỗi phương pháp tính giá thành thực tế của thành phẩm xuất kho đều có ưu nhược điểm riêng. Lựa chọn phương pháp phù hợp nhất thì doanh nghiệp phải căn cứ vào tình hình thực tế yêu cầu hoạch 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 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.

## **1.2. Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

### **1.2.1 Kế toán bán hàng**

#### **1.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng**

##### **❖ Khái niệm**

Doanh thu bán hàng là tổng 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.

##### **❖ Thời điểm ghi nhận doanh thu**

Thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua trong từng trường hợp cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hóa cho người mua.

##### **❖ Điều kiện ghi nhận doanh thu**

Theo chuẩn mực số 14 "Doanh thu và thu nhập khác" ban hành và công bố theo quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả 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 không còn 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.

❖ **Chứng từ sử dụng:** hợp đồng mua bán, hóa đơn GTGT... và các chứng từ khác

##### **❖ TK 511-“ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”**

TK 511 có 5 TK cấp 2:

+ TK 511(1): Doanh thu bán hàng

- + TK 511(2): Doanh thu bán các thành phẩm
- + TK 511(3) : Doanh thu cung cấp dịch vụ
- + TK 511(4) :Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- + TK 511(7) :Doanh thu kinh doanh bất động sản
- +TK 511(8): Doanh thu khác

❖ Kết cấu TK 511

Bên Nợ :

- Thuế TTĐB hoặc thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán.

- Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

- Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu( chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.)

- Kết chuyển doanh thu bán hàng thuần sang TK 911

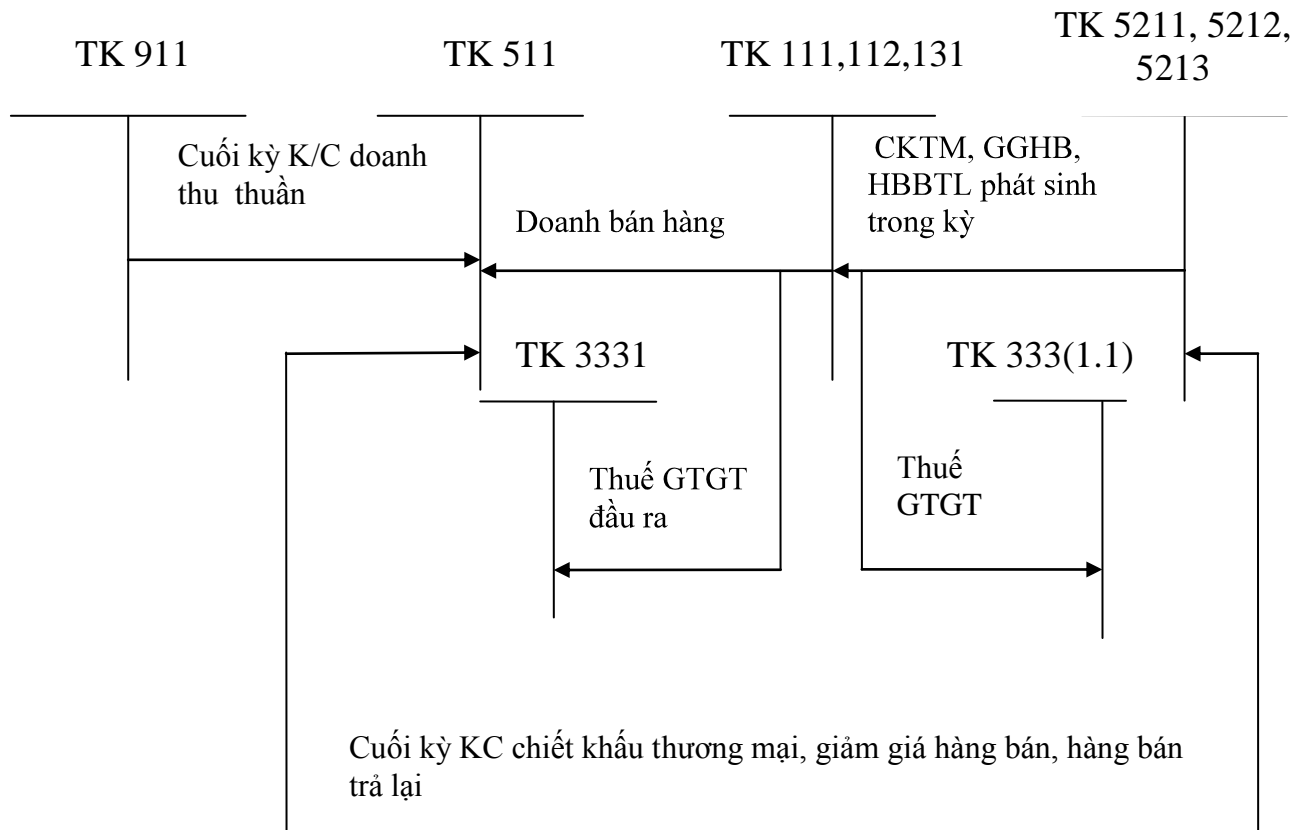
Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa bất động sản đầu tư và cung cấp lao dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán

TK 511 không có số dư cuối kỳ.

**Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng**

**Sơ đồ 1.5 Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ.**



**\* Phương pháp xác định doanh thu bán hàng.**

Tùy thuộc vào phương pháp tính thuế GTGT mà doanh thu bán hàng được xác định như sau:

- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ: doanh thu bán hàng là giá chưa có thuế GTGT.
- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu thuế thì doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán.
- Đối với hàng hóa dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế TTĐB hoặc thuế xuất nhập khẩu thì doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán( bao gồm cả thuế TTĐB và thuế XNK).

◆ **TK 512 “Doanh thu bán hàng nội bộ”**

◆ Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ tiêu thụ trong nội bộ.

◆ Kết cấu TK 512

TK512

- Trị giá hàng bán trả lại, khoản GGHB đã chấp nhận trên khối lượng hàng hoá tiêu thụ nội bộ trong kỳ, số thuế TTĐB, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp cho số hàng tiêu thụ nội bộ.	- Tổng số doanh thu nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ
- Kết chuyển doanh thu nội bộ thuần vào TK911	

◆ TK 512 gồm 3 TK 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

**1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu**

**\* Khái niệm:**

Các khoản giảm trừ doanh thu là toàn bộ số tiền giảm trừ cho người mua hàng được tính vào doanh thu hoạt động kinh doanh. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán.

**\* Chứng từ sử dụng:** hợp đồng bán hàng, hóa đơn bán hàng, các quyết định giảm giá cho công ty.....

**\* Tài khoản kế toán sử dụng:**

- TK 521 - Chiết khấu thương mại: Dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho khách hàng mua

hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế.

- TK 531 - Hàng bán bị trả lại: Dùng để theo dõi doanh thu của số hàng hóa, thành phẩm, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: do vi phạm cam kết, vi phạm HĐ kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

- TK 532 - Giảm giá hàng bán: Được sử dụng để theo dõi toàn bộ các khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng trên giá bán đã thỏa thuận vì các lý do chủ quan của doanh nghiệp.

- Thuế TTĐB, Thuế XK, Thuế GTGT: Là khoản thuế gián thu tính trên doanh thu bán hàng, các khoản thuế này tính cho các đối tượng tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ phải chịu, các cơ sở kinh doanh chỉ là đơn vị thu nộp thuế thay cho người tiêu dùng hàng hóa dịch vụ đó.

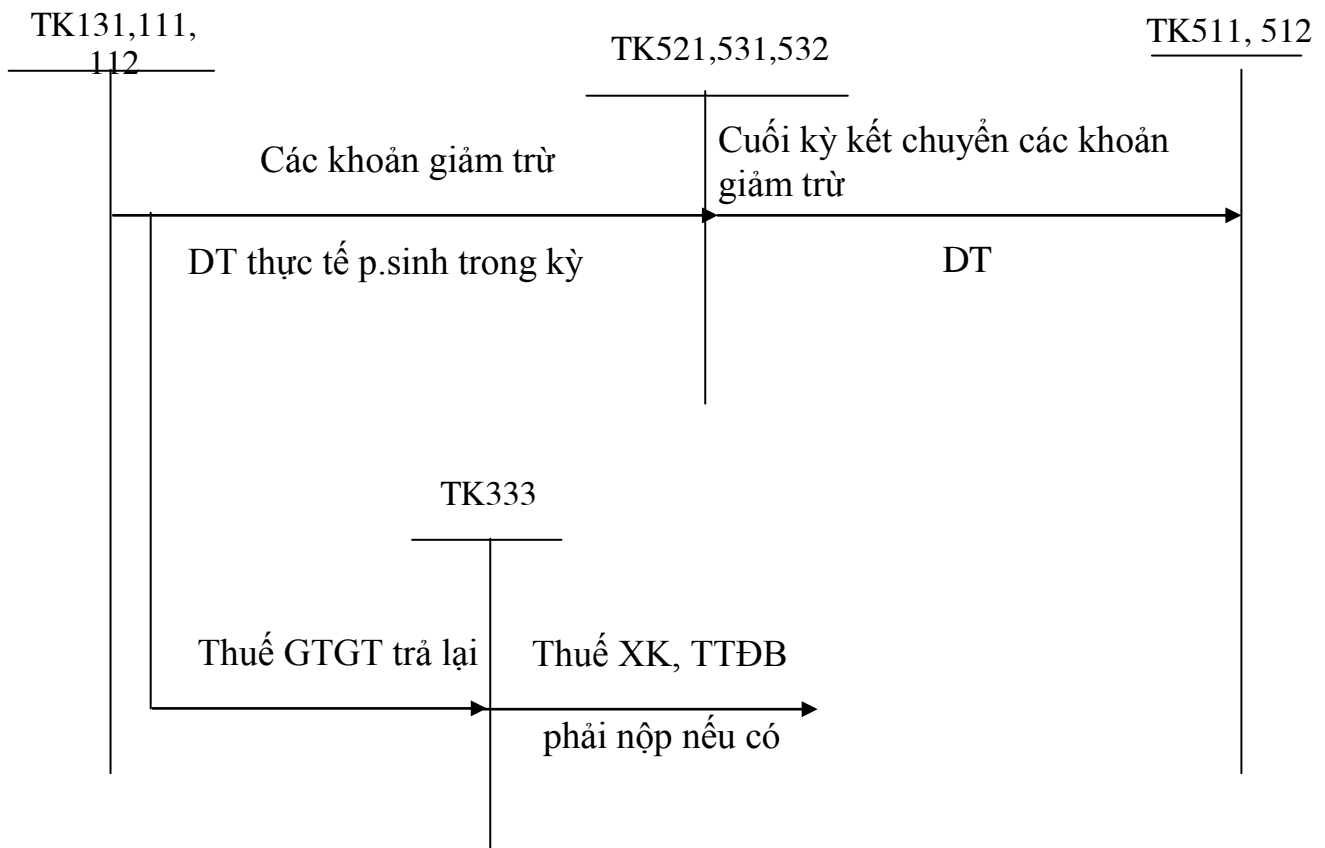
TK 3331: "Thuế GTGT phải nộp (trong trường hợp doanh nghiệp nộp thuế theo phương pháp khấu trừ).

TK 3332: "Thuế TTĐB" (trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ những hàng hóa đặc biệt thuộc danh mục vật tư hàng hóa chịu thuế TTĐB)

TK 3333: "Thuế XNK phải nộp".(Khi doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế XN, NK)



**Sơ đồ 1.6 : Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu**



**1.2.2 Kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

**1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán**

**\* Khái niệm:**

Trong doanh nghiệp thương mại, giá vốn hàng bán là trị giá của hàng hóa đã tiêu thụ, bao gồm trị giá mua vào của hàng hóa bán ra và chi phí thu mua hàng hóa phân bổ cho hàng hóa xuất bán ra trong kỳ.

- Giá vốn hàng bán được tính theo một trong hai PP là kê khai thường xuyên và kiểm kê định kỳ.

**\* Chứng từ sử dụng:** hóa đơn mua hàng, phiếu xuất kho....

**\* Tài khoản kế toán sử dụng**

TK 632 – “ Giá vốn hàng bán”

Kết cấu của TK 632 :

**❖ Kết cấu TK 632 theo phương pháp kê khai thường xuyên**

Bên Nợ:

- Phản ánh giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ
- Phản ánh chi phí nhân công, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp vượt mức bình thường, chi phí sản xuất chung cố định không được tính vào vốn hàng bán trong kỳ.
- Phản ánh các khoản hao hụt, mất mát hàng tồn kho sau khi đã trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.
- Phản ánh chi phí xây dựng, tự chế tài sản cố định vượt mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ.
- Phản ánh số chênh lệch dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn năm trước.

Bên Có:

- Phản ánh hoàn nhập dự phòng số phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước.
- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.
- Giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hóa bị người mua trả lại

TK 632 không có số dư cuối kỳ

**❖ Kết cấu TK 632 theo phương pháp kiểm kê định kỳ:**

Bên Nợ:

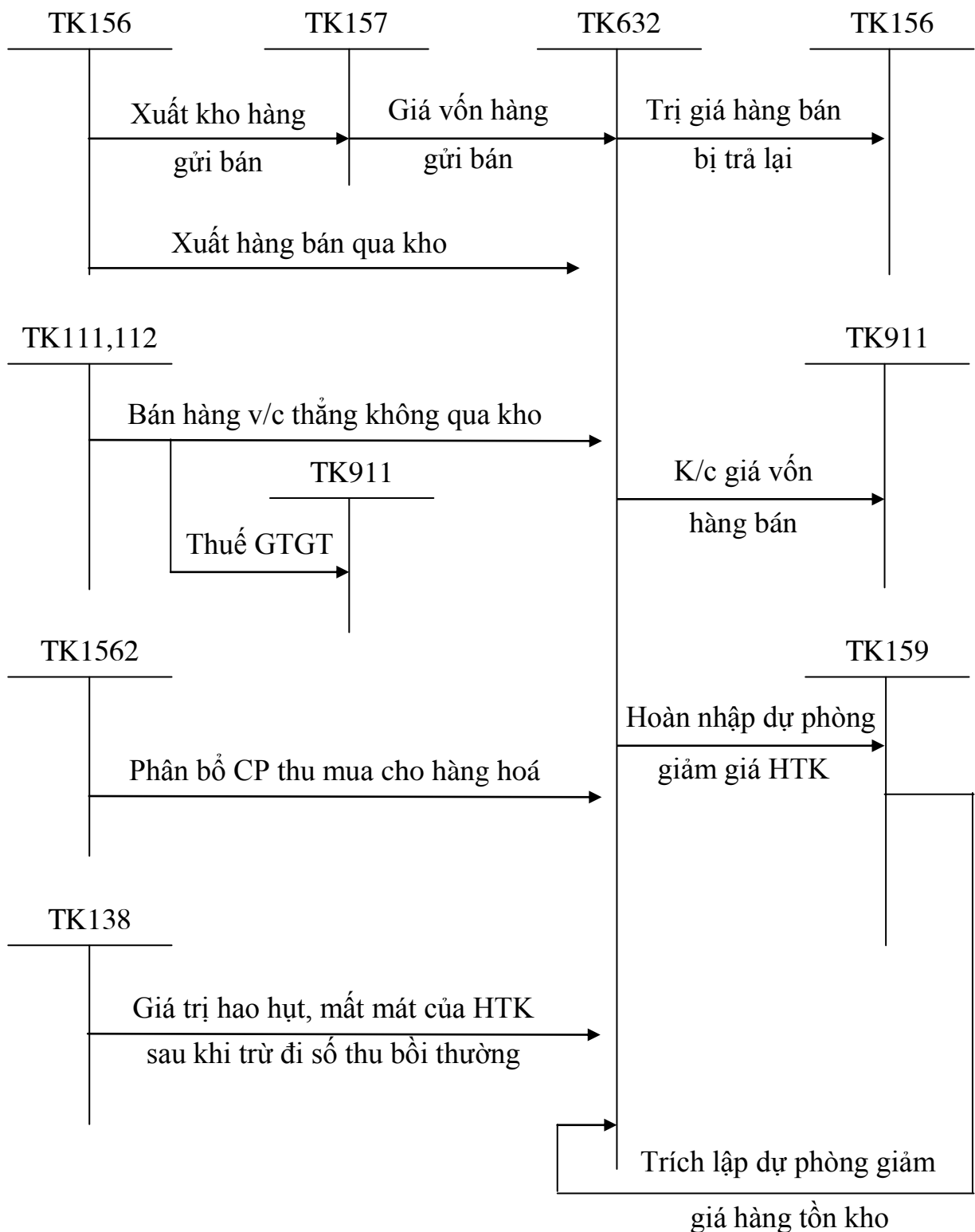
- Phản ánh giá trị vốn hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ trong kỳ
- Kết chuyển hàng hóa đã bán trong kỳ từ TK 611

Bên Có:

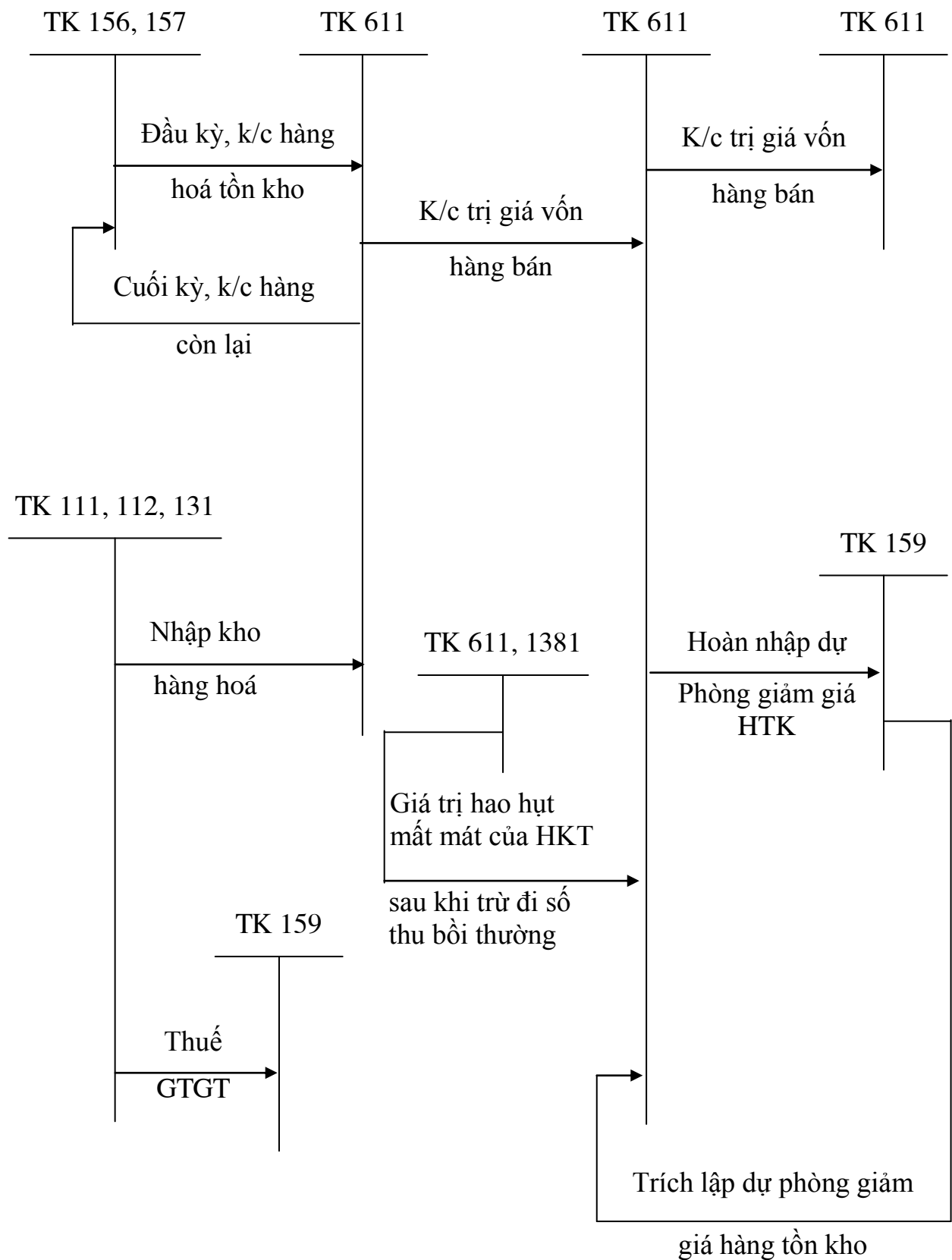
- Kết chuyển giá thành thực tế của hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ cuối kỳ.
- Kết chuyển giá vốn của hàng đã tiêu thụ cuối kỳ để xác định KQKD.

TK 632 không có số dư cuối kỳ

**Sơ đồ 1.7 : Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo PP kê khai thường xuyên.**



**Sơ đồ 1.8 : Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.**



### 1.2.2.2. Kế toán chi phí bán hàng

❖ Khái niệm:

Chi phí bán hàng là khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa, chi phí bảo quản, đóng gói sản phẩm.

❖ TK sử dụng: TK 641 “ Chi phí bán hàng

❖ Kết cấu TK 641:

TK 641	
- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ	- Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp 2:

- 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.

**Cụ thể:**

- Chi phí nhân viên: Là các khoản tiền lương, phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá ... và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ trên tiền lương theo quy định.

- Chi phí vật liệu bao bì: Các chi phí về vật liệu, bao bì dùng để đóng gói sản phẩm hàng hoá, chi phí vật liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, nhiên liệu cho vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa TSCĐ

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng: Chi phí về công cụ, dụng cụ đồ dùng đo lường, tính toán, làm việc ... trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ.

- Chi phí khấu hao TSCĐ: Chi phí khấu hao của các TSCĐ dùng trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển .

- Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá: Các khoản chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hoá trong thời gian quy định về bảo hành như tiền lương, vật liệu

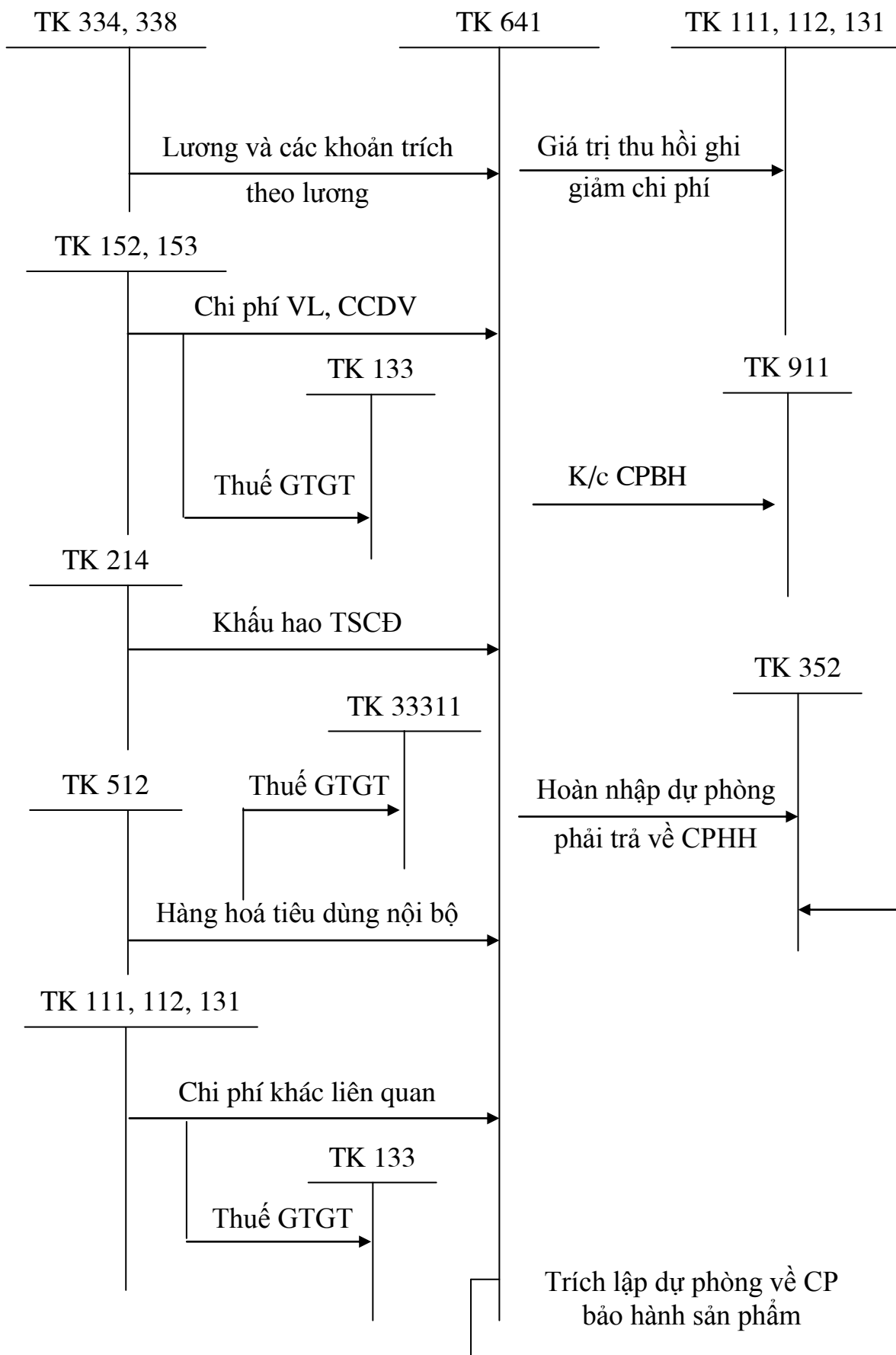
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như : Chi phí thuê TSCĐ, thuê kho, thuê bãi, thuê bốc vác, vận chuyển, hoa hồng cho các đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu

- Chi phí bằng tiền khác: Các chi phí bằng tiền phát sinh trong khâu tiêu thụ sản phẩm hàng hoá dịch vụ ngoài các chi phí đã kể trên như: Chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, chi phí quảng cáo, tiếp thị

❖ Chứng từ sử dụng:

Hóa đơn GTGT, phiếu chi, Bảng phân bổ tiền lương và BHXH, Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ, giấy báo nợ của ngân hàng...

**Sơ đồ 1.9 : Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí bán hàng**



### 1.2.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

❖ *Khái niệm chi phí quản lý doanh nghiệp:*

Chi phí quản lý doanh nghiệp (CP QLDN) là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp.

❖ TK sử dụng: TK 642 “ Chi phí quản lý doanh nghiệp”

- Kết cấu TK 642:

TK642	
- Các chi phí QLDN phát sinh	- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả	đòi, dự phòng phải trả.
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm	- K/c CPQLDN vào TK 911

- 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, lệ phí.
- TK 6426: Chi phí dự phòng.
- TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- TK 6428: Chi phí bằng tiền khác.

**Cụ thể:**

- CP nhân viên QLDN: tiền lương và các khoản phụ cấp, ăn ca phải trả cho ban giám đốc, nhân viên ở các phòng ban và các khoản trích theo BHXH, BHYT, KPCĐ.



- CP vật liệu quản lý: trị giá thực tế của các loại vật liệu, nhiên liệu xuất dùng cho hoạt động quản lý của ban Giám đốc và các phòng ban nghiệp vụ của doanh nghiệp, cho việc sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ dùng chung của doanh nghiệp.

- CP đồ dùng văn phòng: chi phí về dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý chung của doanh nghiệp.

- CP khấu hao TSCĐ: khấu hao của những TSCĐ dùng chung doanh nghiệp như văn phòng làm việc của doanh nghiệp, vật kiến trúc, phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn, thiết bị văn phòng...

- Thuế, phí, lệ phí: thuế môn bài, thuế nhà đất và các khoản phí, lệ phí khác.

- CP dự phòng: dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng phải thu khó đòi.

- CP dịch vụ mua ngoài: điện, nước, điện thoại, fax, thuê nhà văn phòng, thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ khối văn phòng doanh nghiệp...

- CP khác bằng tiền khác: các khoản chi phí khác bằng tiền mặt chi ra để phục vụ chi việc điều hành chung của toàn doanh nghiệp như CP tiếp khách, hội nghị, công tác phí, CP kiểm toán...

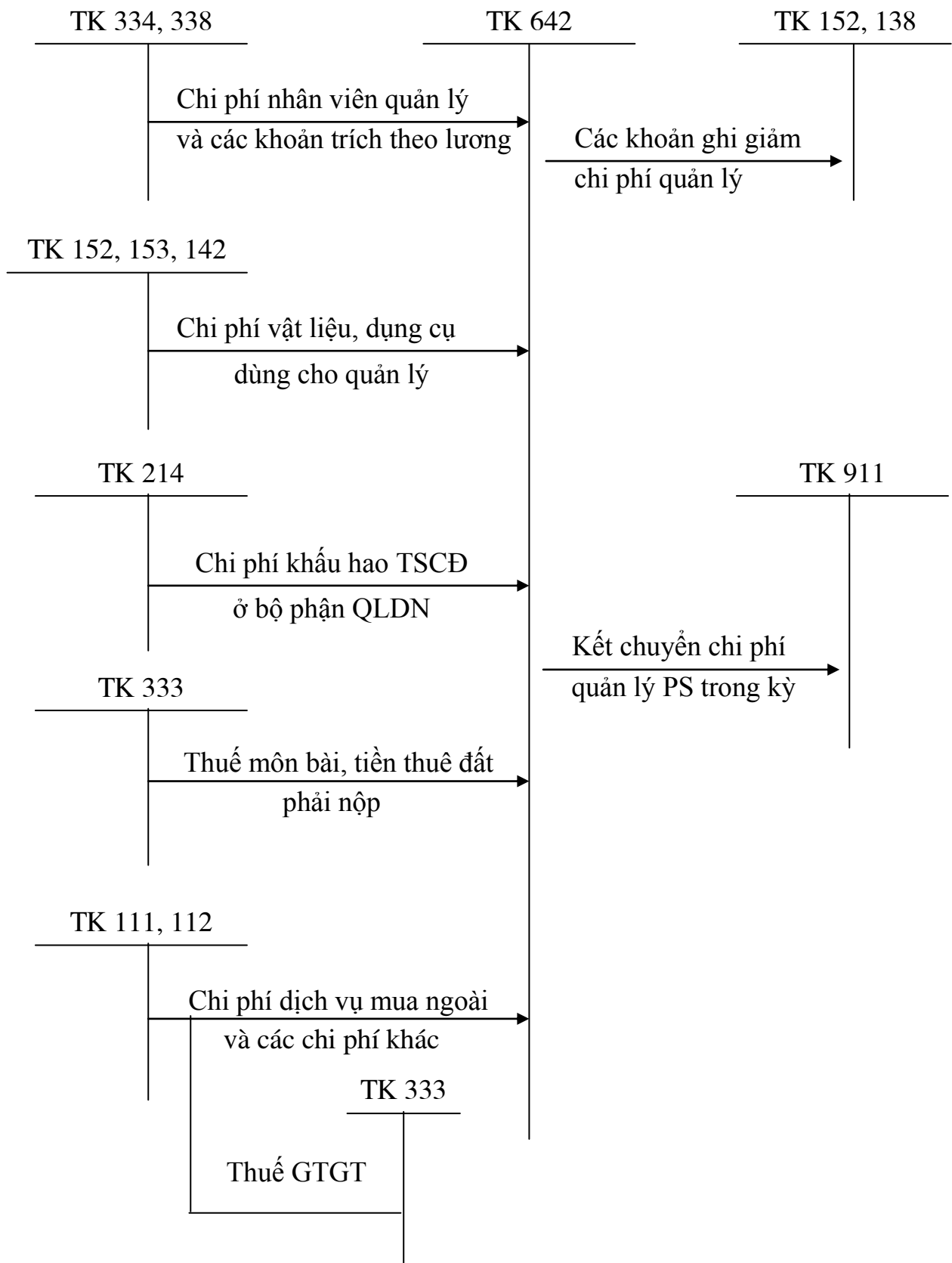
***Chứng từ sử dụng:***

Hóa đơn GTGT, phiếu chi, Bảng phân bổ tiền lương và BHXH, Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ....

***Tài khoản kế toán sử dụng:***

**\* Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu về chi phí QLDN theo sơ đồ sau:**

**Sơ đồ 1.10 :Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí quản lý doanh nghiệp.**



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

##### \*Khái niệm

Kết quả bán hàng là chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng trong một thời kỳ nhất định. Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với trị giá vốn hàng bán ra, chi phí quản lý kinh doanh (bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) được biểu hiện bằng chỉ tiêu lỗ hay lãi về bán hàng.

Trong đó doanh thu thuần là doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu (chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp )

Công thức xác định kết quả bán hàng

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả} & & \text{Doanh} & & \text{Giá vốn} & & \text{Chi phí bán hàng, Chi phí} \\ \text{bán} & = & \text{thu} & - & \text{hàng bán} & - & \text{quản lý doanh nghiệp} \\ \text{hàng} & & \text{thuần} & & & & \end{array}$$

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

##### \*Tài khoản sử dụng

- **TK 911** – “Xác định kết quả kinh doanh” và các TK khác có liên quan.

##### Kết cấu TK 911

##### Bên Nợ:

- Kết chuyển trị giá vốn sản phẩm hàng hóa đã tiêu thụ
- Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính và chi phí khác
- Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh
- Kết chuyển số lợi nhuận trước thuế trong kỳ

##### Bên Có:

- Kết chuyển doanh thu thuần của hàng hóa dịch vụ đã tiêu thụ
- Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính và doanh thu khác
- Kết chuyển thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ

Tài khoản 911 không có số dư

**\*Trình tự kế toán các nghiệp vụ chủ yếu :**

- Cuối kỳ kế toán tính và kết chuyển doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh

+ kết chuyển doanh thu bán hàng:

Nợ TK 511: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 911: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

+ Kết chuyển giá vốn hàng bán

Nợ TK 911: tổng giá trị vốn hàng bán ra trong kỳ

Có TK 632: tổng giá trị vốn hàng bán ra trong kỳ

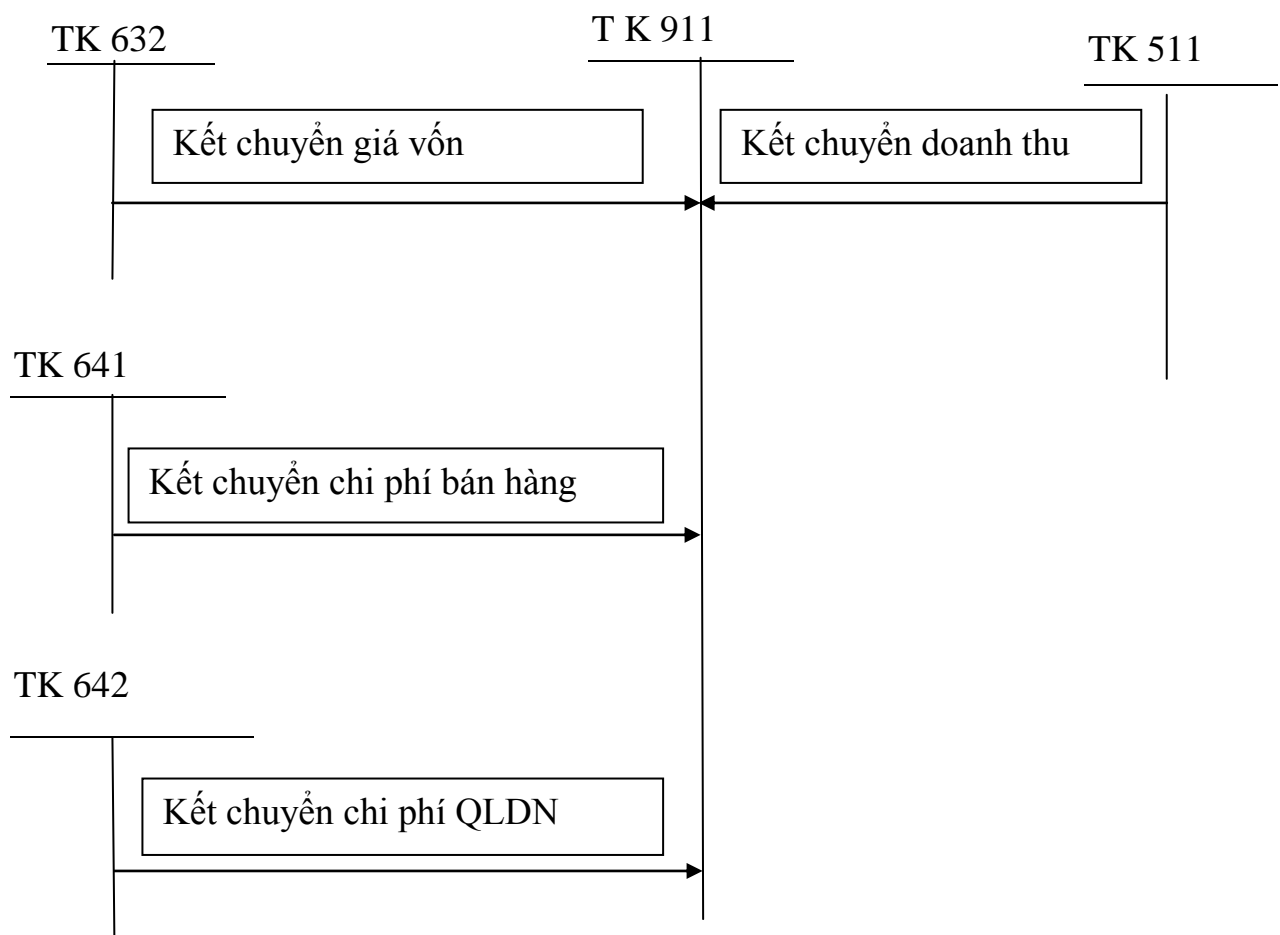
+Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh

Nợ TK 911: Tổng chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 641: tổng chi phí bán hàng

Có TK 642: tổng chi phí quản lý doanh nghiệp

**Sơ đồ 1.11 : Sơ đồ kế toán xác định kết quả bán hàng.**



### **1.3 Tổ chức, vận dụng sổ kế toán trong công tác vận dụng bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp:**

#### ***a. Hình thức kế toán nhật ký chung (NKC):***

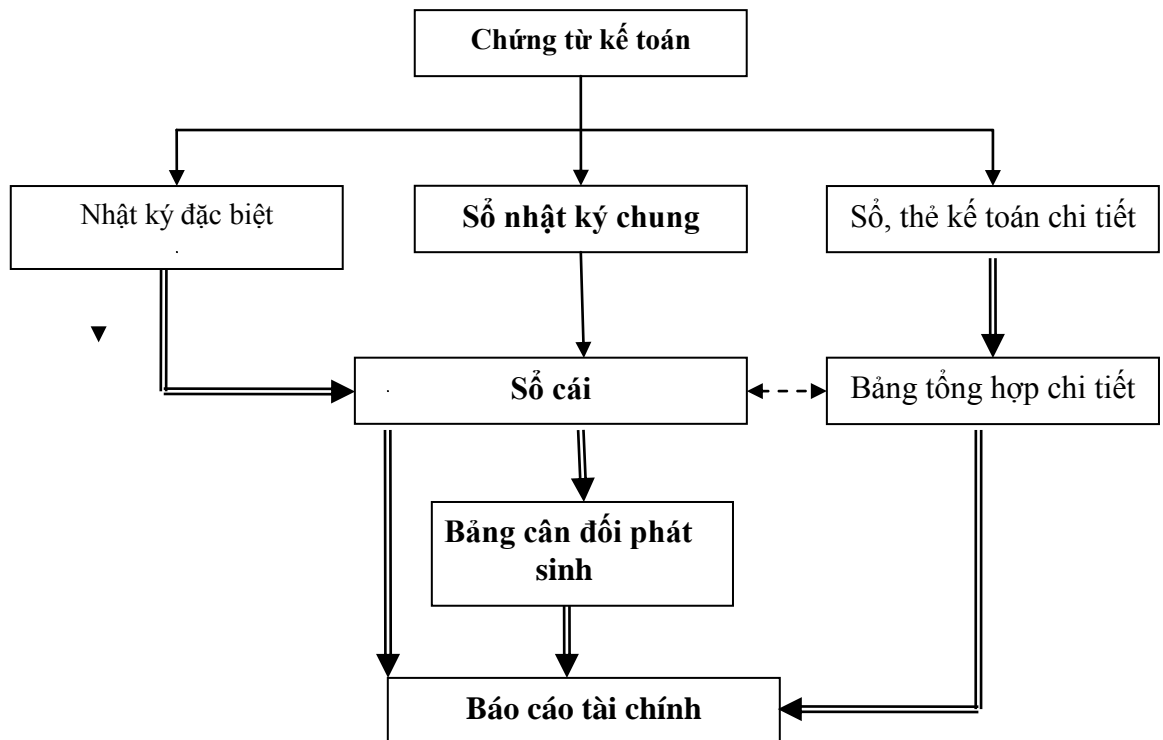
Theo hình thức này mở sổ nhật ký chung ghi chép, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo thứ tự thời gian và quan hệ đối ứng tài khoản

Ưu điểm: Dễ ghi chép, đơn giản, thuận tiện cho công việc phân công lao động kế toán.

Nhược điểm: Còn trùng lặp trong khâu ghi chép.

Hình thức kế toán NKC gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ kế toán chi tiết gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...
- Sổ kế toán tổng hợp gồm: sổ nhật ký chung, sổ nhật ký đặc biệt, sổ cái.



**Sơ đồ 1.12** :*Sơ đồ hoạch toán theo hình thức nhật ký chung*

- Ghi hàng ngày —————→
- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ ══════→
- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra ←- - - ->

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản phù hợp.

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm cộng số liệu trên Sổ Cái, lập bảng cân đối phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập các Báo cáo tài chính.

***b. Hình thức kế toán chứng từ ghi sổ:***

Đặc điểm: của hình thức này là mọi nghiệp vụ kinh tế phải căn cứ vào chứng từ gốc hoặc bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại, cùng kỳ để lập chứng từ ghi sổ (kèm theo chứng từ gốc). Sau khi lập xong trình kế toán trưởng ký và ghi sổ. Chứng từ ghi sổ sau khi đã ghi vào sổ đăng ký CTGS để ghi vào sổ cái và sổ hoặc thẻ chi tiết liên quan.

Các loại sổ kế toán như sau:

- Sổ kế toán tổng hợp gồm: chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, sổ cái
- Sổ kế toán chi tiết gồm: tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...

***c. Hình thức sổ kế toán Nhật ký - chứng từ:***

Đặc điểm: Mọi nghiệp vụ kinh tế đều căn cứ vào chứng từ gốc ( hoá đơn GTGT, phiếu xuất kho..) đã được kiểm tra lấy số liệu ghi trực tiếp vào nhật ký chứng từ hoặc bảng kê, sổ chi tiết ( sổ chi tiết thanh toán, sổ chi tiết bán hàng, thẻ kho..)

Các loại sổ kế toán sau:

- Sổ kế toán tổng hợp gồm: Nhật ký sổ cái, bảng kê, sổ cái,...
- Sổ kế toán chi tiết: gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,

***d. Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái:***

Đặc điểm: của hình thức này là sử dụng một sổ kế toán tổng hợp gọi là Nhật ký sổ cái để kết hợp giữa các nghiệp vụ kinh tế theo thứ tự thời gian, các chứng từ gốc sau khi được định khoản chính xác được ghi một dòng ở Nhật ký sổ cái.

*Đặc điểm về sổ kế toán:*

- Sổ kế toán tổng hợp: Sử dụng sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký
- Sổ cái. Sổ này vừa ghi theo trình tự thời gian vừa ghi theo hệ thống.
- Sổ kế toán chi tiết gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...

***e. Hình thức kế toán trên máy vi tính:***

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán này là công việc của kế toán được thực hiện theo một phần mềm kế toán trên máy vi tính.

- Trình tự ghi sổ kế toán:

Hàng ngày kế toán căn cứ chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra để nhập dữ liệu vào máy vi tính. Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin trên chứng từ kế toán được tự động nhập vào các sổ kế toán tổng hợp ( sổ cái TK511, TK632, TK111, TK156..) và các sổ thẻ kế toán chi tiết liên quan.



## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM HÙNG NGUYỄN**

### **2.1. Giới thiệu chung về công ty TNHH TM Hùng Nguyễn**

#### **2.1.1. Tên, địa chỉ, quy mô của công ty TNHH TM Hùng Nguyễn**

- Tên công ty : Công ty TNHH TM Hùng Nguyễn
  - Địa chỉ trụ sở : số 673, Đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, Hải Phòng.
  - Số điện thoại: (031)3850113
  - FAX : (031)3850113
  - Công ty TNHH TM Hùng Nguyễn là công ty ngoài quốc doanh, với vốn điều lệ hiện tại là 4.000.000.000 (Bốn tỷ đồng chẵn)
  - Giấy phép thành lập công ty số: 0202004682GP/TLDN – 02 ngày 16/03/2007 của ủy ban thành phố Hải Phòng.
1. Đăng ký kinh doanh số: 0202004682 được Ủy ban kế hoạch (Nay là sở kế hoạch đầu tư Hải Phòng) cấp lần đầu ngày 16 tháng 03 năm 2007.
  2. Đăng ký kinh doanh thay đổi lần II số 0200731945 ngày 05 tháng 01 năm 2010 ( Vào ngày 29/7/2008, liên Bộ Kế hoạch đầu tư, Công an và Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư liên tịch số 05/2008/TTLT/BKH-BTC-BCA (Thông tư 05/2008) quy định về chế độ phối hợp giải quyết đăng ký kinh doanh ,hợp nhất Mã số ĐKKD và Mã số thuế của Doanh nghiệp là một)

#### **2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH TM Hùng Nguyễn**

- Công ty TNHH TM Hùng Nguyễn được thành lập vào ngày 16/03/2007 với số vốn điều lệ ban đầu là 1.900.000.000 (Một tỷ chín trăm triệu đồng chẵn), với số lượng lao động ban đầu là 4 người.
- Tháng 02/2009 công ty mua một xe oto Toyota làm phương tiện đi lại cho giám đốc phục vụ cho công tác giao dịch.
- Ngày 05/01/2010 xét nhu cầu doanh nghiệp cần mở rộng kinh doanh, hội đồng thành viên quyết định bổ xung vốn điều lệ lên 4.000.000.000 (Bốn tỷ

đồng chẵn)

- Năm 2011 công ty có mua 01 máy phát điện, 01 máy điều hoà nhiệt độ và 01 máy tính để bàn đưa vào là tài sản cố định.
- Các đối tác lâu năm của công ty:
  - + Công ty Cổ Phần Đầu Tư Cửu Long.
  - + Công ty Cổ Phần Thương Mại Xuân Lai.
  - + Công ty Thép Ngọc Việt.
  - + Công ty TNHH TM & VT Thái Thiện.
  - + Công ty TNHH Ống Thép 190.
  - + Công ty TNHH MTV TM & VT Phà Rừng.
  - + Công ty Cổ Phần BCH
  - + Công ty Cổ phần thép Việt Nhật

### **2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn mà công ty gặp phải trong quá trình hoạt động.**

- Thuận lợi:

Khi bước vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng công ty TNHH TM Hùng Nguyên đã có những thuận lợi:

Công ty nằm trên đường 5/2 thuộc thành phố Hải Phòng. Hải Phòng là một Thành phố cảng lớn nhất phía Bắc (Cảng Hải Phòng) và công nghiệp ở miền Bắc Việt Nam nằm trong Vùng duyên hải Bắc Bộ. Hải Phòng là thành phố lớn thứ 3 của Việt Nam sau TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội. Hải Phòng còn là 1 trong 5 thành phố trực thuộc trung ương, đô thị loại 1 trung tâm cấp quốc gia, cùng với Đà Nẵng và Cần Thơ. Tính đến tháng 12/2011, dân số Hải Phòng là 1.907.705 người, trong đó dân cư thành thị chiếm 46,1% và dân cư nông thôn chiếm 53,9%, là thành phố đông dân thứ 3 ở Việt Nam, sau Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Đây là nơi có vị trí quan trọng về kinh tế xã hội và an ninh, quốc phòng của vùng Bắc Bộ và cả nước, Hải Phòng là đầu mối giao thông đường biển phía Bắc. Với lợi thế cảng nước sâu nên vận tải biển rất phát triển, đồng thời là một trong những động lực tăng trưởng của vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ. Là Trung tâm

kinh tế - khoa học - kỹ thuật tổng hợp của Vùng duyên hải Bắc Bộ và là một trong 2 trung tâm phát triển của Vùng Kinh tế trọng điểm Bắc Bộ. Hải Phòng có nhiều khu công nghiệp, thương mại lớn và trung tâm dịch vụ, du lịch, giáo dục, y tế và thủy sản của vùng duyên hải Bắc Bộ Việt Nam. Hải Phòng là một cực tăng trưởng của tam giác kinh tế trọng điểm phía Bắc gồm Hà Nội, Hải Phòng và Quảng Ninh, nằm ngoài Quy hoạch vùng thủ đô Hà Nội. Hải Phòng còn giữ vị trí tiền trạm của miền Bắc, nơi đặt trụ sở của bộ tư lệnh quân khu 3 và Bộ tư lệnh Hải quân Việt Nam. Đường 5/2 lại là nơi tập trung rất nhiều công ty sản xuất và thương mại mặt hàng sắt thép. Hải Phòng được coi là chợ sắt, rất thích hợp cho các công ty kinh doanh về sắt thép phát triển.

- Công ty có được một người giám đốc có năng lực điều hành, quản lý tốt, có những phương pháp, đường lối chiến lược phát triển công ty hiệu quả. Đây cũng chính là cơ sở làm cho bộ máy công ty vận hành và phát triển vững chắc trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh đó là một đội ngũ cán bộ tham mưu, giúp việc có trình độ chuyên môn cao và kinh nghiệm dày dặn, và một đội ngũ công nhân lành nghề không ngừng học hỏi để nâng cao trình độ.

- Chính bản thân công ty cũng đã tạo cho mình những thuận lợi nhất định như: Công ty đã thành lập từ rất sớm và có một thời gian phát triển bền vững trong lĩnh vực hoạt động của mình, đã tự tạo ra vị thế kinh doanh vững chắc và uy tín cao trên thị trường; qua thời gian hoạt động lâu dài công ty đã có những khách hàng, đối tác quen thuộc, hơn nữa công ty luôn giữ vững uy tín trên thị trường.

- Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi mà công ty có được thì công ty cũng gặp phải không ít những khó khăn.

- Thị trường sắt thép là thị trường sôi động nhưng cũng rất biến động, giá thép có thể tăng giảm rất nhanh, yêu cầu lãnh đạo công ty phải thường xuyên cập nhật thông tin về thị trường sắt thép.

#### **2.1.4 Ngành nghề kinh doanh**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên tổ chức kinh doanh các ngành nghề:

**\* Các mặt hàng thương mại:**

- Thép chính phẩm: Bao gồm các loại thép xây dựng như thép cuộn D6 SSE, D8 SSE...; Thép cây D10, D12...; Thép cuộn mạ
- Thép phế liệu: Bao gồm các loại sắt thép phế liệu từ các nguồn thu mua trong nước bao gồm vật tư cắt phá tàu, thiết bị cũ, các vật tư dư thừa.
- Kinh doanh gas, khí hóa lỏng...

**\* Một số ngành nghề khác mà công ty đang hoạt động :**

- Kinh doanh than
- Gia công và sản xuất cơ khí; lắp đặt nhà xưởng;
- Bán buôn máy móc, thiết bị cơ khí, luyện kim

Công ty hoạt động với phương châm: ***"Doanh nghiệp và khách hàng cộng tác cùng phát triển"***

#### **2.1.5. Đặc điểm quy trình kinh doanh của công ty**

Quy trình kinh doanh tại công ty thông qua quá trình mua hàng và bán hàng: công ty thu mua sắt, thép,... về nhập kho rồi đem xuất bán theo hợp đồng ký kết với đối tác.

*Quá trình mua hàng:* ký hợp đồng mua hàng (hợp đồng nguyên tắc mua hàng)---- > nhận hàng và vận chuyển hàng về kho----- > thanh toán tiền hàng cho bên bán.

*Qua trình bán hàng:* gửi thư chào giá (đối với những khách hàng mới)---- > ký kết hợp đồng với bên mua (hợp đồng nguyên tắc bán hàng)----- > xuất biên bản giao nhận hàng, xuất hàng, xuất hóa đơn ...----- > thu tiền hàng.

**2.1.6 Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm gần đây :**

**Biểu 2.1**

*DVT: VND*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.191.389.700	9.593.175.187	51.886.879.058
2	Các khoản giảm trừ doanh thu			
<b>3</b>	<b>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>3.191.389.700</b>	<b>9.593.175.187</b>	<b>51.886.879.058</b>
4	Giá vốn hàng bán	3.124.455.805	9.475.854.888	50.781.369.593
<b>5</b>	<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>66.933.895</b>	<b>117.320.299</b>	<b>1.105.509.465</b>
6	Doanh thu hoạt động tài chính	274.279	891.428	305.822.373
7	Chi phí tài chính - Trong đó : Chi phí lãi vay			341.800.789
8	Chi phí bán hàng			298.640.000
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	160.530.478	225.139.492	475.669.980
<b>10</b>	<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(49.322.304)</b>	<b>(106.927.765)</b>	<b>295.221.069</b>
11	Thu nhập khác	519		
12	Chi phí khác		3.238.140	
<b>13</b>	<b>Lợi nhuận khác</b>	<b>519</b>	<b>(3.238.140)</b>	
<b>14</b>	<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(94.321.785)</b>	<b>(110.165.869)</b>	<b>295.221.069</b>
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành			73.805.267
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại			
<b>17</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>(94.321.785)</b>	<b>(110.165.869)</b>	<b>221.415.802</b>
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu			

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

Theo bảng trên ta có thể nhận thấy được trong năm 2009 và 2010 doanh nghiệp bị lỗ, nhưng trong năm 2011 đã thấy được sự cố gắng của bộ máy quản lý đẩy doanh thu của doanh nghiệp dương.

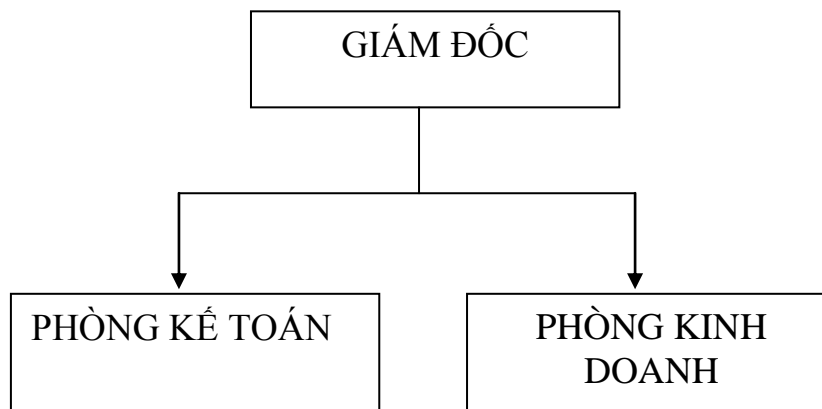
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 tăng gấp 3 lần năm 2009, và năm 2011 tăng gấp 5 lần năm 2010. Cho thấy sự phát triển vượt bậc của doanh nghiệp trong những năm gần đây. Lợi nhuận dương của năm 2011 đã chứng tỏ được chỗ đứng của doanh nghiệp sau nhiều năm lỗ.

Tuy vậy, chi phí của năm 2011 cũng tăng hơn rất nhiều so với 2 năm trước. Có thể do sự bất ổn về nền kinh tế trong những năm gần đây, làm chi phí tăng. Để đứng vững trong thời điểm này, doanh nghiệp gặp không ít những khó khăn.

### ***2.1.7: Công tác quản lý và tổ chức kế toán***

#### ***2.1.7.1 Cơ cấu tổ chức quản lý***

##### **Sơ đồ 2.1**



Tổ chức quản lý công ty gồm:.

- Giám đốc có thẩm quyền cao nhất công ty chỉ huy và chịu trách nhiệm lãnh đạo.
- Các phòng ban khác có các chức năng như sau:

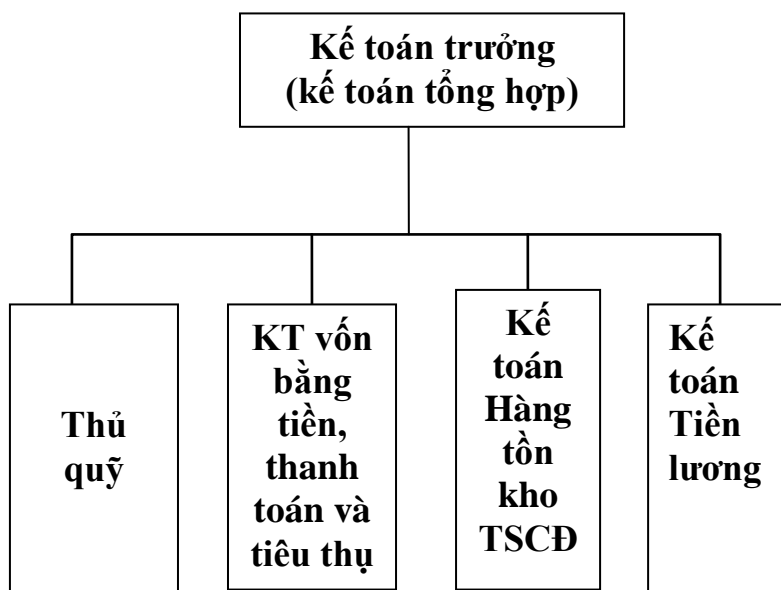
- + Phòng kế toán có chức năng trong việc lập kế hoạch và quản lý nguồn tài chính của công ty, phân tích các hoạt động kinh tế, tổ chức công tác hạch toán kế toán theo đúng chế độ kế toán thống kê và chế độ quản lý tổ chức của Nhà nước.

- + Phòng kinh doanh có 4 người có chức năng giao nhận và kiểm tra hàng hóa.

### 2.1.7.2 Đặc điểm bộ máy kế toán

#### Mô hình tổ chức bộ máy kế toán

#### Sơ đồ 2.2



Công ty TNHH TM Hùng Nguyên có quy mô nhỏ, địa bàn hoạt động tổ chức kinh tế tập trung tại một địa điểm. Công ty thực hiện tổ chức kế toán tập chung và áp dụng hình thức kế toán nhật ký chung. Kế toán hàng tồn kho của công ty được tiến hành theo phương pháp nhập trước xuất trước.

- Tại phòng kế toán có 2 nhân viên:

+ Kế toán trưởng kiêm kế toán tiền lương, kế toán hàng tồn kho; Là người chịu trách nhiệm chung toàn bộ công tác kế toán, giao dịch, hướng dẫn, chỉ đạo, kiểm tra công việc của các nhân viên trong phòng, là kế toán tổng hợp chịu trách nhiệm trước giám đốc, cơ quan thuế và các thông tin kế toán cung cấp, theo dõi chi tiếp xuất nhập và tồn kho hàng hóa.

+ Thủ quỹ: Theo dõi vốn bằng tiền như tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền vay, đồng thời theo dõi tăng giảm và trích khấu hao TSCĐ. Theo dõi tình hình thu chi và quản lý tiền mặt căn cứ vào các chứng từ hợp pháp, hợp lệ để tiến hành xuất nhập quỹ và ghi chép sổ sách.

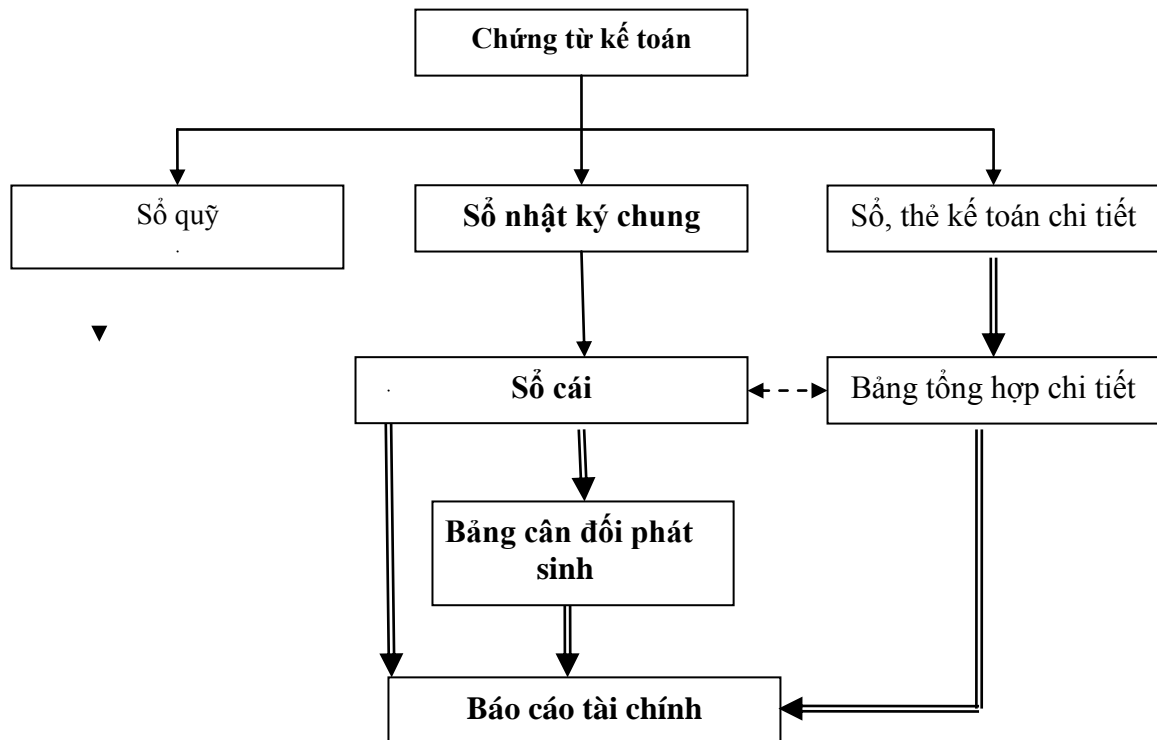
### 2.1.8 Hình thức kế toán và một số chế độ kế toán áp dụng tại công ty.

❖ Hình thức kế toán

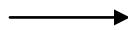
Hình thức kế toán áp dụng trong công ty là theo hình thức “Nhật ký chung”.

#### TRÌNH TỰ GHI SỔ NHẬT KÝ CHUNG TẠI CÔNG TY

**Sơ đồ 2.3 : Sơ đồ hoạch toán theo hình thức nhật ký chung tại công ty**



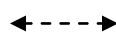
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



#### Trình tự ghi sổ kế toán:

- Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản phù hợp.



- Cuối tháng, cuối quý, cuối năm cộng số liệu trên Sổ Cái, lập bảng cân đối phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập các Báo cáo tài chính.
- Đối với các tài khoản có mở sổ chi tiết hoặc thẻ chi tiết thì sau khi ghi sổ nhật ký phải căn cứ vào chứng từ kế toán ghi vào sổ thẻ kế toán liên quan. Cuối tháng cộng sổ hoặc thẻ chi tiết và căn cứ vào đó lập bảng tổng hợp chi tiết của từng tài khoản để đối chiếu với sổ cái. Sau khi kiểm tra khớp đúng số liệu, bảng cân đối tài khoản được làm căn cứ để lập bảng cân đối kế toán và các báo cáo kế toán.

**❖ Các chế độ và phương pháp kế toán áp dụng.**

- Hệ thống chứng từ và tài khoản kế toán, sổ sách công áp dụng theo chuẩn mực kế toán doanh nghiệp Việt Nam, Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC
- Niên độ kế toán: bắt đầu từ 01/01 đến 31/12
- Kỳ kế toán: Công ty áp dụng hoạch toán theo tháng.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng: Đồng Việt Nam (VND)
- Phương pháp tính thuế: phương pháp khấu trừ
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: theo phương thức kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Theo phương pháp nhập trước xuất trước.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Theo phương pháp khấu hao đều.

***Hệ thống báo cáo tài chính theo quyết định này bao gồm:***

- Bảng cân đối kế toán (mẫu số B01-DN)
- Báo cáo kết quả kinh doanh (mẫu số B02-DN)
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (mẫu số 03-DN)

## **2.2 Thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên**

### **2.2.1 Phương thức bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên**

Hiện nay công ty áp dụng 3 phương thức bán hàng là: bán buôn, bán hàng trả chậm và ký gửi đại lý.

- Bán buôn là việc bán sản phẩm của doanh nghiệp cho các doanh nghiệp khác, các cửa hàng, đại lý... với số lượng lớn để các đơn vị tiếp tục bán cho các tổ chức khác hay phục vụ cho việc khác nhằm đáp ứng nhu cầu kinh tế
- Bán hàng trả chậm là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và trả lãi do trả chậm.
- Bán hàng gửi đại lý: Công ty giao hàng cho các đại lý ký gửi để các đại lý này trực tiếp bán hàng. Bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán, thanh toán tiền hàng và hưởng hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Số tiền chuyển giao cho các đại lý ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi các đại lý ký gửi thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán hoặc gửi thông báo về số hàng đã bán được thì số hàng đó được coi là tiêu thụ.

### **2.2.2 Phương thức thanh toán**

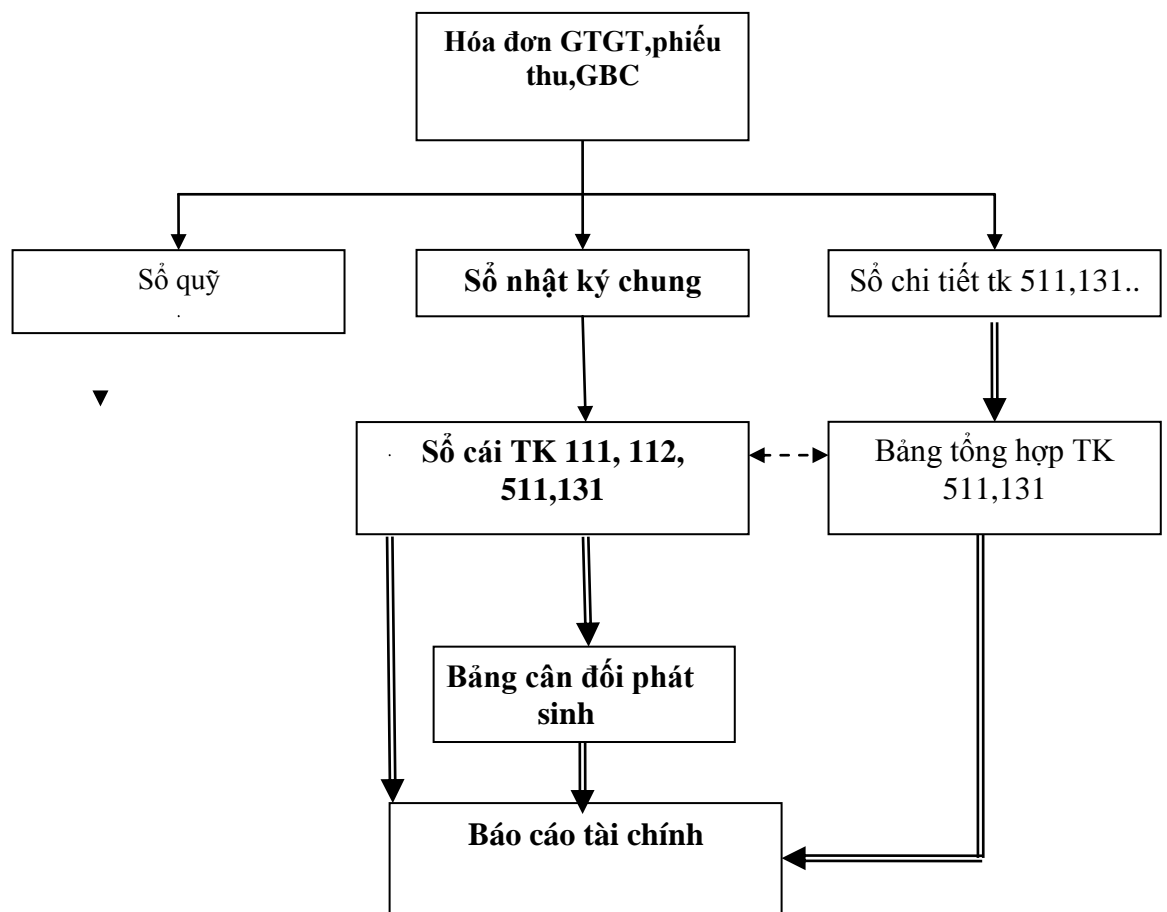
- Bán hàng thu tiền ngay, thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt: Áp dụng với khách hàng mua ít, không thường xuyên và chỉ áp dụng được với những tờ hóa đơn trị giá dưới 20 triệu. Phương thức này giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, tránh được tình trạng chiếm dụng vốn.
- Phương thức thanh toán chậm: Chỉ áp dụng cho khách hàng thường xuyên và có uy tín đối với doanh nghiệp.
- Phương thức thanh toán qua ngân hàng: Đây là hình thức thanh toán chủ yếu trong doanh nghiệp. Hình thức này được trích từ tài khoản của người trả sang tài khoản của người thụ hưởng và phải trả phí cho ngân hàng. Sau khi công ty thực hiện giao hàng xong, người mua sẽ trả tiền cho người bán, ngân hàng sẽ tiến hành chi trả. Đồng tiền phát sinh là tiền ghi sổ chứ không phải tiền thực tế.

## 2.2.3 Tổ chức kế toán doanh thu tại công ty

### 2.2.3.1 Kế toán doanh thu bán hàng

- ❖ Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).
- ❖ Tài khoản sử dụng: - TK 511 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

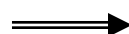
### Sơ đồ 2.4 : Sơ đồ luân chuyển chứng từ doanh thu bán hàng tại công ty



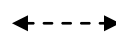
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



### **2.2.3.2 Nghiệp vụ liên quan đến doanh thu**

#### **Ví dụ :**

Ngày 23/07/2011 xuất bán sắt xây dựng các loại cho công ty Thép Ngọc Việt theo hợp đồng thương mại số 2006HN/NV, tổng trị giá 2.445.058.660 đ, trong đó VAT10% là 222.278.060đ theo hóa đơn số 0016960 . giá vốn 2.191.804.389đ theo phiếu xuất số 06/07. Khách hàng chưa thanh toán.

Kế toán lập hóa đơn GTGT số 0016960 (Biểu 2.2), căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán phản ánh doanh thu hàng bán vào sổ nhật ký chung (Biểu 2.3). Sau đó số liệu trên Nhật ký chung kế toán vào sổ chi tiết TK 511, rồi vào sổ tổng hợp chi tiết, vào sổ cái TK 511.

#### **❖ Định khoản :**

a) Nợ TK131: 2.445.058.660

b) Nợ TK632: 2.191.804.389

Có TK511: 2.222.780.600

Có TK156: 2.191.804.389

Có TK3331: 222.278.060

#### **5.1.4 Chứng từ sử dụng**

- Hợp đồng thương mại số 2006HN/NV
- Biên bản giao nhận
- Hóa đơn GTGT (Hóa đơn bán hàng) số 0016960
- Phiếu xuất kho số 06/07
- Phiếu thu, giấy ủy nhiệm thu
- Sổ phụ ngân hàng
- Giấy báo có

**Biểu 2.2**

<b>HOÁ ĐƠN</b>	Mẫu số: 01/GTKT3/001
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>	<b>AB/11P</b>
Liên 3: Nội bộ	<b>0016960</b>
Ngày 23 tháng 07 năm 2011	
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên.	
Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, phường Hùng Vương, quận Hồng Bàng,	
Hải Phòng	
Điện thoại: 0313.850.113 ..... MST: 0200731945	
Số tài khoản:.....	
Họ tên người mua hàng: .....	
Tên đơn vị: Công ty CP Thép Ngọc Việt .....	
Mã số thuế: 0200995151 .....	
Địa chỉ: Thôn Khúc Giản- An Tiến-Hải Phòng	
Hình thức thanh toán: CK      Số tài khoản .....	

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Thép cây D8 trơn	Kg	2.038	16.200	33.015.600
2	Thép cây D8 vằn	Kg	61.965	16.200	1.00.0833.000
3	Thép cây D10 Úc	Kg	34.460	16.200	558.252.000
4	Thép cây D14 Úc	Kg	1.000	16.000	16.000.000
5	Thép cây D16 Úc	Kg	9.830	16.000	157.280.000
6	Thép cây D18 Úc	Kg	24.400	16.000	390.400.000
7	Thép cây D20 Úc	Kg	4.000	16.000	64.000.000
	Tổng		137.693		2.222.780.600

Thuế suất GTGT: 10%    Tiền thuế GTGT 222.278.060  
 Tổng cộng tiền thanh toán 2.445.058.660  
 Số tiền viết bằng chữ: Hai tỷ bốn trăm bốn mươi năm triệu không trăm năm mươi tám triệu sáu trăm sáu mươi nghìn./.

<b>Người mua hàng</b>	<b>Người bán hàng</b>	<b>Thủ trưởng đơn vị</b>
(Ký và ghi rõ họ tên)	(Ký ghi rõ họ tên)	(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

**Biểu 2.3**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

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

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**  
Tháng 7 năm 2011

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...	....	....	....	....	....
23/7	PC 15/7	23/7	Trả tiền cước vận tải cho Cty Phà Rừng		641	15.000.000	
					133	1.500.000	
					111		16.500.000
23/7	HD001 6960	23/7	Ngọc Việt mua hàng chịu		131	2.445.058.660	
			Doanh thu bán hàng cho Ngọc Việt		511		2.222.780.600
			Thuế GTGT xuất bán cho Ngọc Việt		3331		222.278.060
23/7	PX06/7	23/7	Giá vốn xuất bán Ngọc Việt		632	2.191.804.389	
					156		2.191.804.389
....	....	....	....	....	...	...	....
			<b>Cộng cuối tháng</b>			<b>37.789.780.190</b>	<b>37.789.780.190</b>

Người ghi sổ  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)  
(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

Ngày 31 tháng 07 năm 2011  
Giám đốc  
(Đã ký tên, đóng dấu)

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng*

**Biểu số 2.4**

**Đơn vị :Cty TNHH TM Hùng Nguyên**

**Đc :Số 673,đường 5/2,Hùng Vương,Hồng Bàng,Hải Phòng**

**Mẫu số S35-DN**

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

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên sản phẩm:Thép cây D8 tron

Tháng 7 năm 2011

Đơn vị : Kg

Ngày tháng 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(5212, 5231)
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>23/7/2011</b>	<b>HD16960</b>	<b>23/7/2011</b>	<b>Xuất bán Ngọc Việt</b>	<b>131</b>	<b>2.038</b>	<b>16.200</b>	<b>33.015.000</b>		
29/7/2011	HD16961	29/7/2011	Xuất bán Thái Phát	112	1.372	16.100	22.089.200		
30/7/2011	HD16964	30/7/2011	Xuất bán cho Cty Cúc Phương	131	6.867	16.250	111.588.750		
			<b>Cộng số phátsinh</b>		<b>97.760</b>		<b>1.689.670.850</b>		
			<b>Doanh thu thuần</b>				<b>1.689.670.850</b>		
			<b>Giá vốn hàn bán</b>				<b>1.640.780.250</b>		
			<b>Lãi gộp</b>				<b>48.890.600</b>		

*Ngày 31 tháng 07 năm 2012 .*

**Người ghi sổ**  
(Ký ,họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký ,họ tên)

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng*

**Đơn vị : Cty TNHH TM Hùng Nguyên**

**Mẫu số S35-DN**

**Đc :Số 673,đường 5/2,Hùng Vương,Hồng Bàng,Hải Phòng**

**(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ - BTC**

**ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)**

**Biểu số 2.5**

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**  
 Tên sản phẩm:Thép cây D10 Úc  
 Tháng 7 năm 2011

Đơn vị : Kg

Ngày tháng 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(5212, 5231)
.....	.....	.....	.....	...	.....	....	.....	....	....
<b>23/7/2011</b>	<b>HD16960</b>	<b>23/7/2011</b>	<b>Xuất bán Ngọc Việt</b>	<b>131</b>	<b>34.460</b>	<b>16.200</b>	<b>558.252.000</b>		
29/7/2011	HD16961	29/7/2011	Xuất bán Thái Phát	112	1.372	16.100	22.089.200		
30/7/2011	HĐ16963	30/7/2011	Xuất bán cho Cty Thái Ninh	131	15.890	16.250	111.588.750		
....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
			<b>Cộng số phátsinh</b>		<b>50.890</b>		<b>824.419.800</b>		
			<b>Doanh thu thuần</b>				<b>824.419.800</b>		
			<b>Giá vốn hàn bán</b>				<b>801.639.435</b>		
			<b>Lãi gộp</b>				<b>22.780.365</b>		

*Ngày 31 tháng 7 năm 2011 .*

**Người ghi sổ**  
*(Ký ,họ tên)*

**Kế toán trưởng**  
*(Ký ,họ tên)*

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*



*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng*

**Đơn vị : Cty TNHH TM Hùng Nguyên**

**Đc :Số 673,đường 5/2,Hùng Vương,Hồng Bàng,Hải Phòng**

**Mẫu số S35-DN**

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

Biểu số 2.6

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Tên sản phẩm:Thép cây D8 vằn  
Tháng 7 năm 2011

Đơn vị : Kg

Ngày tháng 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(5212, 5231)
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>23/7/2011</b>	<b>HĐ16960</b>	<b>23/7/2011</b>	<b>Xuất bán Ngọc Việt</b>	<b>131</b>	<b>61.965</b>	<b>16.200</b>	<b>1.003.833.000</b>		
29/7/2011	HĐ16962	29/7/2011	Xuất bán cho Thành Đạt	112	2.780	16.150	44.897.000		
30/7/2011	HĐ16964	30/7/2011	Xuất bán cho Cty Cúc Phương	131	6.867	16.250	111.588.750		
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>110.780</b>		<b>1.789.845.000</b>		
			<b>Doanh thu thuần</b>				<b>1.789.845.000</b>		
			<b>Giá vốn hàng bán</b>				<b>1.743.442.988</b>		
			<b>Lãi gộp</b>				<b>46.402.012</b>		

Ngày 31 tháng 07 năm 2011 .

**Người ghi sổ**  
(Ký ,họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký ,họ tên)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

**Biểu 2.7**

**Đơn vị :Cty TNHH TM Hùng Nguyên**

**Đc:số 673,đường 5/2,Hùng Vương,Hồng Bàng,Hải Phòng**

**BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG**

Tháng 7 năm 2011

STT	Tên sản phẩm	Đơn vị	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Các khoản khác
1	Thép cây D8 tron	Kg	97.760		1.689.670.850		
2	Thép cây D8 vằn	Kg	110.780		1.789.845.000		
3	Thép cây D10 Úc	Kg	50.890		824.419.800		
.....	.....	.....	.....	.....	.....		
	<b>Cộng</b>		<b>315.820</b>		<b>5.116.280.000</b>		

Ngày 31 tháng 07 năm 2011 .

**Người ghi sổ**  
(Ký ,họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký ,họ tên)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

**Biểu 2.8**

**Công ty TNHH TM Hùng Nguyễn**

**Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng**

**Vương, Hồng Bàng, HP**

**Mẫu số S03b-DNN**

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CÁI**

Tháng 7 năm 2011

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...	.....	...	.....	.....
12/7	PT6/7	12/7	Xuất bán cho Cty Hoàng Anh	111		11.789.000
<b>23/07</b>	<b>HĐ16960</b>	<b>23/07</b>	<b>Xuất bán cho Cty Ngọc Việt</b>	<b>131</b>		<b>2.222.780.600</b>
29/7	HĐ16962	29/7	Xuất bán cho Cty Thành Đạt	131		44.897.000
30/7	HĐ16964	30/7	Xuất bán cho Cty Cúc Phương	131		111.588.750
31/7	PKT30	31/7	Kết chuyển doanh thu	911	5.116.280.000	
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>5.116.280.000</b>	<b>5.116.280.000</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>		-	

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyễn)

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

Hiện tại ở công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu do:

- Công ty không áp dụng chính sách chiết khấu thương mại.
- Công ty không có các chính sách giảm giá hàng bán.
- Hàng hóa của công ty không thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

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

Giá vốn hàng bán là trị giá của hàng hóa đã tiêu thụ, bao gồm trị giá mua vào của hàng hóa bán ra và chi phí thu mua hàng hóa phân bổ cho hàng hóa xuất bán ra trong kỳ.

#### ❖ Chứng từ sử dụng:

- Bảng tổng hợp nhập, xuất, tồn hàng hoá
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ có liên quan

#### ❖ Tài khoản kế toán sử dụng :

TK 632 "Giá vốn hàng bán" và các TK liên quan khác

#### ❖ Phương pháp kế toán

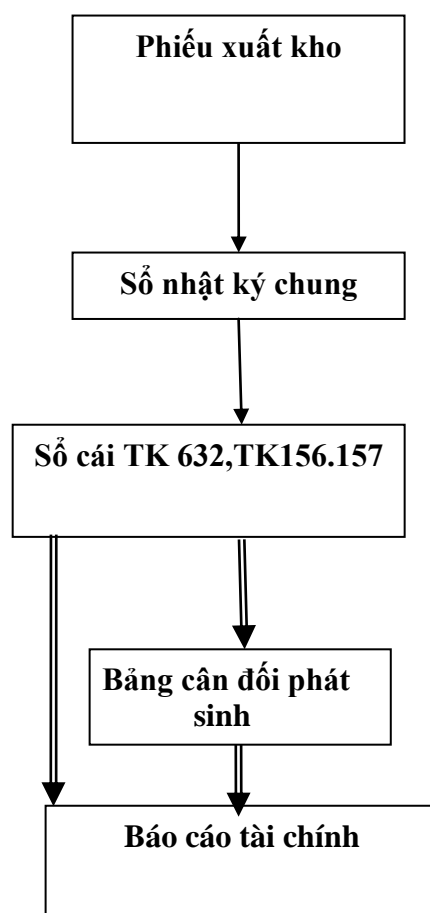
Để xác định giá vốn hàng xuất bán, công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, sử dụng phương pháp nhập trước xuất trước. Theo PP này, lô hàng nào nhập trước sẽ được ưu tiên xuất trước. Trị giá thực tế của hàng xuất kho sẽ được tính đúng theo giá trị thực tế nhập kho của những lô hàng được ưu tiên xuất trước đó.

#### ❖ Sổ sách sử dụng:

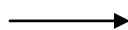
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái TK 633, TK 156, TK 157

❖ Trình tự hoạch toán giá vốn hàng bán

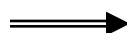
Sơ đồ 2.5: Quy trình ghi sổ kế toán giá vốn



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



❖ Ví dụ

Ngày 23/07/2011 xuất bán sắt xây dựng các loại cho công ty Thép Ngọc Việt theo hợp đồng thương mại số 2006HN/NV, tổng trị giá 2.445.058.660 đ, trong đó VAT10% là 222.278.060đ theo hóa đơn số 0016960 . giá vốn 2.191.804.389đ theo phiếu xuất số 06/7

**Biểu 2.9**

<b>Công ty TNHH TM Hùng Nguyên</b>	<b>Mẫu số :02-VT</b>						
<b>Địa chỉ: Số 673,đường 5/2,Hùng Vương,Hồng Bàng,HP</b>	<b>(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)</b>						
 <b>PHIẾU XUẤT KHO</b> Ngày 23 tháng 07 năm 2011							
Số :06/7							
Họ tên người nhận hàng : Công ty Cổ phần thép Ngọc Việt Địa chỉ: Thôn Khúc Giản,An Tiên,An Lão,Hải Phòng Theo tờ hoá đơn GTGT số <b>AB/11P 0016960</b> Lý do xuất : Xuất bán cho Công ty Cổ phần thép Ngọc Việt Xuất tại kho : Công ty TNHH TM Hùng Nguyên							
Stt	Tên vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	Thép cây D8 tron		Kg		2.038	15836,37	32.274.522
2	Thép cây D8 vằn		Kg		61.965	15836,37	981.300.667
3	Thép cây D10 Úc		Kg		34.460	16090,91	554.492.758
4	Thép cây D14 Úc		Kg		1.000	15863,63	15.863.630
5	Thép cây D16 Úc		Kg		9.830	15863,63	155.939.483
6	Thép cây D18 Úc		Kg		5.019	15836,37	79.482.741
7	Thép cây D20 Úc		Kg		4.000	15836,37	63.345.485
8	Thép cây D18 Úc		Kg		19.381	15863,63	307.453.013
	\						
	cộng				137.693		2.191.804.389

Tổng số tiền (viết bằng chữ) Hai tỷ một trăm chín mươi một triệu tám trăm linh bốn nghìn ba trăm tám chín đồng ./.

*Xuất, ngày 23 tháng 07 năm 2011*

<b>Phụ trách cung tiêu</b>	<b>Người giao hàng</b>	<b>Thủ kho</b>	<b>Thủ trưởng</b>
----------------------------	------------------------	----------------	-------------------

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

**Biểu số 2.10**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

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

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

Tháng 7 năm 2011

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...	....	....	....	....	....
23/7	PC 15/7	23/7	Trả tiền cước vận tải cho Cty Phà Rừng		641	15.000.000	
					133	1.500.000	
					111		16.500.000
23/7	HD001 6960	23/7	Phải thu của Ngọc Việt		131	2.445.058.660	
			Doanh thu bán hàng cho Ngọc Việt		511		2.222.780.600
			Thuế GTGT xuất bán cho Ngọc Việt		3331		222.278.060
23/7	PX06/7	23/7	Giá vốn xuất bán Ngọc Việt		632	2.191.804.389	
					156		2.191.804.389
....	....	....	....	....	...	...	....
			<b>Cộng cuối tháng</b>			<b>37.789.780.190</b>	<b>37.789.780.190</b>

Người ghi sổ  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 07 năm 2011  
Giám đốc  
(Đã ký tên, đóng dấu)

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

**Biểu 2.11**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S35-DN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN**

TK 6321

Tên sản phẩm: Thép cây D8 tron

Tháng 7 năm 2011

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
		<b>Dư đầu tháng</b>					
		<b>Phát sinh trong tháng</b>					
....	....	.....	....	.....	....	.....	.....
<b>HĐ16960</b>	<b>23/7/2011</b>	<b>Xuất bán Ngọc Việt</b>	<b>131</b>	<b>29.678.567</b>			
HĐ16961	29/7/2011	Xuất bán Thái Phát	112	20.896.678			
HĐ16964	29/7/2011	Xuất bán cho Cty Cúc Phương	131	98.678.367			
		<b>Tổng số phát sinh</b>		<b>1.630.780.250</b>			
		<b>Dư cuối tháng</b>				<b>0</b>	<b>0</b>

Ngày 31 tháng 7 năm 2011 .

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kê toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)



**Biểu 2.12**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S35-DN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN**

TK 6322

Tên sản phẩm: Thép cây D8 vằn

Tháng 7 năm 2011

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
		<b>Dư đầu tháng</b>					
		<b>Phát sinh trong tháng</b>					
....	....	.....	....	.....	....	.....	.....
<b>HD16960</b>	<b>23/7/2011</b>	<b>Xuất bán Ngọc Việt</b>	<b>131</b>	<b>989.679.356</b>			
HD16962	29/7/2011	Xuất bán Thành Đạt	112	20.896.678			
HD16964	29/7/2011	Xuất bán cho Cty Cúc Phương	131	98.678.367			
		<b>Tổng số phát sinh</b>		<b>1.743.442.988</b>			
		<b>Dư cuối tháng</b>				<b>0</b>	<b>0</b>

Ngày 31 tháng 7 năm 2011 .

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

**Biểu 2.13**

**Công ty TNHH TM Hùng Nguyên**

**Mẫu số S03b-DNN**

**Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng** (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

**Bàng, HP**

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CÁI**

Tháng 7 năm 2011

*Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán*

*Số hiệu: 632*

*Đơn vị tính: VNĐ*

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...	.....	...	.....	.....
<b>23/07</b>	<b>PX 06/7</b>	<b>23/07</b>	<b>Giá vốn bán cho Cty Ngọc Việt</b>	<b>156</b>	<b>2.191.804.389</b>	
29/7	PX10/7	29/7	Giá vốn xuất bán cho Cty Thành Đạt	156	41.678.879	
30/7	PX12/7	30/7	Giá vốn xuất bán Cty Cúc Phương	156	99.789.612	
...	...	...	...	...	....	....
31/7	PKT 29	31/7	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		4.994.684.471
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>4.994.684.471</b>	<b>4.994.684.471</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>			

*Ngày 31 tháng 07 năm 2011*

**Người ghi sổ**

**Kế toán trưởng**

**Giám đốc**

*(Đã ký)*

*(Đã ký)*

*(Đã ký tên, đóng dấu)*

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

### **2.2.5 Kế toán chi phí bán hàng**

TK sử dụng: TK 641 “ Chi phí bán hàng”

Chi phí bán hàng là những chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm

#### **Đặc điểm chi phí bán hàng phát sinh ở công ty TNHH TM Hùng Nguyên**

- Chi phí bán hàng phát sinh thực tế ở Công ty TNHH TM Hùng Nguyên gồm :Phí vận chuyển hàng đi bán, Phí cầu hàng, Phí công nhân bốc xếp, Chi phí bằng tiền khác.....
- Công ty TNHH TM Hùng Nguyên không phát sinh chi phí lương nhân viên và khấu hao TSCĐ cho bộ phận bán hàng
- Các khoản chi phí phát sinh phản ánh vào tài khoản này phải có căn cứ hợp pháp và chứng từ hợp lệ và được tập hợp vào bên nợ TK 641
- Cuối kỳ kế toán doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh.Toàn bộ chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ được kết chuyển vào TK 911
- Tài khoản chi phí không có số dư cuối kỳ.

#### **Chứng từ kế toán**

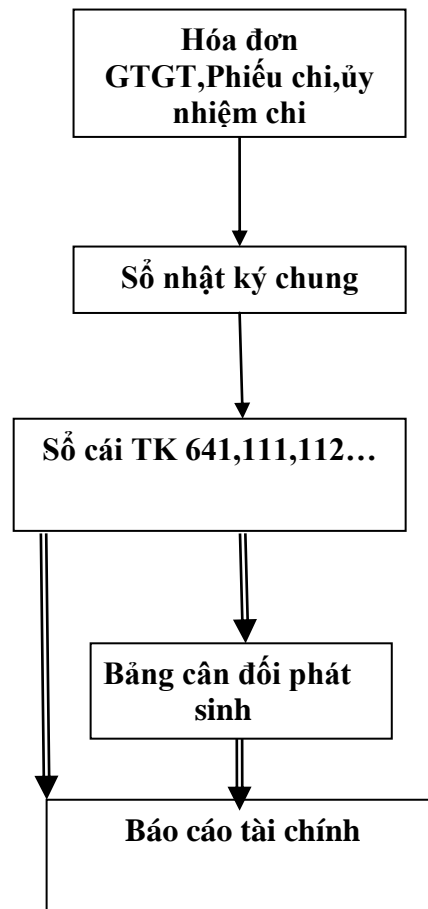
- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- Các giấy tờ khác có liên quan

#### **Sổ sách sử dụng**

- Sổ Nhật ký chung
- Sổ cái TK 641,111,112...

**Trình tự hoạch toán chi phí bán hàng**

**Sơ đồ 2.6 : Quy trình hoạch toán chi phí bán hàng**



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



**Ví dụ:**

Ngày 23/07/2011 trả tiền cước vận chuyển và cầu hàng thép bán cho công ty Cổ phần thép Ngọc Việt (phiếu chi số 15/07), số tiền là 16.500.000đ (bao gồm cả VAT 10%), theo HĐ số 0159 cho công ty TNHH một thành viên TM và DV Phà Rừng.

Kế toán định khoản:

Nợ TK 641 : 15.000.000

Nợ TK 133 : 1.500.000

Có TK 111: 16.500.000

Kế toán vào sổ cái TK 641, 133, 111

**Biểu số 2.14**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số 02-TT

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng  
Bàng, HP

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

**PHIẾU CHI**

Ngày 23 tháng 07 năm 2011

Số: 15/7

Nợ TK 641:15.000.000

Nợ TK 133:1.500.000

Có TK 111:16.500.000

Họ và tên người nhận tiền: Công ty TNHH một thành viên TM và DV Phà Rừng

Địa chỉ: Số 5, Nguyễn Tri Phương, Hồng Bàng, Hải Phòng.....

Lý do chi: Trả tiền vận chuyển theo hóa đơn GTGT0159.....

Số tiền: 16.500.000 (Viết bằng chữ): Mười sáu triệu năm trăm nghìn đồng

Kèm theo: 01 chứng từ kế toán: Hóa đơn GTGT0159.....

Đã chi đủ số tiền (Viết bằng chữ): Mười sáu triệu năm trăm nghìn đồng

Ngày 23 tháng 07 năm 2011

Thủ trưởng đơn vị   Kế toán trưởng   Người lập   Người nhận tiền   Thủ quỹ

(Ký, họ tên, đóng dấu)   (Ký, họ tên)   (Ký, họ tên)   (Ký, họ tên)   (Ký, họ tên)

-

**Biểu số 2.15**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

Tháng 7 năm 2011

Đơn vị tính: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...	....	....	....	....	....
23/7	PC 15/7	23/7	Trả tiền cước vận tải cho Cty Phà Rừng		641	15.000.000	
					133	1.500.000	
					111		16.500.000
23/7	HD0016 960	23/7	Phải thu của Ngọc Việt		131	2.445.058.660	
			Doanh thu bán hàng cho Ngọc Việt		511		2.222.780.600
			Thuế GTGT xuất bán cho Ngọc Việt		3331		222.278.060
23/7	PX06/7	23/7	Giá vốn xuất bán Ngọc Việt		632	2.191.804.389	
					156		2.191.804.389
....	....	....	....	....	...	...	....
			<b>Cộng cuối tháng</b>			<b>37.789.780.190</b>	<b>37.789.780.190</b>

Ngày 31 tháng 07 năm 2011

Người ghi sổ  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Giám đốc  
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**Biểu số 2.16**

**SỔ CÁI**

Tháng 7 năm 2011

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 641

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHT KĐ Ư	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...	.....	...	.....	.....
<b>23/07</b>	<b>PC15/7</b>	<b>23/07</b>	<b>Trả tiền vận chuyển cty Phà Rừng</b>	<b>111</b>	<b>15.000.000</b>	
30/7	HD 0159	30/7	Phí cầu hàng thép bán cho Cty Cúc Phương	331	9.000.000	
30/7	HD 5698	30/7	Công nhân bốc xếp	331	11.230.000	
...		...	...	...	...	...
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>41.670.000</b>	<b>41.670.000</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>		<b>-</b>	

Ngày 31 tháng 07 năm 2011

**Người ghi sổ**

**Kế toán trưởng**

**Giám đốc**

(Đã ký)

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)



### **2.2.6 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp**

TK sử dụng: TK 642 “ Chi phí quản lý doanh nghiệp”

**\*Chi phí QLDN phát sinh thực tế ở Công ty TNHH TM Hùng Nguyên  
gồm :**

- Cước điện thoại của ban lãnh đạo công ty.
- Mua xăng dầu oto
- Tiền lương công nhân viên
- Khấu hao TSCĐ

.....

Các khoản chi phát sinh được phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp phải có căn cứ hợp pháp, được tổng hợp vào bên nợ TK 642.

Cuối kỳ kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK 911

Tài khoản chi phí quản lý doanh nghiệp không có số dư cuối kỳ.

➤ **Chứng từ kế toán sử dụng**

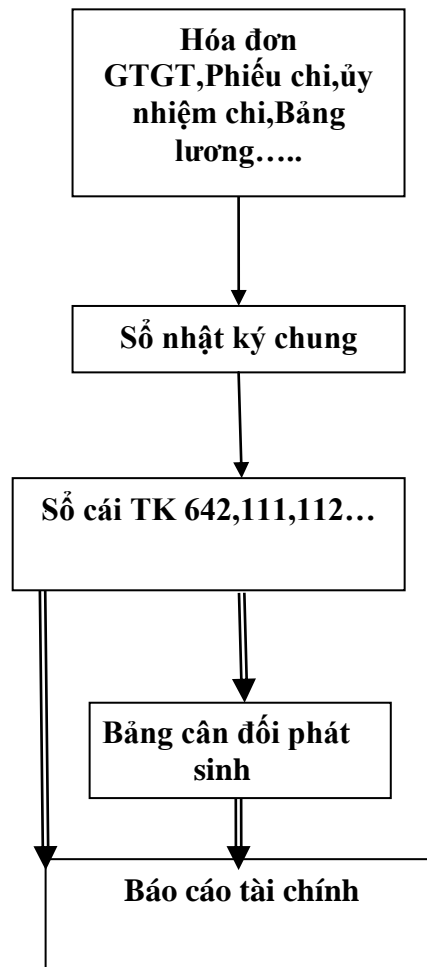
- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- Bảng tổng hợp thanh toán tiền lương.
- Bảng phân bổ khấu hao
- Các chứng từ khác có liên quan

➤ **Sổ sách kế toán sử dụng**

- Sổ Nhật ký chung
- Sổ cái TK 642, TK 111....

**Trình tự hoạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp**

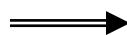
*Sơ đồ 2.7 : Quy trình hoạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp*



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



**Ví dụ :**

Ngày 31/07 tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên tính vào chi phí QLDN theo bảng thanh toán lương số 07(Biểu 2.16) số tiền là 27.500.000đ, Các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLDN là 6.050.000, tính vào lương công nhân viên là 2.337.500

Kế toán định khoản:

Nợ TK 642 : 27.500.000

Có TK 334: 27.500.000

Trích các khoản trích theo lương (22 % tính vào chi phí, 8.5% trừ vào lương công nhân) trích trên lương không trích trên thực lĩnh.

Định khoản :

Nợ TK 6421 : 6.050.000

Nợ TK 3341 : 2.337.500

Có TK338 : 8.387.500

Kế toán tiền hành ghi vào sổ Nhật ký chung, số cái TK 642,133,111.

**Biểu 2.17**

**Công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên**

**Số 673 Đường 5/2 – Hùng Vương – Hồng Bàng – Hải Phòng**

**BẢNG CHẤM CÔNG**

Tháng 07 năm 2011

TT	Họ tên	Chức vụ	Các ngày trong tháng																														Tổng
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1	Lê Văn Mạnh	TT	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26	
2	Tiêu Thúy Hằng	KT	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26	
3	Lương Thị Bền	TQ	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26	
4	Lê Văn Ngữ	NV	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26	
5	Nguyễn Văn Thòa	NV	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26	
6	Hà Duy Nam	NV	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26	
7	Nguyễn Văn Lợi	NV	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26	
	<b>Cộng</b>																															<b>182</b>	

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

**Giám đốc duyệt**

**Người lập bảng  
Tiêu Thúy Hằng**

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng*

**Biểu 2.18**

**Công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên**

**Số 673 Đường 5/2 – Hùng Vương – Hồng Bàng – Hải Phòng**

**BẢNG THANH TOÁN LƯƠNG**

Tháng 07 năm 2011

*DVT: VND*

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Lương cơ bản	Ngày công làm việc	Tiền lương trong tháng	Trích theo lương (8,5%*lương theo HHDLĐ)				Thực lĩnh	Ký nhận
						BHXH (6%)	BHYT (1,5%)	BHTN (1%)	Cộng		
1	Lê Văn Mạnh	TT	5.000.000	26	5.000.000	300.000	75.000	50.000	425.000	4.575.000	
2	Tiêu Thúy Hằng	KT	5.000.000	26	5.000.000	300.000	75.000	50.000	425.000	4.575.000	
3	Lương Thị Bến	TQ	3.500.000	26	3.500.000	210.000	52.500	35.000	297.500	3.202.500	
4	Lê Văn Ngữ	NV	3.500.000	26	3.500.000	210.000	52.500	35.000	297.500	3.202.500	
5	Nguyễn Văn Thỏ	NV	3.500.000	26	3.500.000	210.000	52.500	35.000	297.500	3.202.500	
6	Hà Duy Nam	NV	3.500.000	26	3.500.000	210.000	52.500	35.000	297.500	3.202.500	
7	Nguyễn Văn Lợi	NV	3.500.000	26	3.500.000	210.000	52.500	35.000	297.500	3.202.500	
	<b>Tổng cộng</b>			<b>182</b>	<b>27.500.000</b>	<b>1.650.000</b>	<b>412.500</b>	<b>275.000</b>	<b>2.337.500</b>	<b>25.162.500</b>	

*(Tổng tiền thực lĩnh: Hai mươi năm tiêu một trăm sáu mươi hai nghìn năm trăm đồng chẵn ./.)*

**Giám đốc duyệt**

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

**Người lập bảng**

**Tiêu Thúy Hằng**

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

**Biểu 2.19**

**Công ty TNHH TM Hùng Nguyên**  
**Số 673-Đường 5/2-Hùng Vương-Hồng Bàng-Hải Phòng**

**BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI**  
**Tháng 7 năm 2011**

STT	Đối tượng	Phải trả người lao động			Các khoản trích theo lương(22%)					Tổng cộng
		Lương	Các khoản khác	Cộng	KP công đoàn(2%)	BHXH (16%)	BHYT (3%)	BHTN (1%)	Cộng	
1	Chi phí QLDN	27.500.000		27.500.000	550.000	4.400.000	825.000	275.000	6.050.000	
	<b>Cộng</b>			<b>27.500.000</b>					<b>6.050.000</b>	<b>33.550.000</b>

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

Người lập biểu  
(đã ký)

Kế toán trưởng  
(đã ký)

Giám đốc  
(đã ký)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

**Biểu 2.20**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên  
Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng  
Bàng, HP

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

**PHIẾU CHI**

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

Quyển số: 02

Số: 19/07

Nợ TK334: 25.162.500

CóTK 111: 25.162.500

Họ tên người nhận tiền: Lê Văn Mạnh

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, Hải Phòng

Lý do nhận tiền : Trả tiền lương tháng 07/2011

Số tiền: **25.162.500**

Viết bằng chữ : Hai mươi năm triệu một trăm sáu mươi hai nghìn năm trăm đồng./.

Kèm theo: Bảng lương 07/2011. Chứng từ gốc:

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ) : nt

Ngày 31 tháng 07 năm 2011

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

**Biểu 2.21**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

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

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**  
Tháng 7 năm 2011

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...	....	....	....	....	....
31/7	BLT7	31/7	Lương phải trả người lao động		642	27.500.000	
					334		27.500.000
31/7	BLT7	31/7	Trích lương tính vào thu nhập		334	2.337.500	
					338		2.337.500
31/7	BPBL T7	31/7	Trích lương tính vào chi phí		642	6.050.000	
					338		6.050.000
31/7	PC19/7	31/7	Thanh toán tiền lương CNV		334	25.162.150	
					111		25.162.150
....	....	....	....	....	...	...	....
			<b>Cộng cuối tháng</b>			<b>37.789.780.190</b>	<b>37.789.780.190</b>

Người ghi sổ  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 07 năm 2011  
Giám đốc  
(Đã ký tên, đóng dấu)

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*



**Biểu 2.22**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng  
Bàng, HP

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

**SỔ CÁI**

Tháng 7 năm 2011

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...	.....	...	.....	.....
22/7	PC14/7	22/5	Thanh toán tiền cước điện thoại	111	456.879	
25/7	PC17/7	25/7	Bảo dưỡng xe oto	111	1.813.900	
<b>31/07</b>	<b>BLT7</b>	<b>31/07</b>	<b>Lương phải trả CNV</b>	<b>334</b>	<b>27.500.000</b>	
<b>31/07</b>	<b>BTLT 7</b>	<b>31/07</b>	<b>Các khoản trích theo lương tính vào chi phí</b>	<b>338</b>	<b>6.050.000</b>	
...	...	...	....	...	...	.....
			<b>Cộng phát sinh</b>		<b>39.578.000</b>	<b>39.578.000</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>		<b>-</b>	

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

Người ghi sổ  
(Đã ký)

Kế toán trưởng  
(Đã ký)

Giám đốc  
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

**2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng**

- ❖ Tài khoản kế toán sử dụng :Kế toán công ty sử dụng TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh" để hoạch toán xác định kết quả bán hàng vào cuối mỗi quý:
  - Kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu sang bên Có TK 911.Kết chuyển giá vốn hàng bán,chi phí bán hàng,chi phí quản lý doanh nghiệp sang bên Nợ TK 911.
  - Kết quả kinh doanh = Số phát sinh Có TK 911 – Số phát sinh Nợ TK 911

\* Cuối tháng kế toán căn cứ vào sổ cái các tài khoản 641, 642, 63,632,511 lập các phiếu kế toán để ghi nhận sự kết chuyển sau đó dùng phiếu kế toán làm căn cứ ghi sổ nhật ký chung và từ nhật ký chung ghi vào sổ cái từ sổ cái ghi vào bảng cân đối số phát sinh và lập báo cáo tài chính.

**Biểu 2.23**

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TM Hùng Nguyên**

Địa chỉ: **Số 673,đường 5/2,Hùng Vương,Hồng Bàng,HP**

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Ngày 31 tháng 07 năm 2011

Số :28

stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 511	511	911	5.116.280.000			
	<b>cộng</b>			<b>5.116.280.000</b>			

Ngày 31 tháng 07 năm 2011

**Người lập biểu**

*(kí, họ tên)*

**Kế toán trưởng**

*(kí, họ tên)*

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên*

**Biểu 2.24**

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TM Hùng Nguyên**

Địa chỉ: **Số 673,đường 5/2,Hùng Vương,Hồng Bàng,HP**

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Ngày 31 tháng 07 năm 2011

Số : 29

stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 632	911	632	4.994.684.471			
2	kết chuyển 641	911	641	41.670.000			
3	kết chuyển 642	911	642	39.578.000			
	<b>C ộng</b>			<b>5.075.932.471</b>			

Ngày 31 tháng 07 năm 2011

**Người lập biểu**

*(kí, họ tên)*

**Kế toán trưởng**

*(kí, họ tên)*

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

*Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng*

**Biểu 2.25**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Bàng, HP

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**NHẬT KÝ CHUNG**

Năm: 2011

Đơn vị tính: VND

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...	....	....	....	....	....
31/7	PKT28	31/7	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ		511	5.116.280.000	
					911		5.116.280.000
31/7	PKT29	31/7	Kết chuyển giá vốn hàng bán		911	4.994.684.471	
					632		4.994.684.471
31/7	PKT29	31/7	Kết chuyển chi phí bán hàng		911	41.670.000	
					641		41.670.000
31/7	PKT29	31/7	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp		911	39.578.000	
					642		39.578.000
...	...	...	....	....	....	....	....
			<b>Cộng cuối tháng</b>			<b>37.789.780.190</b>	<b>37.789.780.190</b>

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

**Biểu 2.26**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CÁI**

Tháng 7 năm 2011

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh

SHTK: 911

NTGS	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	TK ĐU	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>			
			<b>Số phát sinh</b>			
31/7	PKT 28	31/7	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511		5.116.280.000
31/7	PKT 29	31/7	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	4.994.684.471	
31/7	PKT 29	31/7	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	41.670.000	
31/7	PKT 29	31/7	Kết chuyển CP QLDN	642	39.578.000	
.....	....	....	.....	.....	.....	.....
			<b>Cộng số phát sinh</b>		<b>5.260.890.168</b>	<b>5.260.890.168</b>
			<b>Số dư cuối kỳ</b>			

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

**Biểu 2.27**

Đơn vị: **CÔNG TY TNHH TM Hùng Nguyên**  
 Địa chỉ: **Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP**

**Mẫu số B02-DNN**  
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC  
 Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

*Năm: 2011*

*Đơn vị tính: VNĐ*

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>01</b>	VI.25	51.886.879.058	9.593.175.187
<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	<b>02</b>			
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)</b>	<b>10</b>		51.886.879.058	9.593.175.187
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>11</b>	VI.27	50.781.369.593	9.475.854.888
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)</b>	<b>20</b>		<b>1.105.509.465</b>	<b>117.320.299</b>
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>	<b>21</b>	VI.26	305.822.373	891.428
<b>7. Chi phí tài chính</b>	<b>22</b>	VI.28	341.800.789	
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
<b>8. Chi phí bán hàng</b>	<b>24</b>		298.640.000	
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>25</b>		475.669.980	225.139.492
<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)}</b>	<b>30</b>		295.221.069	(106.927.765)
<b>11. Thu nhập khác</b>	<b>31</b>			
<b>12. Chi phí khác</b>	<b>32</b>			3.238.104
<b>13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>			(3.238.104)
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		<b>295.221.069</b>	<b>(110.165.869)</b>
<b>15. Chi phí thuế TNDN hiện hành</b>	<b>51</b>	VI.30	<b>73.805.267</b>	
<b>16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại</b>	<b>52</b>	VI.30		
<b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)</b>	<b>60</b>		<b>221.415.802</b>	<b>(110.165.869)</b>
<b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)</b>	<b>70</b>			

*Lập, ngày 31 tháng 12 năm 2011*

**Người lập biểu**  
*(Ký, họ tên)*

**Kế toán trưởng**  
*(Ký, họ tên)*

**Giám đốc**  
*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

*(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)*

## **2.4.:Nhận xét chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại Hùng Nguyên**

Ngay từ khi mới thành lập công ty TNHH TM Hùng Nguyên đã có rất nhiều cố gắng và sự nỗ lực hết mình để có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường..Cùng với sự phấn đấu của toàn thể nhân viên trong Công ty, tập thể phòng kế toán không ngừng trau dồi nâng cao trình độ nghiệp vụ của mình trở thành công cụ đắc lực trong công tác hoạch toán của Công ty.

### **2.4.1. Ưu điểm:**

Trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, kế toán công ty đã tổ chức một cách linh hoạt: vừa đơn giản, vừa đáp ứng được yêu cầu quản lý của công ty, Công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng nói riêng đã có những kết quả như sau:

#### **Về tổ chức bộ máy hệ thống:**

Với bộ máy tổ chức gọn nhẹ,thống nhất từ trên xuống dưới Công ty TNHH TM Hùng Nguyên đã xây dựng được bộ máy trực tuyến chức năng và hoạch toán phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường.Với mô hình này các phòng ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc trực tiếp cho Giám đốc

#### **Về hệ thống tài khoản sử dụng:**

Hệ thống tài khoản trong công ty hiện nay là hệ thống tài khoản do Bộ tài chính ban hành theo quyết định số 15 ngày 20/03/2006.Công ty luôn cập nhật những thay đổi trong chế độ kế toán,đặc biệt là chuẩn mực mới và các thông tư hướng dẫn thi hành các quyết định của nhà nước.

#### **Về hình thức kế toán:**

Công ty áp dụng hình thức kế toán ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung do Bộ tài chính ban hành.hình thức này áp dụng đối với những doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ,nó có ưu điểm trong phân công công tác kế toán.Công ty áp dụng phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và hoạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

#### **Việc sử dụng hệ thống sổ sách kế toán:**

- Công ty sử dụng hình thức ghi sổ là “ Nhật ký chung:,hình thức này khá đơn giản lại phù hợp với mô hình hoạt động kinh doanh của công ty

- Công ty sử dụng cả hai loại sổ là: Sổ tổng hợp và sổ chi tiết cho một số tài khoản để phản ánh nghiệp vụ kinh tế phát sinh.
- Nhìn chung công ty đã sử dụng tương đối đầy đủ các sổ sách để hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
- Các chứng từ kế toán được sử dụng đúng mẫu và quy định của Bộ Tài Chính ban hành. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh trên các hóa đơn, chứng từ phù hợp cả về số lượng, nguyên tắc ghi chép cũng như các yêu cầu của công tác quản lý chứng từ
- Phản ánh đầy đủ các khoản chi phí phát sinh trong quá trình mua bán hàng hoá, chi phí quản lý kinh doanh.
- Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho, phương pháp này đảm bảo cung cấp thông tin thường xuyên, chính xác về tình hình biến động hàng hoá trong công ty tại mọi thời điểm. Phương pháp này giúp quản lý chặt chẽ hàng hoá và có biện pháp xử lý kịp thời khi có sự biến động trên thị trường, đề lập kế hoạch nhập hàng và tiêu thụ hàng hoá một cách nhanh chóng hơn.

#### **2.4.2. Hạn chế**

Bên cạnh những kết quả đạt được, trong quá trình tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH TM Hùng Nguyên còn những hạn chế nhất định.

##### ***Thứ nhất: Về tổ chức bộ máy kế toán.***

Tại công ty thủ quỹ kiêm kế toán tiền mặt và kế toán ngân hàng, tiền vay tức là người quản lý tiền mặt đồng thời là người hạch toán các nghiệp vụ liên quan đến tiền mặt và tiền tại ngân hàng vi phạm nguyên tắc bất kiêm nhiệm trong công tác kế toán.

##### ***Thứ hai: Về sử dụng sổ sách kế toán.***

Kế toán công ty không phân bổ các khoản chi phí tiền lương, chi phí khấu hao tài sản cố định vào chi phí bán hàng mà cho hết vào chi phí QLDN.

Kế toán công ty không mở sổ chi phí sản xuất kinh doanh cho TK 641- Chi phí bán hàng và TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp nên không theo dõi được chi tiết từng khoản chi phí phát sinh cho 2 tài khoản này trong kỳ.



Kế toán công ty không tiến hành xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng, nên không biết được trong kỳ kinh doanh mặt hàng nào đem lại lợi nhuận cao hơn, mặt hàng nào chưa thu được lợi nhuận. Dẫn đến không đưa ra được phương hướng kinh doanh cho kỳ tiếp theo.

***Thứ ba: Công ty chưa áp dụng chính sách khuyến mãi như giảm giá, chiết khấu thương mại.***

Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với số lượng lớn, chiết khấu thanh toán khi khách hàng thanh toán tiền nhanh. Khi công ty không áp dụng chính sách chiết khấu thương mại sẽ không kích thích được nhu cầu khách hàng. Dẫn đến:

- Mất dần những khách hàng lớn vì trên thị trường có rất nhiều công ty đang áp dụng chính sách này để thu hút khách hàng.
- Không có các chính sách khuyến mãi khách hàng sẽ chậm thanh toán làm cho dòng vốn không quay vòng nhanh.

***Thứ tư : Về việc quản lý nợ phải thu và trích lập các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi.***

Các khoản nợ phải thu của công ty được theo dõi trên TK 131 còn thể hiện nhiều nợ, phần lớn là các khoản nợ của khách hàng trả chậm, nợ ngắn hạn và đã quá hạn khá nhiều khiến cho vốn của công ty bị chiếm dụng tương đối lớn. Điều này dẫn đến rủi ro có thể làm công ty mất vốn hoặc giảm lợi nhuận của công ty, phản ánh sai lệch kết quả kinh doanh của kỳ đó. Vậy mà công ty chưa tiến hành trích lập dự phòng đối với những khách hàng không có khả năng thanh toán. Như vậy, Công ty đã làm sai nguyên tắc thận trọng trong kế toán.

### **CHƯƠNG 3**

## **MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM HÙNG NGUYỄN**

### **3.1. Định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới.**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyễn được thành lập từ năm 2007, trải qua quá trình hoạt động được hơn 5 năm công ty đã tạo được tên tuổi và uy tín đối với khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh sắt thép, đã tự tạo ra vị thế kinh doanh vững chắc và uy tín cao trên thị trường; qua thời gian hoạt động lâu dài công ty đã có những khách hàng, đối tác quen thuộc, hơn nữa công ty luôn giữ vững uy tín trên thị trường

Trong thời kì kinh doanh khó khăn hiện nay có rất nhiều doanh nghiệp phá sản, bất động sản đóng băng, ngân hàng siết chặt tiền tệ ảnh hưởng rất lớn đến thị trường sắt thép, và công ty TNHH TM Hùng Nguyễn cũng không phải là ngoại lệ. Nhưng với sự đồng lòng của cán bộ công nhân viên và đặc biệt là sự lãnh đạo tài tình của Giám đốc doanh nghiệp đưa công ty TNHH TM Hùng Nguyễn làm ăn có lãi trong năm 2011 vừa qua.

#### **➤ Mục tiêu của công ty:**

- Trở thành công ty hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh sắt thép ở Việt Nam, trở thành một tập đoàn lớn mạnh phát triển bền vững, là lựa chọn số 1 đối với khách hàng nhờ vào uy tín và khả năng cung cấp sản phẩm dịch vụ;
- Trở thành nhà cung cấp chuyên nghiệp sản phẩm sắt thép, hiện tại công ty đang là doanh nghiệp thương mại, trong thời gian tới doanh nghiệp mong muốn mở sang lĩnh vực sản xuất và kinh doanh đa ngành nghề.
- Phát triển công ty thành một tổ chức chuyên nghiệp, tạo dựng công ăn việc làm ổn định, môi trường làm việc năng động, thu nhập cao cho toàn bộ cán bộ công nhân viên công ty.
- Đẩy mạnh doanh thu bán hàng tăng 10% so với năm 2011, mở rộng thị trường.

➤ **Định hướng phát triển.**

- Lấy tiêu chí "Uy tín - Chất lượng - Trung thực" làm nền tảng phát triển bền vững, Công ty TNHH TM Hùng Nguyên sẽ vượt qua mọi khó khăn để đạt được mục tiêu đề ra.
- Hùng Nguyên hướng tới thành công bằng việc cung cấp cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ hoàn hảo, nhằm mang tới sự hài lòng và lợi ích tối đa cho khách hàng;
- Giữ vững và phát huy tốc độ phát triển của công ty về doanh số, thị phần thị trường, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực;
- Tăng cường đào tạo, phát huy tính sáng tạo trong đội ngũ cán bộ, nhân viên nhằm tăng hàm lượng trí tuệ trong mỗi sản phẩm, dịch vụ của công ty;
- Củng cố, hoàn thiện và mở rộng mạng lưới tiêu thụ hàng hoá, xây dựng vững chắc hệ thống đại lý làm nền tảng cho sự phát triển bền vững;

**3.2. Một số ý kiến đóng góp nhằm nâng cao chất lượng công tác kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Hùng Nguyên**

***Thứ nhất: Về tổ chức bộ máy kế toán.***

Tại phòng kế toán việc phân công phân nhiệm giữa các kế toán là vô cùng quan trọng, thủ quỹ với chức năng quản lý tiền mặt của công ty không được đảm nhiệm vai trò của kế toán tiền mặt, để tránh việc xảy ra gian lận trong quá trình hạch toán tiền mặt phát sinh tại đơn vị.

Vì vậy để đảm bảo nguyên tắc bất kiêm nhiệm trong công tác kế toán công ty nên tuyển thêm nhân viên kế toán.

***Thứ hai : Về việc sử dụng sổ sách kế toán.***

Sử dụng sổ chi phí sản xuất kinh doanh giúp kế toán theo dõi được thường xuyên, liên tục các khoản chi phí phát sinh theo yếu tố chi phí giúp công ty quản lý chặt chẽ hơn các khoản chi phí phát sinh trong kỳ, đưa ra biện pháp cắt giảm chi phí nếu cần thiết góp phần tăng lợi nhuận.

Dưới đây là mẫu sổ chi phí sản xuất kinh doanh (Biểu 3.1) ban hành theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của bộ trưởng Bộ tài chính.

**Biểu 3.1: Sơ đồ chi phí sản xuất kinh doanh**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S36-DN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH**

(Dùng cho các TK 621,622,627,154,631,641,642,142,242,335,632)

**Tài khoản:**

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Tổng số tiền	Ghi Nợ Tài khoản...			
	SH	NT				Chia ra			
						....	....	....	....
			Số phát sinh trong kỳ						
			.....						
			Cộng SPS trong kỳ						
			Số dư cuối kỳ						

Ngày ...tháng...năm...

**Người ghi sổ**

(Đã ký)

**Kế toán trưởng**

(Đã ký)

**Giám đốc**

(Đã ký tên, đóng dấu)

**Biểu 3.2:**

**Công ty TNHH TM Hùng Nguyên**  
**Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP**

**Mẫu số S36-DN**  
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC  
 Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH**

**Tài khoản 641: Chi phí bán hàng**

Tháng 7 năm 2011

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Tổng số tiền	Ghi Nợ Tài khoản 641			
	SH	NT				Chia ra			
						6412	6413	6417	6418
			Số phát sinh trong kỳ						
			.....						
23/7	PC15/7	23/7	Trả tiền vận chuyển Cty Phà Rừng	111	15.000.000			15.000.000	
30/7	HD159	30/7	Phí cầu hàng bán Cúc Phương	331	9.000.000			9.000.000	
...	...	...	....	...	...	...	...	...	...
			<b>Cộng SPS trong kỳ</b>		<b>41.670.000</b>				
			<b>Số dư cuối kỳ</b>						

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

**Người ghi sổ**  
(Đã ký)

**Kế toán trưởng**  
(Đã ký)

**Giám đốc**  
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

**Biểu 3.3: Sơ đồ chi phí sản xuất kinh doanh**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Mẫu số S36-DN

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

**SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH**

Tài khoản 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tháng 7 năm 2011

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Tổng số tiền	Ghi Nợ Tài khoản 642				
	SH	NT				Chia ra				
						6421	6424	6425	6427	6428
			Số dư đầu kỳ							
			Số phát sinh trong kỳ							
25/7	PC17/7	25/7	Bảo dưỡng xe oto	111	1.813.900					1.813.900
31/7	BLT7	31/7	Lương phải trả cán CNV	334	27.500.000	27.500.000				
..	...	...	...	..	..	..	...	...	...	...
			<b>Cộng SPS trong kỳ</b>		<b>39.578.000</b>	<b>27.500.000</b>				
			Số dư cuối kỳ							

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn lấy từ phòng kế toán-Cty TNHH TM Hùng Nguyên)

Về việc xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng.

- Việc cần thiết phải xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng.

Xác định kết quả kinh doanh cho từng mặt hàng giúp nhà quản trị biết được mặt hàng nào đem lại lợi nhuận cao cho công ty và ngược lại, từ đó có chính sách đẩy mạnh hay hạn chế kinh doanh mặt hàng đó trong kỳ tiếp theo.

- Cách thực hiện:

$$\begin{array}{r} \text{Kết quả} \\ \text{kinh} \\ \text{doanh mặt} \\ \text{hàng A} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Doanh} \\ \text{thu mặt} \\ \text{hàng A} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Giá vốn} \\ \text{mặt} \\ \text{hàng A} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi phí} \\ \text{bán hàng} \\ \text{cho mặt} \\ \text{hàng A} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi phí quản} \\ \text{lý doanh} \\ \text{nghiệp cho} \\ \text{mặt hàng A} \end{array}$$

Công ty có thể sử dụng tiêu thức là doanh thu bán hàng để phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng.

$$\begin{array}{r} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{phân bổ cho mặt} \\ \text{hàng A} \end{array} = \frac{\begin{array}{r} \text{Doanh thu bán của mặt} \\ \text{hàng A} \end{array}}{\begin{array}{r} \text{Tổng doanh thu bán} \\ \text{hàng} \end{array}} * \begin{array}{r} \text{Tổng chi phí} \\ \text{bán hàng} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{Chi phí quản lý} \\ \text{doanh nghiệp phân} \\ \text{bổ cho mặt hàng A} \end{array} = \frac{\begin{array}{r} \text{Doanh thu bán của mặt} \\ \text{hàng A} \end{array}}{\begin{array}{r} \text{Tổng doanh thu bán} \\ \text{hàng} \end{array}} * \begin{array}{r} \text{Tổng chi phí} \\ \text{quản lý doanh} \\ \text{nghiệp} \end{array}$$

Kế toán lập Bảng phân bổ chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng trong tháng 7 năm 2011 như sau:

**Biểu 3.4**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

**BẢNG PHÂN BỐ CHI PHÍ BÁN HÀNG ,CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH  
NGHIỆP CHO TỪNG MẶT HÀNG**

Tháng 7 năm 2011

STT	Tên hàng hóa	Doanh thu bán hàng	Chi phí bán hàng	Chi phí quản lý doanh nghiệp
1	Thép cây D8 tron	1.689.670.850	13.761675	13.070.784
2	Thép cây D8 vằn	1.789.845.000	14.577.552	13.845701
3	Thép cây D10 Úc	824.419.800	6.714.560	6.376.015
...	.....	....	....	....
	<b>Cộng</b>	<b>5.116.280.000</b>	<b>41.670.000</b>	<b>39.578.000</b>

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

Người lập bảng

Từ sổ chi tiết bán hàng bán,sổ chi tiết giá vốn hàng bán,bảng phân bổ chi phí bán hàng,chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng,kế toán tiến hành lập báo cáo kết quả bán hàng như sau:



**Biểu 3.5**

Công ty TNHH TM Hùng Nguyên

Địa chỉ: Số 673, đường 5/2, Hùng Vương, Hồng Bàng, HP

**BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG**

Tháng 7 năm 2011

STT	Tên hàng hóa	Doanh thu bán hàng	GVHB	Chi phí bán hàng	Chi phí quản lý doanh nghiệp	KQKD
1	Thép cây D8 tron	1.689.670.850	1.650.159.411	13.761.675	13.070.784	12.678.980
2	Thép cây D8 vằn	1.789.845.000	1.743.442.988	14.577.552	13.845.701	17.978.759
3	Thép cây D10 Úc	824.419.800	801.639.435	6.714.560	6.376.015	9.689.790
...	.....	....	....	....	....	....
	<b>Cộng</b>	<b>5.116.280.000</b>	<b>4.994.684.471</b>	<b>41.670.000</b>	<b>39.578.000</b>	<b>40.347.529</b>

Ngày 31 tháng 7 năm 2011

Người lập bảng

Dựa vào báo cáo kết quả bán hàng tháng 7 năm 2011 ta có thể thấy rằng mặt hàng thép cây D8 vằn mang lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp. Nhà quản trị có thể dựa vào báo cáo kết quả bán hàng kết hợp với phân tích các yếu tố khác để xem có nên đẩy mạnh tiêu thụ mặt hàng này trong kỳ tiếp theo hay không.

***Thứ ba: Áp dụng chính sách chiết khấu thương mại***

Công ty nên xây dựng chính sách chiết khấu thương mại cho phù hợp với tình hình tiêu thụ tại công ty nhằm thúc đẩy việc tiêu thụ sản phẩm, thu hút thêm nhiều khách hàng.

**❖ Cách thực hiện:**

- Công ty có thể xây dựng chính sách chiết khấu thương mại riêng dựa trên sản phẩm tiêu thụ, giá thành sản xuất, giá bán thực tế của công ty, giá bán của đối thủ cạnh tranh, giá bán bình quân của sản phẩm trên thị trường.
- Công ty cũng có thể tham khảo chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp cùng ngành.

**❖ Phương pháp hoạch toán:**

✓ Khi chiết khấu cho khách hàng:

Nợ TK 521.....

Nợ TK 3331.....

Có TK 131, 111, 112.....

✓ Kết chuyển:

Nợ TK 511.....

Có TK 521.....

***Thứ tư: Về việc quản lý các khoản phải thu và trích lập nợ phải thu khó đòi.***

Công ty nên phân tích tình hình thu hồi nợ, xem các khoản nợ thuộc nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, nợ quá hạn cụ thể để trích lập dự phòng nợ phải thu trong kỳ:

**Các biện pháp chủ yếu để thu hồi nợ:**

– Chuẩn bị sẵn sàng các chứng từ cần thiết đối với các khoản nợ sắp đến kỳ hạn thanh toán. Thực hiện kịp thời các thủ tục và đôn đốc khách hàng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

– Chủ động các biện pháp thích hợp để thu hồi các khoản nợ quá hạn như: đưa ra các chương trình khuyến mại, áp dụng chiết khấu một cách linh hoạt trong khuôn khổ cho phép nhằm đảm bảo lợi ích hài hòa giữa công ty và khách hàng

– Khi phát sinh các khoản nợ khó đòi công ty cần phân tích, đánh giá tìm hiểu rõ nguyên nhân và đề ra biện pháp thích hợp hạn chế tổn thất.

Bên cạnh đó, Công ty cũng nên lập quỹ dự phòng nợ phải thu khó đòi, để không ảnh hưởng xấu đến nguồn vốn quay vòng hoạt động kinh doanh của công ty trong trường hợp khách hàng nợ nhiều mà chưa kịp thu hồi được. Từ đó giúp công ty đứng vững và phát triển có hiệu quả.

+ Cuối năm kế toán trong doanh nghiệp căn cứ các khoản nợ phải thu được xác định là không chắc chắn thu được, kế toán tính, các định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập và hoàn nhập

Nợ TK 642 : Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 139 : Dự phòng nợ phải thu khó đòi

+ Nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ kế toán này nhỏ hơn số dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch được hoàn nhập ghi giảm chi phí, ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng nợ phải thu khó đòi

Có TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

(Chi tiết hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi)

+ Các khoản nợ phải thu khó đòi được xác định là không đòi được, được phép là xóa nợ, ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 131: Phải thu của khách hàng

Có TK 138: Phải thu khác

Đồng thời ghi bên Nợ TK 004 “ Nợ khó đòi đã xử ”

+ Đối với những khoản nợ phải thu khó đòi đã xử lý xóa nợ, nếu sau đó lại thu hồi được, kế toán căn vào giá trị thực tế các khoản nợ đã thu hồi, ghi:

Nợ TK 111,112....

Có TK 711:Thu nhập khác

Đồng thời ghi vào bên Có TK 004

+ Các khoản nợ phải thu khó đòi có thể được bán cho công ty mua, bán nợ. Khi doanh nghiệp hoàn thành thủ tục bán các khoản phải thu, ghi;

Nợ TK 111, 112: Số tiền bán được từ việc bán các khoản nợ

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi (Số chênh lệch)

***Thứ năm : Về việc ứng dụng tin học vào hệ thống kế toán***

Một trong những mục tiêu cải cách hệ thống kế toán lâu nay của nhà nước là tạo điều kiện cho việc ứng dụng tin học vào hạch toán kế toán, bởi vì tin học đã và sẽ trở thành một trong những công cụ quản lý kinh tế hàng đầu . Trong khi đó công ty TNHH Hùng Nguyên là một công ty kinh doanh thương mại , trong một tháng có rất nhiều nghiệp vụ phát sinh cần phải ghi chép mà công việc kế toán chủ yếu được tiến hành bằng phần mềm Excel do vậy các công thức tính toán khi sao chép từ sheet này sang sheet khác có thể bị sai lệch dòng dẫn đến đưa ra các báo cáo không chính xác làm cho chúng không đưa ra một cách kịp thời . Do vậy , cần thiết phải sử dụng phần mềm kế toán bởi vì :

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

## **KẾT LUẬN**

Trong cơ chế thị trường hiện nay, cạnh tranh trên thương trường ngày càng gay gắt, sân chơi thương trường cũng trở nên bình đẳng hơn, các doanh nghiệp chỉ có thể tồn tại và phát triển được khi tạo cho mình sức mạnh tốt, mà cái đó phải do chính bản thân doanh nghiệp nỗ lực thực hiện. Vấn đề kế toán bán hàng có ý nghĩa tới sự tồn tại của doanh nghiệp. Việc xác định đúng doanh thu chi phí tạo điều kiện cho nhà quản trị đưa ra quyết định đúng đắn, chính xác và kịp thời trong việc quản lý, điều hành và phát triển công ty. Vì thế, hoàn thiện công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng không chỉ là của công ty TNHH TM Hùng Nguyên mà còn là vấn đề quan tâm của tất cả các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế quốc dân hiện nay.

Bằng việc tiếp xúc với thực tế tại doanh nghiệp cùng với sự giúp đỡ của các thầy cô giáo trong khoa Kế toán và đặc biệt là sự tận tình chỉ dẫn của ThS. Trần Thị Thu Hà, cộng với nỗ lực phấn đấu học hỏi của bản thân, em đã thu được rất nhiều kiến thức thực tế. Do còn thiếu nhiều về kinh nghiệm cũng như về thời gian nên báo cáo này không thể tránh khỏi có những sai sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự giúp đỡ, chỉ bảo của các thầy cô giáo để em có thể hoàn thiện tốt hơn.

Qua đây em xin chân thành cảm ơn Ban giám hiệu, các thầy cô trong khoa Kế toán trường Đại học Dân Lập Hải Phòng và đặc biệt là Th.S Trần Thị Thu Hà đã tạo mọi điều kiện và tận tình giúp đỡ, chỉ bảo cho em. Bên cạnh đó, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Cảm ơn các cô chú cùng anh chị trong Công ty, đặc biệt là chị Tiêu Thúy Hằng đã giúp đỡ và tạo mọi điều kiện thuận lợi giúp em hoàn thành tốt quá trình thực tập của mình./.

***Em xin chân thành cảm ơn!***

Hải Phòng, tháng 7 năm 2012

Sinh viên

**PHẠM THỊ THẨM**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Quyển 1- Hệ thống tài khoản kế toán (Bộ Tài Chính- Chế độ kế toán doanh nghiệp của Nhà xuất bản Thống kê).
2. Quyển 2- Báo cáo tài chính chứng từ và sổ kế toán sơ đồ kế toán (Bộ Tài Chính- Chế độ kế toán doanh nghiệp của Nhà xuất bản Thống kê).
3. Các bài khóa luận của các anh chị khóa trước.
4. Các số liệu, sổ sách kế toán nguyên vật liệu tại Công ty cổ phần xây dựng công trình đường bộ Hải Phòng.