

**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 : Đặng Thị Trang
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Đào Minh Hằng**

HẢI PHÒNG – 2013

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

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CHI
NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ
DỊCH VỤ NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN

**Sinh viên : Đặng Thị Trang
Giảng viên hướng dẫn: ThS Đào Minh Hằng**

HẢI PHÒNG – 2013

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đặng Thị Trang

Mã SV: 1354010450

Lớp: QT1307K.

Ngành : Kế toán – Kiểm toán

Tên đề tài: Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Chi nhánh công ty Cổ Phần và Thương Mại Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Trình bày các cơ sở lý luận về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.
- Phân tích thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Chi nhánh công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.
- Đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hơn tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại đơn vị nghiên cứu.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Các văn bản nhà nước về chế độ kế toán liên quan đến công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
- Quy chế, quy định về kế toán – tài chính tại doanh nghiệp.
- Hệ thống sổ kế toán liên quan đến tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Chi nhánh công ty Cổ Phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng, sử dụng số liệu năm 2012.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

- Chi nhánh công ty Cổ Phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.
- Địa chỉ: Km13, Quốc lộ 5, xã tân tiến, huyện an dương, thành phố Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên : Đào Minh Hằng

Học hàm, học vị : Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại Học Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Chi nhánh công ty Cổ Phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI	3
1.1. KHÁI QUÁT NGHIỆP VỤ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI	3
1.1.1. Một số khái niệm cơ bản.....	3
1.1.1.1. Hoạt động bán hàng	3
1.1.1.2. Kết quả bán hàng.....	3
1.1.1.3. Doanh thu bán hàng	3
1.1.1.4. Giá vốn.....	3
1.1.2. Phương thức bán hàng.....	4
1.1.3. Phương thức thanh toán	5
1.1.4. Phương pháp xác định giá vốn và giá bán	7
1.1.4.1. Các phương thức tính giá vốn	7
1.1.4.2. Phương pháp xác định giá bán	10
1.2. KẾ TOÁN BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI	11
1.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán.....	11
1.2.1.1. TK sử dụng.....	11
1.2.1.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng	11
1.2.1.3. PP hạch toán.....	11
1.2.3. Kế toán doanh thu	14
1.2.2.1. TK sử dụng.....	14
1.2.2.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng	15
1.2.2.3. PP hạch toán.....	16
1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	20
1.2.3.1. TK sử dụng.....	20

1.2.3.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng	21
1.2.3.3. PP hạch toán.....	21
1.3. KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI	23
1.3.1. Kế toán chi phí bán hàng	23
1.3.1.1. TK sử dụng.....	23
1.3.1.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng	24
1.3.1.3. PP hạch toán.....	25
1.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	26
1.3.2.1. TK sử dụng.....	26
1.3.2.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng	28
1.3.2.3. PP hạch toán.....	28
1.3.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng	29
1.3.3.1 Tài khoản sử dụng: TK 911- Xác định kết quả kinh doanh	29
1.3.3.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng	30
1.3.3.3. Phương pháp hạch toán.....	30
1.4. CÁC HÌNH THỨC SỔ KẾ TOÁN ÁP DỤNG TRONG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP TM	32
1.4.1. Hình thức nhật ký chung	32
1.4.2. Hình thức Nhật ký -Sổ cái.....	32
1.4.3. Hình thức chứng từ ghi sổ.....	33
1.4.4. Hình thức nhật ký - chứng từ	33
1.4.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính	33
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG	35
2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY	35
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	35

2.1.1.1 Quy mô của công ty cổ phần thương mại và dịch vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.....	35
2.1.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh	35
2.1.1.3 Quá trình phát triển của công ty.....	36
2.1.2. Cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh	37
2.1.2.1. Tổ chức quản lý công ty bao gồm.....	37
2.1.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của đơn vị trong 3 năm gần đây	38
2.1.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty	39
2.1.3.1. Bộ máy kế toán.....	39
2.1.3.2. Chế độ, nguyên tắc và hình thức kế toán áp dụng tại công ty	41
2.2. TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY	44
2.2.1. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại công ty	44
2.2.2. Kế toán bán hàng trong doanh nghiệp	45
2.2.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng	54
2.2.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ	68
2.2.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.....	76
2.2.2.1.. Kế toán chi phí bán hàng.....	76
2.2.2.2.Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	82
2.2.2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng	88
2.3. ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY.....	95
2.3.1. Ưu điểm.....	95
2.3.2. Nhược điểm.....	96
CHƯƠNG 3 MỘT SỐ Ý KIẾN VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY .	99
3.1 Định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới	99
3.2 Một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại chi nhánh công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.....	100

3.2.1. Sổ sách, chứng từ kế toán	100
3.2.2. Phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ để tính chính xác kết quả tiêu thụ của từng nhóm mặt hàng	102
3.2.3. Về kế toán quản trị	104
3.2.4. Về vấn đề trích lập dự phòng	106
3.2.5. Về việc ghi nhận chi phí mua hàng	111
3.2.6. Chính sách chiết khấu thương mại	112
3.2.7. Tin học hóa công tác kế toán	113
KẾT LUẬN	114

LỜI MỞ ĐẦU

Lý do lựa chọn đề tài:

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

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 CN Công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng, em đã chọn đề tài " Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại chi nhánh công ty Cổ Phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng".

Mục đích nghiên cứu :

Đề tài tập trung vào tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại CN công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà nhằm tìm hiểu công tác kế toán tổ chức bán hàng và xác định kết doanh tại công ty. Từ

đó nắm rõ phương pháp, cách thức cũng như quá trình hạch toán các nghiệp vụ liên quan tại công ty.

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Đánh giá thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty.

Đưa ra một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty.

Đối tượng, phạm vi nghiên cứu:

Đề tài tập trung nghiên cứu lý luận và thực tiễn về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại chi nhánh công ty cổ phần thương mại và dịch vụ Ngọc Hà trên cơ sở số liệu, chứng từ, sổ sách kế toán về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tháng 08 năm 2012.

Phương pháp nghiên cứu:

Nội dung của khóa luận tốt nghiệp này được nghiên cứu dựa theo những kiến thức lý luận được trang bị ở nhà trường về kế toán bán hàng, phân tích hoạt động kinh tế... và tình hình thực tế tại CN Công ty Cổ Phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà để tìm hiểu nội dung của từng khâu kế toán từ chứng từ ban đầu cho đến khi lập báo cáo tài chính từ đó thấy được những vấn đề đã làm tốt và những vấn đề còn tồn tại nhằm đưa ra biện pháp khắc phục để hoàn thiện công tác kế toán nghiệp vụ bán hàng tại công ty.

Nội dung, kết cấu của đề tài:

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận được chia thành 3 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.

Chương II: Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại CN Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.

Chương III: Một số ý kiến về công tác tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

CHƯƠNG 1:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. KHÁI QUÁT NGHIỆP VỤ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1.1. Một số khái niệm cơ bản

1.1.1.1. Hoạt động bán hàng:

Bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là quá trình doanh nghiệp chuyển giao quyền sở hữu sản phẩm, hàng hoá cho người mua và thu tiền về hoặc được quyền thu tiền.

Xét về góc độ kinh tế thì bán hàng là quá trình sản phẩm, hàng hoá của doanh nghiệp chuyển từ hình thái vật chất sang hình thái tiền tệ.

1.1.1.2. Kết quả bán hàng

Xác định kết quả bán hàng là việc tìm ra kết quả chênh lệch giữa chi phí kinh doanh trong kỳ phải chịu và thu nhập kinh doanh đã thu trong kỳ.

Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi và ngược lại thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ.

Việc xác định kết quả bán hàng được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý hoặc cuối năm tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

1.1.1.3. Doanh thu bán hàng.

Doanh thu bán hàng là toán 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).

1.1.1.4. Giá vốn

Giá vốn hàng bán là giá trị phản ánh lượng hàng hóa đã bán được của một doanh nghiệp trong một khoảng thời gian, nó phản ánh được mức tiêu thụ

hàng hóa cũng như tham gia xác định được lợi nhuận của DN trong một chu kỳ kinh doanh.

1.1.2. Phương thức bán hàng

** Khái niệm*

Phương thức bán hàng là cách thức doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu cho khách hàng và thu được tiền hoặc được quyền thu tiền về số sản phẩm, hàng hoá đã tiêu thụ.

** Các phương thức bán hàng chủ yếu hiện nay:*

Trong nền kinh tế thị trường, việc tiêu thụ thành phẩm được thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau, theo đó các sản phẩm vận động từ các doanh nghiệp đến tận tay người tiêu dùng. Việc lựa chọn và áp dụng linh hoạt các phương thức tiêu thụ đã góp phần không nhỏ vào việc thực hiện kế hoạch tiêu thụ của doanh nghiệp. Hiện nay, các doanh nghiệp sản xuất thường áp dụng một số phương thức tiêu thụ chủ yếu sau:

Phương thức tiêu thụ trực tiếp

Tiêu thụ trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại các phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp. Số hàng khi bàn giao cho khách được chính thức coi là tiêu thụ và người bán mất quyền sở hữu về số hàng mà người bán đã bàn giao.

Phương thức tiêu thụ chuyển hàng chờ chấp nhận:

Theo phương thức này, bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trong hợp đồng, số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán. Khi được bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán về số hàng chuyển giao (một phần hay toàn bộ) thì số hàng được bên mua chấp nhận mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu về số hàng đó.

Đây là phương thức bán hàng phổ biến, bảo đảm quyền lợi cho cả hai bên mua và bán, tạo điều kiện cho lưu chuyển hàng hoá, lưu chuyển tiền tệ.

- Phương thức bán hàng đại lý (ký gửi):

Bán hàng đại lý (ký gửi) là phương thức mà bên chủ hàng (bên giao đại

lý) xuất hàng cho bên nhận đại lý, ký gửi (gọi là bên đại lý) để bán. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

Đây là phương thức được các doanh nghiệp quan tâm, giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, tăng sức mạnh cạnh tranh, tận dụng được cơ sở vật chất (quầy hàng, cửa hàng, kinh nghiệm kinh doanh ...) đang sẵn có và tiềm tàng ở các vùng lãnh thổ.

- Phương thức bán hàng trả góp:

Bán hàng trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Thông thường, số tiền trả ở các kỳ tiếp theo sẽ bằng nhau, trong đó bao gồm một phần doanh thu gốc và một phần lãi trả chậm.

Đây là phương thức bán hàng quen thuộc trong xã hội tiêu dùng, lấy đối tượng phục vụ chính là các “Thượng đế ” có thói quen và lòng ham mê tiêu dùng, thích mua sắm nhưng khả năng tài chính có hạn.

- Phương thức tiêu thụ nội bộ:

Tiêu thụ nội bộ là việc mua, bán sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ giữa đơn vị chính với các đơn vị trực thuộc hay giữa các đơn vị với nhau trong cùng một Công ty, Tổng công ty, Tập đoàn, Liên hiệp xí nghiệp.

Ngoài ra, được coi là tiêu thụ nội bộ còn bao gồm các khoản về sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ dùng để biếu, tặng, xuất trả lương, thưởng, xuất dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.1.3 Phương thức thanh toán

** Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt:*

Là hình thức dùng tiền mặt, ngân phiếu trực tiếp để giao dịch mua bán. Khi bên bán chuyển giao hàng hoá, dịch vụ thì bên mua xuất tiền mặt để trả trực tiếp tương ứng với giá cả mà hai bên đã thoả thuận thanh toán, theo hình thức này đảm bảo thu tiền nhanh, tránh rủi ro trong thanh toán.

** Thanh toán qua ngân hàng :*

Việc thanh toán qua ngân hàng có nhiều ưu điểm tiết kiệm được thời gian đồng thời an toàn trong thanh toán cũng cao. Hình thức thanh toán qua ngân hàng cũng rất đa dạng, lựa chọn hình thức nào tùy thuộc vào điều kiện của mỗi bên và sự thoả thuận giữa hai bên.

** Thanh toán bằng Sec :*

Séc là tờ lệnh trả tiền của chủ tài khoản được lập trên mẫu quy định của ngân hàng nhà nước, yêu cầu ngân hàng phục vụ mình trích một số tiền nhất định từ tài khoản của mình để trả cho người thụ hưởng có tên ghi trên Sec hay người cầm phiếu.

** Thanh toán bằng hối phiếu :*

Đây là tờ lệnh trả tiền vô điều kiện do một người ký phát cho một người khác, yêu cầu người này khi nhìn thấy hối phiếu hoặc đến một ngày cụ thể hoặc ngày xác định trong tương lai phải trả một số tiền nhất định cho người khác hoặc trả cho người cầm phiếu.

** Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi :*

Thực tế đây là lệnh chi tiền mà chủ tài khoản(người mua) phát hành yêu cầu ngân hàng phục vụ mình trích tiền gửi tài khoản của mình để trả cho người hưởng thụ(người bán). Nếu người mua chậm trả sẽ gây thiệt hại cho người bán vì hàng hoá đã giao cho người mua.

** Thanh toán bằng uỷ nhiệm thu (UNT):*

Người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng hàng hoá, dịch vụ cho người mua, sẽ lập giấy UNT để uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền từ người mua về giá trị hàng hoá đã giao cho người mua.

Thường áp dụng đối với các doanh nghiệp có quan hệ giao dịch thường xuyên tín nhiệm lẫn nhau hoặc trong quan hệ giữa công ty mẹ và công ty con.

** Thanh toán bằng thẻ thanh toán*

Thẻ thanh toán là một phương tiện thanh toán do ngân hàng phát cho các đơn vị tổ chức kinh tế, các cá nhân để có thể sử dụng để rút tiền mặt hoặc

thanh toán tiền thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thanh toán bằng thẻ.

** Thanh toán bằng thư tín dụng (L/C):*

Thư tín dụng là lệnh của ngân hàng bên bán, yêu cầu ngân hàng bên bán trả tiền cho đơn vị bán căn cứ vào bộ chứng từ thanh toán mà đơn vị bán xuất trình phù hợp với các điều khoản trong thư tín dụng. Người mua căn cứ vào đơn đặt hàng hoặc hợp đồng đã ký kết với bên bán làm giấy đề nghị mở thư tín dụng gửi tới ngân hàng phục vụ mình yêu cầu ngân hàng mở một thư tín dụng cho người bán hưởng. Để mở thư tín dụng người mua phải ký quỹ trước vào tài khoản tín dụng cho ngân hàng phục vụ mình.

** Thanh toán bằng hàng đổi hàng:*

Hình thức này áp dụng trong trường hợp người mua và người bán có quan hệ tín nhiệm lẫn nhau. Theo định kỳ các bên tiến hành cung cấp hàng hoá dịch vụ cho nhau và thông qua cho ngân hàng về số dư nợ trên tài khoản của mình để ngân hàng bù trừ số chênh lệch.

1.1.4. Phương pháp xác định giá vốn và giá bán

1.1.4.1. Các phương thức tính giá vốn.

Tuỳ thuộc vào từng yêu cầu của công tác quản lý và cách đánh giá hàng hoá phản ánh trong tài khoản và sổ sách kế toán mà vận dụng cách tính giá hàng mua của hàng hoá xuất kho cho phù hợp nhằm tính đúng giá trị mua của hàng hoá xuất kho.

Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn hàng hoá bao gồm trị giá hàng mua vào của hàng hoá và chi phí thu mua phân bổ tương ứng cho hàng bán ra.

Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán :

** Phương pháp giá thực tế:*

- Phương pháp giá thực tế bình quân gia quyền:

+ Phương pháp tính theo đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập (bình quân liên hoàn):

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Trị giá vốn thực tế của thành phẩm tồn kho} + \text{Trị giá vốn thực tế của thành phẩm thực}}{\text{Số lượng thành phẩm tồn kho} + \text{Số lượng thành phẩm thực tế}}$$

+ Phương pháp tính theo đơn giá bình quân gia quyền của hàng luân chuyển trong kỳ: Theo phương pháp này, chỉ tính được đơn giá bình quân gia quyền của hàng luân chuyển vào cuối kỳ và sau đó tính trị giá vốn của thành phẩm xuất kho trong kỳ:

$$\text{Đơn giá bình quân gia quyền của thành phẩm luân chuyển trong kỳ} = \frac{\text{Trị giá vốn thực tế của thành phẩm tồn đầu kỳ} - \text{Trị giá vốn thực tế của thành phẩm nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng thành phẩm tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng thành phẩm nhập trong kỳ}}$$

$$\text{Trị giá vốn thực tế của thành phẩm xuất kho trong kỳ} = \text{Số lượng thành phẩm xuất trong kỳ} \times \text{Đơn giá bình quân gia quyền của thành phẩm luân chuyển trong kỳ}$$

- Phương pháp nhập trước xuất trước(FIFO)

Theo phương pháp này, giả thiết lô hàng nào nhập trước thì xuất trước và lấy giá thực tế của lần nhập đó làm giá của thành phẩm xuất kho

$$\text{Trị giá thực tế của hàng hóa xuất kho thực tế trong tháng} = \text{Đơn giá mua thực tế của hàng hóa theo từng lần nhập kho trước} \times \text{Số lượng hàng hóa xuất kho trong tháng thuộc số lượng từng lần nhập hàng}$$

- Phương pháp nhập sau xuất trước(LIFO):

Theo phương pháp này, giả thiết lô hàng nào nhập sau thì xuất trước và lấy giá thực tế của lần nhập đó làm giá của thành phẩm xuất kho.

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế} \\ \text{của hàng hóa} \\ \text{xuất kho trong} \\ \text{tháng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Đơn giá mua thực tế} \\ \text{của hàng hóa theo} \\ \text{từng lần nhập kho sau} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hóa xuất} \\ \text{kho trong tháng thuộc số} \\ \text{lượng từng lần nhập kho} \end{array}$$

- Phương pháp tính theo giá đích danh:

Theo phương pháp này, doanh nghiệp phải quản lý sản phẩm theo từng lô hàng. Xuất lô hàng nào thì lấy giá thực tế của lô hàng đó.

Phương pháp này chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc mặt hàng ổn định và nhận diện được.

* *Phương pháp giá hạch toán:*

Theo phương pháp này, toàn bộ hàng hoá xuất kho trong kỳ được tính theo giá hạch toán. Giá hạch toán có thể là giá kế hoạch hoặc một loại giá ổn định trong kỳ. Cuối kỳ kế toán sẽ tiến hành điều chỉnh từ giá hạch toán sang giá thực tế theo một trong hai cách sau:

- *Phương pháp hệ số giá :*

Theo phương pháp này, cuối tháng căn cứ trị giá hạch toán và trị giá thực tế của toàn bộ thành phẩm hàng hoá trong kỳ xác định hệ số giá giữa giá nhập thực tế với giá trị hạch toán theo công thức:

$$H = \frac{\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế của HH đầu kỳ} \\ + \\ \text{Trị giá thực tế của HH} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Trị giá hạch toán của HH đầu} \\ \text{kỳ} \\ + \\ \text{Trị giá hạch toán của HH} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}}$$

Sau đó tính trị giá xuất kho thực tế của hàng hoá xuất bán theo công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế của} \\ \text{hàng hóa xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá hạch toán của hàng} \\ \text{hóa xuất bán} \end{array} \times H$$

- *Phương pháp tính hệ số giá chênh lệch:*

Theo phương pháp này, cuối quý phải căn cứ vào trị giá nhập kho thực

tế và trị giá hạch toán của hàng hoá trong kỳ xác định chênh lệch giữa trị giá thực tế của hàng hoá nhập kho trong kỳ với trị giá hạch toán theo công thức:

$$K = \frac{\text{Số chênh lệch giữa trị giá thực tế và hạch toán của hàng hóa}}{\text{Trị giá hạch toán của hàng hóa}}$$

Sau đó tính trị giá xuất kho thực tế của hàng hóa xuất kho theo công thức:

$$\text{Trị giá vốn của hàng hóa xuất bán trong kỳ} = \frac{\text{Trị giá hạch toán của hàng hóa}}{1+K} \times (1+K)$$

Việc sử dụng phương pháp này giúp đơn giản cho công tác kế toán trong doanh nghiệp có nhiều nghiệp vụ thay đổi liên tục mà kế toán vẫn thực hiện được nhiệm vụ giám bằng giá trị một cách thường xuyên.

+ Chi phí thu mua hàng hoá là một bộ phận quan trọng cấu thành giá trị hàng hoá nhập kho. Cuối kỳ phân bổ chi phí bán hàng cho hàng bán ra trong kỳ theo công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí thu} \\ \text{mua phân bổ} \\ \text{cho hàng} \\ \text{bán ra trong} \\ \text{kỳ} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Chi phí thu mua} \\ \text{đầu vào} \\ \text{Giá mua hàng} \\ \text{hóa tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí phát sinh} \\ \text{trong kỳ} \\ \text{Giá mua hàng hóa} \\ \text{xuất bán trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Giá mua} \\ \text{hàng hóa} \\ \text{bán ra} \\ \text{trong kỳ} \end{array}} \times \begin{array}{l} \text{Giá mua} \\ \text{hàng hóa} \\ \text{bán ra} \\ \text{trong kỳ} \end{array}$$

1.1.4.2. Phương pháp xác định giá bán

Về nguyên tắc : Giá cả hàng bán là giá thoả thuận giữa doanh nghiệp và người mua được ghi trên hoá đơn hoặc hợp đồng mua bán hàng hoá. Nó phải thoả mãn 3 điều kiện : bù đắp được giá vốn, chi phí kinh doanh và phải đảm bảo cho doanh nghiệp có được khoản lợi nhuận định mức.

Trên nguyên tắc đó, giá bán hàng hoá được xác định như sau:

$$\text{Giá bán hàng hoá} = \text{Giá mua thực tế} + \text{Thặng số thương mại}$$

Hay:

$$\text{Giá bán hàng hoá} = \text{Giá mua thực tế} \times (1 + \text{tỷ lệ thặng số thương mại})$$

Hiện nay nhà nước chỉ quy định giá ở một số mặt hàng thiết yếu, quan trọng còn đa số các hàng hoá khác giá cả được xác định theo quy luật cung cầu. Tùy thuộc vào thị trường, chu kỳ sống của mỗi sản phẩm mà doanh nghiệp sẽ xác định giá bán phù hợp.

1.2 KẾ TOÁN BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.1.1. TK sử dụng

- TK632: Giá vốn hàng bán
- TK156: Hàng hóa
- TK 157: Hàng gửi bán

1.2.1.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng:

- Phiếu xuất kho(mẫu số 02 VT)
- Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Các chứng từ khác có liên quan
- Sổ cái TK 632
- Bảng cân đối số phát sinh
- Sổ chi tiết giá vốn hàng bán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1.2.1.3. PP hạch toán

Khi xuất các sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 154, 155, 156, 157,.. .

- Phản ánh các khoản chi phí được hạch toán trực tiếp vào giá vốn hàng bán:

Trường hợp mức sản phẩm thực tế sản xuất ra thấp hơn công suất bình thường thì kế toán phải tính và xác định chi phí sản xuất chung cố định phân

bỏ vào chi phí chế biến cho một đơn vị sản phẩm theo mức công suất bình thường. Khoản chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ (không tính vào giá thành sản phẩm số chênh lệch giữa tổng số chi phí sản xuất chung cố định thực tế phát sinh lớn hơn chi phí sản xuất chung cố định tính vào giá thành sản phẩm) được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trong kỳ, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 154 - Chi phí SXKD dở dang; hoặc

Có TK 627 - Chi phí sản xuất chung.

- Phản ánh khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ (-) phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 152, 153, 156, 138 (1381),. . .

- Phản ánh chi phí tự xây dựng, tự chế TSCĐ vượt quá mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình hoàn thành, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 241 - Xây dựng cơ bản dở dang (Nếu tự xây dựng)

Có TK 154 - Chi phí SXKD dở dang (Nếu tự chế).

Hạch toán khoản trích lập hoặc hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm (Do lập dự phòng năm nay lớn hoặc nhỏ hơn khoản dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

Cuối năm, doanh nghiệp căn cứ vào tình hình giảm giá hàng tồn kho ở thời điểm cuối kỳ tính toán khoản phải lập dự phòng giảm giá cho hàng tồn kho so sánh với số dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập kho năm trước chưa sử dụng hết để xác định số chênh lệch phải trích lập thêm, hoặc giảm đi (Nếu có):

- Trường hợp số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn được trích bổ sung, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Trường hợp số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch nhỏ hơn được hoàn lập, ghi:

Nợ TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

Trường hợp dùng sản phẩm sản xuất ra chuyển thành TSCĐ để sử dụng, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn bán hàng

Có TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang.

Hàng bán bị trả lại nhập kho, ghi:

Nợ các TK 155, 156

Có TK 632 - Giá vốn bán hàng.

Kết chuyển giá vốn hàng bán của các sản phẩm, hàng hoá, bất động sản, dịch vụ được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”, ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

*** Đối với doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ:**

Đối với doanh nghiệp thương mại:

- Cuối kỳ, xác định và kết chuyển trị giá vốn của hàng hoá đã xuất bán, được xác định là đã bán, ghi:

Nợ 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 611 - Mua hàng.

- Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn hàng hoá đã xuất bán được xác định là đã bán vào bên Nợ Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”, ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

Đối với doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dịch vụ:

- Đầu kỳ, kết chuyển trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ vào Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 155 - Thành phẩm.

- Đầu kỳ, kết chuyển trị giá của thành phẩm, dịch vụ đã gửi bán nhưng chưa xác định là đã bán vào Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 - Hàng gửi đi bán.

- Giá thành của thành phẩm hoàn thành nhập kho, giá thành dịch vụ đã hoàn thành, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 631 - Giá thành sản xuất.

- Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ Tài khoản 155 “Thành phẩm”, ghi:

Nợ TK 155 - Thành phẩm

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

- Cuối kỳ, xác định trị giá của thành phẩm, dịch vụ đã gửi bán nhưng chưa xác định là đã bán, ghi:

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

- Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm, dịch vụ đã được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”, ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

1.2.3 Kế toán doanh thu

1.2.2.1. TK sử dụng

TK 511 “doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

Dùng để phản ánh tổng số doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.

TK511 có các tài khoản cấp 2 sau:

- + TK5111 “Doanh thu bán hàng hoá”
- + TK5112 “Doanh thu bán các thành phẩm”
- + TK5113 “Doanh thu cung cấp dịch vụ”
- + TK5114 “Doanh thu trợ cấp trợ giá”
- + TK5117 “Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư ”

TK512 “Doanh thu nội bộ”

Dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hoá dịch vụ lao vụ tiêu thụ trong nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong một công ty.

TK512 được chi tiết thành 3 tài khoản cấp 2:

- + TK5121 “Doanh thu bán hàng hoá”
- + TK5122 “Doanh thu bán các thành phẩm”
- + TK5123 “Doanh thu cung cấp dịch vụ”

Ngoài các tài khoản trên, trong quá trình hạch toán doanh thu bán hàng theo phương pháp kê khai thường xuyên, kế toán còn sử dụng một số các tài khoản có liên quan khác như: TK131,111,112,155,157,632,3331,3387...

1.2.2.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng

- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT)
- Hoá đơn bán hàng (Mẫu số 02 GTTT)
- Phiếu thu (Mẫu số 01-TT)
- Phiếu chi (Mẫu số 02-TT)
- Giấy báo Nợ, báo Có và Bảng sao kê của Ngân hàng
- Phiếu xuất kho (Mẫu số 02-VT)
- Bảng kê bán hàng
- Bảng thanh toán hàng đại lý ký gửi
- Và các chứng từ khác có liên quan
- Sổ chi tiết bán hàng
- Sổ cái TK511,TK512
- Bảng cân đối số phát sinh

– Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1.2.2.3. PP hạch toán

a. Kế toán nghiệp vụ bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp.

- Căn cứ vào hoá đơn bán hàng và các chứng từ liên quan kế toán ghi :

+ Doanh nghiệp ính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ :

Nợ TK 111, 112, 131 - Tổng giá thanh toán

Có TK 511 - Doanh thu bán hàn

Có TK 3331 - Thuế GTGT đầu ra

+ Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp :

Nợ TK 111, 112, 131 - Tổng giá thanh toán

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Đồng thời căn cứ vào hoá đơn, các chứng từ xuất kho, kế toán xác định giá vốn hàng bán xác định tiêu thụ để ghi sổ :

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán xác định tiêu thụ

Có TK 155, 156 - Thành phẩm, hàng hoá đã xác định

- Các khoản chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán phát sinh :

Nợ TK 521 - Chiết khấu thương mại

Nợ TK 531 - Hàng bán bị trả lại

Nợ TK 532 - Giảm giá hàng bán

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT giảm tương ứng

Có TK 111, 113, 131 - Tổng giá thanh toán

Đồng thời phản ánh giá vốn hàng bán bị trả lại

Nợ TK 155, 156 - Thành phẩm, hàng hoá trả lại nhập kho

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán bị trả lại

* Trường hợp DN phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu về số hàng bán :

Nợ TK 511- Doanh thu của số hàng chịu thuế TTĐB, thuế XNK

Có TK 3332, 3333 - Thuế TTĐB, thuế XNK phải nộp

- Việc phân bổ chi phí mua hàng theo hàng đã bán được ghi sổ :

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán xác định tiêu thụ
 Có TK 156(2) - Chi phí thu mua phân bổ cho hàng đã bán

- Cuối kỳ kết chuyển các khoản ghi giảm doanh thu

Nợ TK 511 - Các khoản giảm trừ doanh thu tiêu thụ

Có TK 521 - Chiết khấu thương mại

Có TK 531 - Hàng bán bị trả lại

Có TK 532 - Giảm giá hàng bán

- Cuối kỳ xác định doanh thu thuần và kết chuyển :

DTT = DT - các khoản giảm trừ DT (TK 521, TK531, TK 532, TK 3332, TK 3333)

Nợ TK 511 - DTT

Có TK911 - Xác định KQKD

- Cuối kỳ kết chuyển giá vốn hàng bán

Nợ TK 911 - Xác định KQKD

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán xác định tiêu thụ

Có TK 155, 156 - Thành phẩm, hàng hoá đã xác định tiêu thụ

Có TK 333 - Thuế GTGT phải nộp.

b. Kế toán nghiệp vụ bán hàng theo phương thức gửi hàng đi bán

- Phản ánh trị giá vốn hàng gửi đi bán:

Nợ TK 157 - Giá vốn hàng xuất kho gửi bán

Có TK 155, 156(1) - Thành phẩm hàng hoá xuất kho gửi bán

Khi khách hàng kiểm nhận hàng hoá, chấp nhận mua hoặc chấp nhận thanh toán khi đó đủ điều kiện ghi nhận doanh thu

+ Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

Nợ TK 111, 112, 131 - Tổng giá thanh toán

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 3331 - Thuế GTGT đầu ra.

+ Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp :

Nợ TK 111, 112, 131	- Tổng giá thanh toán
Có TK 511	- Doanh thu bán hàng
Đồng thời phản ánh trị giá vốn của hàng gửi bán xác định tiêu thụ	
Nợ TK 632	- Giá vốn hàng bán xác định tiêu thụ
Có TK 157	- Trị giá hàng gửi đi bán

Ngoài các bút toán trên, các bút toán liên quan đến số hàng gửi đi bán nếu có phát sinh được hạch toán như phương thức bán hàng trực tiếp.

c. Hạch toán nghiệp vụ bán hàng đại lý.

*** Hạch toán tại đơn vị giao đại lý.**

Doanh nghiệp mở sổ chi tiết “Hàng giao đại lý” cho từng cơ sở để theo dõi.

- Khi xuất hàng hoá chuyển giao cho bên nhận đại lý, kế toán ghi:

Nợ TK 157	- Hàng gửi đại lý.
Có TK 156 (1562)	- Hàng hoá.

- Khi hàng đại lý được xác định là tiêu thụ, kế toán ghi các bút toán sau: Phản ánh doanh thu của hàng gửi bán, đại lý bán được.

Nợ TK 131	- Tổng giá bán (đã trừ hoa hồng).
Nợ TK 641	- Hoa hồng đại lý
Có TK 511 (5111)	- Doanh thu của số hàng đã bán
Có TK 3331	- Thuế GTGT đầu ra phải nộp.

Phản ánh trị giá vốn của hàng gửi đại lý xác định tiêu thụ.

Nợ TK 632	- Tập hợp giá vốn hàng bán.
Có TK 157	- Trị giá của hàng gửi đại lý.

- Khi nhận tiền do cơ sở đại lý thanh toán.

Nợ TK 111, 112	- Số tiền đã được thanh toán.
Có TK 131	- Số tiền hàng thu.

*** Hạch toán tại bên nhận bán hàng đại lý.**

Khi nhận hàng do bên giao đại lý chuyển đến, kế toán ghi nhận trị giá hàng đã nhận theo tổng giá thanh toán.

Nợ TK 003: Tổng giá thanh toán của hàng nhận đại lý, ký gửi.

Khi hàng nhận đại lý, ký gửi đã bán được theo giá quy định, doanh nghiệp phản ánh hoa hồng được hưởng và số tiền phải trả cho bên giao đại lý.

- Nợ TK 111, 112, 131 - Tổng giá thanh toán
 Có TK 511 (5113) - Hoa hồng bán hàng đại lý được hưởng
 Có TK 331 - Số tiền phải trả cho bên giao đại lý.

Đồng thời ghi đơn : Có TK 003 - Trị giá hàng đại lý đã bán được.

Khi trả tiền cho bên giao đại lý, kế toán ghi:

- Nợ TK 331 - Số tiền trả cho bên giao đại lý.
 Có TK 111, 112 - Số tiền trả cho bên giao đại lý.

d. Hạch toán bán hàng trả góp.

Khi bán hàng trả góp, kế toán ghi các bút toán sau:

- Phản ánh giá bán của hàng bán trả góp.

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

Nợ TK 111, 112, 113 - Số tiền người mua thanh toán lần đầu.

Nợ TK 131 - Số tiền trả góp.

 Có TK 511 (5111) - Doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay.

 Có TK 338 - Chênh lệch giá bán trả góp lớn hơn giá bán trả tiền ngay.

 Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

+ Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp. Hàng tháng xác định và kết chuyển vào doanh thu tiền lãi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

 Có TK 515 - Doanh thu trả góp.

 Có TK 3331 - Thuế GTGT đầu ra phải nộp.

Phản ánh trị giá vốn của hàng gửi đại lý xác định tiêu thụ.

Nợ TK 632 - Tập hợp giá vốn hàng bán.

 Có TK 157 - Trị giá của hàng gửi đại lý.

Khi nhận tiền do cơ sở đại lý thanh toán.

Các bút toán khác tương tự như phương thức bán hàng trực tiếp

e. Hạch toán bán hàng nội bộ.

Kế toán tại đơn vị giao hàng:

- Phản ánh giá vốn của số hàng đã chuyển (căn cứ vào phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ và lệnh điều động nội bộ)

Nợ TK 157 - Giá vốn hàng tiêu thụ nội bộ

Có TK 155, 156 - Thành phẩm, hàng hoá tiêu thụ nội bộ

- Phản ánh tổng giá thanh toán của hàng tiêu dùng nội bộ

Nợ TK 111, 112, 1368 - Số đã thu, số phải thu về hàng tiêu thụ nội bộ

Có TK 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ.

Có TK 3331 - Thuế GTGT đầu ra

- Cuối kỳ kết chuyển giá vốn của hàng tiêu thụ nội bộ.

Nợ Tk 632 - Giá vốn của hàng tiêu thụ nội bộ

Có TK 157 - Trị giá hàng gửi tiêu thụ nội bộ

Kế toán tại đơn vị phụ thuộc (đơn vị nhận hàng)

- Căn cứ vào phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ

Nợ TK 155, 156 - Nhập kho thành phẩm, hàng hoá

Có TK 3368 - Phải trả nội bộ

- Khi bán được hàng, kế toán ghi nhận doanh thu

Nợ TK 111, 112, 31 - Tổng giá thanh toán

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng.

Có TK 3331 - Thuế GTGT đầu ra

- Khi nhận được hoá đơn GTGT của cấp trên chuyển đến, kế toán phản ánh thuế GTGT được khấu trừ và giá vốn hàng đã bán

Nợ TK 1331- Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 155, 156 - Giá mua nội bộ của hàng đã bán

1.2.3.Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.3.1. TK sử dụng

❖ TK3332: thuế tiêu thụ đặc biệt.

❖ TK3333: Thuế xuất khẩu

❖ TK 531: Hàng bán bị trả lại

Số hàng được coi là tiêu thụ nhưng bị người mua từ chối, trả lại do không tôn trọng hợp đồng kinh tế như đã ký kết.

❖ TK532: Giảm giá hàng bán

Số tiền giảm trừ cho khách ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ có các nguyên nhân đặc biệt như hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời gian địa điểm trong hợp đồng.

❖ TK521: Chiết khấu thương mại

Khoản doanh nghiệp giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với khối lượng lớn.

1.2.3.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng

- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT)
- Hoá đơn bán hàng (Mẫu số 02 GTTT)
- Giấy báo Nợ, báo Có và Bảng sao kê của Ngân hàng
- Phiếu nhập kho hàng bán bị trả lại
- Phiếu xuất kho (Mẫu số 02-VT)
- Sổ cái TK531, TK532, TK521, TK 3332, TK3333.
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1.2.3.3. PP hạch toán

Khi xác định được thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế xuất khẩu phải nộp kế toán ghi:

Nợ TK 511, 512

 Có TK 3332 – Thuế tiêu thụ đặc biệt

 Có TK 3333 – Thuế xuất khẩu

Hạch toán hàng bị trả lại

Ghi nhận doanh thu hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 531 – Theo giá ghi doanh thu

Nợ TK 3331 - VAT theo phương pháp khấu trừ

Có TK 111, 112, 131...: Giá thanh toán

Đối với doanh nghiệp áp dụng phương pháp KKĐK thì giá vốn hàng bán bị trả lại kế toán ghi:

Nợ TK631 – Giá thành sản xuất (TH hàng BT, chất lượng BT)

Nợ TK 1381, 821 – (TH hàng bị hỏng)

Có TK 632 – Giá vốn hàng bán

Đối với doanh nghiệp áp dụng phương pháp KKTX thì căn cứ vào giá thực của hàng bán bị trả lại kế toán ghi:

Nợ TK 155

Nợ TK 1381, 821

Có TK 632

Cuối kỳ hạch toán kế toán tổng hợp phát sinh nợ TK 531 để xác định toàn bộ doanh thu hàng bán bị trả lại trong kỳ và bút toán kết chuyển:

Nợ TK 511, 512

Có TK 531

Hạch toán giảm giá hàng bán

Khi doanh nghiệp chấp nhận giảm giá cho khách hàng kế toán ghi :

Nợ TK 532

Có TK 111, 112, 131

Cuối kỳ hạch toán căn cứ vào phát sinh nợ của TK 532 kế toán ghi bút toán kết chuyển giảm giá hàng bán:

Nợ TK 511, 512

Có TK 532

Hạch toán chiết khấu thương mại

Nợ TK 521 – Chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111, 112, 131

Cuối kỳ, kết chuyển số tiền chiết khấu thương mại đã chấp thuận cho người mua sang tài khoản doanh thu:

Nợ TK 511 – Doanh thu bán hàng

Có TK 521 – Chiết khấu thương mại

1.3. KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.

1.3.1. Kế toán chi phí bán hàng

Khái niệm: Chi phí bán hàng là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bảo quản và tiến hành hoạt động bán hàng bao gồm chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá hoặc công trình xây dựng, đóng gói, vận chuyển hàng hoá, sản phẩm,.....

1.3.1.1. TK sử dụng

Tài khoản sử dụng: TK 641- Chi phí bán hàng.

- Kế toán sử dụng TK 641- Chi phí bán hàng để tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong hoạt động bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ.

- Kết cấu và nội dung:

TK641- Chi phí bán hàng

Tập hợp chi phí phát sinh liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa	Các khoản ghi giảm chi phí liên quan đến bán hàng
	Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 – xác định kết quả kinh doanh

TK 641- Chi phí bán hàng, cuối kỳ không có số dư.

- TK 641- Chi phí bán hàng có 7 TK cấp 2

+ TK 6411- Chi phí nhân viên: phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên

bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá....
bao gồm tiền lương, tiền công và các khoản phụ cấp, tiền ăn giữa ca, các khoản trích KPCĐ, BHYT, BHXH.....

+ TK 6412- Chi phí vật liệu, bao bì: phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hoá, chi phí vật liệu nhiên liệu dùng cho bảo quản, bốc dỡ, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong quá trình bán hàng, vật liệu dùng cho sửa chữa TSCĐ.... của doanh nghiệp.

+ TK 6413- Chi phí dụng cụ đồ dùng: phản ánh các chi phí về công cụ dụng cụ phục vụ cho hoạt động bán hàng như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc...

+ TK 6414- Chi phí khấu hao TSCĐ: phản ánh các chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng như nhà kho, cửa hàng, phương tiện bốc dỡ vận chuyển, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng.....

+TK 6415- Chi phí bảo hành: phản ánh các chi phí có liên quan đến việc bảo hành sản phẩm, hàng hoá, công trình xây dựng....

+TK 6417- Chi phí dịch vụ mua ngoài: phản ánh các chi phí mua ngoài phục vụ cho hoạt động bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ, tiền thuê kho bãi, thuê bốc dỡ, vận chuyển, hoa hồng cho đại lý, ký gửi....

+ TK 6418- Chi phí bằng tiền khác: phản ánh các chi phí phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí kể trên.

+ TK111,112: tiền mặt, tiền gửi ngân hàng

1.3.1.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng

- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT)
- Hoá đơn bán hàng (Mẫu số 02 GTTT)
- Phiếu chi (Mẫu số 02-TT)
- Giấy báo Nợ và Bảng sao kê của Ngân hàng
- Chứng từ vận chuyển
- Hóa đơn thanh toán các dịch vụ mua ngoài

- Sổ cái TK 641
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1.3.1.3. PP hạch toán

Chi phí nhân viên bán hàng phát sinh ghi:

Nợ TK 6411- Chi phí bán hàng

Có TK 334- Phải trả CNV

Có TK 338 (3382,3383,3384)- Các khoản trích theo lương

Trị giá thực tế NL, VL phục vụ cho hoạt động bán hàng:

Nợ TK 6412- Chi phí bán hàng

Nợ TK 1331- Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 152- Nguyên liệu, vật liệu

Có TK 111,112,331... - Nếu mua ngoài

Trị giá thực tế công cụ dụng cụ phục vụ hoạt động bán hàng:

Nợ TK 6413- Chi phí bán hàng

Có TK 153- Công cụ dụng cụ (nếu giá trị nhỏ)

Có TK 1421- nếu giá trị lớn

Trích khấu hao TSCĐ sử dụng tại bộ phận bán hàng:

Nợ TK 6414- Chi phí bán hàng

Có TK 214- Hao mòn TSCĐ

Chi phí bảo hành sản phẩm:

Nợ TK 6415- Chi phí bán hàng

Có TK 111, 112,336, 335, 154...

Chi phí dịch vụ mua ngoài dùng cho hoạt động bán hàng:

Nợ TK 6417- Chi phí bán hàng

Nợ TK 1331- Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 331, 111, 112....

Chi phí sửa chữa TSCĐ dùng cho hoạt động bán hàng:

Trường hợp sử dụng trích trước chi phí sửa chữa TSCĐ

- Tính trước chi phí sửa chữa TSCĐ vào chi phí bán hàng:

Nợ TK 641- Chi phí bán hàng

Có TK 335- Chi phí phải trả

- Chi phí sửa chữa thực tế phát sinh:

Nợ TK 335- Chi phí phải trả

Có TK 331, 241, 111, 112, 152...

Trường hợp không trích trước chi phí sửa chữa TSCĐ

- Chi phí sửa chữa thực tế phát sinh:

Nợ TK 142, 242 - Chi phí trả trước

Có TK 331, 241, 111, 112, 152...

- Định kỳ tiến hành phân bổ vào chi phí bán hàng

Nợ TK 641- Chi phí bán hàng

Có TK 142- Chi phí trả trước

Có TK 242- Chi phí trả trước dài hạn

Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng phát sinh:

Nợ TK 111, 112-

Có TK 641- Chi phí bán hàng

Cuối kỳ kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 641- Chi phí bán hàng

1.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Khái niệm: chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí quản lý chung của doanh nghiệp bao gồm: chi phí quản lý hành chính, chi phí tổ chức và quản lý sản xuất phát sinh trong toàn doanh nghiệp.

1.3.2.1. TK sử dụng

Tài khoản sử dụng: TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp

- TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp sử dụng để tập hợp và kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

- Kết cấu và nội dung:

TK 642-Chi phí quản lý doanh nghiệp

Các chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ	Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp Cuối kỳ kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để XDDKQHDDKD hoặc chờ kết chuyển
---	--

TK 642- chi phí quản lý doanh nghiệp, cuối kỳ không có số dư.

- TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp có 8 TK cấp 2:

+ TK 6421- Chi phí nhân viên quản lý: phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ doanh nghiệp bao gồm tiền lương và các khoản phụ cấp, tiền ăn ca, các khoản trích KPCĐ, BHYT, BHXH,....

+ TK 6422- Chi phí vật liệu quản lý: phản ánh các chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như: giấy, bút, vật liệu sử dụng cho việc sửa chữa TSCĐ, công cụ dụng cụ....

+ TK 6423- Chi phí đồ dùng văn phòng: phản ánh các chi phí dụng cụ, đồ dùng cho công tác quản lý.

+ TK 6424- Chi phí khấu hao TSCĐ: phản ánh các chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho cả doanh nghiệp như nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho, vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng....

+ TK 6425- Thuế, phí và lệ phí: phản ánh các chi phí về thuế, phí và lệ phí như thuế môn bài, thuế nhà đất và các khoản phí và lệ phí khác.

+ TK 6426- Chi phí dự phòng: phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi tính vào chi phí sản xuất của doanh nghiệp.

+ TK 6427- Chi phí dịch vụ mua ngoài: phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho quản lý chung của toàn doanh nghiệp như các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế, giấy phép chuyển giao công nghệ, nhãn hiệu thương mại.....

+ TK 6428- Chi phí bằng tiền khác: phản ánh các chi phí phát sinh thuộc quản lý chung toàn doanh nghiệp ngoài các chi phí kể trên như chi phí tiếp khách, chi phí hội nghị, công tác phí....

+ TK111,TK112: Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng

1.3.2.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng

- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT)
- Hoá đơn bán hàng (Mẫu số 02 GTTT)
- Phiếu chi (Mẫu số 02-TT)
- Giấy báo Nợ
- Và các chứng từ khác có liên quan.
- Sổ cái TK 642

1.3.2.3. PP hạch toán

Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp phát sinh ghi:

Nợ TK 6421- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 334, 338- Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp

Trị giá thực tế NL, VL phục vụ cho hoạt động quản lý doanh nghiệp

Nợ TK 6422- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Nợ TK 1331- Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 152- Nguyên liệu, vật liệu

Có TK 331, 111, 112 - nếu mua ngoài

Trị giá thực tế công cụ dụng cụ phục vụ cho hoạt động quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 6423- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 153- nếu giá trị nhỏ

Có TK 1421- nếu giá trị lớn

Trích khấu hao TSCĐ sử dụng tại bộ phận quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 6424- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 214- Hao mòn TSCĐ

Thuế môn bài, thuế nhà đất phải nộp Nhà nước:

Nợ TK 6425- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 333- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Lệ phí giao thông, lệ phí cầu phà phải nộp:

Nợ TK 6425- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Nợ TK 1331- nếu có

Có TK111, 112-

Dự phòng các khoản phải thu khó đòi tính vào chi phí sản xuất trong kỳ:

Nợ TK 6426- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 139- Dự phòng các khoản phải thu khó đòi

Chi phí dịch vụ mua ngoài:

Nợ TK 6427- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Nợ TK 1331- nếu có

Có TK 111, 112, 331...

Chi phí hội nghị, tiếp khách cấp trên:

Nợ TK 6428- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Nợ TK 1331- nếu có

Có TK 111, 112, 331,

Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 152, 112, 111-

Có TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Cuối kỳ kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định kết quả kinh doanh hoặc chờ kết chuyển:

Nợ TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

Nợ TK 1422- Chi phí chờ kết chuyển

Có TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp

1.3.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.3.3.1 *Tài khoản sử dụng:* TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

- TK 911- Xác định kết quả kinh doanh: được sử dụng để xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các khoản khác của doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

- Kết cấu và nội dung:

TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

Trị giá vốn hàng hóa đã bán, dịch vụ đã cung cấp trong kỳ	DTT hoạt động bán hàng và dịch vụ đã cung cấp
CFBH, CFQLDN	
Chi phí tài chính	Doanh thu hoạt động tài chính
Chi phí khác	
Số lợi nhuận trước thuế của hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ	Thu nhập khác
	Số lỗ của hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ

TK 911- Xác định kết quả hoạt động kinh doanh, cuối kỳ không có số dư.

1.3.3.2. Chứng từ và sổ sách sử dụng:

- Các phiếu kế toán để kết chuyển XĐKQHĐKD
- Sổ cái TK 911

1.3.3.3. Phương pháp hạch toán:

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của doanh nghiệp trong một kỳ, được xác định bằng doanh thu cộng (+) thu nhập khác trừ (-) chi phí các hoạt động đã thực hiện và được biểu hiện bằng chỉ tiêu lãi, (lỗ).

Công thức xác định:

- KQHĐKD = Doanh thu thuần - CPBH - CPQLDN
- KQHĐTC = Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí hoạt động tài chính
- KQHĐ khác = Thu nhập hoạt động khác - Chi phí hoạt động khác

Nếu tổng thu nhập > tổng chi phí thì kết quả kinh doanh có lãi, ngược lại doanh nghiệp bị lỗ. Kết quả hoạt động kinh doanh phụ thuộc vào quy mô, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và ảnh hưởng đến chu kỳ kinh doanh tiếp theo.

Cuối kỳ kết chuyển DTT hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ để xác

định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Nợ TK 512- Doanh thu nội bộ

Có TK 911- XĐ KQKD

Kết chuyển trị giá vốn sản phẩm, hàng hoá, dvụ bán ra:

Nợ TK 911- XĐKQKD

Có TK 632- Giá vốn hàng bán

Kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh hoặc chờ kết chuyển:

Nợ TK 911- XĐKQKD

Có TK 641- Chi phí bán hàng

Có TK 1422- Chi phí chờ kết chuyển

Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định kết quả kinh doanh hoặc chờ kết chuyển:

Nợ TK 911- XĐKQKD

Có TK 642 Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 1422- Chi phí chờ kết chuyển

Kết chuyển chi phí tài chính đã tập hợp trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 911- XĐKQKD

Có TK 635- Chi phí hoạt động tài chính

Kết chuyển DTT hoạt động tài chính để xác định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 515- Doanh thu hoạt động tài chính

Có TK 911- XĐKQKD

Kết chuyển thu nhập thuần từ các hoạt động khác:

Nợ TK 711- Thu nhập khác

Có TK 911- XĐKQKD

Kết chuyển các khoản chi phí khác để xác định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 711- Thu nhập khác

Có TK 911- XĐKQKD

Kết chuyển kết quả các hoạt động kinh tế trong doanh nghiệp:

- Kết chuyển lợi nhuận:

Nợ TK 911- XĐKQKD

Có TK 421(4212)- Lợi nhuận chưa phân phối

- Kết chuyển lỗ:

Nợ TK 421(4212)- Lợi nhuận chưa phân phối

Có TK 911- XĐKQKD

1.4. CÁC HÌNH THỨC SỔ KẾ TOÁN ÁP DỤNG TRONG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP TM

1.4.1. Hình thức nhật ký chung.

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. Hằng 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.

1.4.2. Hình thức 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,...

1.4.3. Hình thức 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,...

1.4.4. Hình thức 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,

1.4.5. 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 CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG.

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

2.1.1.1 Quy mô của công ty cổ phần thương mại và dịch vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.

Tên công ty: Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.

Địa chỉ chủ sở: Km13, Quốc lộ 5, xã Tân Tiến, Huyện An Dương, thành phố Hải Dương.

Số điện thoại: 031.3588675

FAX: 031.3588675

Email : ngochacorphp@vnn.vn

Website : www.ngochatrading.com.vn

Vốn điều lệ: 2.000.000.000

Giấy chứng nhận kinh doanh số : 0103034971 , do phòng đăng ký kinh doanh số 02 – sở kế hoạch và đầu tư Hà Nội cấp ngày: 16/02/2009.

2.1.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh

- Bán buôn máy móc và trang thiết bị văn phòng, đồ dùng cá nhân và gia đình, hàng thủ công mỹ nghệ, văn phòng phẩm, hóa mỹ phẩm;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa (không bao gồm chứng khoán);
- Đại lý phát hành văn hóa phẩm được phép lưu hành;
- Các dịch vụ liên quan đến in theo quy định của pháp luật hiện hành;
- Kinh doanh, buôn bán dụng Kinh doanh;
- Kinh doanh, buôn bán vật tư thiết bị ngành điện lực;
- Kinh doanh, buôn bán vật tư thiết bị các ngành công nghiệp;

2.1.1.3 Quá trình phát triển của công ty

Công ty Ngọc Hà được thành lập năm 2000, sau 12 năm hoạt động công ty đã dần khẳng định vị thế cũng như uy tín của mình và trở thành một trong những nhà phân phối văn phòng phẩm và hàng gia dụng, tiêu dùng nhanh lớn nhất Việt Nam.

Từ những năm đầu hoạt động, Ngọc Hà là đơn vị kinh doanh chuyên phân phối các sản phẩm và dịch vụ thuộc ngành hàng văn phòng phẩm cho một số ít các tổ chức và doanh nghiệp. Để sẵn sàng cung cấp những sản phẩm và dịch vụ phong phú với chất lượng và số lượng đáp ứng nhu cầu của thị trường, Ngọc Hà đã xây dựng mạng lưới phân phối rộng khắp cả nước với đội ngũ hơn 300 cán bộ, nhân viên có trình độ chuyên môn cao được tổ chức khoa học và chuyên nghiệp. Nay công ty đã và đang cung cấp cho hơn 10.000 đơn vị tiêu dùng là các Doanh nghiệp trong khu công nghiệp trên toàn quốc, các ngân hàng, bệnh viện, trường học... bán buôn các sản phẩm văn phòng phẩm và hàng tiêu dùng nhanh cho hơn 30.000 đại lý là siêu thị, nhà sách, cửa hàng tạp hóa, công ty văn phòng phẩm trên toàn quốc.

Triết lý kinh doanh

Mỗi khách hàng là một viên gạch xây dựng nên giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, là giá trị cơ bản, là nền tảng cho sự phát triển và tồn tại của doanh nghiệp.

“Chúng tôi lắng nghe, thấu hiểu những nhu cầu của từng đối tượng khách hàng, và áp dụng kinh nghiệm cũng như năng lực của mình để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất”.

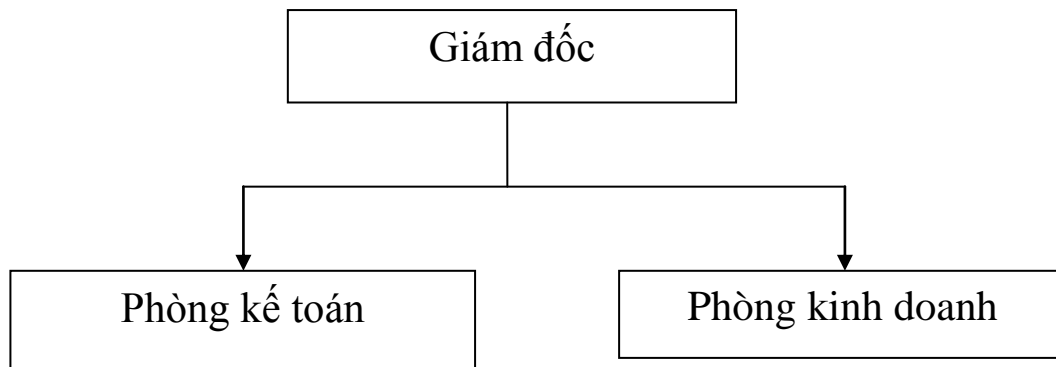
Định hướng phát triển

Phát huy và nâng cao thế mạnh của công ty lên một tầm cao mới để đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng như cạnh tranh với các nhà phân phối nước ngoài trong thời kỳ đất nước hội nhập kinh tế WTO.

Xây dựng và phát triển thương hiệu nhà phân phối Ngọc Hà trở thành tập đoàn phân phối hàng văn phòng phẩm, gia dụng và Dịch vụ hàng đầu Việt Nam.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh

2.1.2.1. Tổ chức quản lý công ty bao gồm:



❖ Giám đốc: điều hành, quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty, và chịu trách nhiệm mọi hoạt động trong doanh nghiệp.

❖ 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. Giải quyết các vấn đề hợp đồng lao động, thanh lý hợp đồng lao động theo bộ luật lao động của Nhà nước hiện hành.

- Quản lý hồ sơ lý lịch nhân viên.
- Kiểm tra mọi hoạt động tài chính – kế toán của chi nhánh, tham mưu cho Giám đốc chỉ đạo thực hiện đúng luật pháp của nhà nước, điều lệ hoạt động của chi nhánh.
- Kiểm tra soát xét các chứng từ chi, tiêu. Phân định rõ chứng từ hợp lệ, không hợp lệ, báo cáo Giám đốc có biện pháp giải quyết ngay.
- Hàng tháng, hàng quý và cả năm báo cáo quyết toán tài chính thật rõ ràng khách quan. Bản quyết toán tài chính phải lập công khai, cân đối

chính xác, phản ánh các mặt hoạt động kinh doanh của chi nhánh một cách khách quan để lãnh đạo nắm được, tìm cách phát huy (hoặc hạn chế).

❖ Phòng kinh doanh: có chức năng giao nhận và kiểm tra hàng hóa. Chịu trách nhiệm nhận và vận chuyển hàng hóa đến đúng hẹn, đúng địa điểm. Hoàn toàn chịu trách nhiệm về số lượng cũng như đảm bảo về chất lượng của hàng hóa được chuyển giao. Trực tiếp nhận đơn đặt hàng, đồng thời hướng dẫn thực hiện các thủ tục cần thiết cho khách hàng, phối hợp với các bộ phận liên quan hoàn tất quy trình.

Thực hiện khảo sát, thăm dò nhu cầu khách quan và thực hiện các hoạt động nghiên cứu thị trường. Giải đáp các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng.

2.1.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của đơn vị trong 3 năm gần đây:

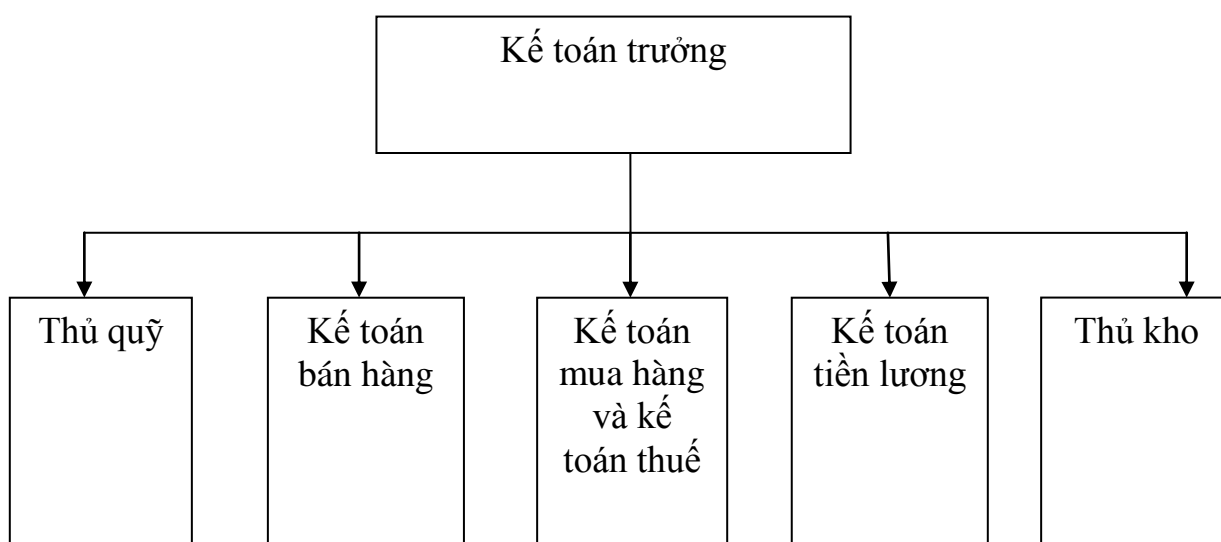
Stt	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh(2011 và 2012)	
					Số tuyệt đối	Số TB(%)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	15.608.421.420	17.593.175.187	14.067.245.869	-3.525.929.318	-20%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu			247.604.268	247.604.268	
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	15.608.421.420	17.593.175.187	13.819.641.601	-3.773.533.586	-21%
4	Giá vốn hàng bán	12.529.370.213	14.475.854.888	10.637.039.133	-3.838.815.755	-27%
5	Tổng chi phí	3.018.976.618	3.337.712.056	2.902.085.138	-435.626.918	-13%
6	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	60.074.589	(220.391.757)	280.517.330	500.909.087	227%
7	Chi phí thuế TNDN hiện hành	15.018.647		70.129.333	70.129.333	
8	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	45.055.942		210.387.997	210.387.997	

Theo bảng trên ta thấy năm 2011 doanh nghiệp bị lỗ, nhưng trong năm 2012 đã thấy được sự cố gắng, nỗ lực đẩy lợi nhuận của doanh nghiệp lên dương.

– Doanh thu thuần năm 2012 giảm 21% so với năm 2011, có thể do sự bất ổn về nền kinh tế trong những năm gần đây, nhưng bên cạnh đó giá vốn lại giảm 27%, chi phí giảm 13% so với năm 2011 làm cho lợi nhuận năm 2012 vẫn tăng so với năm 2011. Đây cũng được xem là mặt tích cực của doanh nghiệp, cho thấy doanh nghiệp đã có những biện pháp quản lý và điều chỉnh chi phí phù hợp với từng thời điểm phát triển riêng, hạn chế được những tác động xấu từ biến động của thị trường

2.1.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty

2.1.3.1. Bộ máy kế toán



Kế toán trưởng:

- Kiểm tra, duyệt các chứng từ hợp lệ.
- Theo dõi các giao dịch chuyển tiền và rút tiền tại Ngân Hàng.
- Kiểm soát luồng tiền.
- Kiểm soát chi phí.
- Thực hiện các thủ tục vay, bảo lãnh với Ngân hàng .
- Kiểm soát các vấn đề liên quan đến thuế, tài chính của các hợp đồng.
- Kiểm tra việc đối chiếu số liệu, sổ sách giữa các phần hành kế toán.

- Kiểm tra các báo cáo lập bởi kế toán viên.
- Kiểm tra và duyệt các báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động kinh doanh.
- Lập kế hoạch thu nhập doanh nghiệp của năm tiếp theo.
- Phân tích các số liệu kế toán tài chính, hỗ trợ quy trình ra quyết định.

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.

Kế toán bán hàng:

- Tiếp nhận, kiểm tra, hoàn thiện thủ tục và chứng từ hợp lệ liên quan đến quy trình bán hàng và quản lý công nợ.
- Theo dõi công nợ của khách hàng và tham gia công việc đòi nợ.
- Đối chiếu công nợ với khách hàng.
- Theo dõi hàng nhập xuất, chi phí phát sinh cho từng đối tượng công nợ.
- Tính toán lãi (lỗ) cho từng đối tượng công nợ.
- Chịu trách nhiệm lập báo cáo theo dõi công nợ, báo cáo phân phối nợ.
- Đối chiếu sổ chi tiết công nợ với kế toán tổng hợp.
- Thực hiện các công việc khai thác theo sự phân công với kế toán trưởng
- Báo cáo tình hình và đề xuất giải quyết các khó khăn trong quá trình triển khai công việc.

Kế toán mua hàng và kế toán thuế:

- Tiếp nhận kiểm tra, hoàn thiện thủ tục và chứng từ liên quan đến quy trình mua hàng
- Theo dõi công nợ phải trả nhà cung cấp và phối hợp thanh toán cho nhà cung cấp.
- Chịu trách nhiệm lập báo cáo theo dõi thuế liên quan đến mua hàng (VAT đầu vào)

- Chịu trách nhiệm lập báo cáo theo dõi công nợ phải trả, báo cáo phân tuổi nợ phải trả.
- Đối chiếu sổ chi tiết công nợ phải trả với kế toán tổng hợp.
- Tập hợp các chứng từ đầu vào và đầu ra để kê khai thuế.
- Báo cáo tình hình và đề xuất giải quyết các khó khăn trong quá trình triển khai công việc.

Kế toán tổng hợp và kế toán tiền lương:

- Tiếp nhận, kiểm tra các chứng từ bổ sung để lập các chứng từ nội bộ trên phần mềm.
- Lập bảng lương và các khoản trích theo lương theo quy định của công ty.
- Lập các báo cáo kế toán bao gồm các báo cáo tồn kho, báo cáo quỹ, tiền gửi ngân hàng, công nợ phải thu, phải trả, báo cáo bán hàng, báo cáo kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán, lưu chuyển tiền tệ.
- Đối chiếu các báo cáo tổng hợp với các báo cáo của kế toán chi tiết.
- Báo cáo tình hình và đề xuất giải quyết các khó khăn trong quá trình triển khai công việc.

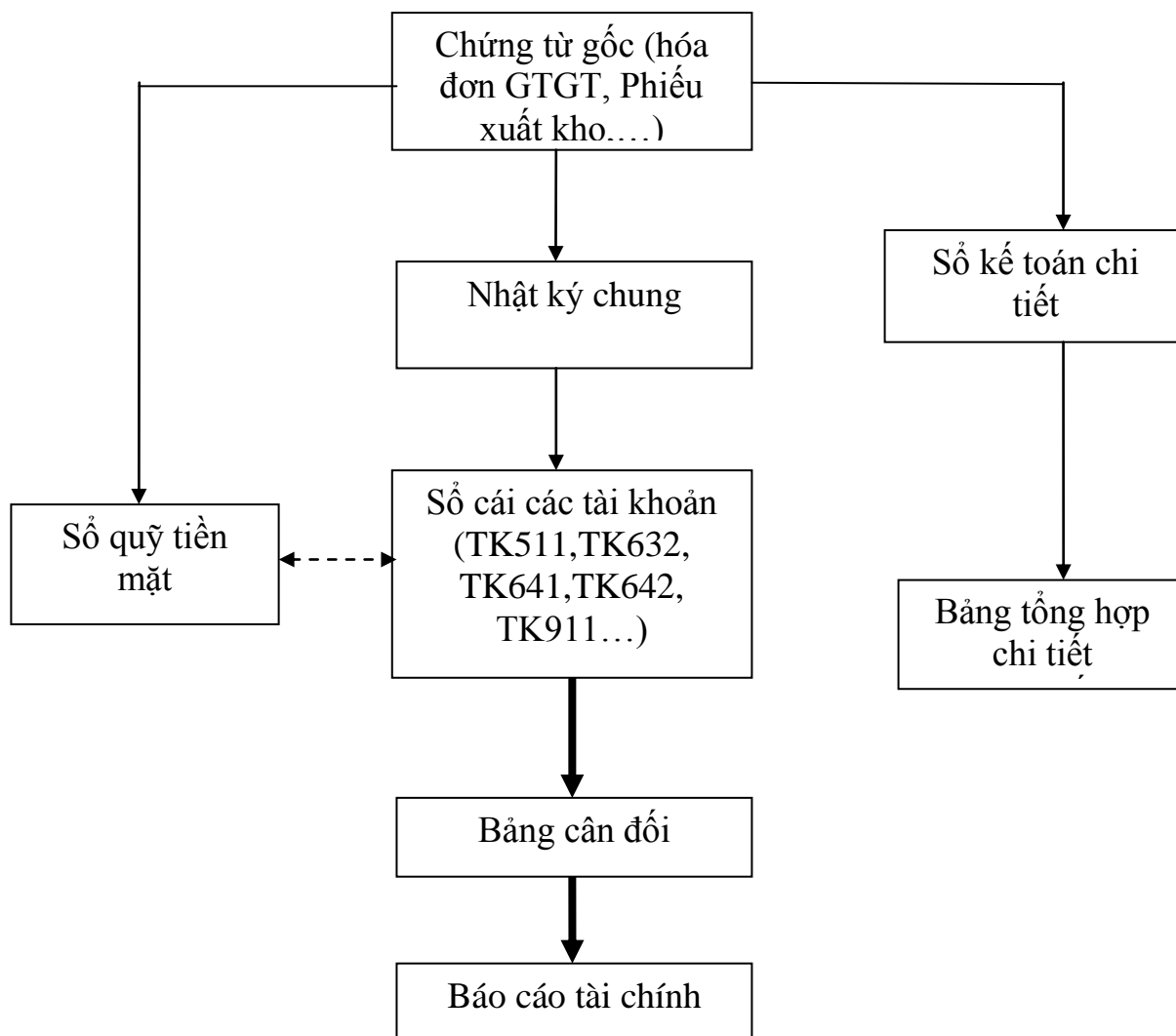
2.1.3.2. Chế độ, nguyên tắc và hình thức kế toán áp dụng tại công ty

Hình thức kế toán

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

Hình thức ghi sổ

Sơ đồ 1: Quy trình ghi sổ kế toán tại công ty



Ghi chú:

- > : Ghi hàng ngày
- > : Ghi cuối tháng, quý, năm
- ←-----> : Đối chiếu

Trình tự ghi sổ kế toán:

- Hằng 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)

Báo cáo trên sau khi lập, kiểm tra, xem xét sẽ được trình lên Giám đốc xét duyệt, sau đó được gửi tới Chi cục thuế, Sở kế hoạch đầu tư Hải Phòng, Cục Thống kê Hải Phòng.

2.2. TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY

2.2.1. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại công ty

Chi nhánh Công ty CP TM và dịch vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng kinh doanh nhiều mặt hàng, chủng loại đa dạng. Để có thể đứng vững trên thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, công ty đã có những chính sách bán hàng sau:

- Về khối lượng hàng hoá: phòng kế hoạch thông qua các chứng từ nên nắm chắc tình hình Nhập-xuất-tồn của từng loại hàng hoá.

- Về quy cách phẩm chất hàng hoá: hàng hoá trước khi nhập kho được kiểm tra một cách chặt chẽ về chất lượng, quy cách. Vì vậy tình trạng hàng hoá kém chất lượng không đạt yêu cầu bị trả lại ít xảy ra.

- Về giá bán hàng hoá: Với mục tiêu mở rộng thị trường, tăng thị phần trên thị trường, ngoài các hoạt động chào hàng, quảng cáo... công ty còn sử dụng chính sách giá cả hết sức linh hoạt. Nhưng việc hoạch định giá cả không phải là một công việc dễ dàng mà nó phải được hoạch định trên giá cả thị trường, giá cả của các đối thủ cạnh tranh, mối quan hệ giữa khách hàng với công ty. Và giá bán phải tính trên cơ sở trị giá hàng hoá mua vào cộng các chi phí phát sinh và có lãi.

Đối với các cửa hàng , công ty quy định mức giá cụ thể cho từng mặt hàng, trên cơ sở đó các cửa hàng có thể linh động xác định giá hàng hoá bán ra, ngoài ra công ty thực hiện giảm giá đối với những khách hàng mua thường xuyên, ổn định, mua với khối lượng lớn... mức giảm giá được tính trên tổng số doanh thu bán cả quý cho khách hàng đó với tỷ lệ 0,5% đến 1%. Với chính sách giá cả này, công ty đã duy trì được mối quan hệ lâu dài với khách hàng cũ và ngày càng thu hút nhiều khách hàng mới. Hiện nay công ty đang áp dụng 2 phương pháp định giá:

Phương pháp định giá ngang bằng giá thị trường: được áp dụng phổ biến cho các mặt hàng đang kinh doanh của công ty.

Phương pháp định giá thấp hơn giá thị trường: Công ty chỉ áp dụng cho các trường hợp sau:

- + Mặt hàng của công ty đang trong tình trạng suy thoái.
- + Cung trên thị trường lớn hơn cầu, hàng bị ứ đọng trong kho với khối lượng lớn.
- + Vốn tập trung vào phần lớn khối lượng hàng hoá mà sức tiêu thụ giảm
- + Mặt hàng kinh doanh của công ty bị lỗi mốt.

Phương thức thanh toán:

Theo sự thoả thuận giữa khách hàng và công ty hay theo hợp đồng kinh tế đã ký kết thì khách hàng có thể thanh toán theo các hình thức sau: Tiền mặt, séc chuyển khoản, uỷ nhiệm thu, điện chuyển tiền, thư tín dụng... Việc thanh toán có thể theo hình thức thanh toán ngay hoặc theo hình thức thanh toán trả chậm sau một khoảng thời gian nhất định sau khi người mua nhận hàng và chấp nhận thanh toán. Trong hợp đồng quy định cụ thể thời hạn thanh toán và tối đa là 45 ngày.

Công ty hiện nay đang tiêu thụ hàng hoá theo 2 phương thức: bán buôn và bán lẻ.

- Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: khi khách hàng mua hàng, tùy theo yêu cầu mà nhân viên bán hàng sẽ viết HD GTGT hay hoá đơn bán lẻ.
- Bán lẻ thu tiền trực tiếp: tại các cửa hàng nhân viên bán hàng giao hàng trực tiếp cho khách hàng và thu tiền.

2.2.2. Kế toán bán hàng trong doanh nghiệp

Kế toán giá vốn hàng bán ở CN công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng sử dụng tài khoản theo quy định chung của Bộ tài chính : Tài khoản 632 “ Giá vốn hàng bán”

- *Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán.*

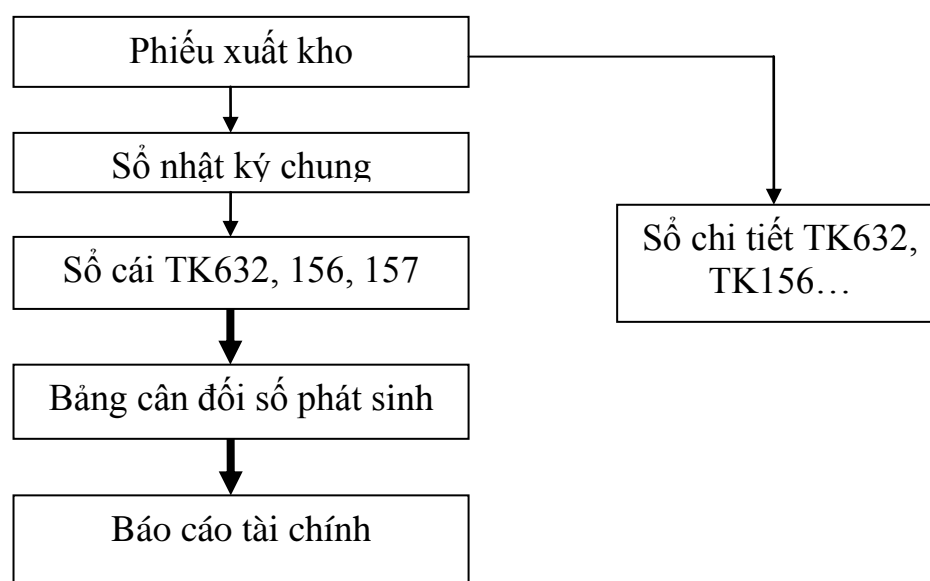
Tài khoản 632 được dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã tiêu thụ

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

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 phương pháp 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.

Sơ đồ số2: Quy trình ghi sổ kế toán giá vốn



Ghi hàng ngày \longrightarrow

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ \longrightarrow

Cụ thể: Ngày 03/08/2012, xuất hàng gửi bán cho siêu thị big C theo phiếu xuất kho số 146, trị giá lô hàng xuất bán 49.178.794. Đến ngày 29/08/2012, bigC thông báo đã bán được 70% lô hàng gửi bán, thanh toán bằng chuyển khoản theo hóa đơn số 0041354.

Ngày 3/8/2012 kế toán lập hợp đồng hàng gửi bán, căn cứ vào hợp đồng gửi bán lập phiếu xuất kho số 146.

Kế toán ghi: a. Nợ TK 157: 49.178.794

Có TK156: 49.178.794

Đến ngày 29/08/2012 khi đơn vị nhân gửi bán (BigC) thông báo số lượng thực bán kế toán tiến hành viết hóa đơn số 0041354, ghi nhận giá vốn cho số hàng thực bán.

b. Nợ TK 632: 34.425.156

Có TK 157: 34.425.156

Ngày 21/08/2012 xuất hàng bán cho công ty dệt may Hapaco theo hợp đồng thương mại số 3041HN/NV, tổng trị giá 27.662.800, trong đó VAT 10% là 2.766.280 đ, theo phiếu xuất kho số 151 .

Khi hàng hóa được tiêu thụ, xuất hàng đi thì thủ kho tiến hành lập phiếu xuất kho.Sau đó căn cứ vào phiếu xuất kho hàng hóa do thủ kho chuyển lên, kế toán phản ánh vào sổ chi tiết tài khoản 632 và tài khoản 156, đồng thời phản ánh vào sổ nhật ký chung.Căn cứ vào số liệu trên sổ Nhật ký chung, kế toán phản ánh vào các chứng từ và sổ sách kế toán TK có liên quan.

Kế toán ghi:

a. Nợ TK 632: 4.536.110

Có TK156: 4.536.110

b. Nợ TK 111: 6.603.300

Có TK 511: 6.003.000

Có TK 3331: 600.300

Biểu số 1 :

**CN CT CP TM&DV NGỌC
HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến –
An Dương – Hải Phòng**

Mẫu 02-VT
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO
Ngày 03 tháng 08 năm 2012

Số: 121
Nợ 157
Có 156

Họ tên người mua hàng: C Phương

Tên đơn vị: Siêu thị BigC

Địa chỉ:

Nội dung: xuất hàng gửi bán.

stt	Mã kho	Mã VT	Tên vật tư	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	KHP	D00551	Giấy A4 70/90 indo plus	Gam	650	43.520	28.288.000
2	KHP	D03042	Bút xóa thiên long CP05	Cái	100	9.274	927.400
3	KHP	D03045	Bút Gen B01	Cái	526	3.909	2.056.134
4	KHP	D00305	Bìa mica A4 dày	Gam	20	136.363	2.727.260
5	KHP	D00553	Giấy A3 70/90 indo plus	Gam	138	110.000	15.180.000
Cộng							49.178.794

Bằng chữ: Bốn mươi chín triệu một trăm bảy mươi tám nghìn đồng, bảy trăm chín mươi bốn đồng chẵn.

Ngày 03 tháng 08 năm 2012

**NGƯỜI
NHẬN HÀNG**
(ký, họ tên)

THỦ KHO
(ký, họ tên)

NGƯỜI LẬP PHIẾU
(ký, họ tên)

**THỦ TRƯỞNG
ĐƠN VỊ**
(ký, họ tên)

Biểu số 2:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

Mẫu 02-VT
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO
 Ngày 21 tháng 08 năm 2012

Số: 151
 Nợ 632
 Có 156

Họ tên người mua hàng: C Thúy
Tên đơn vị: Công ty cổ phần dệt may Hapaco
Địa chỉ: 114 Lê Duẩn, Quán Trữ, Kiến An, Hải Phòng
Nội dung: xuất bán hàng cho khách

STT	Mã kho	Mã VT	Tên vật tư	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	KHP	D00551	Giấy A4 70/90 indo plus	gam	100	43.520	4.352.000
2	KHP	D03042	Bút xóa Thiên Long CP05	Cái	15	12.274	184.110
Cộng							<u>4.536.110</u>

Bằng chữ: Bốn triệu, năm trăm ba mươi sáu nghìn đồng, một trăm mười đồng chẵn.

Ngày 21 tháng 08 năm 2012

NGƯỜI NHẬN HÀNG
 (ký, họ tên)

THỦ KHO
 (ký, họ tên)

NGƯỜI LẬP PHIẾU
 (ký, họ tên)

THỦ TRƯỞNG ĐƠN VỊ
 (ký, họ tên)

Biểu số 3: CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

Mẫu S38-DN
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tài khoản: 632

Đối tượng: Giấy A4 70/90 indo plus

Tháng 08 năm 2012

DVT: đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	Số	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
...		
11/08	PXK 132	11/08	Giá vốn hàng bán cho CT cảng Vật Cách	`156	18.324.120			
...		
21/08	PXK 151	21/08	Bán hàng cho CT cổ phần dệt may Hapaco	156	4.536.110			
...		
29/08	PXK 121	29/08	Giá vốn hàng gửi bán ngày 03/08	157	28.288.000			
...		
			Dư cuối tháng		10.637.039.133	10.637.039.133		

Biểu số 4:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

Mẫu S38-DN
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

Tháng 08 năm: 2012

Tên tài khoản : Hàng hóa

Số hiệu: 156

Tên, quy cách hàng hóa : giấy A4 Indo plus.

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn		GC
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT	
		Số dư đầu kỳ								-	
...	
PXK 151	21/08	Kuất kho giấy A4 Indo Plus	111	43.520			100	4.352.000	375	18.240.000	
...	
		Cộng PS			30.577	1.487.265.280	30.450	1.481.088.000			
		Số dư cuối kỳ							127	6.177.280	

Người ghi sổ
 (ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (ký, họ tên)

Giám đốc
 (ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 5:

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương
– Hải Phòng**

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

NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 8 năm 2012

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số trang trước chuyển sang			
....
PXK 121	03/08	Xuất hàng gửi bán cho siêu thị BigC	157 156	43.758.000	43.758.000
....
PXK 151	21/08	Giá vốn hàng bán	632	4.536.110	
			156		4.536.110
HĐ 41354		Bán hàng cho CTCP dệt may Hapaco	111 511 3331	6.603.300	6.003.000 600.300
.....
PXK 121	29/08	Giá vốn hàng gửi bán ngày 03/08	632 157	34.425.156	34.425.156
HĐ 41362	29/08	Doanh thu lô hàng gửi bán ngày 03/08	112 511 3331	49.205.244	44.732.040 4.473.204
.....
		Cộng cuối tháng		98.367.368.319	98.367.368.319

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 6:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 08 năm 2012

Tên TK : Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
.....
PXK 151	21/0 8	Bán hàng cho công ty cổ phần dệt may Hapaco	156	4.536.110	
.....
PNK 14	24/0 8	Giá vốn hàng bán bị trả lại	156		2.348.000
.....
PXK 121	29/0 8	Giá vốn hàng gửi bán ngày 03/08	157	34.425.156	
.....
		Dư cuối tháng		10.637.039.133	10.637.039.133

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Giám đốc
 (Ký, đóng dấu, họ tên)

2.2.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng là số tiền công ty thu được do bán hàng. Chi nhánh Công ty CP TM và DV Ngọc Hà tại Hải Phòng áp dụng tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên doanh thu bán hàng không bao gồm thuế GTGT.

Áp dụng quy định của chế độ kế toán Việt Nam, kế toán bán hàng CN công ty CP TM và DV Ngọc Hà tại Hải Phòng chỉ ghi nhận doanh thu khi nhận được hoá đơn GTGT, tức là khi khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng của Công ty được tiến hành như sau: khi khách hàng đến mua hàng kế toán viết hoá đơn GTGT. Hóa

đơn GTGT được lập thành 3 liên: Liên 1 - Lưu tại kho; Liên 2 - Giao cho khách hàng; Liên 3 - Chuyển cho phòng kế toán để ghi sổ kế toán.

Cuối tháng khi nhận liên 3 của hoá đơn GTGT, kế toán thanh toán lập "Sổ chi tiết bán hàng". Sổ này dùng để theo dõi doanh thu chưa thuế, thuế GTGT, tổng giá thanh toán của từng nhóm sản phẩm. Do công ty có nhiều nhóm sản phẩm khác nhau nên để giảm bớt khối lượng công việc kế toán mở sổ này theo nhóm sản phẩm trong đó lại chi tiết theo từng loại sản phẩm. Sổ này được mở theo thứ tự tăng dần của hoá đơn GTGT. Bên cạnh đó, sổ còn theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu (hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán).

Kết cấu và phương pháp lập sổ chi tiết bán hàng

- Cột SH: ghi số hiệu của chứng từ liên quan.
- Cột NT: ghi ngày của chứng từ.
- Cột diễn giải: ghi tên người mua.
- Cột số lượng: ghi số lượng hàng được bán ra.
- Cột thành tiền: ghi số tiền thu được từ việc bán hàng.
- Cột doanh thu chưa thuế: ghi tổng giá bán chưa có thuế GTGT của các hoá đơn của từng khách hàng.
- Cột thuế VAT: ghi số thuế GTGT đầu ra.

- Cột các khoản giảm trừ.

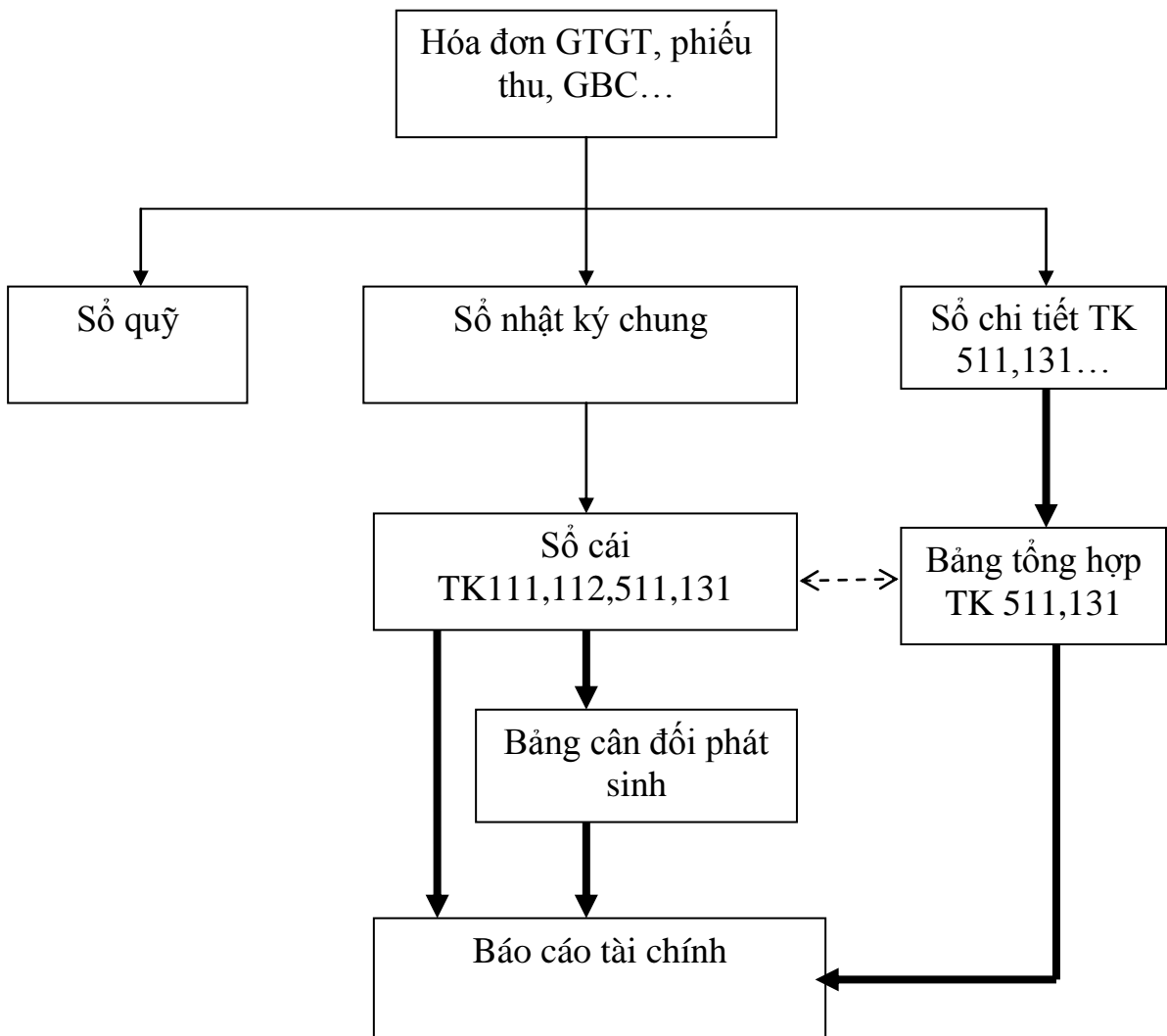
Nếu khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt, kế toán thanh toán sẽ viết phiếu thu. Nếu khách hàng áp dụng phương pháp thanh toán chậm trả, kế toán căn cứ vào hoá đơn GTGT để ghi vào sổ chi tiết thanh toán với khách hàng theo định khoản: Nợ TK 131

Có TK 511

Có TK 33311

Khi khách hàng hoặc nhân viên phòng tiêu thụ nộp tiền hàng, kế toán lập phiếu thu làm 3 liên (đặt giấy than viết một lần) và chuyển cho thủ quỹ làm thủ tục nhập quỹ và ghi sổ quỹ.

Sơ đồ số 3: Quy trình 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 <----->

Cụ thể : Ngày 21/08/2012 xuất bán hàng cho công ty cổ phần dệt may Hapaco.

Kế toán lập hóa đơn GTGT số 0041354, căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán phản ánh doanh thu bán hàng vào sổ nhật ký chung. Sau đó từ số liệu trên nhật ký chung kế toán vào sổ chi tiết TK 511, rồi vào sổ bảng tổng hợp chi tiết TK511, vào sổ cái TK511.

Theo quy định hiện hành sổ chi tiết bán hàng được mở để theo dõi doanh thu cho từng loại hàng hóa. Nhưng CN Công ty CP TM và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng mở sổ này theo dõi cho một nhóm sản phẩm trong đó lại chi tiết cho từng loại thành phẩm. Với một kết cấu sổ như vậy có ưu điểm là vẫn theo dõi được doanh thu chi tiết của từng loại thành phẩm, giảm bớt khối lượng sổ sách.

Kế toán định khoản:

- a. Nợ TK632: 4.536.110
 Có TK 156: 4.536.110
- b. Nợ TK111: 6.603.300
 Có TK511:6.003.000
 Có TK3331:600.300

Trích hóa đơn GTGT:

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Mẫu số 01GTKT3/001

Liên 2: giao người mua

Ký hiệu : AA/11P

Ngày 21 tháng 08 năm 2012

Số: 0041354

Đơn vị bán hàng: : CN công ty cổ phần TM và DV Ngọc Hà tại HP.

Mã số thuế: 0101394777006

Địa chỉ: Km 13, Quốc Lộ 5- Tân Tiến – An Dương - HP

Điện thoại: 0313.854668

Fax : 0313.854668

Số tài khoản: 208.704.0004.881 tại ngân hàng: PG Bank Hải Phòng.

Họ tên người mua: C Thúy

Tên đơn vị: Công ty cổ phần dệt may Hapaco

Mã số thuế: 0200705906

Địa chỉ: 114 Lê Duẩn, Quán Trữ, Kiến An, Hải Phòng

Hình thức thanh toán: TMsố tài khoản:.....

stt	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
	Giấy A4 70/90 indo plus	Gam	100	57.720	5.772.000
	Bút xóa Thiên Long CP05	Cái	15	15.400	231.000
Cộng tiền hàng					6.003.000
Thuế GTGT					600.300
Tổng cộng tiền thanh toán					6.603.300

Số tiền viết bằng chữ: Sáu triệu, sáu trăm linh ba nghìn, ba trăm đồng chẵn.

Người mua hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu số 7:

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng**

Mẫu 01-TT
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Ngày : 21/08/2012

Số: ...12/08.

Nợ: 111

Có : 131

Người nhận tiền: C Lan

Đơn vị: CN Công ty CPTM và DV Ngọc Hà tại HP

Địa chỉ: Km13, Quốc lộ 5, xã Tân Tiến, Huyện An Dương, thành phố Hải Phòng

Lý do nộp tiền: Thanh toán tiền hàng

Số tiền: **6.603.300 VND**

Bằng chữ: Sáu triệu, sáu trăm linh ba nghìn, ba trăm đồng chẵn

Kèm theo: hóa đơn số 0041354

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Sáu triệu, sáu trăm linh ba nghìn, ba trăm đồng chẵn

Ngày 21 .tháng 08 .năm 2012

Giám đốc (ký, họ tên)	Kế toán trưởng (ký, họ tên)	Người nộp tiền (ký, họ tên)	Người lập phiếu (ký, họ tên)	Thủ quỹ (ký, họ tên)
-----------------------------------	---	---	--	----------------------------------

Ngày 03/08/2012, xuất hàng gửi bán cho siêu thị big C theo phiếu xuất kho số 121, trị giá lô hàng xuất bán 49.178.794. Đến ngày 29/08/2012, bigC thông báo đã bán được 70% lô hàng gửi bán, thanh toán bằng chuyển khoản theo hóa đơn số 0041354.

Ngày 3/8/2012 kế toán lập hợp đồng hàng gửi bán, căn cứ vào hợp đồng gửi bán lập phiếu xuất kho số 146, đến ngày 29/08/2012 khi đơn vị nhận gửi bán (BigC) thông báo số lượng thực bán kế toán tiến hành viết hóa đơn số 0041354 cho số hàng gửi bán thực tế đã bán được, sau đó căn cứ vào số liệu trên hóa đơn vào sổ nhật ký chung, sổ cái các tài khoản liên quan: TK 157, TK632, TK 112, TK 511, TK3331.

Kế toán định khoản:

- a. Nợ TK632: 34.425.156
 Có TK157: 34.425.156
- b. Nợ TK112: 49.205.244
 Có TK511: 44.732.040
 Có TK3331: 4.473.204

Biểu số 9:

PG BANK HẢI PHÒNG

GIẤY BẢO CỐ

Mã GDV: Tô Thị Hồng Hạnh

Ngày 29/08/2012

Mã KH: 3256

Số GD: 2

Kính gửi: CN Công ty TM &DV Ngọc Hà tại HP.

Hôm nay chúng tôi xin báo đã ghi có tài khoản của quý khách hàng với nội dung như sau:

Số tài khoản ghi có: 208.704.0004.881

Số tiền bằng số: **49.205.244**

Số tiền bằng chữ: Bốn mươi chín triệu, hai trăm linh năm nghìn hai trăm bốn mươi bốn nghìn đồng.

Nội dung: Thu tiền hàng gửi bán

Giao dịch viên

(ký, họ tên)

Kiểm soát viên

(ký, họ tên)

Biểu số 10:

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số 01GTKT3/001

Liên 2: giao người mua

Ký hiệu : AA/11P

Ngày 29 tháng 08 năm 2012

Số: 0041354

Đơn vị bán hàng: : CN công ty cổ phần TM và DV Ngọc Hà tại Hải Phòng.

Mã số thuế: 0101394777006

Địa chỉ: Km 13, Quốc Lộ 5- Tân Tiên – An Dương - HP

Điện thoại: 0313.854668

Fax : 0313.854668

Số tài khoản: 208.704.0004.881 tại ngân hàng: PG Bank Hải Phòng.

Họ tên người mua: C Phương

Tên đơn vị: Siêu thị BigC

Mã số thuế: 0200705906

Địa chỉ:

Hình thức thanh toán: CKsố tài khoản:.....

stt	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
	Giấy A4 70/90 indo plus	Gam	455	57.720	26.262.600
	Bút xóa Thiên Long CP05	Cái	70	15.400	1.078.000
	Bút Gen B01	Cái	368	6.800	2.502.400
	Bìa mica A4 dày	Gam	14	158.360	2.217.040
	Giấy A3 70/90 indo plus	Gam	96	132.000	12.672.000
Cộng tiền hàng					44.732.040
Thuế GTGT					4.437.204
Tổng cộng tiền thanh toán					49.205.244

Số tiền viết bằng chữ: Bốn mươi chín triệu, hai trăm linh năm nghìn hai trăm bốn mươi bốn nghìn đồng.

Người mua hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu số 11:

CN CT CP TM&DV NGOC HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG
 Đối tượng: Nhóm 1-Văn phòng phẩm
 Tháng 08 năm 2012

DVT: đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
11/08	HĐ 41334	11/08	Bán hàng cho công ty cảng Vật Cách	112		25.148.000
...
21/08	HĐ 41354	21/08	Bán hàng cho công ty cổ phần dệt may Hapaco	111		6.003.000
...
29/08	HĐ 41362	29/08	Doanh thu lô hàng giữ bán ngày 03/08	112		53.467.000
...
31/08	PKT 52	31/08	KC doanh thu thuần	911	8.291.784.961	
			Cộng phát sinh		8.291.784.961	8.291.784.961
			Dư cuối tháng			

Biểu số 12:

CP TMCP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG

Đối tượng: Nhóm 2 – Máy văn phòng

Tháng 08 năm 2012

DVT: đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
02/08	HĐ 41311	02/08	Bán hàng cho công ty TNHH Thương Mại Ngọc Đức.	131		35.218.000
...
12/08	HĐ 41321	12/08	Bán hàng cho công ty cổ phần phát triển Karo	111		11.507.000
...
			Cộng phát sinh		5.527.856.640	5.527.856.640
			Dư cuối tháng			

Biểu số 13:

CN CT CP TM&DV NGOC HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

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

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
 Đối tượng: Giấy A4 70/90 indo plus
 Tháng 08 năm 2012

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			SL	ĐG	Thành tiền	Thuế	Khác(531,532)
...		
21/08	HĐ 41354	21/08	Bán hàng cho công ty cổ phần dệt may Hapaco	111	100	57.720	5.772.000		
...		
29/08	HĐ 41362	29/08	Doanh thu lô hàng gửi bán ngày 03/08	112	455	57.720	26.262.600		
...		
			Cộng phát sinh				918.641.601		
			Doanh thu thuần				918.641.601		
			Giá vốn hàng bán				876.512.040		
			Lãi gộp				42.129.561		

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người ghi sổ
 (ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (ký, họ tên)

Biểu số 14:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

BẢNG TỔNG DOANH THU BÁN HÀNG

Tài khoản: 511

Tháng 08 năm: 2012

Nhóm	Tên nhóm đối tượng	Số tiền				Các khoản giảm trừ doanh thu	
		Số dư đầu kỳ	Phát sinh nợ	Phát sinh có	Số dư cuối kỳ	Thuế	Các khoản khác
1	Văn phòng phẩm	0	8.291.784.961	8.291.784.961	0		
2	Máy văn phòng	0	5.527.856.640	5.527.856.640	0		
	Cộng	0	13.819.641.601	13.819.641.601	0		

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 15:

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng**

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

NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 8 năm 2012

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐ U	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số trang trước chuyển sang			
....
HĐ 41354	21/08	Bán hàng cho Công ty cổ phần dệt may Hapaco	111	6.603.300	
			511		6.003.000
			3331		600.300
.....
HĐ 41362	29/08	Doanh thu lô hàng giữ bán ngày 03/08	112	49.205.244	
			511		44.732.040
			3331		4.473.204
.....
		Cộng cuối tháng		98.367.368.319	98.367.368.319

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 16:

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng**

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

SỔ CÁI

(DÙNG cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 8 năm 2012

Tên TK : doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
....
HĐ 41354	21/08	Bán hàng cho công ty cổ phần dệt may Hapaco	111		6.003.000
....
HĐ 41362	29/08	Doanh thu lô hàng giữ bán ngày 03/08	112		53.467.000
....
PKT 52	31/08	KC doanh thu thuần	911	13.819.641.601	
		Cộng phát sinh		13.819.641.601	13.819.641.601
		Dư cuối tháng			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

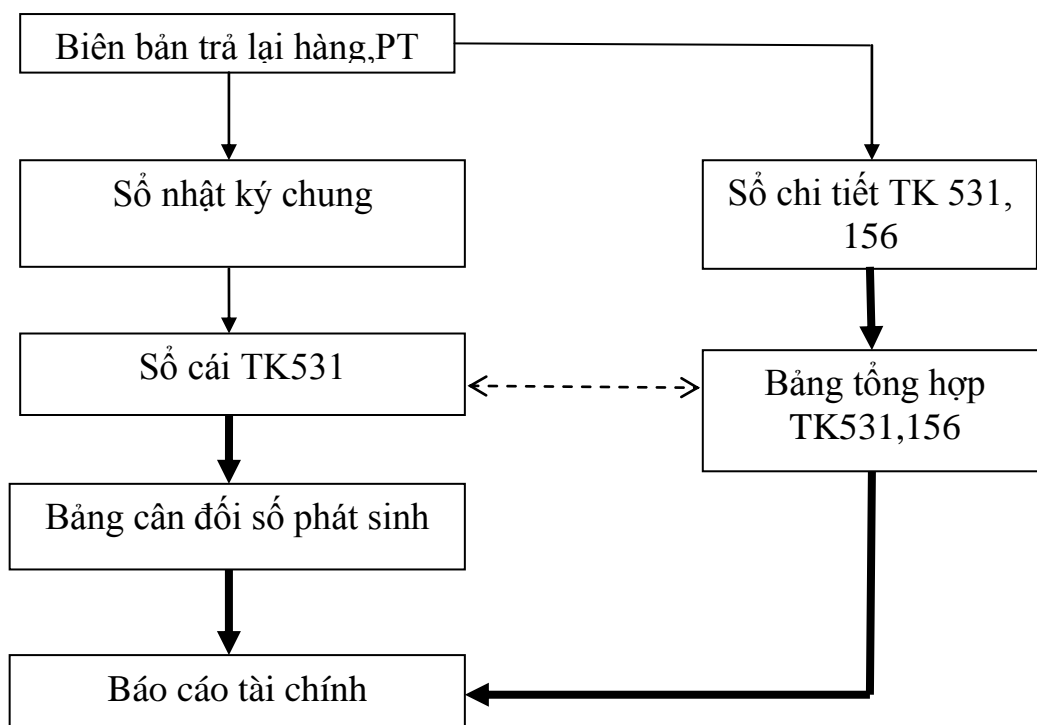
Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

2.2.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ

CN Công ty CP TM và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng có chính sách giá mềm dẻo, áp dụng các phương thức thanh toán linh hoạt, nên nay chỉ có khoản hàng bán bị trả lại mới làm giảm trừ doanh thu của Công ty. Khi bán hàng cho khách, nếu như xảy ra sự cố gì mà nguyên nhân thuộc trách nhiệm của Công ty như: vi phạm hợp đồng, từ đầu năm 2006 đến hàng kém phẩm chất hoặc không đúng chủng loại, qui cách đã ghi trong hợp đồng thì Công ty cho phép khách hàng trả lại một phần hay toàn bộ số hàng đã mua tùy theo mức độ vi phạm.

Trị giá của hàng bán bị trả lại được tính đúng theo trị giá ghi trên hoá đơn. Kế toán sử dụng tài khoản 531 “Hàng bán bị trả lại” để theo dõi khoản này. Khi phát sinh nghiệp vụ, người bán hàng sẽ lập biên bản trả lại hàng, sau đó kế toán lập phiếu nhập kho cho số hàng bán bị trả lại.

Sơ đồ số 4: Quy trình luân chuyển chứng từ hàng bán bị trả lại tại công ty:



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

Cụ thể như sau: Ngày 24 tháng 08 năm 2012, Công ty DTIC trả lại một phần số hàng hóa đã mua với lý do không đảm bảo chất lượng. Khi đó biên bản trả lại hàng sẽ được lập.

Giám đốc trực tiếp kiểm tra lại hàng hóa, thấy giữ nguyên trạng thái ban đầu nên đồng ý cho nhập lại kho. Căn cứ vào biên bản trả lại hàng này, kế toán lập Phiếu nhập kho chuyển cho thủ kho để thủ kho ghi vào thẻ kho. Sau đó, Phiếu nhập kho lại được chuyển lên phòng kế toán để kế toán ghi sổ chi tiết hàng hoá.

Căn cứ vào phiếu nhập kho hàng bị trả lại do thủ kho chuyển lên, kế toán phản ánh vào sổ chi tiết tài khoản 632 và tài khoản 156. Từ hoá đơn bán hàng trước đây, kế toán vào sổ chi tiết tài khoản 531 .

Về phía khách hàng, Công ty sẽ thanh toán cho họ bằng tiền mặt hoặc trừ vào số nợ cũ mà khách hàng chưa thanh toán.

Từ sổ chi tiết hàng bán bị trả lại, kế toán ghi định khoản:

Nợ TK 531: 2.860.000

Nợ TK 333 (33311): 286.000

Có TK 131- Công ty DTIC: 3.146.

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG

Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập_ Tự do_ Hạnh phúc

BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG

Hôm nay, ngày 24 tháng 08 năm 2012, tại địa chỉ :Km13, Quốc lộ 5, Tân Tiến , An Duong , Hải Phòng, chúng tôi gồm:

Ông Nguyễn Văn Giang : Giám đốc công ty

Anh Hoàng Thế Cường : Nhân viên bán hàng

Chị Nguyễn Thị Thuý Hằng : Khách hàng.

Ghi nhận việc trả lại một phần số hàng đã mua theo hoá đơn số 041342 ngày 15 tháng 08 năm2012

Loại hàng: Máy in Canon LBP-1120

Số lượng: 01 cái

Đơn giá: 2.860.000 VNĐ Thành tiền: 2.860.000 VNĐ

Thuế GTGT 10%: 286.000 VNĐ

Tổng cộng:3.146.000 VNĐ

Lý do: Không đảm bảo chất lượng.

Ông Nguyễn Văn Giang, giám đốc công ty đã trực tiếp kiểm tra lại hàng hoá, chấp nhận yêu cầu của khách hàng. Anh Hoàng Thế Cường, nhân viên bán hàng đã nhận lại hàng và thanh toán tiền hàng cho khách.

Biên bản được lập thành 03 bản, có chữ kí xác nhận của người có liên quan.

Hải Phòng, ngày 24 tháng 08 năm 2012.

Chữ ký khách hàng

(Đã ký)

Tổng giám đốc

(Đã ký)

Người lập biên bản

(Đã ký)

Biểu số 17:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ

Mẫu 01-TT

TẠI HẢI PHÒNG

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

Dương – Hải Phòng

PHIẾU NHẬP KHO

Ngày 24 tháng 08 năm 2012

Số: 34

Người giao hàng: C Ngọc

Đơn vị : Số 63 Hàng Kênh, Phường Trại Cau, Quận Lê Chân, TP Hải Phòng

Địa chỉ: Tổ 15, Cụm 4, Phường Đồng Hòa, Kiến An,HP

Số hóa đơn: 0001155

Seri: AA/11P

Ngày: 23/05/2012

Nội dung: nhập lại kho

STT	Mã kho	Mã VT	Tên vật tư	TK	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành tiền
1	KH P		Máy in Canon LBP-1120	1561	cái	1	2.860.000	2.860.000
Tổng cộng tiền hàng								2.860.000
Thuế GTGT (10%)								286.000
Tổng cộng tiền thanh toán								3.146.000

Bằng chữ: Ba triệu một trăm bốn mươi sáu nghìn đồng.

Nhập ngày 24 .tháng 08 .năm. 2012

NGƯỜI

NGƯỜI

NHẬN

NGƯỜI

LẬP THỦ

TRƯỞNG

GIAO

HÀNG

PHIẾU

ĐƠN VỊ

HÀNG
(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

Biểu số 18:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG Mẫu 02-TT
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT HÀNG HOÁ

Tháng 08 năm 2012

Số hiệu:156

Tên tài khoản : Hàng hóa

Tên, quy cách hàng hóa : Máy in Canon LBP-1120

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn		GC
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT	
		Số dư đầu kỳ								-	
...	
PNK 34	24/08	Nhập lại kho Máy in Canon LBP-1120	131	3.146.000	1	3.146.000			32	100.672.000	
...	
		Cộng PS			77	249.940.000	41	128.986.000			
		Số dư cuối kỳ							127	399.542.000	

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 19:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG

Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT HÀNG BÁN BỊ TRẢ LẠI

Tháng 08 năm 2012

Tài khoản 531: Hàng bán bị trả lại

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	PS Nợ	PS Có
Số	Ngày				
.....
38	12/08	Công ty Hapaco trả lại hàng	111	2.051.500	
.....
HD 41342	24/08	Công ty DTIC trả lại hàng	131	3.146.000	
.....
		Cộng		247.604.268	

Sổ này có 03 trang đánh từ trang số 01 đến trang số 03

Ngày mở sổ: 01/01/2012

Người ghi sổ

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Giám đốc

(ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 20:

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng**

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

NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 8 năm 2012

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ'	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số trang trước chuyển sang			
.....
PNK 38	12/08	Giá vốn hàng bán bị trả lại	156	1.153.000	
			632		1.153.000
HĐ 41342	12/08	Trị giá lô hàng Hapaco trả lại	531	1.865.000	
			3331	186.500	
			111		2.051.500
.....
PNK 34	24/08	Giá vốn hàng bán bị trả lại	156	2.348.000	
			632		2.348.000
		Trị giá hàng bán bị trả lại	531	2.860.000	
			3331	286.000	
			131		3.146.000
.....
		Cộng cuối tháng		98.367.368.319	98.367.368.319

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 21:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 08 năm 2012

Tên TK : Hàng bán bị trả lại.

Số hiệu: 531

DVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
....
HĐ 41342	12/0 8	Công ty Hapaco trả lại hàng	111	2.051.500	
....
HĐ 04134 2	24/0 8	Công ty DTIC trả lại hàng	131	3.146.000	
.....
PKT 52	31/0 8	Kết chuyển	511	247.604.268	
		Cộng phát sinh		247.604.268	247.604.268
		Dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Giám đốc
 (Ký, đóng dấu, họ tên)

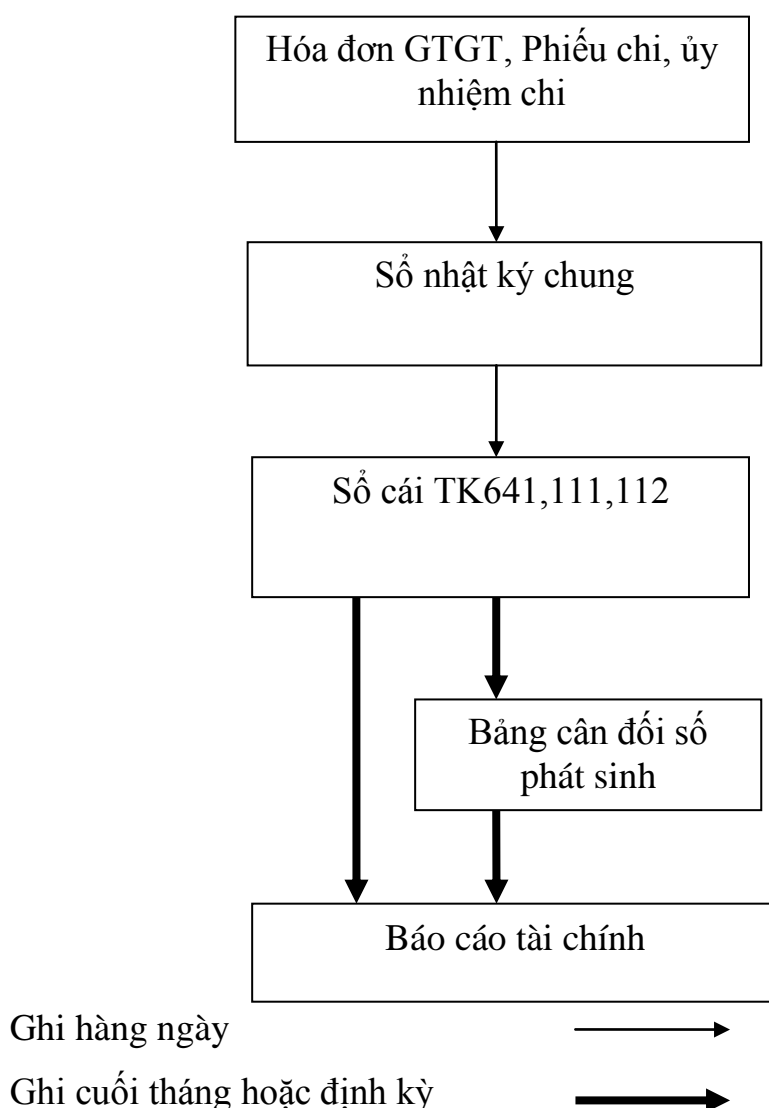
2.2.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp

2.2.2.1.. Kế toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng tại Công ty bao gồm các chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng như: chi phí cho nhân viên bán hàng, chi phí tiếp khách, chi phí quảng cáo, chi phí vận chuyển hàng cho khách... Tài khoản được sử dụng để hạch toán chi phí bán hàng là TK 641, TK này được chi tiết thành 7 tài khoản cấp hai theo như qui định của Bộ tài chính.

Căn cứ vào các chứng từ gốc như: phiếu chi, bảng thanh toán tiền lương, BHXH, bảng trích khấu hao tài sản cố định, biên lai nộp thuế, kế toán vào sổ Nhật ký chung sau đó vào sổ chi tiết TK 641. Cuối tháng, kế toán lập bảng cân đối TK rồi đối chiếu với bảng tổng hợp chi tiết.

Sơ đồ số 5: Quy trình hạch toán chi phí bán hàng



Ví dụ sau sẽ minh họa cụ thể:

Ngày 04/08/2012, phát sinh chi phí vận chuyển cho nhà sách Tiền Phong (Phiếu chi số 20/08), số tiền là 502.700 đ (gồm cả VAT 10%), theo HĐ số 041244

Căn cứ vào hóa đơn số 041244, kế toán định khoản:

Nợ TK 641: 457.000

Nợ TK 133:45.700

Có TK 111: 502.700

Kế toán vào sổ nhật ký chung (đã trích dẫn ở trên), từ các số liệu trên sổ nhật ký chung ghi vào sổ cái TK641,TK133,TK111, sau đó từ số liệu trên sổ cái đã được kiểm tra đối chiếu tiến hành lập bảng cân đối số phát sinh, lập báo cáo tài chính.

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số 01GTKT3/001

Liên 2: giao người mua

Ký hiệu : AA/11P

Ngày 04 tháng 08 năm 2012

Số: 0041244

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI XUÂN MAI

Mã số thuế: 0200777843

Địa chỉ: Đường 5 - P.Hùng Vương – Q. Hồng Bàng – Hải Phòng

Điện thoại: 0313.850275

Fax : 0313.850275

Số tài khoản: 105100000145632 tại ngân hàng TMCP Nam Việt – 18 A
Lạch Tray – Ngô Quyền – HP

Họ tên người mua:

Tên đơn vị: CN Công ty CPTM và DV Ngọc Hà tại HP

Mã số thuế: 0101394777006

Địa chỉ: Km 13, Quốc Lộ 5- Tân Tiến – An Dương - HP

Hình thức thanh toán: TMsố tài khoản:.....

stt	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
	Cước phí vận chuyển		1	457.000	457.000
Cộng tiền hàng					457.000
Thuế GTGT					45.700
Tổng cộng tiền thanh toán					502.700

Số tiền viết bằng chữ: Năm trăm linh hai nghìn, bảy trăm nghìn đồng chẵn

Người mua hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu số 22:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

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

PHIẾU CHI

Ngày 04 tháng 08 năm 2012

Số : 20/08
Nợ 641
Nợ 133
Có 111

Họ tên người nhận tiền: Nguyễn Thị Lan

Địa chỉ: KTT

Lý do chi tiền: Chi phí dịch vụ hàng xuất

Số tiền: 502.700

Viết bằng chữ: Năm trăm linh hai nghìn, bảy trăm nghìn đồng chẵn.

Kèm theo:

Đã nhận đủ tiền: Hai trăm chín mươi bảy nghìn đồng chẵn.

Ngày 04 tháng 08 năm 2012

Giám đốc
(ký, họ tên, đóng
dấu)

Kế toán
trưởng
(ký, đóng
dấu)

Người nộp
tiền
(ký, họ tên)

Người lập
phiếu
(ký, họ tên)

Thủ quỹ
(ký, họ tên)

Biểu số 23:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương
– Hải Phòng

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

NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 8 năm 2012

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số trang trước chuyển sang			
....
HĐ 41312	04/08	Chi phí vận chuyển cho nhà sách Tiên Phong	641	457.000	
			133	45.700	
			111		502.700
.....
HĐ 41321	28/08	Chi phí vận chuyển cho CTCP Hapaco	641	1.651.000	
			133	165.100	
			111		1.816.100
PKT 53	31/08	Kết chuyển CPBH	911	1.297.489.217	
			641		1.297.489.217
		Cộng cuối tháng		98.367.368.319	98.367.368.319

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Giám đốc
 (Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 24:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 08 năm 2012

Tên TK : Chi phí bán hàng

Số hiệu: 641

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
....
HĐ 41312	04/08	Chi phí vận chuyển hàng cho nhà sách Tiền Phong.	111	457.000	
....
HĐ 41321	28/08	Chi phí vận chuyển hàng cho CT CP dệt may Hapaco	111	1.816.100	
....
PKT 53	31/08	Kết chuyển chi phí bán hàng	911		1.297.489.217
		Cộng phát sinh		1.297.489.217	1.297.489.217
		Dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

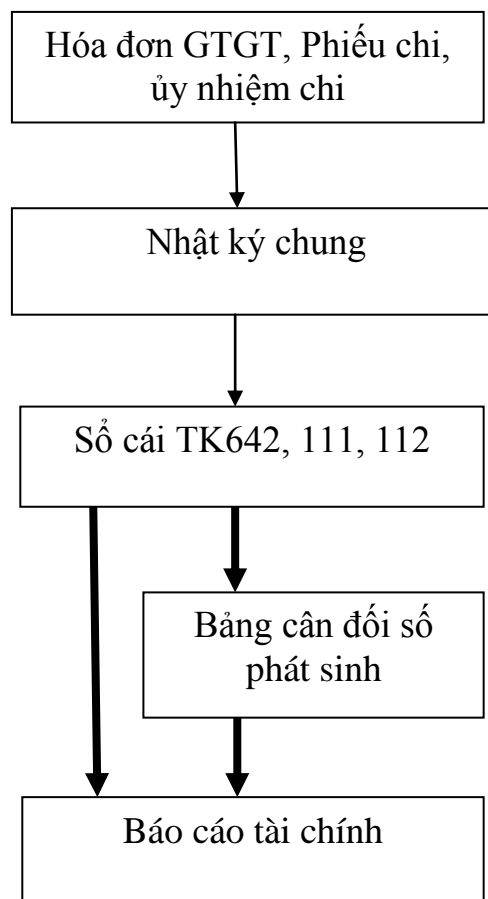
Giám đốc
 (Ký, đóng dấu, họ tên)

2.2.2.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp tại CN Công ty CP TM và DV Ngọc Hà tại Hải Phòng bao gồm những khoản chi phí phát sinh có liên quan đến hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp như: Chi phí dịch vụ mua ngoài thuộc văn phòng, tiền lương công nhân viên chi phí khấu hao tài sản cố định dùng cho quản lý...

Căn cứ vào các chứng từ gốc như: phiếu chi, bảng thanh toán tiền lương, BHXH, bảng trích khấu hao tài sản cố định, biên lai nộp thuế, kế toán vào sổ Nhật ký chung sau đó vào sổ cái TK 642. Cuối tháng, kế toán lập bảng cân đối TK rồi đối chiếu với bảng tổng hợp chi tiết.

Sơ đồ số 6: Quy trình hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp:



Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ →

Ví dụ: Ngày 16/08, thanh toán tiền điện thoại tháng 7

Kế toán căn cứ vào hóa đơn tiền điện viết phiếu chi số 25/08, sau đó vào sổ nhật ký chung số, từ số liệu trên sổ nhật ký chung ghi vào sổ cái các TK liên quan: TK642,TK133,TK111

Kế toán ghi:

Nợ TK 642: 1.512.000

Nợ TK 133: 151.200

Có TK 111: 1.663.200

Biểu số 25:

HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG(GTGT)
TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT)

Liên 2: Giao cho người mua(Customer copy)

Viễn thông Hải Phòng

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

Tên khách hàng (Customer's name):Chi Nhánh Cty.Cptm Và Dv Ngọc Hà tại HP.....

Địa chỉ (Address):..km 13 QL5 xóm 6, Do Nha, Xã Tân Tiến, Huyện An Dương.....

Số điện thoại (Tel): 3588675.....Mã số()....HPG-05-344570(H_AHAI_05).....

Hình thức thanh toán (Kind of Payment):....TM/CK.....MST.....

STT (NO)	DỊCH VỤ SỬ DỤNG (KIND OF SERVICE)	ĐVT	SỐ LƯỢNG (QUANTILY)	ĐƠN GIÁ (PRICE)	THÀNH TIỀN (AMOUNT)VNĐ
1	2	3	4	5	6=4*5
	Kỳ nước tháng: 08/2012 Cước dịch vụ Viễn thông Cước dịch vụ viên thông không thuế: Chiết khấu + Đa dịch vụ Khuyến mại				1.512.0000 0 0
(a+b+c+d) Cộng tiền dịch vụ (Total) (1):					1.512.000
Thuế suất GT)T (VAT rate): 10%x(1)= Tiền Thuế GTGT(VAT amount) (2):					151.200
(1+2+e) Tổng cộng tiền thanh toán (Grand total) (1+2):					1.663.200

Số tiền viết bằng chữ (in words): Một triệu, sáu trăm sáu mươi ba nghìn, hai trăm đồng chẵn.

Người nộp ký tên
(sigoatture of payer)

Biểu số 26:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

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

PHIẾU CHI

Ngày 16 tháng 08 năm 2012

Số : 25/08

Nợ 641

Nợ 133

Có 111

Họ tên người nhận tiền: Nguyễn Thị Lan

Địa chỉ: KTT

Lý do chi tiền: Chi trả tiền điện thoại tháng 7

Số tiền: 1.663.200

Viết bằng chữ: Một triệu, sáu trăm sáu mươi ba nghìn, hai trăm đồng chẵn.

Kèm theo:

Đã nhận đủ tiền: Một triệu, sáu trăm sáu mươi ba nghìn, hai trăm đồng chẵn.

Ngày 16 tháng 08 năm 2012

Giám đốc
(ký, họ tên, đóng
dấu)

Kế toán
trưởng
(ký, đóng
dấu)

Người nộp
tiền
(ký, họ tên)

Người lập
phiếu
(ký, họ tên)

Thủ quỹ
(ký, họ tên)

Biểu số 27:

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiên – An
Dương – Hải Phòng**

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

NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 8 năm 2012

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số trang trước chuyển sang			
....
PC 25/08	16/08	Thanh toán tiền điện tháng 7	642	1.512.000	
			133	151.200	
			111		1.663.200
....
PC 31/08	26/08	Chi bảo dưỡng xe	642	1.758.000	
			133	175.800	
			111		1.933.800
.....
PKT 53	31/08	Kết chuyển chi phí QLDN	911	1.536.083.805	
			642		1.536.083.805
		Cộng cuối tháng		98.367.368.319	98.367.368.319

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 28:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 8 năm 2012

Tên TK : Chi phí QLDN

Số hiệu: 642

DVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
....
PC 25/08	16/08	Thanh toán tiền điện thoại	111	1.512.000	
....
PC 33/08	26/08	Bảo dưỡng xe	111	1.933.800	
.....
PKT 53	31/08	Kết chuyển chi phí QLDN	911		1.536.083.805
		Cộng phát sinh		1.536.083.805	1.536.083.805
		Dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Giám đốc
 (Ký, đóng dấu, họ tên)

2.2.2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Cuối năm kế toán căn cứ vào sổ cái các tài khoản 641, 642, 35, 711, 811, 632, 511 ghi sổ nhật ký chung để ghi nhận sự kết chuyển 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 số 29 :

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng**

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

PHIẾU KẾ TOÁN

Tháng 08 năm 2012

Số: 51

STT	Nội dung	TK nợ	TK có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1	Kết chuyển 531	511	531	247.604.268			
	Cộng			247.604.268			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Biểu số 30:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng

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

PHIẾU KẾ TOÁN
 Tháng 08 năm 2012

Số: 52

STT	Nội dung	TK nợ	TK có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1	Kết chuyển doanh thu thuần	511	911	13.819.641.601			
	Cộng			13.819.641.601			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (ký, họ tên)

Biểu số 31:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ

Mẫu 02-TT

TẠI HẢI PHÒNG

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-

Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiên – An

BTC

Dương – Hải Phòng

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU KẾ TOÁN

Năm 2012

Số: 53

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	10.637.039.133			
2	Kết chuyển 641	911	641	1.297.489.217			
3	Kết chuyển 642	911	642	1.536.083.805			
	Cộng			14.320.091.674			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Biểu số 32:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương –
Hải Phòng

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

PHIẾU KẾ TOÁN
 Năm 2012

Số: 54

stt	Nội dung	TK nợ	TK có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1	Kết chuyển 821	911	821	70.129.333			
	Cộng			70.129.333			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (ký, họ tên)

Biểu số 33:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương
– Hải Phòng

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

PHIẾU KẾ TOÁN
 Năm 2012

Số: 55

STT	Nội dung	TK nợ	TK có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					TK Nợ	TK Có	Số tiền
1	Kết chuyển lãi	911	421	210.387.997			
	Cộng			210.387.997			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
 (ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (ký, họ tên)

Biểu số 34:

**CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ
TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An
Dương – Hải Phòng**

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

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 08 năm 2012

Tên TK : Xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Số hiệu: 911

DVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKDU'	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
....
PKT 52	31/12	Kết chuyển doanh thu	511		13.819.641.601
PKT 53	31/12	Kết chuyển giá vốn	632	10.637.039.133	
		Kết chuyển CP bán hàng	641	1.297.489.217	
		Kết chuyển CP QLDN	642	1.536.083.805	
PKT 54	31/12	Kết chuyển TTNDN	821	70.129.333	
PKT 55	31/12	Kết chuyển lãi	421	210.387.997	
....
		Cộng phát sinh		14.067.245.869	14.067.245.869
		Dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 35:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ

Mẫu S03b-DN

TẠI HẢI PHÒNG

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

Dương – Hải Phòng

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 08 năm 2012

Tên TK : Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

Số hiệu: 821

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
	31/08	Thuế thu nhập doanh nghiệp	3334	70.129.333	
PKT 54	31/08	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp	911		70.129.333
		Cộng phát sinh		70.129.333	70.129.333
		Dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 36:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ

Mẫu S03b-DN

TẠI HẢI PHÒNG

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

Dương – Hải Phòng

SỔ CÁI

(DÙNG cho hình thức nhật ký chung)

Tháng 08 năm 2012

Tên TK : Lợi nhuận chưa phân phối.

Số hiệu: 421

ĐVT: VND

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
PKT 55	31/08	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp	911		210.387.997
		Cộng phát sinh		210.387.997	210.387.997
		Dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

2.3. ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY

2.3.1. Ưu điểm

Chi nhánh Công ty CP TM và DV Ngọc Hà Tại Hải Phòng dù mới thành lập được 7 năm nhưng đã khẳng định được vị trí của mình trên thị trường nhờ vào đội ngũ cán bộ, công nhân viên có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm quản lý cao.

Các công việc kế toán được kế toán trưởng phân công tương đối rõ ràng, giữa các phần hành có sự phối hợp chặt chẽ và đồng bộ với nhau, đảm bảo tính thống nhất về phạm vi tính toán cũng như ghi chép. Từ đó tạo điều kiện cho việc kiểm tra, đối chiếu được dễ dàng, phát hiện những sai sót để sửa chữa kịp thời, đảm bảo cung cấp thông tin trung thực, chính xác giúp ban lãnh đạo có thể đánh giá được khả năng và hiệu quả kinh doanh.

Công ty đã mở, ghi chép, quản lý, lưu trữ bảo quản sổ sách kế toán theo đúng các quy định của luật kế toán và quyết định số 15/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC.

Nhìn chung công tác kế toán nói chung và công tác bán hàng đã được tổ chức khá khoa học và hợp lý, đáp ứng được yêu cầu quản lý cũng như việc cung cấp thông tin trong quản lý kinh tế.

Về tổ chức hạch toán ban đầu:

Mọi hoá đơn, chứng từ đều theo mẫu quy định của Bộ tài chính. Việc lập, ghi chép các yếu tố của chứng từ kế toán đầy đủ, chính xác, đảm bảo tính pháp lý của chứng từ kế toán.

Việc xác định các chứng từ bên ngoài được kiểm tra rất chặt chẽ và được xử lý kịp thời. Công ty có kế hoạch luân chuyển chứng từ hàng hoá tương đối tốt, chứng từ được phân loại, hệ thống hoá theo các nghiệp vụ, thời gian và được lưu trữ gọn gàng thuận tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu.

Về công tác kế toán tổng hợp:

Các TK công ty sử dụng phù hợp với chế độ kế toán hiện hành theo

đúng hướng dẫn của Bộ tài chính.

Là một DNTM, khối lượng nghiệp vụ phát sinh nhiều, liên tục trong tháng nên để hạch toán tình hình biến động của hàng hoá, công ty đã áp dụng phương pháp quản lý hàng tồn kho theo phương pháp KKTX là rất hợp lý.

Về công tác sổ sách kế toán:

Công ty xây dựng hệ thống sổ sách theo nhật ký chung phù hợp với quy mô doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay. Đồng thời do công ty đã áp dụng công nghệ tin học vào công tác kế toán nên với sự trợ giúp của máy vi tính, hình thức nhật ký chung rất dễ sử dụng, có nhiều ưu việt và đặc biệt thích hợp với hạch toán các nghiệp vụ bán hàng thông qua các nhật ký đặc biệt như: Nhật ký thu tiền, nhật ký chi tiền, nhật ký bán hàng.

Hệ thống báo cáo tài chính của công ty được lập đúng thời hạn quy định của Bộ tài chính, số liệu báo cáo, biểu mẫu báo cáo của công ty là đầy đủ, số liệu phản ánh đúng thực tế tài chính của đơn vị.

Những năm gần đây, công ty đã ứng dụng tin học giúp cho việc vào sổ sách kế toán đơn giản, gọn nhẹ, đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin nhanh giảm bớt chi phí, thuận tiện cho việc lưu trữ, bảo quản số liệu.

2.3.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm trên công ty còn tồn tại một số nhược điểm sau:

Trong quá trình bán hàng cho khách hàng, công ty chưa áp dụng khuyến mãi theo hình thức chiết khấu thương mại.

- Về sổ sách, chứng từ kế toán

Hiện nay tại chi nhánh đang sử dụng các mẫu phiếu nhập kho, phiếu xuất kho chung cho cả nghiệp vụ hàng bán bị trả lại, xuất hàng gửi bán. Điều này có thể gây khó khăn trong việc theo dõi số lượng hàng hóa nhập xuất thực tế trong kỳ, dễ nhầm lẫn giữa số lượng hàng hóa nhập kho với hàng bán bị trả lại hay số lượng hàng bán trực tiếp với hàng gửi bán.

- Về việc phân bổ chi phí

Chi nhánh có hai nhóm mặt hàng chính: Văn phòng phẩm và máy văn phòng. Nhưng hiện nay các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn được theo dõi một cách tổng hợp không có sự phân bổ chi phí riêng cho từng mặt hàng, gây khó khăn trong việc xác định hiệu quả kinh doanh của từng nhóm mặt hàng và khó xác định mặt hàng chủ lực của chi nhánh.

- ***Về kế toán quản trị***

Hiện nay chi nhánh vẫn chưa chú trọng vào việc vận dụng kế toán quản trị đối với việc đưa ra quyết định kinh doanh ngắn hạn. Kế toán quản trị thường bị lẫn vào các bộ phận kế toán như kế toán chi phí, kế toán tiêu thụ hàng hóa... Điều này làm cho chi nhánh chưa thấy rõ hết ưu điểm, vai trò to lớn của kế toán quản trị trong việc cung cấp các thông tin cần thiết cho việc quản lý kinh doanh, các hoạt động tài chính, kinh tế trong phạm vi nội bộ.

- ***Về vấn đề trích lập dự phòng***

Hàng năm công ty đã bán ra thị trường một khối lượng sản phẩm, hàng hoá khá lớn tuy nhiên công ty vẫn còn tồn kho một lượng lớn sản phẩm nhưng chất lượng xuống cấp do điều kiện bảo quản không được tốt. Mặc dù vậy công ty vẫn chưa trích lập dự phòng giảm giá cho số hàng này nên đã làm sai lệch giá trị hàng hoá tồn tại trong kho vào cuối mỗi kỳ kế toán.

Bên cạnh đó công ty thường bán với một khối lượng lớn mà không phải khách hàng nào cũng đủ khả năng trả tiền ngay cho công ty, thường chỉ trả trước một phần còn lại trả sau. Vì thế sẽ có khách hàng qua một thời gian không có khả năng trả số nợ còn lại do gặp phải một số khó khăn trong quá trình kinh doanh. Nhưng công ty lại không trích lập dự phòng nợ phải thu kho đòi để đề phòng có trường hợp này xảy ra. Do đó ngoài việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, công ty cũng nên lập dự phòng nợ phải thu khó đòi.

- ***Về việc ghi nhận chi phí mua hàng***

Trong kỳ phát sinh chi phí mua hàng (bao gồm tiền vận chuyển, bốc dỡ và bảo quản trong hàng cho đến khi nhập kho) Chi nhánh đã tập hợp vào TK641. Điều này gây khó khăn cho việc xác định đúng giá mua hàng đầu vào và giá vốn hàng bán ra.

- ***Về chính sách chiết khấu thương mại***

Công ty đã áp dụng một số chính sách khuyến khích tiêu thụ như chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán ... Nhưng trên thực tế kế toán không theo dõi các khoản chiết khấu thương mại trên sổ sách kế toán, điều này gây ảnh hưởng đến việc theo dõi kết quả bán hàng.

- ***Về vấn đề tin học hóa công tác kế toán***

Tại CN công ty cổ phần thương mại và dịch vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng 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 tới đưa ra các báo cáo không chính xác làm cho chúng không được đưa ra kịp thời.

CHƯƠNG 3:

MỘT SỐ Ý KIẾN VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY.

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

Để đáp ứng được xu thế phát triển và thích nghi với môi trường kinh doanh trong cơ chế thị trường hiện nay đòi hỏi các nhà quản lý nhà lãnh đạo doanh nghiệp phải luôn nắm bắt được các thông tin chính xác, kịp thời về hoạt động kinh doanh của của doanh nghiệp mình, đưa ra được các phương án kinh doanh và có chính sách quản lý cho phù hợp. Nhận thức rõ điều này, các nhà quản lý chi nhánh công ty cổ phần thương mại dịch vụ ngọc hà đã đưa ra một số định hướng phát triển cho công ty trong năm 2013.

Chiến lược mở rộng phát triển thị trường trong đó tập trung vào việc xây dựng hệ thống khách hàng rộng rãi ở nhiều nơi, tăng cường khai thác thị trường hiện tại, đẩy mạnh công tác tiếp cận thị trường, đa dạng hóa các hình thức khai thác thị trường và tìm kiếm khách hàng, đi sâu vào khai thác những mặt hàng có chất lượng, yêu cầu kỹ thuật cao để nâng cao giá trị của sản phẩm.

Đào tạo và phát triển nhân lực: công ty xác định chiến lược đào tạo lại đội ngũ lao động để có trình độ theo kịp thời đại, đáp ứng đòi hỏi của thị trường. Từ những việc đơn giản đến phức tạp mà họ đảm nhận đều phải được tập huấn chu đáo, thành thạo. tạo điều kiện cho nhân viên kế toán học thêm các lớp đào tạo để bổ sung, cập nhật các kiến thức mới, nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên trong công ty.

Thực hiện tốt chính sách chăm lo cho đời sống người lao động:

Công ty tiến hành lập những quỹ khen thưởng phúc lợi, chế độ trợ cấp và chế độ khen thưởng thiết thực, công bằng, hợp lý đối với người lao động để khuyến khích họ trong công việc, góp phần giúp họ đảm bảo và nâng cao cuộc sống của bản thân mình và gia đình.

Tăng cường các hoạt động quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu sản phẩm tới khách hàng: vào tháng 7, tháng 8 khi nhu cầu mua các sản phẩm học đường tăng cao, công ty tổ chức các gian hàng bán và giới thiệu sản phẩm tại các khu vực như: nhà sách Tiên Phong, các trung tâm thương mại: Metro, big C... Đi cùng với đó là các chương trình khuyến mại, giảm giá, tri ân khách hàng cùng các phần quà hấp dẫn.

3.2 Một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại chi nhánh công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.

Trong thời gian được thực tập, tìm hiểu thực tế về công tác kế toán tại chi nhánh công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng, em nhận thấy công tác kế toán tại công ty đã tuân thủ đúng quy định và chế độ của nhà nước, tương đối phù hợp với điều kiện kinh doanh của công ty hiện nay. Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm vẫn còn tồn tại những hạn chế cần được khắc phục. Với góc độ là một sinh viên thực tập, trên cơ sở những kiến thức đã được trau dồi tại nhà trường và quá trình thực tế tại công ty, em xin đưa ra một số kiến nghị nhằm cải thiện tình hình công tác kế toán tại công ty nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng.

3.2.1. Sổ sách, chứng từ kế toán

Để thuận tiện cho việc theo dõi số lượng hàng hóa nhập xuất thực tế trong kỳ, tránh nhầm lẫn giữa số lượng nhập kho với hàng bán bị trả lại hay số lượng hàng bán trực tiếp với hàng gửi bán doanh nghiệp nên sử dụng mẫu phiếu nhập kho hàng bán bị trả lại, phiếu xuất kho hàng gửi bán riêng, doanh nghiệp có thể tham sử dụng mẫu phiếu số 04HGDL.

Mẫu số 04HGDL

Tên tổ chức, cá nhân:.....

Địa chỉ:.....

Mã số thuế :.....

Ký hiệu:

Số:

PHIẾU XUẤT KHO HÀNG GỬI BÁN ĐẠI LÝ

Liên 1: Lưu

Ngày.....tháng.....năm.....

Ngày.....tháng.....

Căn cứ hợp đồng kinh tế số: năm.....

củavới (tổ chức, cá nhân.....MST:.....

Họ tên người vận chuyển: Hợp đồng số:.....

Phương tiện vận chuyển:

.....

Xuất tại kho:

.....

Nhập tại kho:

.....

STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (sp, hh)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Tổng cộng:						

Người nhận hàng
(ký, họ tên)

Người lập
(ký, họ tên)

Thủ kho xuất
(ký, họ tên)

Người vận chuyển
(ký, họ tên)

Thủ kho nhập
(ký, họ tên)

3.2.2. Phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng tiêu thụ để tính chính xác kết quả tiêu thụ của từng nhóm mặt hàng

Hàng hóa công ty kinh doanh gồm nhiều chủng loại được chia làm hai nhóm chính: nhóm hàng văn phòng phẩm và nhóm máy văn phòng. Một trong những biện pháp tăng lợi nhuận là phải chú trọng nâng cao doanh thu của từng nhóm mặt hàng cho mức lãi cao. Vì vậy ta cần xác định được kết quả tiêu thụ của từng nhóm hàng từ đó xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm mang lại hiệu quả cao nhất. Để thực hiện được điều đó ta sử dụng tiêu thức phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng nhóm mặt hàng tiêu thụ sau mỗi kỳ báo cáo.

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

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

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

Biết: + Doanh số bán Văn phòng phẩm là: 8.291.784.961

+ Tổng doanh số bán hàng: 13.819.641.601

+ Doanh thu thuần Văn phòng phẩm: 8.291.784.961

+ Giá vốn của Văn phòng phẩm: 6.382.223.480

+ Chi phí bán hàng: 1.297.489.217

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: 1.536.083.805

Ta tiến hành phân bổ CPQLKD theo doanh số bán

$$\begin{aligned} \text{Chi phí bán hàng} &= \frac{1.297.489.217}{13.819.641.601} * 8.291.784.961 = 778.493.530 \\ \text{phân bổ cho Văn} & \\ \text{phòng phẩm} & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Chi phí QLDN} &= \frac{1.536.083.805}{13.819.641.601} * 8.291.784.961 = 921.650.283 \\ \text{phân bổ cho Văn} & \\ \text{phòng phẩm} & \end{aligned}$$

**Biểu số 38: Bảng xác định kết quả kinh doanh mặt hàng: Văn phòng phẩm
CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG
Km13 Quốc lộ 5-Tân Tiến-An Dương-Hải Phòng**

Bảng xác định KQKD

Tháng 08 năm 2012

Tên mặt hàng: Văn phòng phẩm

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Tháng 8
Doanh thu thuần	8.291.784.961
Giá vốn hàng bán	6.382.223.480
Lợi nhuận gộp	1.909.561.481
Chi phí BH	778.493.530
Chi phí QLDN	921.650.283
Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng	209.417.668

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

Qua việc phân bổ trên, ta tính được lợi nhuận thuần của từng mặt hàng cụ thể là đối với Văn phòng phẩm, lợi nhuận thuần chiếm khoảng 74,7% so với lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng của Doanh nghiệp. Qua đó, ta thấy Văn phòng phẩm là mặt hàng chủ lực của công ty từ đó công ty có những biện pháp đẩy mạnh tiêu thụ, tiết kiệm chi phí một cách hợp lý.

Bên cạnh đó ta có thể biết được mặt hàng nào của công ty kinh doanh không có hiệu quả để đưa ra quyết định có nên tiếp tục kinh doanh sản phẩm đó nữa hay không.

3.2.3. Về kế toán quản trị

Trong điều kiện kinh doanh hiện nay, công ty có thể vận dụng kế toán quản trị trong việc lập thêm các báo cáo hoạt động kinh doanh theo số dư đảm phí, báo cáo này chỉ mang tính nội bộ.

Biên phí gồm: tổng giá vốn hàng bán, chi phí bao bì, bao gói hàng...

Định phí gồm: chi phí tiền lương, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí bảo hiểm xã hội, chi phí tiếp khách, chi phí quảng cáo...

Nhìn vào báo cáo trên sẽ giúp cho người quản lý biết ngay doanh thu bán hàng có đủ để bù đắp tổng chi phí phát sinh trong kỳ hay không, số dư đảm phí cho thấy lợi nhuận gộp có đủ bù đắp tổng định phí phát sinh hay không, từ đó có những biện pháp điều chỉnh nếu tổng định phí quá nhiều và không hợp lý.

Ngoài ra công ty có thể vận dụng những thông tin thích hợp do kế toán quản trị cung cấp vào việc ra quyết định kinh doanh như: có nên tiếp tục hay loại bỏ kinh doanh một sản phẩm nào đó, vì trong thực tế nhiều khi ban lãnh đạo công ty phải đứng trước quyết định có nên tiếp tục hay ngừng kinh doanh mặt hàng nào đó kém hiệu quả, có thể so sánh giữa các phương án kinh doanh, thấy được phương án nào hiệu quả hơn, rút ra các khoản thu, chi, chênh lệch giữa các phương án, từ đó đưa ra được quyết định đúng đắn nhất.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tháng 08 năm 2012

Chỉ tiêu	Toàn công ty		Văn phòng phẩm		Máy văn phòng	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu tiêu thụ sp	13.819.641.601	100%	8.291.784.961	59%	5.527.856.640	41%
Chi phí khả biến	10.637.039.133	100%	6.009.927.108	56,5%	4.627.112.022	43,5%
Số dư đảm phí bộ phận	3.182.602.470	100%	1.877.735.457	59%	1.304.867.013	41%
Trừ định phí thuộc tính	1.297.489.217	100%	739.568.853	57%	557.920.364	43%
Số dư bộ phận	1.885.113.253	100%	1.138.166.604	60,4%	746.946.649	39,6%
Trừ định phí chung	1.604.595.923	100%	928.748.936	58,9%	675.846.987	42,1%
Thu nhập thuần	280.517.330	100%	209.417.668	74,7%	71.099.662	25,3%

3.2.4. Về vấn đề trích lập dự phòng

Dự phòng phải thu khó đòi:

Trong hoạt động kinh doanh của công ty có những khoản phải thu mà người nợ khó hoặc không có khả năng trả nợ nhưng ở công ty vẫn chưa thực hiện việc lập dự phòng phải thu khó đòi. Vì vậy để đề phòng việc thất thu, khi khách hàng không có khả năng thanh toán, và hạn chế việc đột biến về kết quả kinh doanh trong một số kế toán công ty cần lập dự phòng khoản thu khó đòi. Lập dự phòng phải thu khó đòi là việc công ty tính trước vào chi phí quản lý doanh nghiệp một khoản chi để khi có các khoản nợ không đòi được thì tình hình tài chính của công ty không bị ảnh hưởng nhiều. Về nguyên tắc việc lập dự phòng phải thu khó đòi phải có những bằng chứng đáng tin cậy về các khoản nợ phải thu khó đòi như: khách hàng bị phá sản, hoặc không có khả năng thanh toán... công ty đã làm thủ tục đòi nợ nhiều lần mà vẫn không thu hồi được nợ. Việc lập dự phòng phải thu khó đòi được thực hiện vào cuối niên độ kế toán, trước khi lập báo cáo tài chính. Mức trích lập dự phòng phải thu khó đòi và việc xử lý nợ phải thu khó đòi theo quyết định của chế độ tài chính quy định doanh nghiệp.

Khi phát sinh nghiệp vụ trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi kế toán công ty phải mở thêm tài khoản: TK 139-Dự phòng phải thu khó đòi

Kết cấu TK

TK139 – Dự phòng phải thu khó đòi

Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi	Số dự phòng phải thu khó đòi được lập tính vào CFQLDN
Xóa các khoản nợ phải thu khó đòi	
	Số dự phòng các khoản phải thu khó đòi hiện có cuối kỳ

Cách trích lập cụ thể như sau:

Cuối kì kế toán năm, doanh nghiệp căn cứ vào các khoản nợ phải thu được xác định là không chắc chắn thu được (nợ phải thu khó đòi), kế toán tính toán xác định số dự phòng phải thu cần trích lập theo các mức như sau:

- 30% giá trị thanh toán đối với các khoản nợ quá hạn thanh toán từ 6 tháng đến dưới một năm
- 50% giá trị thanh toán đối với các khoản nợ từ một năm đến dưới 2 năm
- 70% giá trị thanh toán đối với các khoản nợ từ một năm đến dưới 3 năm
- 100% giá trị đối với các khoản nợ phải thu từ 3 năm trở lên.

Phương pháp tính dự phòng nợ phải thu khó đòi:

$$\begin{array}{l} \text{Số DPPTKD của} \\ \text{khách hàng } i \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số nợ phải thu của} \\ \text{khách hàng } i \end{array} * \begin{array}{l} \text{Tỷ lệ ước tính} \\ \text{không thu được của} \\ \text{khách hàng } i \end{array}$$

Ta có thể tính dự phòng phải thu khó đòi theo phương pháp ước tính trên doanh thu bán chịu

$$\begin{array}{l} \text{Số DPPTKD lập cho} \\ \text{tháng kế hoạch} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng doanh thu bán} \\ \text{chịu} \end{array} * \begin{array}{l} \text{Tỷ lệ phải thu khó} \\ \text{đòi ước tính} \end{array}$$

Phương pháp lập dự phòng phải thu khó đòi:

Cuối kỳ kế toán doanh nghiệp căn cứ các khoản nợ phải thu được xác định là không chắc chắn thu được (nợ phải thu khó đòi) kế toán phải xác định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập.

Nếu số dự phòng cần trích lập của năm nay lớn hơn số dư của các khoản dự phòng đã trích lập cuối niên độ trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn được trích lập như sau:

Nợ TK 642

Có TK 139

Ngược lại, số trích lập năm nay nhỏ hơn số trích lập năm trước thì số chênh lệch nhỏ hơn được hoàn nhập như sau:

Nợ TK 139

Có TK 642

Các khoản nợ phải thu khó đòi khi được xác định thực sự là không đòi được thì được phép xóa nợ

Nợ TK 139: Số đã trích lập

Nợ TK 642: Số chưa trích lập

Có TK 138, 131:

Đồng thời ghi nợ TK 004

Khi đòi được các khoản nợ phải thu khó đòi đã xử lý

Nợ TK 111

Có TK 711

Đồng thời ghi có TK 004

Ví dụ: Ngày 11/03/ 2012 công TNHH Sơn Lan mua hàng của công ty chưa trả tiền với tổng số tiền thanh toán là: 15,340,000VNĐ thời hạn nợ tối đa là 20 ngày. Đến ngày 31/12/2012, công ty vẫn chưa thu hồi được nợ. Khi đó công ty phải trích lập dự phòng phải thu khó đòi cho khoản nợ này như sau:

Vì khoản nợ này đã quá hạn thanh toán 9 tháng nên ta tiến hành trích lập:

- số dự phòng cần trích lập= $15.340.000 \times 30\% = 4.602.000$ VNĐ
- ta tiến hành định khoản như sau:

Nợ TK 6422: 4.602.000

Có TK 139: 4.602.000

Theo em doanh nghiệp nên lập quỹ dự phòng phải thu khó đòi để trường hợp mà khách hàng khó khăn về mặt tài chính mà không thể thanh toán nợ cho Công ty thì khi có quỹ dự phòng phải thu khó đòi sẽ làm giảm bớt ảnh hưởng tới doanh nghiệp. Cụ thể, dựa vào Bảng kê công nợ phải thu của khách hàng tháng 08 năm 2012 ta có số liệu sau:

Biểu số 39:

CN CT CP TM&DV NGỌC HÀ TẠI HẢI PHÒNG

Km13 Quốc lộ 5 – Tân Tiến – An Dương – Hải Phòng

BẢNG KÊ CÔNG NỢ PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG

Ngày 31 Tháng 12 năm 2012

STT	Mã KH	Tên khách hàng	Số nợ phải thu	Thời gian quá hạn thanh toán (tháng)	Khả năng TT (%)	Tỷ lệ trích lập dự phòng	Số trích lập dự phòng
1		Công ty cổ phần cảng Vật Cách	6.850.000	2	-	-	-
2		Công ty dệt may Hapaco	48.765.782	6	-	30	14.629.735
3		Công ty TNHH Kim Lâm	32.400.000	13	-	50	16.200.000
...
		Tổng	88.015.782				30.829.735

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Trưởng ban kiểm kê
(Ký, họ tên)

Từ bảng kê công nợ phải thu khách hàng ta có thể xác định được số dự phòng phải trích lập.

Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

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

Vì vậy, công ty nên dự tính khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho là việc tính trước vào giá vốn hàng bán phần giá trị bị giảm xuống thấp hơn so với giá ghi sổ của kế toán hàng tồn kho. Cuối kỳ nếu kế toán nhận thấy có bằng chứng chắc chắn về sự giảm giá thường xuyên cụ thể xảy ra trong kỳ kế toán tiến hành trích lập dự phòng.

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

$$\text{Mức lập DPGGHTK} = \text{Số vt, hàng hóa bị giảm giá tại thời điểm lập} * (\text{Giá đơn vị ghi sổ kế toán} - \text{Giá đơn vị trên thị trường})$$

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

Kết cấu tài khoản

TK159 – Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

GT dự phòng giảm giá HTK được hoàn nhập ghi giảm giá vốn hàng bán trong kỳ	GT dự phòng giảm giá HTK đã lập tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ
	GT dự phòng giảm giá HTK hiện có cuối kỳ

Cách hạch toán dự phòng giảm giá hàng tồn kho

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

Nợ TK 632

Có TK 159

Theo quy định của bộ tài chính , nếu số trích lập cho năm kế hoạch bằng số dư của năm trước thì không phải lập nữa.

Nếu số lập DPGGHTK cho năm kế hoạch lớn hơn số dư trên TK159 thì số chênh lệch giảm phải được hoàn nhập

Nợ TK 159

Có TK632

Để tiện cho việc theo dõi, kế toán có thể lập bảng dự phòng giảm giá hàng tồn kho

BẢNG LẬP DỰ PHÒNG GIẢM GIÁ HÀNG TỒN KHO

Ngày 31/12/2012

Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Một sản phẩm		Tổng trị giá gốc	Tổng trị giá thuần	Mức dự phòng
			Trị giá gốc	Trị giá thuần			
Tổng							

Dựa vào số liệu trên ta tính được tổng giá trị dự phòng giảm giá hàng tồn kho cần trích lập cho năm 2012

3.2.5. Về việc ghi nhận chi phí mua hàng

Để khách phục những khó khăn trong việc xác định đúng giá mua hàng đầu vào và giá vốn hàng bán ra, doanh nghiệp nên có phương pháp hạch toán chi phí mua hàng hợp lý.

- Cần xác định đối tượng chi phí mua hàng.

- Khi phát sinh chi phí mua hàng, kế toán nên hạch toán vào TK156(2) và định khoản như sau:

Nợ TK156(2): Chi phí mua hàng phát sinh.
 Có TK111, 112: Tiền mặt (hoặc tiền gửi ngân hàng).

Cuối kỳ, kế toán chi phí mua hàng phân bổ cho hàng bán ra, từ đó xác định giá vốn hàng bán ra.

3.2.6. Chính sách chiết khấu thương mại

Khi phát sinh các nghiệp vụ liên quan đến chiết khấu thương mại, kế toán phải mở TK521- chiết khấu thương mại, để theo dõi.

Công ty nên có những quy định bằng văn bản về việc “Chiết khấu thương mại” cụ thể đối với từng khách hàng:

Nên có chế độ ưu tiên cả về giá cả và hình thức thanh toán đối với những khách hàng truyền thống, tin cậy và mua với số lượng lớn.

Nên có những phần trăm chiết khấu đối với khách hàng mua nhiều và thanh toán ngay.

Phải quy định rõ ràng: Mua với số lượng tối thiểu là bao nhiêu mới được hưởng chiết khấu.

Kết cấu tài khoản:

TK521 – Chiết khấu thương mại

Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.	Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang Tài khoản 511
--	---

TK521 không có số dư cuối kỳ

Phương pháp hạch toán:

Nợ TK 521: Chiết khấu thương mại.
 Có TK 111, 112: Số tiền CKTM cho khách hàng.

Cuối tháng kế toán thực hiện kết chuyển TK 521 sang TK 511:

Nợ TK 511: Số tiền CKTM cho khách hàng.

Có TK521: Số tiền CKTM cho khách hàng.

3.2.7. Tin học hóa công tác kế toán

Tin học đã và sẽ trở thành một trong những công cụ quản lý kinh tế hàng đầu.

Việc sử dụng phần mềm kế toán đem lại rất nhiều lợi ích:

- Giảm bớt khối lượng ghi chép và tính toán, tránh việc phản ánh trùng lặp các nghiệp vụ phát sinh
- 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.
- 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 để họ giành nhiều thời gian cho lao động sáng tạo của Cán Bộ quản lý.

Vì vậy việc doanh nghiệp sử dụng phần mềm kế toán vào hạch toán là rất cần thiết.

Trong điều kiện hiện nay, các phần mềm kế toán trên thị trường hết sức phong phú và đa dạng như phần mềm kế toán MISA SME. NET. 2012, Phần mềm SAS INOVA, Phần mềm kế toán FAST ACCOOUNTING... Với nhiều tính năng đầy đủ cho công tác kế toán. Việc đưa phần mềm kế toán vào công tác hạch toán không những nâng cao chất lượng công việc, giải quyết khối lượng chứng từ - nghiệp vụ kinh tế phát sinh với số lượng lớn, đảm bảo chính xác nhanh chóng mà còn tiết kiệm chi phí nhân công hạch toán.

Phần mềm kế toán MISA SME.NET. 2012 gồm 13 phân hệ, được thiết kế cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ với mục đích giúp cho các doanh nghiệp không cần đầu tư nhiều chi phí, không cần hiểu biết nhiều về tin học và kế toán vẫn có thể sở hữu và làm chủ được hệ thống phần mềm kế toán, quản lý các nghiệp vụ kinh tế phát sinh của mình. Đặc biệt, phần mềm hỗ trợ tạo mẫu, phát hành, in, quản lý và sử dụng hóa đơn theo nghị định 51/2010/NĐ-CP.

KẾT LUẬN

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

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

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Đào Minh Hằng và các cô chú, anh chị phòng kế toán của Chi nhánh đã giúp đỡ trong thời gian em làm luận văn này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hệ thống tài khoản kế toán (Bộ Tài Chính – Chế độ kế toán doanh nghiệp của Nhà xuất bản Thống kê).
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 số liệu, sổ sách kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Chi nhánh công ty Cổ Phần Thương Mại Dịch Vụ Ngọc Hà tại Hải Phòng.