

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : TRẦN THANH TUYẾT
MÃ SINH VIÊN : A19202
CHUYÊN NGÀNH : KẾ TOÁN**

HÀ NỘI - 2015

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI
CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI**

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Nguyễn Thanh Huyền
Sinh viên thực hiện : Trần Thanh Tuyết
Mã sinh viên : A19202
Chuyên ngành : Kế toán

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực hiện bài khóa luận này, em đã nhận được sự động viên, giúp đỡ tận tình từ nhiều phía.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy cô giáo khoa Kinh tế Quản lý trường Đại học Thăng Long cùng các cô, chú, anh, chị tại phòng Tài chính – Kế toán Công ty TNHH Agritech Hà Nội đã giúp đỡ, tạo điều kiện cho em thực hiện bài khóa luận. Em xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô giáo Th.S Nguyễn Thanh Huyền đã tận tình hướng dẫn em trong suốt quá trình thực hiện và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Trong quá trình thực tập và làm bài khóa luận, em khó tránh khỏi những thiếu sót về kiến thức và kỹ năng, em rất mong nhận được ý kiến nhận xét của thầy cô để có thêm kinh nghiệm tích lũy cho việc học tập và công tác sau này.

Em xin kính chúc quý thầy, cô dồi dào sức khỏe và thành công trong sự nghiệp, đồng kính chúc các cô, chú, anh, chị tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội luôn dồi dào sức khỏe, đạt được nhiều thành công trong công việc và cuộc sống.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Trần Thanh Tuyết

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Trần Thanh Tuyết

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

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

1.1. Khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....1

1.2. Các phương thức bán hàng.....2

1.2.1. Bán buôn.....2

1.2.2. Bán lẻ.....4

1.2.3. Bán hàng qua đại lý, ký gửi4

1.3. Các phương pháp tính giá hàng xuất kho5

1.4. Kế toán bán hàng7

1.4.1. Chứng từ sử dụng.....7

1.4.2. Tài khoản sử dụng.....7

1.4.3. Phương thức hạch toán.....10

1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....15

1.5.1. Chứng từ sử dụng.....15

1.5.2. Tài khoản sử dụng.....16

1.5.3. Phương thức hạch toán.....16

1.6. Tổ chức sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.19

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI.....21

2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH Agritech Hà Nội.....21

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Agritech Hà Nội.....21

2.1.2. Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH Agritech Hà Nội.....21

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Agritech Hà Nội22

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội23

2.1.5. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội24

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội25

2.2.1. Giới thiệu về mặt hàng kinh doanh25

<i>2.2.2. Phương thức bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội.....</i>	<i>25</i>
<i>2.2.3. Trị giá vốn hàng hóa xuất bán trong kỳ.....</i>	<i>26</i>
<i>2.2.4. Kế toán bán hàng.....</i>	<i>28</i>
<i>2.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng</i>	<i>40</i>
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI.....	55
3.1. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội.....	55
<i>3.1.1. Ưu điểm.....</i>	<i>55</i>
<i>3.1.2. Nhược điểm.....</i>	<i>57</i>
3.2. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội.....	58
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BTC	Bộ Tài chính
CKTM	Chiết khấu thương mại
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
HTK	Hàng tồn kho
K/c	Kết chuyển
KKĐK	Kiểm kê định kỳ
KKTX	Kê khai thường xuyên
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
KQBH	Kết quả bán hàng
NT	Ngày tháng
NTGS	Ngày tháng ghi sổ
PC	Phiếu chi
PKT	Phiếu kế toán
PT	Phiếu thu
PXK	Phiếu xuất kho
QĐ	Quyết định
QLKD	Quản lý kinh doanh
SH	Số hiệu
TK	Tài khoản
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
VNĐ	Việt Nam đồng

DANH MỤC BẢNG BIỂU, CHỨNG TỪ, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1. Sổ chi tiết vật liệu sản phẩm hàng hóa.....	27
Bảng 2.2. Bảng chấm công.....	42
Bảng 2.3. Bảng thanh toán tiền lương.....	43
Bảng 2.4. Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm	45
Bảng 2.5. Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ.....	46
Mẫu 2.1. Hợp đồng kinh tế.....	29
Mẫu 2.2. Phiếu xuất kho.....	30
Mẫu 2.3. Hóa đơn GTGT	31
Mẫu 2.4. Phiếu thu.....	32
Mẫu 2.5. Sổ phụ ngân hàng.....	32
Mẫu 2.6. Phiếu xuất kho.....	33
Mẫu 2.7. Hóa đơn GTGT hàng bán lẻ.....	34
Mẫu 2.8. Phiếu thu.....	35
Mẫu 2.9. Sổ chi tiết Tài khoản Giá vốn hàng bán.....	36
Mẫu 2.10. Sổ chi tiết Tài khoản Doanh thu.....	37
Mẫu 2.11. Sổ cái tài khoản Giá vốn hàng bán.....	38
Mẫu 2.12. Sổ cái tài khoản Doanh thu	39
Mẫu 2.13. Bảng tổng hợp doanh thu	40
Mẫu 2.14. Hóa đơn GTGT tiền điện	47
Mẫu 2.15. Phiếu chi thanh toán tiền điện.....	48
Mẫu 2.16. Sổ cái tài khoản Chi phí quản lý kinh doanh	49
Mẫu 2.17. Sổ cái TK 911.....	50
Mẫu 2.18. Sổ nhật ký chung (Trích).....	51
Mẫu 3.1. Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm.....	59
Mẫu 3.2. Sổ cái TK 642.....	60
Mẫu 3.3. Bảng phân bổ tiền lương cho từng bộ phận	61
Mẫu 3.4. Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ cho từng bộ phận.....	62
Mẫu 3.5. Sổ chi tiết Tài khoản Chi phí bán hàng.....	63
Mẫu 3.6. Sổ chi tiết Tài khoản Chi phí quản lý doanh nghiệp.....	64
Sơ đồ 1.1. Phương thức bán buôn qua kho.....	11

Sơ đồ 1.2. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán.....	11
Sơ đồ 1.3. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán	12
Sơ đồ 1.4. Phương thức bán hàng trả góp	12
Sơ đồ 1.5. Phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (Bên giao đại lý).....	13
Sơ đồ 1.6. Phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (Bên nhận đại lý).....	13
Sơ đồ 1.7. Kế toán bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	15
Sơ đồ 1.8. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	18
Sơ đồ 1.9. Kế toán xác định kết quả bán hàng	19
Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo	20
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Agritech Hà Nội	22
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội.....	23
Sơ đồ 2.3. Tổ chức sổ kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội	24

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, nền kinh tế nước ta đang trên đà phát triển cùng với những chính sách mở cửa thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, đặc biệt là sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới - WTO thì bộ mặt nước ta đang thay đổi hàng ngày, hàng giờ. Trong nền kinh tế đó, để tồn tại và phát triển được đòi hỏi các doanh nghiệp phải hạch toán kinh doanh một cách độc lập tự chủ. Mỗi một doanh nghiệp đều phải có chiến lược kinh doanh cụ thể, có chính sách đúng đắn và quản lý chặt chẽ hoạt động kinh doanh của mình.

Các chính sách của Nhà Nước đều đã và đang thúc đẩy tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển. Trong thời kỳ này hoạt động kinh doanh thương mại được mở rộng, phát triển mạnh mẽ, góp phần tích cực vào hoạt động sản xuất trong nước về cả mặt số lượng lẫn chất lượng hàng hoá, mở rộng quan hệ buôn bán trong nước và cả trên thị trường quốc tế.

Bất kỳ một doanh nghiệp nào, hoạt động theo phương thức nào thì đều xác định được mục tiêu cuối cùng là phải có lợi nhuận, tức là thu nhập từ các hoạt động sản xuất kinh doanh phải lớn hơn tổng chi phí bỏ ra. Chính vì thế doanh nghiệp phải luôn phát huy thế mạnh của mình, không ngừng nâng cao chất lượng, năng suất và hiệu quả kinh doanh. Để thực hiện tốt mục tiêu đó thì công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng phải thực hiện tốt chức năng, nhiệm vụ của mình.

Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một bộ phận không thể thiếu trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại. Nó phản ánh, theo dõi quá trình tiêu thụ của hàng hoá từ đó giúp cho ban lãnh đạo các doanh nghiệp có quyết định đúng đắn và kịp thời.

Cùng với các loại hình doanh nghiệp và các Công ty khác, Công ty TNHH Agritech Hà Nội cũng có một vai trò quan trọng trong kinh doanh thương mại. Công ty đã biết nắm bắt nhu cầu thị trường, hoạt động hiệu quả góp phần vào sự phát triển chung của xã hội.

Để có được những thành công đó là do trong công tác quản lý điều hành chung của mình, Công ty đã quan tâm không chỉ đến những chính sách và phương hướng phát triển mà còn coi trọng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên cả về lý luận lẫn thực tiễn, em đã chọn đề tài: ***“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội”*** để làm khóa luận tốt nghiệp của mình. Nội dung khóa luận bao gồm:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội.

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

1.1. Khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Bán hàng là quá trình thực hiện giá trị sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ trong đó doanh nghiệp phải chuyển giao hàng hóa, sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ cho khách hàng, được khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán. Bán hàng là khâu cuối cùng trong toàn bộ quá trình lưu chuyển hàng hóa của doanh nghiệp nhằm cung cấp những hàng hóa, dịch vụ hữu ích cho xã hội. Nói cách khác, bán hàng chính là việc chuyển hóa vốn doanh nghiệp từ hình thái hiện vật (hàng) sang hình thái giá trị (tiền).

Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần tăng vốn chủ sở hữu. Doanh thu bán hàng là tổng số tiền ghi trên hoá đơn bán hàng, hoặc trên các hợp đồng cung cấp hàng hoá, dịch vụ. Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi giao dịch bán hàng đồng thời thoả mãn tất cả các điều kiện sau:

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

Các khoản giảm trừ doanh thu: Quá trình bán hàng luôn phát sinh các khoản làm giảm doanh thu như chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán hay các khoản thuế gián thu phải nộp.

- **Chiết khấu thương mại:** Là khoản giảm giá cho khách hàng mua với khối lượng lớn theo thỏa thuận bên bán dành cho bên mua sau khi xuất hóa đơn. Kế toán căn cứ vào hợp đồng đã ký kết từ trước hoặc thỏa thuận của hai bên để giảm trừ nợ hoặc thanh toán trực tiếp khoản CKTM đó cho khách hàng.

- **Giảm giá hàng bán:** Là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn do các nguyên nhân như hàng kém chất lượng, hàng không đúng quy cách theo quy định, hợp đồng,....

- **Hàng bán bị trả lại:** Là giá trị hàng hóa được xác định là đã tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán số hàng hóa đó do những nguyên nhân vi phạm hợp đồng như hàng kém chất lượng, sai quy cách, không đúng chủng loại.

- Các loại thuế gián thu: thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng phải nộp theo phương pháp trực tiếp.

Doanh thu thuần là số tiền chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu.

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

Giá vốn hàng bán là trị giá vốn của hàng hóa xuất bán trong kỳ. Đối với doanh nghiệp thương mại, giá vốn của hàng xuất bán bao gồm trị giá mua của hàng và chi phí mua hàng.

Lợi nhuận gộp là lợi nhuận thu được sau khi lấy doanh thu thuần trừ đi giá vốn hàng bán.

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

Chi phí quản lý kinh doanh gồm:

- **Chi phí bán hàng** là những khoản chi phí phát sinh có liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ trong kỳ theo quy định của chế độ tài chính như tiền lương nhân viên bán hàng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí quảng cáo, tiếp thị, chi phí bảo hành sản phẩm...

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

Kết quả bán hàng là phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần với giá vốn hàng bán ra và chi phí quản lý kinh doanh. Kết quả bán hàng là kết quả cuối cùng về bán hàng hóa của doanh nghiệp và được thể hiện qua chỉ tiêu lãi hoặc lỗ.

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

1.2. Các phương thức bán hàng

1.2.1. Bán buôn

Bán buôn hàng hóa là phương thức bán hàng với số lượng lớn hoặc bán theo lô hàng cho các đơn vị kinh doanh thương mại, các doanh nghiệp sản xuất để thực hiện việc bán ra hoặc gia công sau đó bán cho người tiêu dùng. Đặc điểm của nghiệp vụ bán buôn là hàng hóa chưa đến tay người tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa chưa được thực hiện đầy đủ. Giá bán buôn biến động phụ thuộc vào số lượng hàng bán, phương thức thanh toán và thời gian thanh toán. Bán buôn gồm 2 phương thức:

Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho: Là phương thức mà trong đó hàng bán phải được xuất từ kho bảo quản của doanh nghiệp thương mại. Bán buôn hàng hoá qua kho có thể thực hiện dưới hai hình thức:

- *Bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp:* Bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán, quyền sở hữu về hàng hóa được chuyển giao từ bên bán sang bên mua, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

- *Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng:* Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài, chuyển hàng đến kho của bên mua hoặc một địa điểm nào đó mà bên mua quy định trong hợp đồng. Đến thời điểm này, hàng hoá gửi bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại. Khi được bên mua kiểm nhận, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì số hàng chuyển giao mới được coi là tiêu thụ, người bán mất quyền sở hữu về số hàng đã giao. Chi phí vận chuyển do bên bán chịu hay bên mua chịu là do sự thoả thuận từ trước giữa hai bên. Nếu doanh nghiệp thương mại chịu chi phí vận chuyển, chi phí vận chuyển sẽ được ghi vào chi phí bán hàng.

Phương thức bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng: Là phương thức luân chuyển hàng hóa trong kinh doanh thương mại mà trong đó hàng hóa sau khi được thu mua, không đưa về nhập kho mà chuyển bán thẳng. Bán buôn vận chuyển thẳng có thể thực hiện theo hai hình thức:

- *Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán:* Gồm hình thức trực tiếp (bán giao tay ba) và hình thức gửi bán. Trong đó:

+ *Bán giao tay ba:* Doanh nghiệp sau khi mua hàng, giao trực tiếp cho đại diện bên mua tại kho người bán. Sau khi giao nhận, đại diện bên mua kiểm tra và ký nhận đủ hàng, bên mua thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

+ *Gửi bán:* Doanh nghiệp chuyển hàng từ nhà cung cấp đến kho bên mua hoặc địa điểm quy định của bên mua. Tại thời điểm chuyển bán, hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi bên mua thông báo đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hóa chuyển đi mới được xác định là tiêu thụ.

- *Bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán:* Là hình thức bán buôn mà trong đó doanh nghiệp thương mại chỉ đóng vai trò là người trung gian giữa nhà cung cấp và khách hàng. Trong hình thức này, doanh nghiệp thương mại

đóng vai trò xúc tiến việc mua bán hàng hóa và hưởng hoa hồng do bên cung cấp hoặc bên mua trả.

1.2.2. Bán lẻ

Bán lẻ hàng hoá là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, các tổ chức kinh tế hoặc các đơn vị kinh tế tập thể mua về mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Bán hàng theo phương thức này có đặc điểm là hàng hoá đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc bán với số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định. Bán lẻ có thể thực hiện dưới các hình thức sau:

Bán lẻ thu tiền trực tiếp: Nhân viên bán hàng vừa thực hiện chức năng bán hàng vừa thực hiện chức năng thu ngân. Hết ca hoặc hết ngày bán hàng, nhân viên bán hàng làm giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Đồng thời, kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng.

Bán lẻ thu tiền tập trung: Nghiệp vụ bán hàng và nghiệp vụ thu tiền độc lập với nhau. Nhân viên bán hàng và nhân viên thu ngân là hai người khác nhau. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu ngân làm nhiệm vụ thu tiền của khách, viết hoá đơn cho khách để khách đến nhận hàng ở quầy hàng do nhân viên bán hàng giao. Hết ca (hoặc hết ngày) bán hàng, nhân viên bán hàng căn cứ vào hoá đơn bán hàng hoặc kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ngày, trong ca và lập báo cáo bán hàng. Nhân viên thu ngân làm giấy nộp tiền và nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ.

Bán hàng trả góp: Là hình thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Tại thời điểm mua hàng, người mua phải thanh toán một khoản tiền nhất định, số tiền còn lại người mua chấp nhận trả chậm ở các kỳ tiếp theo tại thời điểm thỏa thuận và phải chịu một khoản lãi suất trả chậm nhất định. Với hình thức này, về thực chất, người bán chỉ mất quyền sở hữu hàng hóa khi người mua thanh toán hết tiền hàng. Về mặt hạch toán, khi giao hàng cho người mua, hàng hóa bán trả góp được coi là tiêu thụ và bên bán ghi nhận doanh thu.

1.2.3. Bán hàng qua đại lý, ký gửi

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

Bên giao đại lý: Căn cứ vào hợp đồng, doanh nghiệp thương mại xuất hàng hóa cho bên nhận đại lý. Số hàng chuyển giao cho các cơ sở đại lý, ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại cho đến khi doanh nghiệp thương mại được cơ sở đại lý, ký gửi thanh toán tiền hay chấp nhận thanh toán hoặc thông báo về số hàng đã bán được, doanh nghiệp mới mất quyền sở hữu về số hàng này. Khi bán được hàng,

doanh nghiệp phải trả cho bên nhận đại lý một khoản tiền gọi là hoa hồng đại lý và được hạch toán vào chi phí bán hàng.

Bên nhận đại lý: Đại lý nhận hàng hóa từ doanh nghiệp thương mại và trực tiếp bán cho khách hàng. Khi hàng hóa được tiêu thụ, đại lý xuất hóa đơn bán hàng và trả toàn bộ tiền hàng trên hóa đơn cho bên giao đại lý. Đại lý nhận được khoản tiền hoa hồng từ bên giao đại lý dựa vào số lượng hàng tiêu thụ và hợp đồng kinh tế đã ký kết giữa hai bên.

1.3. Các phương pháp tính giá hàng xuất kho

- **Phương pháp giá thực tế đích danh:** Giá thực tế của hàng hóa xuất kho được tính theo từng lô hàng, từng lần nhập, tức là hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính giá xuất.

Ưu điểm: Phương pháp này tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế và doanh thu thực tế phù hợp với nhau. Nó phản ánh chính xác giá thực tế từng lô hàng. Công tác tính giá hàng hóa được thực hiện kịp thời và có thể theo dõi được thời hạn bảo quản của từng lô hàng.

Nhược điểm: Công việc phức tạp đòi hỏi kế toán và thủ kho phải làm việc nhuần nhuyễn với nhau, quản lý chi tiết đến từng lô hàng. Việc áp dụng phương pháp này đòi hỏi những điều kiện khắt khe, chỉ những doanh nghiệp kinh doanh ít mặt hàng, mặt hàng ổn định, hàng tồn kho có giá trị lớn,... mới có thể áp dụng phương pháp này.

- **Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO):** Hàng hóa được tính giá xuất kho trên cơ sở giả định là hàng hóa được mua trước thì được xuất trước, hàng hóa mua sau thì xuất sau. Vì vậy hàng hóa tồn kho cuối kỳ sẽ được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ.

Ưu điểm: Việc tính giá đơn giản, đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo, dễ quản lý, trị giá vốn hàng tồn kho tương đối sát với giá thị trường của hàng hóa.

Nhược điểm: Chi phí phát sinh hiện hành không phù hợp với doanh thu phát sinh do giá xuất kho không được cập nhật kịp thời theo giá thị trường. Nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến chi phí hạch toán lẫn khối lượng công việc tăng lên rất nhiều gây nên tình trạng quá tải.

- **Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO):** Hàng hóa được tính giá xuất kho dựa trên cơ sở giả định là hàng hóa mua sau thì được xuất trước và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng được mua gần thời điểm đầu kỳ. Theo phương pháp này, giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau, gần nhất với thời điểm xuất.

Ưu điểm: Việc thực hiện phương pháp này đảm bảo được yêu cầu của nguyên tắc phù hợp trong kế toán. Chi phí mới phát sinh sẽ phù hợp với doanh thu vừa được chính các hàng hóa này tạo ra. Điều này dẫn tới việc kế toán sẽ cung cấp những thông tin đầy đủ và chính xác hơn về thu nhập của doanh nghiệp trong kỳ.

Nhược điểm: Trị giá vốn của hàng tồn kho cuối kỳ có thể không sát với giá thị trường của hàng hóa.

- **Phương pháp giá bình quân:** Là phương pháp đánh giá giá trị của hàng hóa xuất bán theo giá trị trung bình của từng loại hàng hóa. Theo đó, trị giá vốn hàng xuất kho được tính theo công thức sau:

$$\text{Trị giá hàng hoá xuất kho} = \text{Số lượng hàng hoá xuất kho} \times \text{Đơn giá bình quân}$$

Đơn giá bình quân được xác định theo một trong hai phương pháp:

+ *Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ:* Theo phương pháp này, đến cuối kỳ mới tính trị giá vốn của hàng xuất kho trong kỳ. Tuỳ theo kỳ dự trữ của doanh nghiệp áp dụng mà kế toán hàng tồn kho căn cứ vào giá mua, giá nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong kỳ để tính giá đơn vị bình quân.

$$\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá trị thực tế của hàng tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá trị thực tế của hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng thực tế tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

Ưu điểm: phương pháp khá đơn giản, dễ làm, giảm nhẹ được việc hạch toán chi tiết hàng hóa, không phụ thuộc vào số lần nhập xuất của mỗi hàng hóa, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ.

Nhược điểm: Công việc tính giá hàng hóa xuất kho bị dồn hết vào cuối kỳ hạch toán ảnh hưởng đến tiến độ của các công việc khác. Hơn nữa, phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

+ *Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập:* Sau mỗi lần nhập hàng hoá, kế toán phải xác định lại giá trị thực tế của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Căn cứ vào giá đơn vị bình quân và lượng xuất giữa 2 lần nhập kế tiếp để tính giá xuất theo công thức sau:

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

Ưu điểm: Việc tính giá hàng xuất kho kịp thời, độ chính xác cao.

Nhược điểm: Khối lượng công việc nhiều nên việc tính toán rất phức tạp, tốn nhiều sức.

Phương pháp này phù hợp với những doanh nghiệp có ít danh điểm hàng hóa, và số lần nhập, xuất của mỗi loại không nhiều.

1.4. Kế toán bán hàng

1.4.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn Giá trị gia tăng (GTGT) (đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).

- Hóa đơn bán hàng (đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp).

- Phiếu xuất kho.

- Phiếu thu, phiếu chi.

- Giấy báo có, nợ của ngân hàng.

- Báo cáo bán hàng; Bảng kê hàng gửi đi bán đã tiêu thụ; Bảng thanh toán hàng đại lý; Bảng kê bán lẻ hàng hóa, dịch vụ.

- Biên bản thừa, thiếu hàng hóa.

- Biên bản về giảm giá, hàng bị trả lại.

- Thẻ kho.

- Các chứng từ khác có liên quan.

1.4.2. Tài khoản sử dụng

Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC, các tài khoản sử dụng trong kế toán bán hàng bao gồm:

- **TK 156 – Hàng hóa** là tài khoản thuộc nhóm HTK dùng để phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động tăng, giảm các loại hàng hoá trong kho của doanh nghiệp.

Kết cấu TK 156:

Nợ	TK 156 – Hàng hóa	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá mua của hàng hóa nhập kho - Trị giá hàng thuê gia công, chế biến nhập kho - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ (KKĐK) 		<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực tế của hàng hóa xuất kho trong kỳ - Trị giá hàng hóa trả lại cho người bán, CKTM, giảm giá hàng mua được hưởng - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho đầu kỳ (KKĐK)
Số dư: Trị giá hàng hóa thực tế tồn kho cuối kỳ		

- **TK 157 – Hàng gửi bán:** Tài khoản này phản ánh sự vận động của hàng hóa xuất bán theo phương thức gửi hàng bán.

Kết cấu TK 157:

Nợ	TK 157 – Hàng gửi bán	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa gửi bán cho khách hàng hoặc gửi bán đại lý - Kết chuyển trị giá hàng hóa gửi bán chưa xác định là tiêu thụ cuối kỳ (KKĐK) 		<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa gửi bán đã được khách hàng chấp nhận thanh toán - Trị giá hàng hóa gửi bán bị khách hàng trả lại - Kết chuyển trị giá hàng hóa gửi bán chưa xác định là tiêu thụ đầu kỳ (KKĐK)
Số dư: Trị giá hàng hóa gửi bán cuối kỳ chưa được chấp nhận		

- **TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ** dùng để phản ánh doanh thu bán hàng của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động SXKD. Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC, TK này bao gồm 4 tài khoản cấp 2:

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

Kết cấu TK 511:

Nợ	TK 511 – Doanh thu bán hàng	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Thuế TTĐB hoặc thuế xuất khẩu và thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp trong kỳ - Số CKTM, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại kết chuyển trừ vào doanh thu - Kết chuyển số doanh thu thuần về tiêu thụ hàng hóa sang TK 911 		<ul style="list-style-type: none"> - Tổng số doanh thu bán hàng thực tế phát sinh

- **TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu** là TK dùng để phản ánh các khoản làm giảm trừ doanh thu như việc cho khách hàng hưởng chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán hoặc hàng đã bán bị trả lại cho doanh nghiệp. TK 521 có 3 TK cấp 2:

- + TK 5211: Chiết khấu thương mại.
- + TK 5212: Hàng bán bị trả lại.
- + TK 5213: Giảm giá hàng bán.

Kết cấu TK 521:

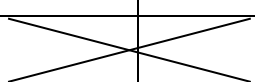
Nợ	TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số CKTM, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng 		<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển số CKTM, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại sang TK 511

- **TK 611 – Mua hàng** là tài khoản phản ánh trị giá nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ, hàng hóa mua vào, nhập kho hoặc đưa vào sử dụng trong kỳ. TK 611 chỉ áp dụng đối với doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ. TK 611 có 2 TK cấp 2:

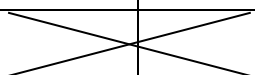
- + TK 6111 – Mua nguyên liệu, vật liệu: Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ mua vào và xuất sử dụng trong kỳ kế toán và kết chuyển giá nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ kế toán.

+ TK 6112 – Mua hàng hóa: Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị hàng hóa mua vào và xuất bán trong kỳ kế toán và kết chuyển giá trị hàng hóa tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ kế toán.

Kết cấu TK 611:

Nợ	TK 611 – Mua hàng	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển giá gốc hàng hóa, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ tồn kho đầu kỳ. - Giá gốc hàng hóa, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ mua vào trong kỳ; hàng hóa đã bán bị trả lại... 		<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển giá gốc hàng hóa, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ tồn kho cuối kỳ. - Giá gốc hàng hóa, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ xuất sử dụng, xuất bán trong kỳ. - Giá gốc hàng hóa, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ mua vào trả lại cho người bán hoặc được giảm giá.
		

- **TK 632 – Giá vốn hàng bán** là TK dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa thực tế bán ra trong kỳ.

Nợ	TK 632 – Giá vốn hàng bán	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn thực tế của hàng hóa, sản phẩm xuất bán trong kỳ. - Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. 		<ul style="list-style-type: none"> - Khoản hoàn nhập dự phòng, giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính. - Trị giá hàng đã bán nhưng bị trả lại. - Kết chuyển trị giá vốn của thành phẩm, hàng hóa hoàn thành vào bên nợ TK 911.
		

1.4.3. Phương thức hạch toán

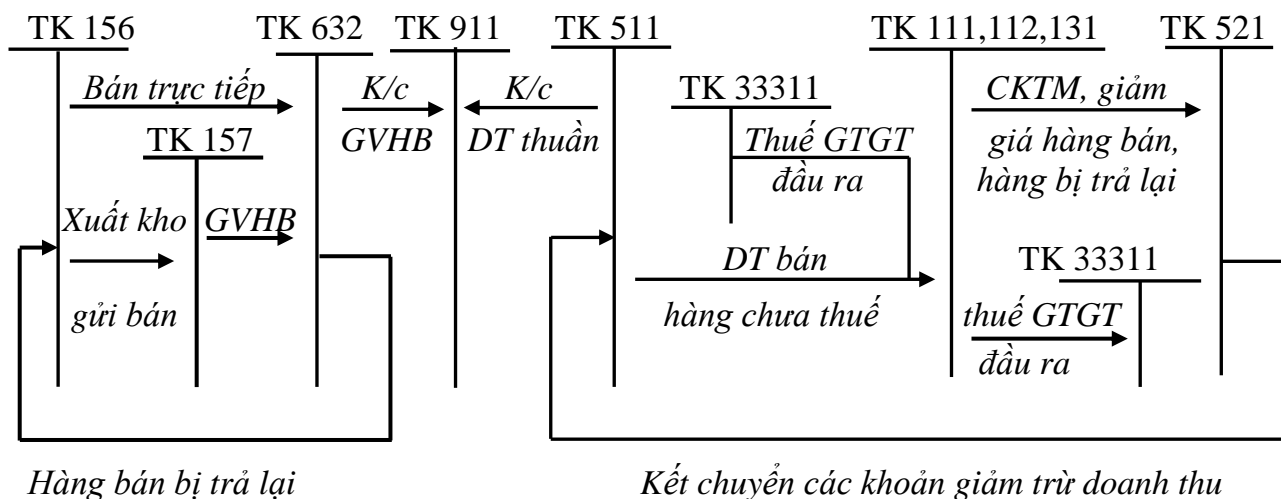
1.4.3.1. Kế toán tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên (KCTX)

Hạch toán HTK theo phương pháp kê khai thường xuyên là việc theo dõi, phản ánh thường xuyên, liên tục, có hệ thống tình hình nhập, xuất, tồn kho vật tư, hàng hóa trên sổ sách kế toán. Khi áp dụng phương pháp này các doanh nghiệp có thể xác định, đánh giá về số lượng và giá trị hàng tồn kho vào từng thời điểm khác nhau. Việc sử dụng phương pháp này giúp nắm bắt, quản lý hàng tồn kho thường xuyên, liên tục, góp

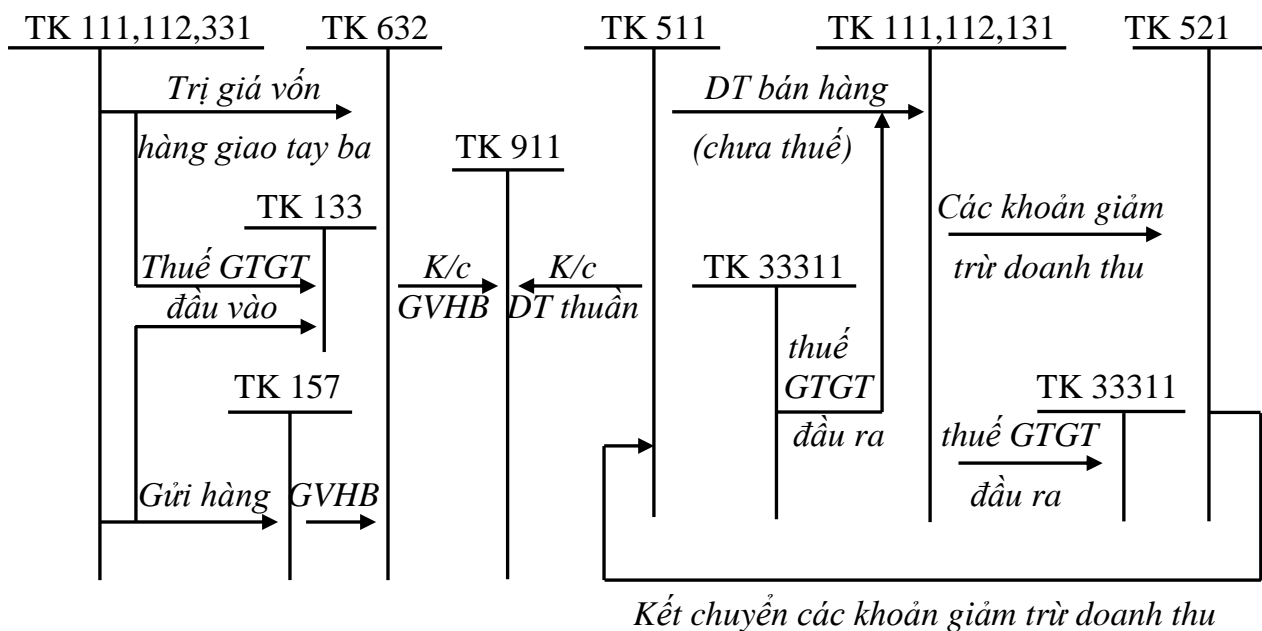
phần điều chỉnh nhanh chóng, kịp thời tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời giảm tình trạng sai sót trong việc ghi chép và quản lý.

- **Kế toán tại đơn vị hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:**

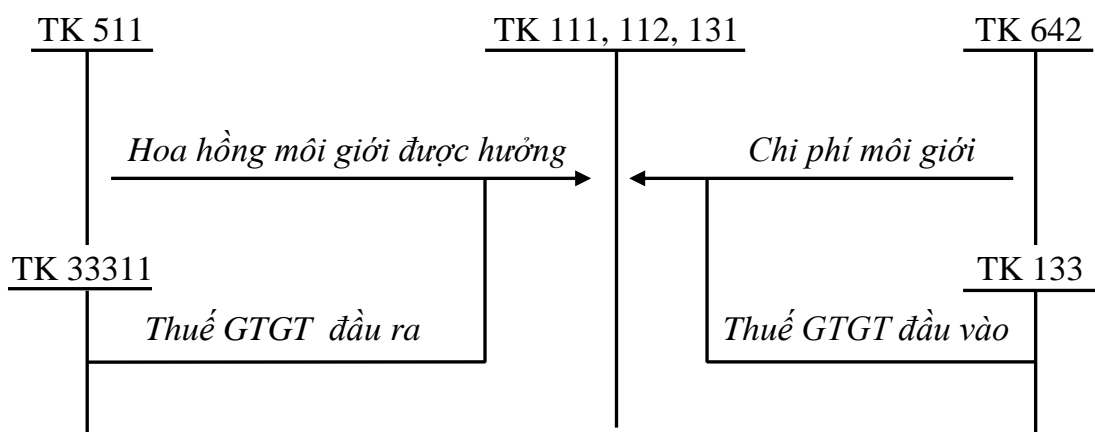
Sơ đồ 1.1. Phương thức bán buôn qua kho



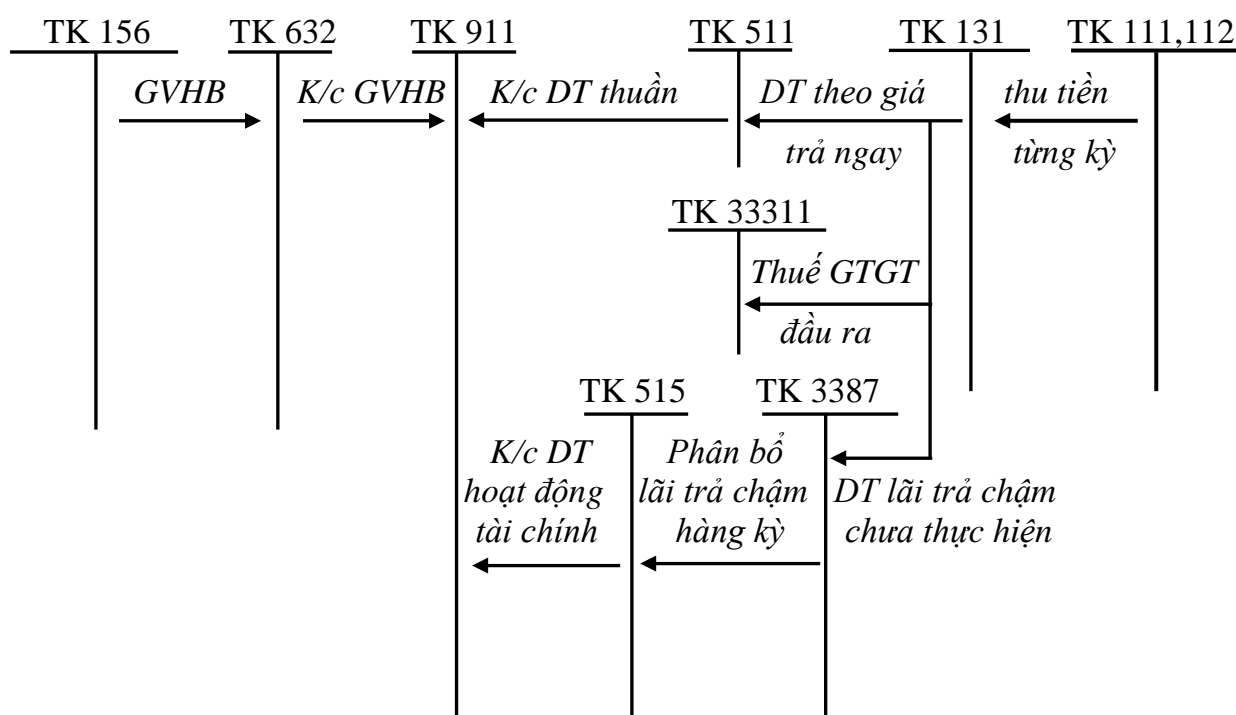
Sơ đồ 1.2. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán



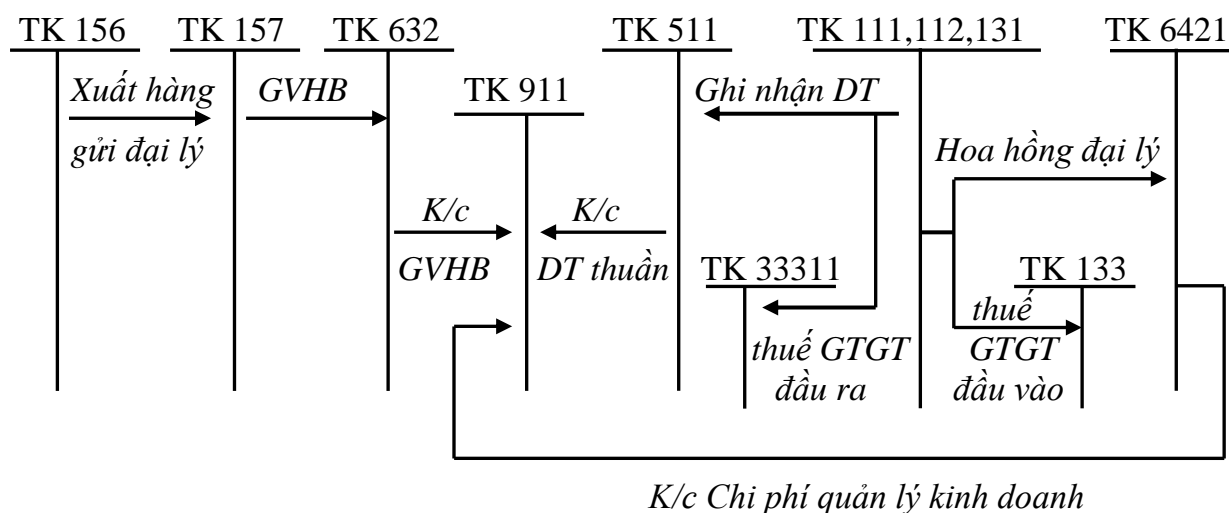
Sơ đồ 1.3. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán



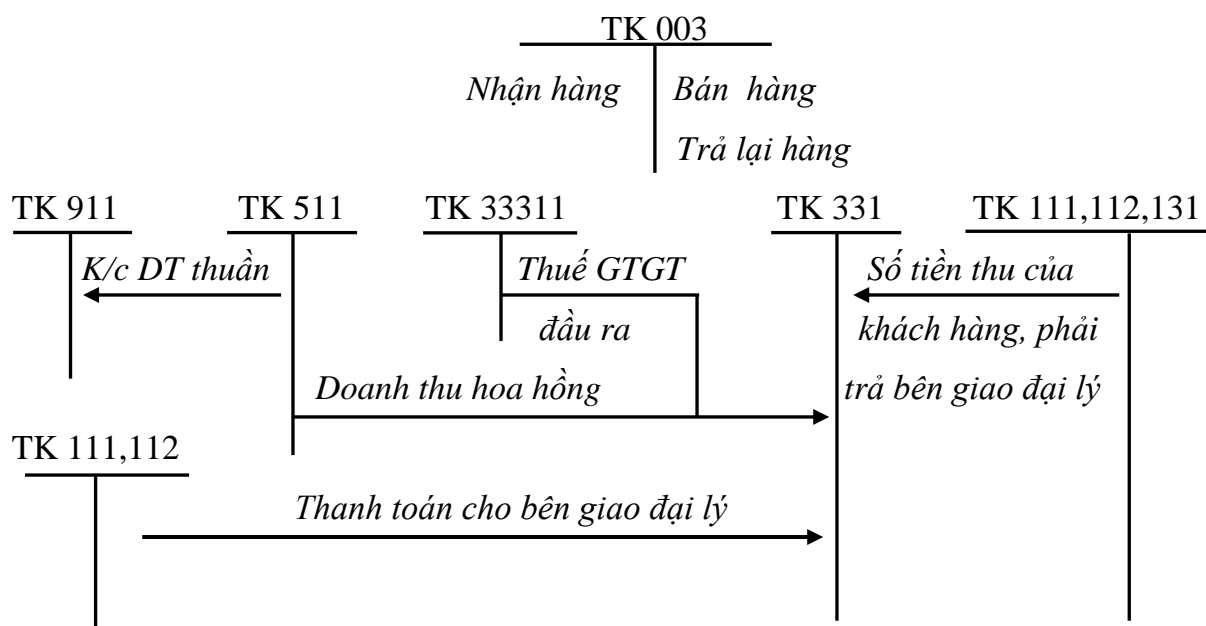
Sơ đồ 1.4. Phương thức bán hàng trả góp



Sơ đồ 1.5. Phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (Bên giao đại lý)



Sơ đồ 1.6. Phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (Bên nhận đại lý)



• **Kế toán tại đơn vị hạch toán thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:**

Trong trường hợp này, kế toán hạch toán các nghiệp vụ tương tự như trong trường hợp doanh nghiệp tính thuế theo phương pháp khấu trừ. Tuy nhiên doanh thu tiêu thụ hàng hóa tại đơn vị hạch toán thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp là doanh thu đã bao gồm cả thuế GTGT đầu ra. Đến cuối kỳ, kế toán mới xác định số thuế GTGT đầu ra phải nộp và hạch toán như sau:

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

Có TK 3331 – Thuế GTGT đầu ra phải nộp

1.4.3.2. Kế toán tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ (KKĐK)

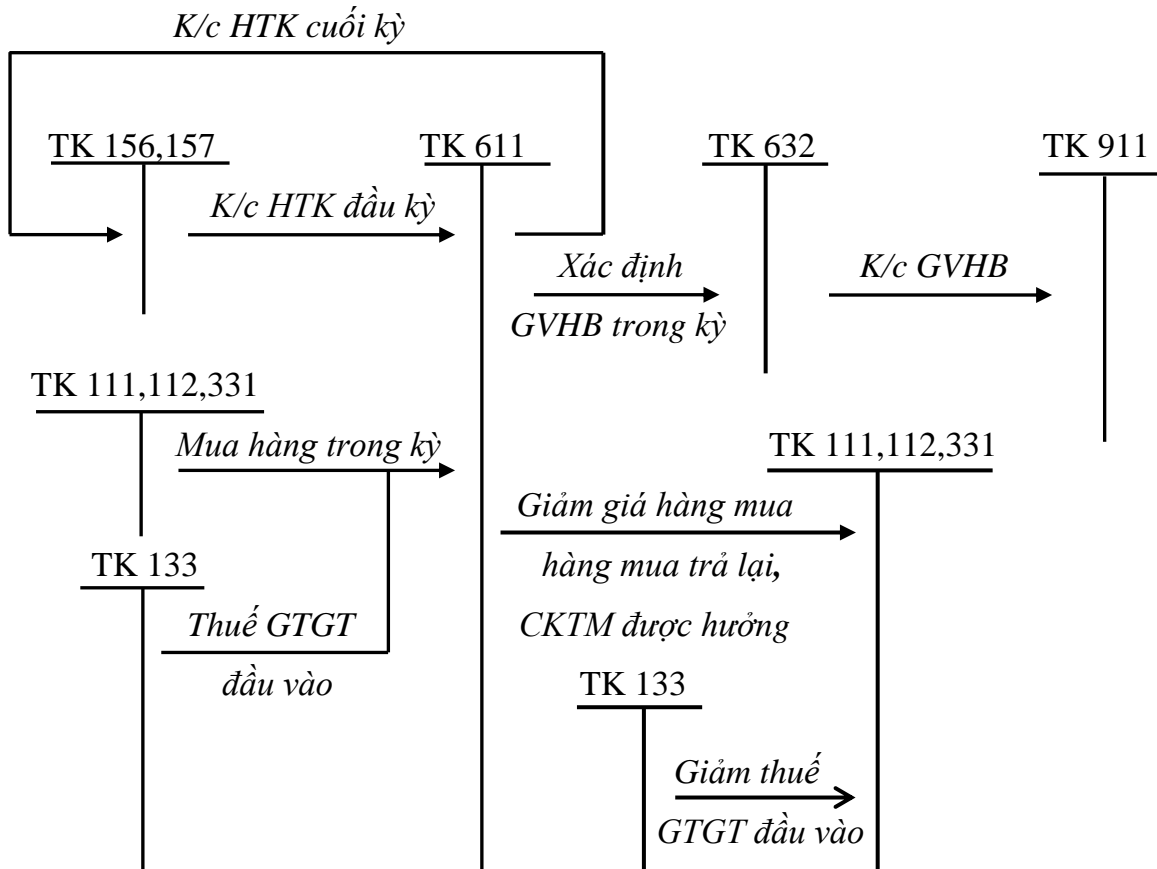
Phương pháp KKĐK là phương pháp hạch toán HTK căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế đầu kỳ và cuối kỳ để phản ánh giá trị hàng hóa tồn kho cuối kỳ trên sổ kế toán tổng hợp và từ đó tính ra trị giá vật tư, hàng hóa đã xuất trong kỳ. Theo phương pháp KKĐK, mọi biến động vật tư, hàng hóa không theo dõi, phản ánh trên các tài khoản hàng tồn kho. Giá trị vật tư, hàng hóa mua và nhập kho được phản ánh trên một tài khoản riêng (TK 611 – Mua hàng).

Công tác kiểm kê vật tư, hàng hóa được tiến hành cuối mỗi kỳ hạch toán để xác định giá trị vật tư, hàng hóa tồn kho thực tế, trên cơ sở đó kế toán phản ánh vào các tài khoản hàng tồn kho. Như vậy, khi áp dụng phương pháp KKĐK, các tài khoản hàng tồn kho chỉ sử dụng đầu kỳ hạch toán (để kết chuyển số dư đầu kỳ) và cuối kỳ hạch toán (để kết chuyển số dư cuối kỳ). Trị giá hàng xuất kho được tính theo công thức:

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

Trình tự và phương pháp hạch toán tiêu thụ hàng hóa đối với các nghiệp vụ ghi nhận doanh thu, giảm trừ doanh thu, chiết khấu thanh toán... của doanh nghiệp hạch toán HTK theo phương pháp KKĐK tương tự như ở các doanh nghiệp hạch toán HTK theo phương pháp KKTX. Hai phương pháp này chỉ khác nhau ở phần hạch toán giá vốn hàng bán ra trong kỳ.

Sơ đồ 1.7. Kế toán bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ



1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.5.1. Chứng từ sử dụng

Để xác định kết quả bán hàng, trước hết cần xác định Chi phí QLKD, kế toán sử dụng các chứng từ:

- Bảng phân bổ và thanh toán tiền lương: để phản ánh chi phí phải trả nhân viên.
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ: để phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ.
- Phiếu xuất kho: để phản ánh chi phí về hàng hóa xuất dùng cho quản lý.
- Các hoá đơn dịch vụ, phiếu chi, giấy báo Nợ...: để phản ánh các khoản chi phí về dịch vụ mua ngoài hay chi khác bằng tiền.
- Thông báo thuế, Bảng kê nộp thuế, Biên lai thu thuế...: để phản ánh các khoản thuế, phí và lệ phí phải nộp.

1.5.2. Tài khoản sử dụng

- TK 642 là tài khoản dùng để phản ánh chi phí quản lý kinh doanh, bao gồm 2 tài khoản cấp 2:

+ TK 6421 – Chi phí bán hàng

+ TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Kết cấu TK 642:

Nợ	TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh	Có
- Tập hợp chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ		- Các khoản ghi giảm chi phí QLKD - Kết chuyển chi phí QLKD sang TK 911

- TK 911 là tài khoản dùng để xác định kết quả kinh doanh.

Kết cấu TK 911:

Nợ	TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh	Có
- Trị giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ - Chi phí quản lý kinh doanh - Chi phí tài chính - Chi phí thuế TNDN - Chi phí khác - K/c lãi sang TK 421		- Doanh thu thuần từ hoạt động tiêu thụ hàng hóa - Doanh thu hoạt động tài chính - Thu nhập khác - Ghi giảm chi phí thuế TNDN - K/c lỗ sang TK 421

1.5.3. Phương thức hạch toán

1.5.3.1. Kế toán Chi phí quản lý kinh doanh

Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC, chi phí QLKD bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Trong từng loại chi phí được theo dõi chi tiết theo từng nội dung chi phí phù hợp.

Theo quy định hiện hành, chi phí quản lý kinh doanh bao gồm:

- Chi phí nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý: Là các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý như tiền lương, phụ cấp cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, ban giám đốc, nhân viên các phòng ban của doanh nghiệp và các khoản trích BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ...

- Chi phí vật liệu, bao bì, vật liệu quản lý: Là những khoản chi phí vật liệu xuất dùng cho bảo quản, bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa trong quá trình bán hàng; trị giá thực tế của các loại vật liệu, nhiên liệu dùng cho hoạt động quản lý của ban giám đốc và các phòng ban nghiệp vụ cho việc sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ dùng chung của doanh nghiệp.

- Chi phí công cụ, dụng cụ, đồ dùng văn phòng: Bao gồm các khoản chi phí về công cụ, dụng cụ, đồ dùng phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý của doanh nghiệp.

- Chi phí khấu hao TSCĐ: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bảo hành như nhà kho, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển; khấu hao của những tài sản dùng chung cho doanh nghiệp như văn phòng, vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn.

- Chi phí bảo hành: Phản ánh khoản chi phí phát sinh liên quan đến việc sửa chữa bảo hành sản phẩm, hàng hóa trong thời gian quy định về bảo hành.

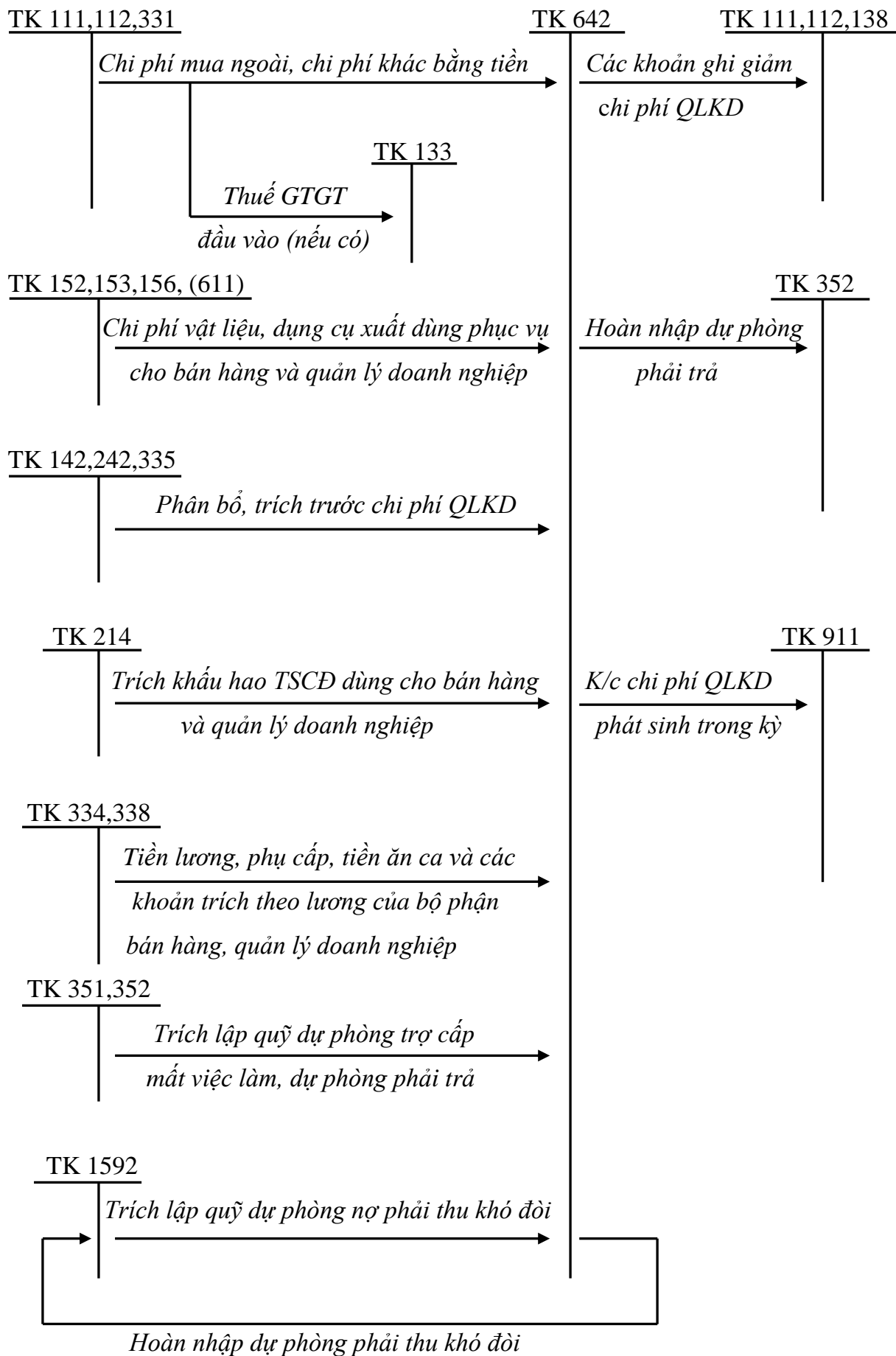
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là các chi phí mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ, tiền thuê kho, thuê bãi, vận chuyển hàng hóa đi tiêu thụ, tiền trả hoa hồng cho đại lý, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu; tiền điện, nước, điện thoại, thuê sửa chữa tài sản cố định dùng chung của doanh nghiệp.

- Chi phí bằng tiền khác: Gồm những khoản chi phí chưa kể ở trên phát sinh ở khâu bán hàng như chi phí quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu sản phẩm, chào hàng, chi phí hội nghị, tiếp khách,

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

- Chi phí dự phòng: Các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng trợ cấp mất việc làm.

Sơ đồ 1.8. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

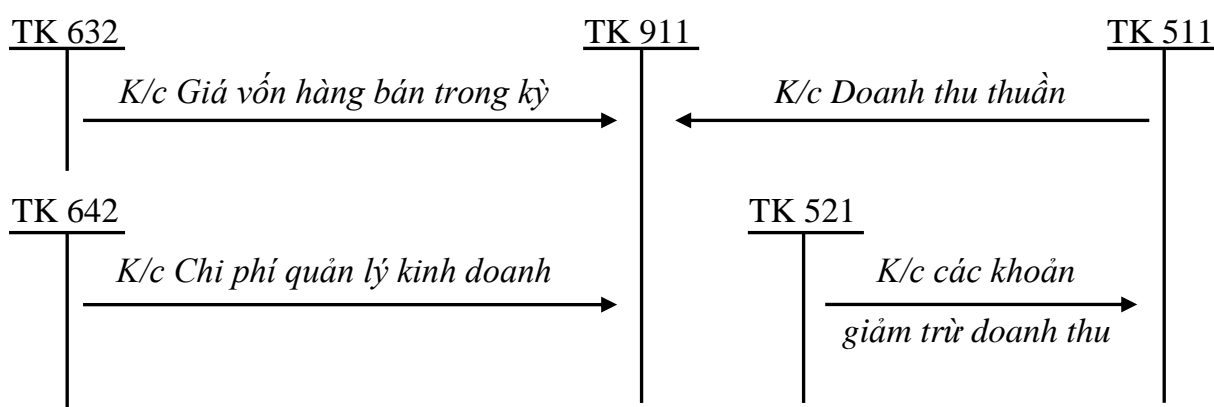


1.5.3.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Sau một kỳ, kế toán tiến hành xác định kết quả bán hàng bằng tài khoản 911 để xác định toàn bộ kết quả hoạt động bán hàng và các hoạt động khác của doanh nghiệp. Kế toán tiến hành kết chuyển Doanh thu bán hàng, Giá vốn hàng bán, Chi phí quản lý kinh doanh để xác định Lợi nhuận gộp, Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng.

Xác định kết quả bán hàng là việc phản ánh số chênh lệch giữa doanh thu và chi phí trong kỳ của doanh nghiệp. Từ đó, chúng ta có thể xác định được lỗ, lãi của việc bán hàng.

Sơ đồ 1.9. Kế toán xác định kết quả bán hàng



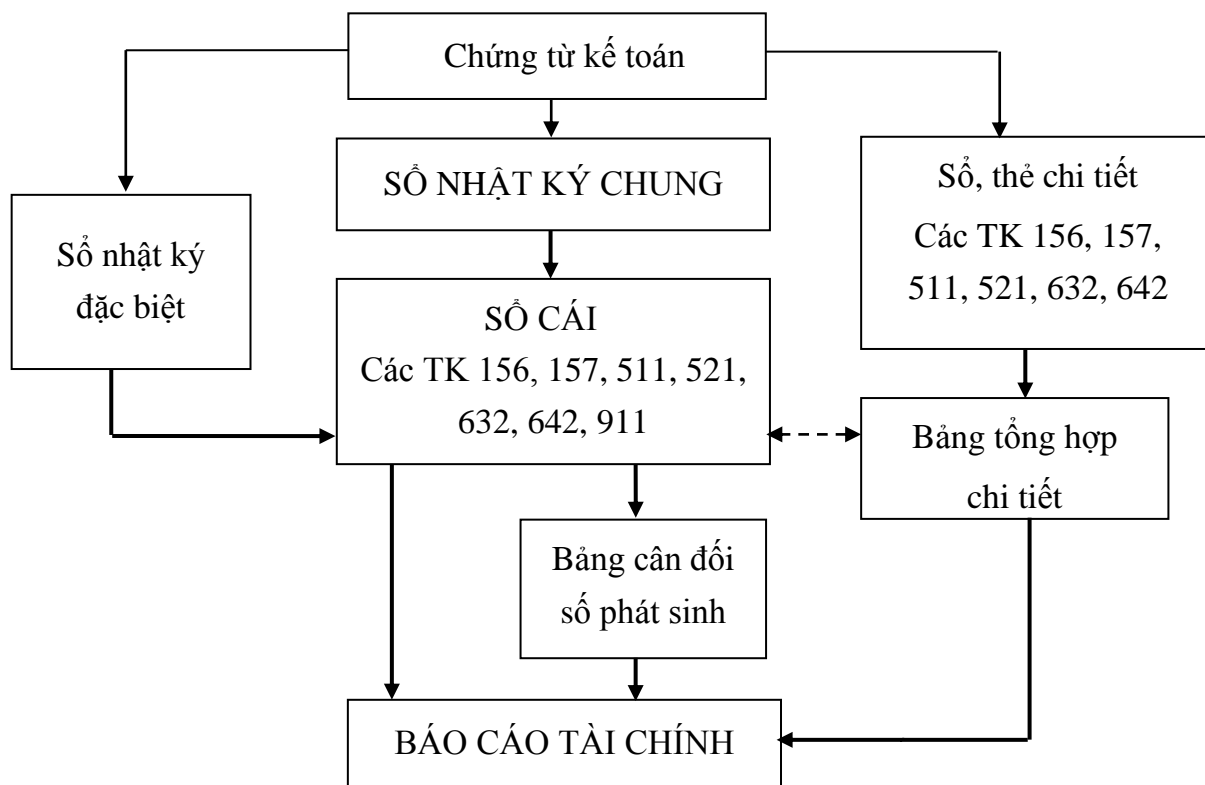
1.6. Tổ chức sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC “Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ” quy định có 4 hình thức kế toán như sau:

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

Tuy nhiên, trong phạm vi của khóa luận, em xin trình bày chi tiết hình thức “Nhật ký chung”.

Sơ đồ 1.10. Trình tự ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hình thức Nhật ký chung



Ghi chú:

—————> : Ghi thường xuyên

—————> : Ghi định kỳ

←-----> : Đối chiếu định kỳ

Ưu điểm: Mẫu sổ đơn giản, dễ ghi chép, thuận tiện cho việc phân công lao động kế toán, có nhiều thuận lợi khi sử dụng máy tính trong xử lý số liệu kế toán.

Nhược điểm: Ghi trùng lặp nhiều.

Điều kiện áp dụng:

+ Kế toán thủ công: phù hợp với loại hình doanh nghiệp đơn giản, quy mô kinh doanh vừa và nhỏ, trình độ quản lý thấp và trình độ kế toán thấp, số lượng lao động kế toán ít.

+ Kế toán máy: phù hợp với mọi loại hình kinh doanh và mọi quy mô hoạt động.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI

2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH Agritech Hà Nội

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Agritech Hà Nội

- Tên Công ty: Công ty trách nhiệm hữu hạn Agritech Hà Nội
- Hình thức sở hữu: Công ty trách nhiệm hữu hạn
- Các hoạt động kinh doanh: Nhập khẩu, phân phối, kinh doanh thuốc thú y, thuốc thủy sản, phụ gia thức ăn chăn nuôi
- Địa chỉ: Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội
- Số điện thoại: 043.6881496
- Mã số thuế: 0104999499
- Vốn điều lệ: 1.800.000.000 VNĐ (Tính đến thời điểm 31/12/2010)

Công ty hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nhập khẩu, phân phối và kinh doanh thuốc thú y, thuốc thủy sản và phụ gia thức ăn chăn nuôi.

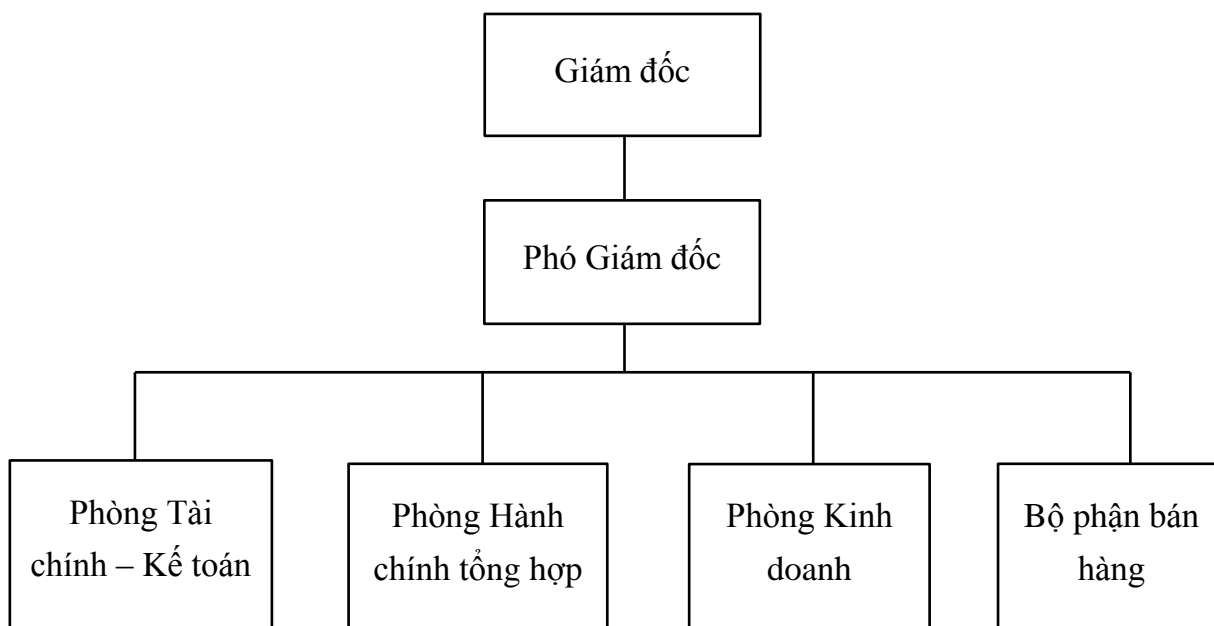
Năm 2010, công ty chuyên phân phối thuốc thú y, phụ gia thức ăn chăn nuôi cho khu vực phía Bắc. Đến năm 2014, công ty mở rộng khu vực hoạt động, phân phối thuốc thú y, phụ gia thức ăn chăn nuôi cho khu vực miền Bắc và miền Trung.

2.1.2. Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Việt Nam với đa số dân số sinh sống và phát triển bằng nghề nông nghiệp, qua hàng ngàn năm, từ một nền văn minh lúa nước lạc hậu, chăn nuôi thô sơ, ngày nay quy mô chăn nuôi đã phát triển tập trung, quy mô công nghiệp với trang trại hàng ngàn con heo và hàng triệu con gà. Nhu cầu kiểm soát dịch bệnh bằng các chế phẩm, thuốc thú y và chất bổ sung ngày càng trở nên cần thiết. Chính từ những nhu cầu đó, công ty TNHH Agritech Hà Nội đã tìm ra những sản phẩm hàng đầu thế giới, của những tập đoàn đa quốc gia với bề dày kinh nghiệm đến từ Hoa Kỳ, châu Âu... để hợp tác phân phối, phát triển sản phẩm tại Việt Nam. Với đặc điểm kỹ thuật công nghệ cao, chất lượng vượt trội và đặc biệt an toàn cho vật nuôi và người sử dụng, công ty TNHH Agritech Hà Nội dần hoàn thiện danh mục sản phẩm với số lượng và giá thành hợp lý để đồng hành cùng người chăn nuôi phát triển bền vững.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Agritech Hà Nội



(Nguồn: Phòng Hành chính tổng hợp)

Giám đốc

Là người đại diện pháp nhân của công ty trong mọi giao dịch, đại diện cho cán bộ công nhân viên của công ty. Là người đứng đầu bộ máy quản lý của Công ty, chịu trách nhiệm toàn bộ mọi hoạt động kinh doanh của Công ty theo giấy phép kinh doanh hành nghề cho phép đồng thời là người đại diện cho quyền lợi và nghĩa vụ của toàn Công ty, chịu trách nhiệm trước nhà nước, cơ quan chủ quản và Công ty về kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Phó Giám đốc

Giúp giám đốc công ty điều hành các hoạt động của công ty theo phân công và ủy quyền cụ thể của giám đốc.

Phòng Tài chính – Kế toán

- Tham mưu giúp Giám đốc chỉ đạo, quản lý điều hành công tác kinh tế tài chính và hạch toán kế toán, cân đối nguồn vốn phù hợp với tình hình hoạt động của công ty.
- Thực hiện quản lý kế toán tài chính của đơn vị theo đúng quy định của nhà nước, mở và ghi chép các loại sổ sách kế toán của đơn vị, không để thất thoát thua lỗ, thực hiện nghiêm túc chế độ kế toán thống kê.
- Thực hiện và theo dõi công tác tiền lương, tiền thưởng và các khoản thu nhập, chi trả theo chế độ, chính sách đối với người lao động trong công ty.
- Thanh quyết toán các chi phí hoạt động, chi phí phục vụ hoạt động kinh doanh và chi phí đầu tư.

Phòng Hành chính tổng hợp

- Là cầu nối công tác từ Giám đốc xuống các phòng ban khác và ngược lại, làm trung tâm thông tin giữa các phòng.
- Công tác văn thư, lưu trữ, thông tin liên lạc, đời sống, lễ tân, phục vụ hội họp, hội nghị. Thư ký các cuộc họp trong nội bộ Công ty do Giám đốc chủ trì.
- Thực hiện công tác Quản trị hành chính, quản trị nhân sự, thanh tra, bảo vệ pháp chế, thi đua, tuyên truyền.

Phòng Kinh doanh

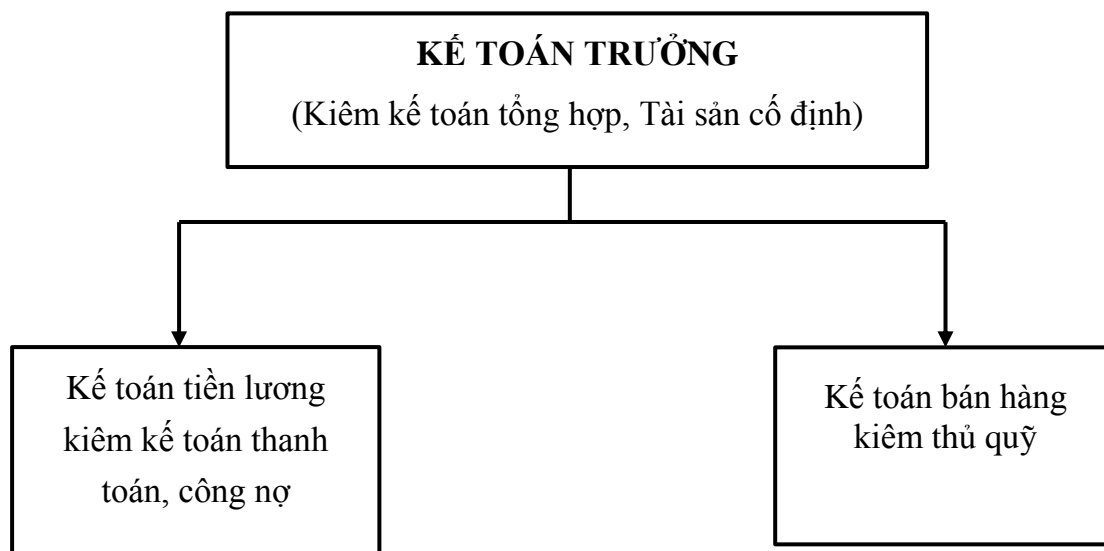
- Xây dựng chiến lược kinh doanh theo từng giai đoạn.
- Tham mưu xây dựng kế hoạch đầu tư và thực hiện các dự án đầu tư.
- Khảo sát, nghiên cứu thị trường, mở mang tìm kiếm thị trường mới, tạo niềm tin và uy tín với khách hàng để có chiến lược phù hợp.

Bộ phận bán hàng

- Chịu trách nhiệm mua, bán hàng hóa; Chăm sóc khách hàng.
- Phối hợp, thực hiện và đánh giá hoạt động kinh doanh từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục để nâng cao chất lượng kinh doanh của công ty.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội



(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp, TSCĐ: Là người tổ chức, chỉ đạo toàn diện công tác kế toán, kiểm tra tính hợp pháp của các chứng từ về các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, tình hình tăng giảm TSCĐ và tổng hợp, xác định kết quả kinh doanh, lập các báo cáo tài chính định kỳ.

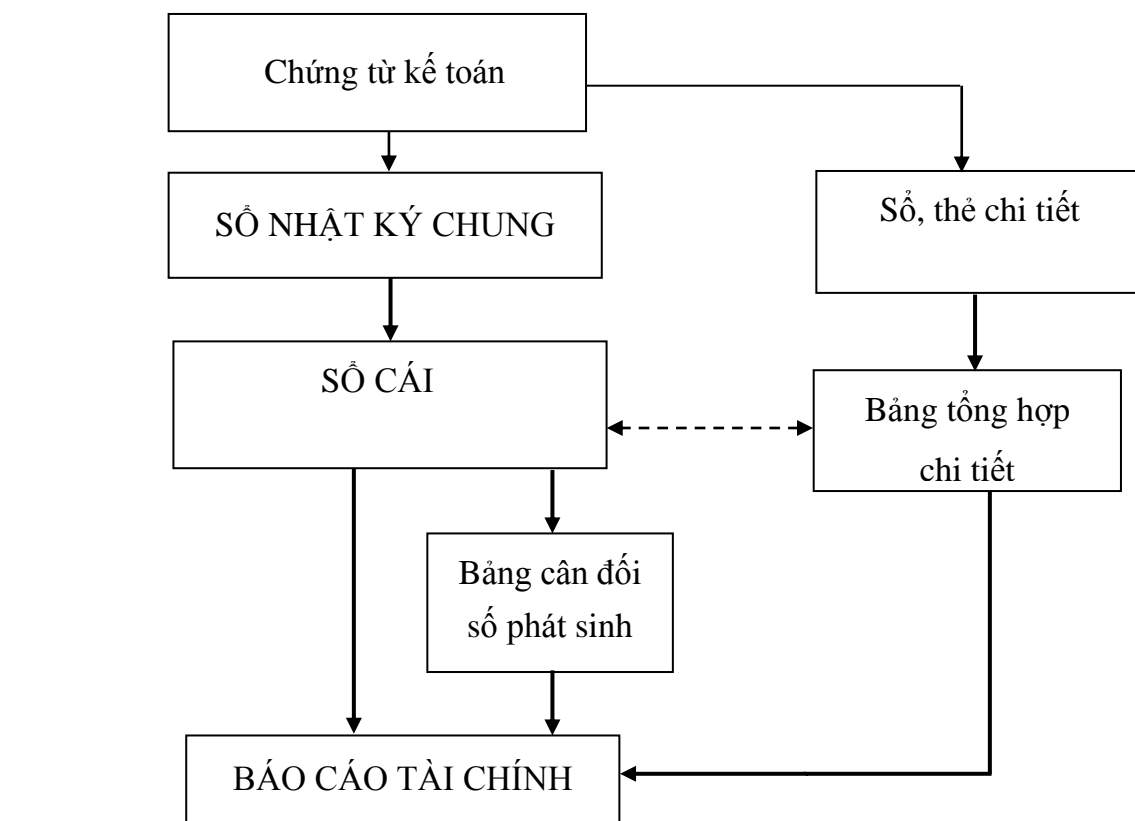
Kế toán tiền lương kiêm kế toán thanh toán, công nợ: Là người tính toán, thanh toán tiền lương và các khoản trích theo lương đầy đủ, kịp thời; đồng thời có nhiệm vụ viết phiếu thu, phiếu chi, chi tiết thanh toán với người mua, người bán, theo dõi và báo cáo kịp thời tình hình công nợ với nhà cung cấp và với khách hàng.

Kế toán bán hàng kiêm thủ quỹ: Là người theo dõi tình hình bán hàng và biến động tăng giảm doanh thu bán hàng hoá hàng ngày, tính toán, xác định kết quả bán hàng; đồng thời có nhiệm vụ thu, chi tiền mặt khi có phiếu thu, phiếu chi hợp lệ, mở sổ sách theo dõi các phiếu thu, phiếu chi, cuối ngày kiểm tra, niêm phong kết tiền cẩn thận, thường xuyên kiểm tra đối chiếu số tiền tồn quỹ thực hiện và sổ sách.

2.1.5. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Công ty áp dụng trình tự ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hình thức Nhật ký chung.

Sơ đồ 2.3. Tổ chức sổ kế toán của Công ty TNHH Agritech Hà Nội



Ghi chú:

—————> : Ghi thường xuyên

—————> : Ghi định kỳ

←-----> : Đối chiếu định kỳ

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Hiện nay Công ty áp dụng:

- Chế độ kế toán: Chế độ kế toán cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ Tài chính)
- Niên độ kế toán: Từ 01/01/N đến 31/12/N
- Kỳ kế toán: Tháng
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Việt Nam đồng (VNĐ)
- Nguyên tắc ghi nhận HTK: Ghi nhận theo giá mua thực tế
- Phương pháp hạch toán thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ
- Phương pháp hạch toán HTK: Phương pháp KKTX
- Phương pháp tính giá trị hàng xuất kho: Phương pháp bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Phương pháp khấu hao đường thẳng

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội

2.2.1. Giới thiệu về mặt hàng kinh doanh

Sản phẩm mang lại doanh thu chính cho công ty là sản phẩm Nutrafito-plus - phụ gia bổ sung trong thức ăn chăn nuôi. Trong phạm vi bài viết, em xin chọn mặt hàng chính là sản phẩm Nutrafito-plus làm ví dụ minh họa cho tình hình bán hàng tại Công ty với kỳ hạch toán là tháng 9 năm 2014.

2.2.2. Phương thức bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Công ty TNHH Agritech Hà Nội áp dụng 2 phương thức bán hàng chính là phương thức bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp và phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp:

- Phương thức bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp là phương thức bán hàng chủ yếu của Công ty. Theo phương thức này, Công ty bán hàng hóa và giao trực tiếp cho người mua tại kho của Công ty. Khách hàng nhận hàng, kiểm tra đủ số lượng và chất lượng rồi ký nhận đủ các chứng từ cần thiết. Phương thức này có ưu điểm là tiêu thụ được một khối lượng hàng lớn, thu hồi vốn nhanh. Chứng từ sử dụng để hạch toán nghiệp vụ này là: Hợp đồng mua bán (nếu có), Phiếu xuất kho, Phiếu thu, Sổ phụ ngân hàng, Hóa đơn GTGT (3 liên).

- Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp không thường xuyên phát sinh. Chứng từ sử dụng để hạch toán nghiệp vụ này là: Phiếu xuất kho, Phiếu thu, Hóa đơn GTGT (3 liên). Đối với khách lẻ không lấy hóa đơn GTGT, kế toán vẫn lập hóa đơn GTGT bình thường nhưng không đưa liên 2 cho khách hàng mà lưu trong sổ.

2.2.3. *Trị giá vốn hàng hóa xuất bán trong kỳ*

Công ty TNHH Agritech Hà Nội đang áp dụng phương pháp tính giá bình quân sau mỗi lần nhập để xác định giá vốn của hàng xuất bán trong kỳ. Sau mỗi lần nhập hàng hoá, kế toán phải xác định lại giá trị thực tế của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Căn cứ vào giá đơn vị bình quân và lượng xuất giữa 2 lần nhập kế tiếp để tính giá xuất.

Công ty nhập mua hàng hóa từ những nhà cung cấp lớn nên toàn bộ hàng hóa sau khi đặt hàng được nhà cung cấp chuyển đến tận kho của Công ty; vì vậy hầu như Công ty không phát sinh chi phí thu mua.

Ví dụ: Tình hình nhập xuất của mặt hàng Nutrafito-plus trong tháng 9 năm 2014 như sau:

- Trị giá vốn xuất kho ngày 01/09	=	300	x	302.275	=	90.682.500
- Trị giá hàng tồn kho trước ngày 18/9	=	205.547.000	-	90.682.500	=	114.864.500
- Đơn giá bình quân sau khi nhập mua ngày 18/09	=	$\frac{114.864.500 + 264.600.000}{680 - 300 + 840}$			=	311.036
- Trị giá vốn xuất kho ngày 18/09	=	500	x	311.036	=	155.518.000

Bảng 2.1. Sổ chi tiết vật liệu sản phẩm hàng hóa
SỔ CHI TIẾT VẬT LIỆU SẢN PHẨM HÀNG HÓA

Tài khoản: 156

Kho: KHH

Trang: 25

Tháng 09 năm 2014

Đơn vị tính: kg

Tên hàng hóa: Nutrafito - plus

Chứng từ		Nội dung	TK ĐƯ'	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT				SL	Tiền (VNĐ)	SL	Tiền (VNĐ)	SL	Tiền (VNĐ)
		Tồn đầu kỳ		302.275					680	205.547.000
PXK 158	01/09	Xuất bán	632	302.275			300	90.682.500		
PNK 108	18/09	Nhập mua	331	315.000	840	264.600.000				
PXK 163	18/09	Xuất bán	632	311.036			500	155.518.000		
PXK 165	22/09	Xuất bán	632	311.036			200	62.207.200		
PXK 166	23/09	Xuất bán	632	311.036			200	62.207.200		
PXK 168	25/09	Xuất bán	632	311.036			20	6.220.720		
PXK 169	25/09	Xuất bán	632	311.036			300	93.310.800		
PNK 113	26/09	Nhập mua	331	315.000	720	226.800.000				
		Tồn cuối kỳ							720	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.4. Kế toán bán hàng

a. Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp

Theo phương thức này, khách hàng sẽ ký kết hợp đồng kinh tế với Công ty khi có nhu cầu mua hàng. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết, Công ty bán hàng hóa và giao trực tiếp cho người mua tại kho của Công ty. Phòng Tài chính – Kế toán lập hóa đơn GTGT xác nhận số lượng, đơn giá, số tiền bán và tổng giá thanh toán của hàng xuất bán, hóa đơn được lập thành 3 liên:

Liên 1: Lưu tại quyền

Liên 2: Giao cho khách hàng

Liên 3: Lưu hành nội bộ

Kế toán lập phiếu xuất kho rồi chuyển phiếu xuất kho cùng với hóa đơn GTGT liên 3 xuống cho thủ kho. Tiếp đó, thủ kho sẽ kiểm tra, thực hiện xuất kho và ghi số lượng xuất kho theo thực tế rồi giao hàng cho bên mua. Sau đó, bên mua kiểm kê đủ hàng và ký nhận chứng từ.

Ví dụ: Ngày 18/09/2014 xuất kho bán trực tiếp cho Công ty Cổ phần Công nghệ sinh học Tân Việt 500 kg Nutrafito-plus. Giá bán (chưa thuế GTGT 5%) là 350.000đ/kg. Giá vốn lô hàng là 311.036đ/kg. Khách hàng thanh toán ngay 50.000.000đ bằng tiền mặt. Ngày 20/09 khách hàng thanh toán nốt số tiền còn nợ bằng chuyển khoản, Công ty đã nhận được bảng sao kê tài khoản chi tiết từ ngân hàng.

Mẫu 2.1. Hợp đồng kinh tế
CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG MUA BÁN

(Trích)

Số: 005696/HĐKT/2014

Ngày 18 tháng 09 năm 2014

BÊN A (BÊN MUA HÀNG)

Tên doanh nghiệp : Công ty Cổ phần Công nghệ sinh học Tân Việt
Địa chỉ : Tiểu khu Bình Long, Thị trấn Bình Mỹ, Bình Lục, Hà Nam
Số điện thoại : 0351.36852619
Tài khoản : 21510000658843 Mã số thuế: 0500463768 (*)
Đại diện : Ông **Trương Văn Long** Chức vụ: Giám đốc

BÊN B (BÊN CUNG CẤP HÀNG)

Tên doanh nghiệp : Công ty TNHH Agritech Hà Nội
Địa chỉ : Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội
VP giao dịch : Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội
Điện thoại : 043.6881496 Fax:
Tài khoản : 0141100021008 Mã số thuế: 0104999499
Tại : Ngân hàng MBBank, chi nhánh Thanh Xuân, Hà Nội
Đại diện : Bà **Trần Thị Thanh Tâm** Chức vụ: Giám đốc

...

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)	Ghi chú
1	Nutrafito-plus	kg	500	350.000	175.000.000	
Tổng cộng (Trước thuế)						175.000.000
Thuế GTGT 5%						8.750.000
Tổng cộng (Sau thuế)						183.750.000

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

(*) Mã số thuế của Công ty Tân Việt có đầu số 0500 vì Công ty được thành lập tại Thường Tín, Hà Tây cũ. Sau đó đến năm 2012, Công ty chuyển địa điểm đến Hà Nam.

Mẫu 2.2. Phiếu xuất kho

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh
Trì, TP. Hà Nội

Mẫu số: 02 – VT

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

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 18 tháng 09 năm 2014

Quyển số: 7

Số: 163

Nợ: 632

Có: 156

Họ và tên người nhận: Trần Đình Thành

Địa chỉ (Bộ phận): Công ty Cổ phần Công nghệ sinh học Tân Việt, Tiểu khu Bình
Long, Thị trấn Bình Mỹ, Bình Lục, Hà Nam

Lý do xuất: Xuất kho bán buôn

Xuất tại kho: Hàng hóa

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá (*)	Thành tiền
			Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	1	2	3	4
1	Nutrafito-plus	kg	500	500	311.036	155.518.000
	Cộng		500	500		155.518.000

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Một trăm năm mươi lăm triệu năm trăm mười tám ngàn
đồng.

Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 18 tháng 09 năm 2014

Người lập phiếu Người nhận Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc
hàng

(*) Đơn giá có được vào ngày 18/09 và được tính toán tại bảng 2.1

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.3. Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Liên 3: Nội bộ

Mẫu số: 01GTKT3/001
Ký hiệu: AH/11P
Số: 0000171

Ngày 18 tháng 09 năm 2014

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI

Mã số thuế: 0104999499

Địa chỉ: Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

Số TK: 0141100021008 tại ngân hàng MBBank – CN Thanh Xuân, Hà Nội

Họ và tên người mua hàng: Trần Đình Thành

Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Công nghệ sinh học Tân Việt

Địa chỉ: Tiểu khu Bình Long, Thị trấn Bình Mỹ, Bình Lục, Hà Nam

Số TK: 21510000658843 tại ngân hàng BIDV – CN Bình Lục

Hình thức thanh toán: TM/CK MST: 0500463768

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Nutrafito-plus	kg	500	350.000	175.000.000
Cộng tiền hàng:					175.000.000
Thuế suất GTGT: 5%			Tiền thuế GTGT:		8.750.000
Tổng cộng tiền thanh toán					183.750.000
Số tiền viết bằng chữ: Một trăm tám mươi ba triệu bảy trăm năm mươi ngàn đồng chẵn.					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.4. Phiếu thu

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Mẫu số: 01 – TT

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ – BTC
Thanh Trì, TP. Hà Nội ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Quyển số: 9

Ngày 18 tháng 09 năm 2014

Số: 212

Nợ: 111

Có: 131

Họ và tên người nộp tiền: Trần Đình Thành

Địa chỉ: Tiểu khu Bình Long, Thị trấn Bình Mỹ, Bình Lục, Hà Nam

Lý do nộp: Thanh toán tiền hàng HĐ 0000171

Số tiền: 50.000.000 VNĐ

Viết bằng chữ: Năm mươi triệu đồng chẵn

Kèm theo: 02 chứng từ gốc: Hợp đồng mua bán và Hóa đơn GTGT

Ngày 18 tháng 09 năm 2014

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

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Năm mươi triệu đồng chẵn.

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.5. Sổ phụ ngân hàng

Ngân hàng TMCP Quân đội

SAO KÊ TÀI KHOẢN CHI TIẾT

Số: 258

MBBank – CN Thanh Xuân

STATEMENT OF ACCOUNT

Từ ngày: 20/09 Đến ngày: 20/09

Số TK/ Account No: 0141100021008

Tiền tệ/ Currency: VNĐ

Tên TK/ Account Name: Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số dư đầu kỳ: 30.000.000

Số dư cuối kỳ: 163.750.000

Ngày phát sinh Transaction date	Số chứng từ Document date	Nội dung giao dịch Description	Doanh số phát sinh	
			Nợ/ Debit	Có/ Credit
20/09/2014	1324/223	Công ty Tân Việt thanh toán nợ		133.750.000
		Cộng	0	133.750.000

Giao dịch viên (Teller)

Kiểm soát viên (Supervisor)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

b. Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp

Ví dụ: Ngày 25/09, anh Lượng – chủ trại gà Lượng Huệ đến kho của Công ty mua 20 kg Nutrafito-plus. Giá bán lẻ (chưa bao gồm thuế GTGT 5%) là 380.000đ/kg. Giá vốn lô hàng là 311.036đ/kg. Khách hàng đã thanh toán bằng tiền mặt.

Mẫu 2.6. Phiếu xuất kho

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì,
TP. Hà Nội

Mẫu số: 02 – VT

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

Ngày 25 tháng 09 năm 2014

Quyển số: 7

Số: 168

Nợ: 632

Có: 156

Họ và tên người nhận: Nguyễn Văn Lượng

Địa chỉ (Bộ phận): Trại gà Lượng Huệ

Lý do xuất: Xuất kho bán hàng

Xuất tại kho: Hàng hóa

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
			Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	1	2	3	4
1	Nutrafito-plus	kg	20	20	311.036	6.220.720
	Cộng		20	20		6.220.720

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Sáu triệu hai trăm hai mươi ngàn bảy trăm hai mươi đồng.

Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 25 tháng 09 năm 2014

Người lập phiếu

Người nhận
hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.7. Hóa đơn GTGT hàng bán lẻ

HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Liên 3: Nội bộ

Mẫu số: 01GTKT3/001
Ký hiệu: AH/11P
Số: 0000181

Ngày 25 tháng 09 năm 2014

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI

Mã số thuế: 0104999499

Địa chỉ: Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

Số TK: 0141100021008 tại ngân hàng MBBank – CN Thanh Xuân, Hà Nội

Họ và tên người mua hàng: Nguyễn Văn Lượng

Địa chỉ: Trại gà Lượng Huệ, Hải Phòng

Điện thoại: 0987502438

Hình thức thanh toán: Tiền mặt

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Nutrafito-plus	kg	20	380.000	7.600.000
Cộng tiền hàng:					7.600.000
Thuế suất GTGT: 5%			Tiền thuế GTGT:		380.000
Tổng cộng tiền thanh toán					7.980.000
Số tiền viết bằng chữ: Bảy triệu chín trăm tám mươi ngàn đồng.					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.8. Phiếu thu

Công ty TNHH Agritech Hà Nội
Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh
Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

Mẫu số: 01 – TT
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ – BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Ngày 25 tháng 09 năm 2014

Quyển số: 9

Số: 223

Nợ: 1111

Có: 5111, 3331

Họ và tên người nộp tiền: Nguyễn Văn Lượng

Địa chỉ: Trại gà Lượng Huệ, Hải Phòng

Lý do nộp: Thanh toán tiền hàng ngày 25/09

Số tiền: 7.980.000

Viết bằng chữ: Bảy triệu chín trăm tám mươi ngàn đồng.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc là Hóa đơn GTGT.

Ngày 25 tháng 09 năm 2014

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

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Bảy triệu chín trăm tám mươi ngàn đồng.

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

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

Mẫu 2.9. Sổ chi tiết Tài khoản Giá vốn hàng bán

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì,

Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tháng 09 năm 2014

Tài khoản: 6321 – Giá vốn sản phẩm Nutrafito-plus – Loại tiền: VNĐ

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
01/09/2014	PXK 158	01/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1561	90.682.500			
18/09/2014	PXK 163	18/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1561	155.518.000			
22/09/2014	PXK 165	22/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1561	62.207.200			
23/09/2014	PXK 166	23/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1561	62.207.200			
25/09/2014	PXK 168	25/09/2014	Bán lẻ hàng hóa	1561	6.220.720			
25/09/2014	PXK 169	25/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1561	93.310.800			
30/09/2014	PKT	30/09/2014	K/c từ 632 → 911	911		470.146.420		
			Cộng số phát sinh		470.146.420	470.146.420		
			Số dư cuối kỳ				0	

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

Ngày mở sổ:

Người lập biểu

Lập, Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Kế toán trưởng

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.10. Sổ chi tiết Tài khoản Doanh thu

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì,
Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tháng 09 năm 2014

Tài khoản: 5111–Doanh thu bán hàng. Sản phẩm: Nutrafito-plus.

Loại tiền: VNĐ

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			SL	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác
01/09/2014	HĐ 0000164	01/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1111	300	350.000	105.000.000		
18/09/2014	HĐ 0000171	18/09/2014	Bán buôn hàng hóa	131	500	350.000	175.000.000		
22/09/2014	HĐ 0000176	22/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1111	200	350.000	70.000.000		
23/09/2014	HĐ 0000177	23/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1111	200	350.000	70.000.000		
25/09/2014	HĐ 0000181	25/09/2014	Bán lẻ hàng hóa	1111	20	380.000	7.600.000		
25/09/2014	HĐ 0000182	25/09/2014	Bán buôn hàng hóa	1111	300	350.000	105.000.000		
			Cộng phát sinh				532.600.000		
			Doanh thu thuần				532.600.000		
			Giá vốn hàng bán				470.146.420		
			Lợi nhuận gộp				62.453.580		

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Dữ liệu sẽ được cập nhật vào sổ Nhật ký chung (trang 51), sau đó ghi vào sổ cái.

Mẫu 2.11. Sổ cái tài khoản Giá vốn hàng bán

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

Từ ngày 01/09 đến ngày 30/09

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			SỐ DƯ ĐẦU KỲ			
			SỐ PHÁT SINH TRONG KỲ			
01/09	PXK 158	01/09	GVHB cho công ty Đại Uy	156	90.682.500	
04/09	PXK 159	04/09	GVHB cho công ty Tân Việt	156	43.675.800	
09/09	PXK 161	09/09	GVHB cho khách lẻ	156	5.896.000	
....	
18/09	PXK 163	18/09	GVHB cho công ty Tân Việt	156	155.518.000	
22/09	PXK 165	22/09	GVHB cho công ty Nông sản Phú Gia	156	62.207.200	
23/09	PXK 166	23/09	GVHB cho công ty Thành Long	156	62.207.200	
25/09	PXK 168	25/09	GVHB cho khách lẻ	156	6.220.720	
25/09	PXK 169	25/09	GVHB cho công ty Đại Uy	156	93.310.800	
....	
30/09	PKT	30/09	Kết chuyển sang 911	911		704.850.500
			CỘNG PHÁT SINH	x	704.850.500	704.850.500
			SỐ DƯ CUỐI KỲ		0	

Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.12. Sổ cái tài khoản Doanh thu

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

SỔ CÁI**Tên Tài khoản: 511 – Doanh thu bán hàng**

Từ ngày 01/09 đến ngày 30/09

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			SỐ DƯ ĐẦU KỲ			
			SỐ PHÁT SINH TRONG KỲ			
01/09	0000164	01/09	Bán hàng cho công ty TNHH sản xuất và thương mại Đại Uy	1111		105.000.000
04/09	0000165	04/09	Bán hàng cho công ty Tân Việt	1111		59.046.500
09/09	0000168	09/09	Bán hàng cho khách lẻ	1111		7.690.000
18/09	0000171	18/09	Bán hàng cho công ty Cổ phần Công nghệ sinh học Tân Việt	131		175.000.000
22/09	0000176	22/09	Bán hàng cho công ty Cổ phần Nông sản Phú Gia	1111		70.000.000
23/09	0000177	23/09	Bán hàng cho công ty Cổ phần sản xuất và thương mại Thành Long	1111		70.000.000
25/09	0000181	25/09	Bán hàng cho khách lẻ	1111		7.600.000
25/09	0000182	25/09	Bán hàng cho công ty TNHH sản xuất và thương mại Đại Uy	1111		105.000.000
...
30/09	PKT	30/09	Kết chuyển sang TK 911	911	982.845.600	
			CỘNG PHÁT SINH	x	982.845.600	982.845.600
			SỐ DƯ CUỐI KỲ			0

Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.13. Bảng tổng hợp doanh thu
BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG

Tháng 09/2014

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Tên hàng hóa	SL	DT	Giảm trừ DT	DT thuần	GVHB	Lợi nhuận gộp
1	Nutrafito-plus	1.520	532.600.000	0	532.600.000	470.146.420	62.453.580
2	Biofos	876	150.675.000	0	150.675.000	99.905.800	50.769.200
3	Baycox	695	110.489.600	0	110.489.600	65.596.600	44.893.000
4	Baytril	580	99.378.200	0	99.378.200	37.546.980	61.831.220
5	Bình Pro 30L	470	89.702.800	0	89.702.800	31.654.700	58.048.100
	Tổng cộng		982.845.600	0	982.845.600	704.850.500	277.995.100

Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

2.2.5.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí QLKD của Công ty bao gồm các chi phí phát sinh hàng ngày phục vụ cho hoạt động bán hàng và quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí nhân viên, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí vật liệu ... Kế toán của Công ty sử dụng TK 642 để hạch toán chi phí QLKD, không hạch toán riêng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Công ty không lập sổ chi tiết chi phí.

Chi phí nhân viên

Chi phí tiền lương là các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý doanh nghiệp, nhân viên của Công ty bao gồm tiền lương, tiền ăn trưa, phụ cấp và các khoản trích theo thương.

Cuối tháng, căn cứ vào bảng chấm công, bảng tính lương, kế toán tiến hành tính lương cho toàn bộ nhân viên trong Công ty. Dựa vào số liệu trong bảng tính lương, kế toán lập bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm trong tháng. Trên bảng phân bổ, kế toán xác định các khoản trích theo lương mà doanh nghiệp phải chịu trong kỳ. Hàng tháng, Công ty trích lập các khoản bảo hiểm: BHXH, BHYT, BHTN. Công ty không trích lập kinh phí công đoàn.

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

Lương cơ bản là lương thỏa thuận theo hợp đồng lao động.

Tiền ăn trưa cố định hàng tháng của nhân viên là 520.000 VNĐ.

Tỷ lệ trích bảo hiểm của Công ty năm 2014:

Các khoản bảo hiểm	Tính vào chi phí doanh nghiệp	Trừ vào lương nhân viên
Bảo hiểm xã hội	18%	8%
Bảo hiểm y tế	3%	1,5%
Bảo hiểm thất nghiệp	1%	1%
Tổng	22%	10,5%

Ví dụ: Cách tính lương cho bà Lưu Thùy Vân (Kế toán viên) tháng 9 năm 2014 như sau:

Lương cơ bản: 3.200.000

Tiền ăn trưa, phụ cấp trách nhiệm: $520.000 + 1.000.000 = 1.520.000$

Số ngày đi làm: 25 ngày

Lương hợp đồng = Lương cơ bản + Ăn trưa + Phụ cấp trách nhiệm

Lương ngày công (Tổng lương) = Lương hợp đồng x $\frac{\text{Tổng số ngày công}}{25}$

Lương hợp đồng = $3.200.000 + 1.520.000 = 4.720.000$

Lương ngày công (Tổng lương) = $4.720.000 \times 25/25 = 4.720.000$

Khoản trích trừ vào lương của Kế toán viên = $3.200.000 \times 10,5\% = 336.000$

trong đó:

+ BHXH = $3.200.000 \times 8\% = 256.000$

+ BHYT = $3.200.000 \times 1,5\% = 48.000$

+ BHTN = $3.200.000 \times 1\% = 32.000$

Số tiền thực lĩnh của Kế toán viên = $4.720.000 - 336.000 = 4.384.000$

Bảng 2.2. Bảng chấm công
BẢNG CHẤM CÔNG TOÀN CÔNG TY (Trích)

Tháng 09/2014

Họ và tên	Chức vụ	Ngày trong tháng																												Tổng số ngày công
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	...	20	21	22	...	27	28	29	30					
Bộ phận Quản lý																														
Trần Thị Thanh Tâm	GĐ	x		x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x		x	x	25				
Nguyễn Trọng Lịch	PGĐ	x		x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x		x	x	25				
Vũ Thị Hương Giang	KTT	x		x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x		x	x	25				
Lưu Thùy Vân	KTV	x		x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	x		x	x	25				
Nguyễn Văn Cường	KTV	x		x	x	x	x		x		x	x	x	x		x	x	x		x	x	x		x	x	24				
....																														

Bảng 2.3. Bảng thanh toán tiền lương
Công ty TNHH Agritech Hà Nội
BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG
Tháng 9 năm 2014

S T T	Họ tên	Chức vụ	Lương cơ bản	Tiền Phụ cấp		Lương hợp đồng	Ngày công thực tế	Tổng lương	Các khoản trích lương	Thực lĩnh
				Ăn trưa	Trách nhiệm					
A. Bộ phận Quản lý – Văn phòng										
1	Trần Thị Thanh Tâm	GD	5.000.000	520.000	4.000.000	9.520.000	25	9.520.000	525.000	8.995.000
2	Nguyễn Trọng Lịch	PGD	4.250.000	520.000	3.500.000	8.270.000	25	8.270.000	446.250	7.823.750
3	Vũ Thị Hương Giang	KTT	4.000.000	520.000	2.500.000	7.020.000	25	7.020.000	420.000	6.600.000
4	Lưu Thùy Vân	KTV	3.200.000	520.000	1.000.000	4.720.000	25	4.720.000	336.000	4.384.000
5	Nguyễn Văn Cường	KTV	3.200.000	520.000	1.000.000	4.720.000	24	4.531.200	336.000	4.195.200
6	Nguyễn Thanh Thủy	TP.HC	4.000.000	520.000	1.500.000	6.020.000	25	6.020.000	420.000	5.600.000
7	Hoàng Phương Thảo	NVHC	3.200.000	520.000	500.000	4.220.000	25	4.220.000	336.000	3.884.000
8	Phạm Tú Anh	TP.KD	4.000.000	520.000	1.500.000	6.020.000	25	6.020.000	420.000	5.600.000
9	Dương Quỳnh Như	NVKD	3.200.000	520.000	500.000	4.220.000	25	4.220.000	336.000	3.884.000
	Cộng		34.050.000	4.680.000	16.000.000	54.730.000	224	54.541.200	3.575.250	50.965.950

B. Bộ phận bán hàng										
1	Nguyễn Trần Long	TP.BH	4.000.000	520.000	1.800.000	6.320.000	25	6.320.000	420.000	5.900.000
2	Nguyễn Quang Huy	NVBH	3.200.000	520.000	1.000.000	4.720.000	25	4.720.000	336.000	4.384.000
3	Nghiêm Duy Khánh	NVBH	3.200.000	520.000	1.000.000	4.720.000	23	4.342.400	336.000	4.006.400
	Cộng		10.400.000	1.560.000	3.800.000	15.760.000	73	15.382.400	1.092.000	14.290.400
	Tổng cộng		44.450.000	6.240.000	19.800.000	70.490.000	297	69.923.600	4.667.250	65.256.350

Người lập phiếu

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Bảng 2.4. Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM

Tháng 09 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

Ghi có TK	Tài khoản 334 – Phải trả người lao động		Tài khoản 338 – Phải trả, phải nộp khác				Tổng cộng
Đối tượng	Lương cơ bản	Tổng lương	BHXH (26%)	BHYT (4,5%)	BHTN (2%)	Cộng có TK338	
TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh	44.450.000	69.923.600	8.001.000	1.333.500	444.500	9.779.000	79.702.600
TK 334 – Phải trả người lao động			3.556.000	666.750	444.500	4.667.250	4.667.250
Tổng cộng	44.450.000	69.923.600	11.557.000	2.000.250	889.000	14.446.250	84.369.850

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Chi phí khấu hao TSCĐ

Hiện nay, tài sản cố định của công ty bao gồm: xe ô tô, máy vi tính, điều hòa. Hàng tháng, kế toán lập bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định. Trong tháng 09/2014, Công ty không có biến động gì về tăng hoặc giảm TSCĐ. Công ty đang áp dụng phương pháp khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng.

Bảng 2.5. Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ

Tháng 09/2014

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu/ ngừng sử dụng	Thời gian sử dụng (tháng)	Nơi sử dụng toàn Doanh nghiệp		TK 642 – Chi phí QLKD
				Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao	
A	B	1	2	3	4	5
1	I – Số khấu hao trích tháng trước			546.200.000	5.300.208	5.300.208
2	II - Số khấu hao TSCĐ tăng trong tháng này			0	0	0
	1. KH tính bổ sung cho TSCĐ tăng trong tháng trước					
	2. KH tính cho TSCĐ tăng trong tháng này					
3	III – Số khấu hao TSCĐ giảm trong tháng này			0	0	0
4	IV – Số khấu hao trích tháng này			546.200.000	5.300.208	5.300.208

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Chi phí dịch vụ mua ngoài

Chi phí dịch vụ mua ngoài phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí tiền xăng xe phục vụ hoạt động kinh doanh, tiền điện, nước,...

Ví dụ: Ngày 19/09, Công ty dùng tiền mặt để thanh toán tiền điện trong tháng cho Công ty Điện lực Thanh Trì.

Mẫu 2.14. Hóa đơn GTGT tiền điện

EVN HÀ NỘI

Tổng Công ty điện lực TP.Hà Nội

HÓA ĐƠN GTGT (TIỀN ĐIỆN)

Mẫu số: 01GTKT2/001

Liên 2: Giao cho khách hàng

AG/14T

*Từ ngày 19/08/2014 đến
18/09/2014*

Số: 0639487

Công ty điện lực: Công ty Điện lực Thanh Trì

Địa chỉ: Số 155 đường Phan Trọng Tuệ, Thị trấn Văn Điển, Thanh Trì, Hà Nội

Điện thoại: 04.22100193 MST: 0100101114-008 ĐT sửa chữa: 04.22100197

Tên khách hàng: Công ty TNHH Agrotech Hà Nội

Địa chỉ: Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

Điện thoại: 043.6881496 MST: 0104999499 Số Công tơ: 05028868

Bộ CS	CS mới	CS cũ	Hệ số	ĐNTT	Đơn giá	Thành tiền
KT	15.112	14.114	1	998		
				50	1.388	69.400
				50	1.433	71.650
				100	1.660	166.000
				100	2.082	208.200
				100	2.324	232.400
				598	2.399	1.434.602
Ngày 19/09/2014 Bên bán điện (Đã ký)						
		Cộng		998		2.182.252
		Thuế suất GTGT: 10%		Thuế GTGT:		218.225
		Cộng tổng tiền thanh toán				
Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu bốn trăm nghìn bốn trăm bảy mươi bảy đồng						

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.15. Phiếu chi thanh toán tiền điện

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai,
Thanh Trì, TP. Hà Nội

Mẫu số: 02 – TT

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

PHIẾU CHI

Ngày 19 tháng 09 năm 2014

Quyển số: 5

Số: 109

Nợ: 642, 133

Có: 1111

Họ và tên người nhận tiền: Hoàng Phương Thảo

Địa chỉ: Phòng Hành chính tổng hợp

Lý do chi: Thanh toán tiền điện tháng 09/2014

Số tiền: 2.400.477 VNĐ

Viết bằng chữ: Hai triệu bốn trăm nghìn bốn trăm bảy mươi bảy đồng.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc Hóa đơn GTGT tiền điện

Ngày 19 tháng 09 năm 2014

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

Đã chi đủ số tiền (Viết bằng chữ): Hai triệu bốn trăm nghìn bốn trăm bảy mươi bảy đồng.

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Công ty không ghi sổ chi tiết chi phí. Dữ liệu sẽ được cập nhật vào sổ Nhật ký chung (trang 51), sau đó ghi vào sổ cái.

Mẫu 2.16. Sổ cái tài khoản Chi phí quản lý kinh doanh

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý kinh doanh

Từ ngày 01/09 đến ngày 30/09

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			SỐ DƯ ĐẦU KỲ			
			SỐ PHÁT SINH TRONG KỲ			
03/09	1969835	03/09	Chi tiền mặt mua xăng	1111	1.840.727	
08/09	PC 102	08/09	Chi tiền mặt mua VPP	1111	480.500	
...
19/09	0639487	19/09	Thanh toán tiền điện	1111	2.182.252	
...
30/09	BPBTL	30/09	Chi phí lương nhân viên	334	69.923.600	
30/09	BPBTL	30/09	Trích theo lương	338	9.779.000	
30/09	BPBKH	30/09	Trích khấu hao	214	5.300.208	
30/09	PKT	30/09	K/c CP QLKD	911		96.028.072
			CỘNG PHÁT SINH	x	96.028.072	96.028.072
			SỐ DƯ CUỐI KỲ		0	

Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Cuối tháng, kế toán kết chuyển doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh sang TK 911 để xác định kết quả bán hàng.

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

Trong đó:

$$\text{Doanh thu thuần} = 982.845.600$$

$$\text{Giá vốn hàng bán} = 704.850.500$$

$$\text{Chi phí quản lý kinh doanh} = 96.028.072$$

$$KQBH = 982.845.600 - 704.850.500 - 96.028.072 = 181.967.028$$

Dữ liệu sẽ được cập nhật vào sổ Nhật ký chung (trang 51), sau đó ghi vào sổ cái.

Mẫu 2.17. Sổ cái TK 911

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

SỔ CÁI

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

Từ ngày 01/09 đến ngày 30/09

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			SỐ DƯ ĐẦU KỲ			
30/09	PKT	30/09	K/c doanh thu thuần	511		982.845.600
30/09	PKT	30/09	K/c giá vốn hàng bán	632	704.850.500	
30/09	PKT	30/09	K/c CPQLKD	642	96.028.072	
					
			CỘNG PHÁT SINH			
			SỐ DƯ CUỐI KỲ			

Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.18. Sổ nhật ký chung (Trích)

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/09 đến ngày 30/09

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
01/09	PXK158	01/09	Xuất kho bán hàng cho công ty Đại Uy		632	90.682.500	
					156		90.682.500
01/09	0000164	01/09	Doanh thu bán hàng theo HĐ 0000164		111	110.250.000	
					511		105.000.000
					3331		5.250.000
03/09	1969835	03/09	Chi tiền mặt mua xăng		642	1.840.727	
					133	184.073	
					111		2.024.800
04/09	PXK159	04/09	Xuất kho bán hàng cho công ty Tân Việt		632	43.675.800	
					156		43.675.800
04/09	0000165	04/09	Doanh thu bán hàng theo HĐ 0000165		111	61.998.825	
					511		59.046.500
					3331		2.952.325
08/09	PC 102	08/09	Chi tiền mặt mua VPP		642	480.500	
					133	48.050	
					111		528.550

09/09	PXK161	09/09	Xuất kho bán hàng cho khách lẻ		632	5.896.000	
					156		5.896.000
09/09	0000168	09/09	Doanh thu bán hàng theo HĐ 0000168		111	8.074.500	
					511		7.690.000
					3331		384.500
18/09	PNK108	18/09	Mua hàng nhập kho		156	264.600.000	
					133	13.230.000	
					111		277.830.000
18/09	PXK163	18/09	Xuất kho bán hàng		632	155.518.000	
					156		155.518.000
18/09	0000171	18/09	Bán hàng cho Công ty Tân Việt		131	183.750.000	
					511		175.000.000
					3331		8.750.000
18/09	PT 212	18/09	Công ty Tân Việt thanh toán tiền hàng		111	50.000.000	
					131		50.000.000
19/09	0639487	19/09	Thanh toán tiền điện		642	2.182.252	
					133	218.225	
					111		2.400.477
20/09	SP 258	20/09	Công ty Tân Việt thanh toán tiền hàng		112	133.750.000	
					131		133.750.000
22/09	PXK165	22/09	Xuất kho bán hàng cho Công ty CP Nông sản Phú Gia		632	62.207.200	
					156		62.207.200

22/09	0000176	22/09	Doanh thu bán hàng theo HĐ 0000176		111	73.500.000	
					511		70.000.000
					3331		3.500.000
23/09	PXK166	23/09	Xuất kho bán hàng		632	62.207.200	
					156		62.207.200
23/09	0000177	23/09	Doanh thu bán hàng theo HĐ 0000177		111	73.500.000	
					511		70.000.000
					3331		3.500.000
...
25/09	PXK168	25/09	Xuất kho bán lẻ		632	6.220.720	
					156		6.220.720
25/09	0000181	25/09	Anh Lượng thanh toán tiền hàng		111	7.980.000	
					511		7.600.000
					3331		380.000
25/09	PXK169	25/09	Xuất kho bán hàng cho Công ty Đại Uy		632	93.310.800	
					156		93.310.800
25/09	0000182	25/09	Doanh thu bán hàng theo HĐ 0000182		111	110.250.000	
					511		105.000.000
					3331		5.250.000
26/09	PNK113	26/09	Mua hàng nhập kho		156	226.800.000	
					133	11.340.000	
					111		238.140.000
...

27/09	2367093	27/09	Chi tiền mặt mua xăng		642	1.277.818	
					133	127.782	
					111		1.405.600
30/09	BPBTL	30/09	Lương các bộ phận		642	69.923.600	
					334		69.923.600
30/09	BPBTL	30/09	Trích theo lương		642	9.779.000	
					334	4.667.250	
					338		14.446.250
30/09	BPBKH	30/09	Tính và phân bổ khấu hao TSCĐ		642	5.300.208	
					214		5.300.208
30/09	PKT	30/09	K/c DT thuần		511	982.845.600	
					911		982.845.600
30/09	PKT	30/09	K/c GVHB		911	704.850.500	
					632		704.850.500
30/09	PKT	30/09	K/c CPQLKD		911	96.028.072	
					642		96.028.072
			Cộng số phát sinh		

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH AGRITECH HÀ NỘI

3.1. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Trong những năm vừa qua, Công ty TNHH Agritech Hà Nội đã trải qua nhiều thuận lợi và khó khăn. Với sự cố gắng không ngừng, luôn tìm cách cải tiến sao cho phù hợp với sự phát triển của thị trường, Công ty đã khắc phục được khó khăn ban đầu và có được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

Để đạt được kết quả như vậy, Công ty đã không ngừng mở rộng thị trường tiêu thụ, khai thác triệt để các vùng thị trường tiềm năng, đồng thời có các chính sách thỏa đáng đối với các khách hàng nhằm tạo sự gắn kết hơn nữa để tạo nguồn cung cấp hàng hoá dồi dào và một thị trường tiêu thụ hàng hoá ổn định. Trong công tác quản lý nói chung và kế toán nói riêng được công ty thực sự coi trọng và thường xuyên củng cố, điều chỉnh để đáp ứng yêu cầu quản lý do có vai trò đặc lực trong việc ra các quyết định của nhà quản lý công ty.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội, sau việc đi sâu phân tích và tìm hiểu phần hành kế toán em xin được trình bày những ưu, nhược điểm và đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của Công ty.

3.1.1. Ưu điểm

– *Về tổ chức bộ máy kế toán:*

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo mô hình tập trung đảm bảo cho quá trình quản lý và chỉ đạo nhanh chóng, chính xác và kịp thời chỉ thị của cấp trên. Nhân viên kế toán được phân công quản lý phần hành kế toán nào thì có trách nhiệm phải bảo quản và lưu trữ tài liệu kế toán phát sinh liên quan đến phần hành đó, phải chịu trách nhiệm trước kế toán trưởng và giám đốc công ty, trước pháp luật về sự mất mát hư hỏng hoặc sự cố khác đối với tài liệu kế toán đang lưu giữ. Do đó, ý thức trách nhiệm của mỗi nhân viên luôn được đặt lên hàng đầu. Nhân viên kế toán có năng lực quản lý, phản ánh ghi chép một cách chính xác, trung thực, khách quan và tuân thủ đúng chế độ quy định.

– *Về hệ thống chứng từ áp dụng:*

Chứng từ kế toán tại đơn vị đảm bảo theo quy định của Nhà nước. Chứng từ được xếp theo thứ tự từng nội dung và theo từng tháng, từng quý, từng năm đảm bảo phản ánh kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong công tác hạch toán kế toán,

thuận lợi cho quá trình kiểm tra, đối chiếu. Các chứng từ ban đầu được lập trong công ty đều phù hợp với yêu cầu nghiệp vụ kinh tế phát sinh và có đầy đủ cơ sở pháp lý của nghiệp vụ. Việc mua bán hàng hoá đều có hoá đơn GTGT được công ty đặt in theo mẫu của Bộ Tài chính (BTC). Các chứng từ được lập ở tất cả các khâu đều đúng với mẫu của BTC và có chữ ký, dấu của đơn vị, cá nhân liên quan.

– *Về sổ sách kế toán:*

Các sổ sách theo đúng mẫu của Nhà nước được ghi chép rõ ràng cụ thể. Vì vậy, kế toán có thể phát hiện được sai sót một cách kịp thời từ đó có biện pháp xử lý cụ thể. Việc lưu trữ thông tin và lập sổ sách đã được thực hiện đồng thời trên máy vi tính và kế toán thủ công.

– *Về hệ thống tài khoản:*

Hệ thống tài khoản sử dụng trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tương đối đầy đủ, hợp lý và phản ánh kịp thời, chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Ngoài ra, hệ thống tài khoản của công ty còn phù hợp với chế độ quy định của BTC.

– *Về hình thức kế toán:*

Hình thức kế toán áp dụng là hình thức nhật ký chung đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời, thuận tiện cho việc đối chiếu, kiểm tra chứng từ gốc thuận tiện. Phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKTX phù hợp với tình hình nhập xuất hàng hóa diễn ra thường xuyên, liên tục ở công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán bán hàng; theo phương pháp này tại bất kỳ thời điểm nào kế toán cũng có thể xác định được lượng nhập, xuất, tồn của từng loại hàng tồn kho.

– *Về phương pháp tính giá hàng xuất kho:*

Công ty áp dụng phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập để tính giá hàng xuất kho. Sau mỗi lần nhập sản phẩm, hàng hoá, kế toán phải xác định lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Điểm mạnh của phương pháp này là việc tính giá hàng xuất kho kịp thời, độ chính xác cao, cập nhật được thường xuyên liên tục.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm trên, Công ty TNHH Agritech Hà Nội cũng có những nhược điểm tồn tại. Công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng nói riêng vẫn còn những hạn chế nhất định cần được cải tiến và hoàn thiện.

1. Về phương thức bán hàng

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

2. Về ứng dụng tin học

Hiện tại việc ghi chép của công ty còn thủ công, qua việc ghi chép sổ trên giấy và nhập số liệu vào sổ kế toán trên phần mềm Excel mà chưa sử dụng một phần mềm kế toán chuyên dụng. Sử dụng bảng tính Excel vẫn còn là thủ công tuy làm giảm được khối lượng công việc tính toán nhưng nó không có tính chuyên nghiệp, tiêu tốn nhiều công sức và thời gian của kế toán. Do đặc tính phần mềm Excel là có một số công thức tính toán tự động ta phải tự lập công thức, khi sao chép từ một sheet này sang sheet khác có thể bị sai lệch dòng dẫn đến việc đưa ra báo cáo không chính xác ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty.

3. Về lương và các khoản trích theo lương

Kinh phí công đoàn (KPCĐ) là nguồn tài chính đảm bảo hoạt động công đoàn, tổ chức, đại diện cho người lao động làm việc tại doanh nghiệp, để chăm lo, bảo vệ quyền lợi hợp pháp, chính đáng của người lao động. Mặt khác, KPCĐ còn động viên người lao động thực hiện tốt công việc, đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động bình thường. Công ty TNHH Agritech Hà Nội lại không trích KPCĐ nên chưa động viên được tinh thần làm việc của người lao động.

4. Về chi phí quản lý kinh doanh

Khi hạch toán chi phí quản lý kinh doanh, công ty hạch toán chung vào tài khoản 642. Vì vậy, công ty không quản lý chi tiết được chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Điều này gây khó khăn trong công tác quản lý chi phí để đề ra biện pháp tiết kiệm chi phí.

3.2. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Kiến nghị 1: Phương thức bán hàng

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

Kiến nghị 2: Ứng dụng tin học

Công ty nên sử dụng phần mềm kế toán vào việc hạch toán, điều này sẽ giúp giảm khối lượng công việc của nhân viên kế toán vào cuối tháng, quý, năm. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, việc áp dụng kế toán máy theo chương trình cài đặt thì mọi việc đều do máy tính thực hiện từ khâu tính toán, xử lý dữ liệu trên chứng từ cho tới khâu in sổ kế toán và báo cáo kế toán đã áp dụng được yêu cầu cung cấp thông tin cao, giảm bớt chi phí và thuận tiện cho việc lưu trữ và bảo quản chứng từ. Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều phần mềm kế toán chuyên dụng như phần mềm Fast Accounting, phần mềm Misa... với chất lượng và giá cả hợp lý sẽ khiến công việc kế toán nhẹ nhàng, thuận lợi hơn rất nhiều so với việc sử dụng bảng tính Excel thủ công.

Kiến nghị 3: Lương và các khoản trích theo lương

Để khuyến khích nhân viên có tinh thần làm việc, đạt hiệu quả cao trong công việc và tạo môi trường làm việc hòa đồng, thân thiện, tiến bộ, Công ty nên trích lập kinh phí công đoàn. Khi Công ty trích lập KPCĐ, chi phí quản lý kinh doanh sẽ tăng nhưng không đáng kể. Tuy nhiên, việc đó lại thể hiện sự quan tâm của Công ty tới đoàn thể công nhân viên, khiến nhân viên hài lòng hơn với công việc, sự nhiệt tình đối với công việc tăng sẽ làm hiệu quả công việc cao hơn cũng như ảnh hưởng tích cực đến hoạt động kinh doanh của công ty.

Mẫu 3.1. Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM

Tháng 09 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

Ghi có TK	Tài khoản 334 – Phải trả người lao động		Tài khoản 338 – Phải trả, phải nộp khác					Tổng cộng
Đối tượng	Lương cơ bản	Tổng lương	BHXXH (26%)	BHYT (4,5%)	BHTN (2%)	KPCĐ (2%)	Cộng có TK338	
TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh	44.450.000	69.923.600	8.001.000	1.333.500	444.500	889.000	10.668.000	80.591.600
TK 334 – Phải trả người lao động			3.556.000	666.750	444.500		4.667.250	4.667.250
Tổng cộng	44.450.000	69.923.600	11.557.000	2.000.250	889.000	889.000	15.335.250	85.258.850

Mẫu 3.2. Sổ cái TK 642

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, TP. Hà Nội

SỔ CÁI

Tên Tài khoản: 642 – Chi phí quản lý kinh doanh

Từ ngày 01/09 đến ngày 30/09

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			SỐ DƯ ĐẦU KỲ			
			SỐ PHÁT SINH TRONG KỲ			
03/09	1969835	03/09	Chi tiền mặt mua xăng	1111	1.840.727	
08/09	PC 102	08/09	Chi tiền mặt mua VPP	1111	480.500	
...
19/09	0639487	19/09	Thanh toán tiền điện	1111	2.182.252	
...
30/09	BPBTL	30/09	Chi phí lương nhân viên	334	69.923.600	
30/09	BPBTL	30/09	Trích theo lương	338	10.668.000	
30/09	BPBKH	30/09	Trích khấu hao	214	5.300.208	
30/09	PKT	30/09	K/c CP QLKD	911		96.917.072
			CỘNG PHÁT SINH	x	96.917.072	96.917.072
			SỐ DƯ CUỐI KỲ		0	

Sau khi trích KPCD, kết quả bán hàng của công ty sẽ bị thay đổi làm cho kết quả xác định kết quả kinh doanh cũng sẽ thay đổi. Ta có thể tính lại kết quả như sau:

Doanh thu thuần và Giá vốn hàng bán không thay đổi.

Chi phí quản lý kinh doanh = 96.917.072 tăng lên 889.000 so với CPQLKD cũ

KQBH = 181.078.028 giảm đi 889.000 so với KQBH cũ

Kiến nghị 4: Chi phí quản lý kinh doanh

Công ty nên mở thêm các sổ chi tiết các tiểu khoản TK 6421 - Chi phí bán hàng và TK 6422 - Chi phí quản lý doanh nghiệp để phản ánh riêng các khoản chi phí nhằm giám sát từng loại chi phí để từ đó có những biện pháp kịp thời điều chỉnh làm giảm thiểu chi phí, nâng cao lợi nhuận. Muốn mở được sổ riêng thì chứng từ phải tách riêng, sau đây em sẽ lập lại các chứng từ này.

Mẫu 3.3. Bảng phân bổ tiền lương cho từng bộ phận

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM

Tháng 09 năm 2014

Đơn vị tính: VNĐ

Ghi có TK	Tài khoản 334 – Phải trả người lao động		Tài khoản 338 – Phải trả, phải nộp khác					Tổng cộng
Đối tượng	Lương cơ bản	Tổng lương	BHXH (26%)	BHYT (4,5%)	BHTN (2%)	KPCĐ (2%)	Cộng có TK338	
TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh	44.450.000	69.923.600	8.001.000	1.333.500	444.500	889.000	10.668.000	80.591.600
TK 6421 – Chi phí bán hàng	10.400.000	15.382.400	1.872.000	312.000	104.000	208.000	2.496.000	17.878.400
TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp	34.050.000	54.541.200	6.129.000	1.021.500	340.500	681.000	8.172.000	62.713.200
TK 334 – Phải trả người lao động			3.556.000	666.750	444.500		4.667.250	4.667.250
Tổng cộng	44.450.000	69.923.600	11.557.000	2.000.250	889.000	889.000	15.335.250	85.258.850

Mẫu 3.4. Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ cho từng bộ phận
BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ CHO TỪNG BỘ PHẬN

Tháng 09/2014

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu/ ngừng sử dụng	Thời gian sử dụng (tháng)	Nơi sử dụng toàn Doanh nghiệp		TK 6421 - Chi phí bán hàng	TK 6422 - Chi phí quản lý doanh nghiệp
				Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao		
A	B	1	2	3	4	5	6
1	I – Số khấu hao trích tháng trước			546.200.000	5.300.208	3.933.333	1.366.875
2	II - Số khấu hao TSCĐ tăng trong tháng này			0	0	0	0
	1. KH tính bổ sung cho TSCĐ tăng trong tháng trước						
	2. KH tính cho TSCĐ tăng trong tháng này						
3	III – Số khấu hao TSCĐ giảm trong tháng này			0	0	0	0
4	IV – Số khấu hao trích tháng này			546.200.000	5.300.208	3.933.333	1.366.875

Mẫu 3.5. Sổ chi tiết Tài khoản Chi phí bán hàng

Công ty TNHH Agritech Hà Nội
Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì,
Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN
Tháng 09 năm 2014
Tài khoản: 6421 – Chi phí bán hàng – Loại tiền: VNĐ

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
03/09	1969835	03/09	Chi tiền mặt mua xăng	1111	1.840.727			
19/09	0639487	19/09	Thanh toán tiền điện	1111	694.752			
...			
27/09	2367093	27/09	Chi tiền mặt mua xăng	1111	1.277.818			
30/09	BPBTL	30/09	Chi phí lương nhân viên	334	15.382.400			
30/09	BPBTL	30/09	Trích theo lương	338	2.496.000			
30/09	BPBKH	30/09	Trích khấu hao TSCĐ	214	3.933.333			
30/09	PKT	30/09	K/c từ 642→911	911		27.625.030		
			Cộng số phát sinh		27.625.030	27.625.030		
			Số dư cuối kỳ				0	

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

Lập, Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Ngày mở sổ:

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Mẫu 3.6. Sổ chi tiết Tài khoản Chi phí quản lý doanh nghiệp

Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì,
Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tháng 09 năm 2014

Tài khoản: 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp – Loại tiền: VNĐ

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
08/09	PC 102	08/09	Mua văn phòng phẩm	1111	480.500			
19/09	098536	19/09	Thanh toán tiền mạng	1111	425.000			
19/09	0639487	19/09	Thanh toán tiền điện	1111	1.487.500			
...			
30/09	BPBTL	30/09	Chi phí lương nhân viên	334	54.541.200			
30/09	BPBTL	30/09	Trích theo lương	338	8.172.000			
30/09	BPBKH	30/09	Trích khấu hao TSCĐ	214	1.366.875			
30/09	PKT	30/09	K/c từ 642→911	911		69.292.042		
			Cộng số phát sinh		69.292.042	69.292.042		
			Số dư cuối kỳ				0	

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

Ngày mở sổ:

Lập, Ngày 30 tháng 09 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

KẾT LUẬN

Bán hàng là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, nó có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Trải qua 4 tháng thực tập tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội, em lại càng hiểu rõ hơn tầm quan trọng ấy. Trong thời gian này, em đã tìm hiểu được một số thực tế tại công ty, cũng như áp dụng được những kiến thức đã được học tại trường Thăng Long để vận dụng vào thực tế.

Trong bài khóa luận của mình, em đã trình bày khái quát cơ sở lý luận chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp, đánh giá, phân tích thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Agritech Hà Nội cũng như đề xuất một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán nói chung, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng. Đây là khoảng thời gian vô cùng có ý nghĩa và rất có ích đối với em. Đó sẽ là hành trang để em vững bước trên con đường sự nghiệp sau này.

Vì thời gian nghiên cứu và trình độ có hạn nên bài khóa luận của em khó có thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong sẽ nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo để bài khóa luận của em hoàn chỉnh hơn nữa.

Em xin gửi lời cảm ơn đến các cô chú, anh chị tại phòng Tài chính – Kế toán Công ty TNHH Agritech Hà Nội, các thầy cô ở trường Đại học Thăng Long và đặc biệt là cô giáo – Th.S Nguyễn Thanh Huyền – người đã tận tình hướng dẫn em trong suốt thời gian qua. Nhờ có sự chỉ dẫn của mọi người, em mới có thể hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2015

Sinh viên

Trần Thanh Tuyết

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Nguyễn Thị Đông (2009), NXB Tài Chính - Giáo trình “Hạch toán kế toán trong các doanh nghiệp”.
2. GS.TS Đặng Thị Loan (2009), NXB Đại học Kinh tế Quốc dân – Giáo trình “Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp”.
3. Th.s. Vũ Thị Kim Lan, Slide bài giảng “Kế toán tài chính 2”, Trường Đại học Thăng Long.
4. Tài liệu của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Agritech Hà Nội.
5. Quyết định số 48/ 2006/ QĐ-BTC ban hành ngày 14/ 09/ 2006 của Bộ trưởng BTC.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐỘC LẬP – TỰ DO – HẠNH PHÚC

XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

Đơn vị thực tập: Công ty TNHH Agritech Hà Nội

Địa chỉ của đơn vị thực tập: Số 1, Ngõ Đồng Tâm, Tả Thanh Oai, Thanh Trì, HN

Xác nhận

Sinh viên: Trần Thanh Tuyết

Ngày sinh: 05/ 08/ 1993

Mã sinh viên: A19202

Lớp: QA24c2

Chuyên ngành: Kế Toán . Khoa: Kinh tế - Quản lý

Trường: Đại học Thăng Long

Đã có thời gian thực tập tại đơn vị từ ngày đến ngày năm 2015

Hà Nội, ngày tháng năm 2015