

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

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

***ĐỀ TÀI:***

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN  
BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ  
BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM  
HỮU HẠN MINH HƯƠNG PND**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN NGỌC TRÂM**  
**MÃ SINH VIÊN : A17999**  
**CHUYÊN NGÀNH : KẾ TOÁN**

**HÀ NỘI – 2014**

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

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

*ĐỀ TÀI:*

## **HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MINH HƯƠNG PND**

**Giáo viên hướng dẫn: Th.s Đoàn Thị Hồng Nhung**  
**Sinh viên thực hiện : Nguyễn Ngọc Trâm**  
**Mã sinh viên : A17999**  
**Chuyên ngành : Kế toán**

**HÀ NỘI - 2014**

## LỜI CẢM ƠN

Với lòng biết ơn sâu sắc nhất, em xin gửi đến quý thầy cô trong Bộ môn Kinh tế - Trường Đại học Thăng Long đã truyền đạt cho em vốn kiến thức quý báu trong suốt thời gian em học tập và rèn luyện tại trường. Và đặc biệt, em đã được nhà trường và thầy cô tạo điều kiện để tiếp cận với thực tế kinh tế qua việc làm khóa luận tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn Th.s Đoàn Thị Hồng Nhung đã tận tình hướng dẫn em để em có thể hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp của mình. Em cũng gửi lời cảm ơn chân thành tới ban lãnh đạo và tập thể cán bộ nhân viên công ty TNHH Minh Hương PND đã giúp đỡ em rất nhiều trong quá trình thực tập.

Trong quá trình nghiên cứu đề tài “Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND” do kiến thức còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những sai sót, em kính mong nhận được ý kiến góp ý của quý thầy cô để hoàn thiện kiến thức của mình hơn nữa.

***Em xin chân thành cảm ơn!***

## **LỜI CAM ĐOAN**

Em 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.

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

Hà Nội, ngày.....tháng....năm....

Sinh viên

**Nguyễn Ngọc Trâm**

## DANH MỤC VIẾT TẮT

<b>Ký hiệu</b>	<b>Tên đầy đủ</b>
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
CP	Chi phí
DT	Doanh thu
GTCL	Giá trị còn lại
GTGT	Giá trị gia tăng
HTK	Hàng tồn kho
K/c	Kết chuyển
KHH	Kho hàng hóa
KHLK	Khấu hao lũy kế
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
KQBH	Kết quả bán hàng
KQKD	Kết quả kinh doanh
KTP	Kho thành phẩm
NG	Nguyên giá
NKC	Nhật ký chung
NV	Nhân viên
PT	Phiếu thu
PXK	Phiếu xuất kho
TK	Tài khoản
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ	Tài sản cố định

## MỤC LỤC

### LỜI NÓI ĐẦU

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

#### 1.1.Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....1

##### 1.1.1.Khái niệm bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....1

##### 1.1.2. Đặc điểm của quá trình tiêu thụ hàng hóa .....1

##### 1.1.3. Vai trò của quá trình bán hàng.....1

##### 1.1.4. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....2

#### 1.2. Nội dung công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....2

##### 1.2.1. Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng và các phương thức bán hàng.....2

###### 1.2.1.1.Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng .....3

###### 1.2.1.2. Các phương thức bán hàng .....3

##### 1.2.2.Các yếu tố xác định kết quả bán hàng hóa .....5

#### 1.3. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hệ thống kế toán hiện hành.....8

##### 1.3.1. Chứng từ sử dụng trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....8

##### 1.3.2. Tài khoản kế toán sử dụng trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng .....9

##### 1.3.3. Phương pháp kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.....14

###### 1.3.3.1. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo phương pháp kê khai thường xuyên .....14

###### 1.3.3.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....19

##### 1.3.4. Hình thức tổ chức sổ kế toán.....20

###### 1.3.4.1. Hình thức Nhật ký – Sổ cái.....20

###### 1.3.4.2. Hình thức Nhật ký chung.....21

###### 1.3.4.3. Hình thức Chứng từ ghi sổ .....22

###### 1.3.4.4. Hình thức kế toán trên máy vi tính .....23

### CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND ....25

#### 2.1. Tổng quan về công ty TNHH Minh Hương PND .....25

##### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH Minh Hương PND ..25

##### 2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Minh Hương PND.....26

<b>2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH Minh Hương PND.....</b>	<b>27</b>
<b>2.1.4. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại công ty TNHH Minh Hương PND.....</b>	<b>29</b>
<b>2.1.5. Chính sách kế toán áp dụng tại công ty TNHH Minh Hương PND .....</b>	<b>30</b>
<b>2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND .....</b>	<b>30</b>
<b>2.2.1. Phương pháp tính giá vốn hàng xuất kho.....</b>	<b>30</b>
<b>2.2.2. Các phương thức bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND .....</b>	<b>34</b>
<b>2.2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND ....</b>	<b>59</b>
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND.....</b>	<b>75</b>
<b>3.1. Đánh giá thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND .....</b>	<b>75</b>
<b>3.1.1. Ưu điểm.....</b>	<b>75</b>
<b>3.1.2. Tồn tại .....</b>	<b>75</b>
<b>3.2. Giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND.....</b>	<b>75</b>
<b>LỜI KẾT</b>	
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	

## **DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ, CÔNG THỨC**

Trang

Sơ đồ 1.1. Trình tự hạch toán bán buôn qua kho theo hình thức bán hàng trực tiếp tại kho .....	14
Sơ đồ 1.2. Trình tự hạch toán bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng .....	14
Sơ đồ 1.3. Trình tự hạch toán bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán (giao bán tay ba) .....	15
Sơ đồ 1.4. Trình tự hạch toán bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán .....	15
Sơ đồ 1.5. Trình tự hạch toán bán lẻ hàng hóa .....	15
Sơ đồ 1.6. Trình tự hạch toán bán hàng giao đại lý .....	16
Sơ đồ 1.7. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng bên nhận đại lý .....	16
Sơ đồ 1.8. Trình tự hạch toán bán hàng theo phương thức trả góp .....	17
Sơ đồ 1.9. Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý kinh doanh .....	18
Sơ đồ 1.10. Sơ đồ hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu tiêu thụ hàng hóa .....	18
Sơ đồ 1.11. Sơ đồ hạch toán xác định kết quả bán hàng .....	19
Sơ đồ 1.12. Sơ đồ hạch toán kế toán bán hàng tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp .....	19
Sơ đồ 1.13. Kế toán tiêu thụ hàng hóa theo phương pháp kiểm kê định kỳ .....	20
Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký - sổ cái .....	21
Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký chung .....	22
Sơ đồ 1.16. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ .....	23
Sơ đồ 1.17. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính .....	24
Sơ đồ 2.1. Sơ đồ đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh chung tại công ty TNHH Minh Hương PND .....	26
Sơ đồ 2.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH Minh Hương PND .....	27
Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán ở công ty TNHH Minh Hương PND .....	29
Biểu số 2.1. Bảng tổng hợp nhập xuất tồn thành phẩm .....	31
Biểu số 2.2. Bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng hóa .....	33
Biểu số 2.3. Phiếu xuất kho hàng hóa .....	35
Biểu số 2.4. Hóa đơn GTGT bán hàng .....	36
Biểu số 2.5. Phiếu thu tiền mặt .....	37
Biểu số 2.6. Phiếu xuất kho hàng hóa .....	38
Biểu số 2.7. Hóa đơn GTGT bán hàng .....	39
Biểu số 2.8. Phiếu báo có của ngân hàng .....	40
Biểu số 2.9. Phiếu xuất kho .....	41
Biểu số 2.10. Hóa đơn bán hàng .....	42



Biểu số 2.11. Hóa đơn giá trị gia tăng .....	43
Biểu số 2.12. Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng .....	44
Biểu số 2.13. Phiếu xuất kho .....	45
Biểu số 2.14. Hóa đơn GTGT bán hàng.....	46
Biểu số 2.15. Phiếu nhập hàng trả lại .....	47
Biểu số 2.16. Hóa đơn hàng bán bị trả lại .....	48
Biểu số 2.17. Sổ chi tiết tài khoản 521 .....	49
Biểu số 2.18. Hóa đơn hoa hồng đại lý .....	50
Biểu số 2.19. Sổ chi tiết công nợ của đại lý .....	51
Biểu số 2.20. Phiếu xuất kho .....	52
Biểu số 2.21. Hóa đơn bán hàng.....	53
Biểu số 2.22. Hóa đơn giá trị gia tăng .....	54
Biểu số 2.23. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của hàng hóa .....	55
Biểu số 2.24. Sổ chi tiết tài khoản giá vốn hàng bán của thành phẩm .....	56
Biểu số 2.25. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng hóa .....	57
Biểu số 2.26. Sổ chi tiết doanh thu bán các thành phẩm.....	58
Biểu số 2.27. Bảng thanh toán tiền lương .....	60
Biểu số 2.28. Bảng phân bổ các khoản trích theo lương.....	61
Biểu số 2.29. Hóa đơn mua bao bì sản phẩm .....	62
Biểu số 2.30. Hóa đơn mua văn phòng phẩm.....	63
Biểu số 2.31. Sổ khấu hao tài sản cố định .....	64
Biểu số 3.32. Hóa đơn dịch vụ mua ngoài.....	65
Biểu số 2.33. Hóa đơn chi phí bằng tiền khác .....	66
Biểu số 2.34. Sổ chi tiết tài khoản 6421- Chi phí bán hàng .....	67
Biểu số 3.35. Sổ chi tiết TK6422 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.....	68
Biểu số 3.36. Sổ nhật ký chung .....	69
Biểu số 2.37. Sổ cái tài khoản 642- Chi phí quản lý kinh doanh .....	71
Biểu số 2.38. Sổ cái tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán.....	72
Biểu số 2.39. Sổ cái tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ .....	73
Biểu số 2.40. Sổ cái tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh .....	74
Biểu số 3.1. Sổ chi tiết TK632 – Giá vốn hàng bán .....	77
Biểu số 3.2. Sổ chi tiết TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ .....	78
Biểu số 3.3. Sổ chi tiết chi phí bán hàng (kiến nghị) .....	79
Biểu số 3.4. Sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh (kiến nghị) .....	80
Biểu số 3.5. Bảng tính và phân bổ tiền lương (kiến nghị).....	81
Biểu số 3.6. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định.....	82

## LỜI NÓI ĐẦU

Trong quá trình đổi mới của nền kinh tế, các doanh nghiệp đều phải hết sức quan tâm tới hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích thu lợi nhuận và đảm bảo sự phát triển của mình, góp phần ổn định kinh tế chính trị của đất nước.

Để thực hiện mục tiêu nói trên, vấn đề kinh doanh đạt hiệu quả cao là vô cùng quan trọng, có ý nghĩa quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh tế được phản ánh thông qua các bộ phận như bộ phận quản lý, bán hàng, công tác kế toán... Việc tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại là chiếc cầu nối và là khâu trung gian giữa người sản xuất và người tiêu dùng, từ đó đưa ra các quyết sách định hướng kinh doanh cho doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng xác định kết quả bán hàng sẽ cho doanh nghiệp có cái nhìn tổng quát về kết quả hoạt động kinh doanh của mình thông qua các chỉ tiêu về doanh thu – chi phí và kết quả lỗ lãi nên mục đích nghiên cứu bài khóa luận của em là tìm hiểu quy trình kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng thực tế tại một doanh nghiệp, so sánh thực tế đó với những lý thuyết đã được học tại trường đại học và đưa ra những ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp đó.

Trong quãng thời gian đăng ký làm khóa luận tốt nghiệp em đã được thực tập tại công ty TNHH Minh Hương PND chính vì vậy mà đối tượng nghiên cứu cụ thể trong bài khóa luận của em là công tác kế toán kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND. Quá trình nghiên cứu của em diễn ra trong khoảng thời gian 3 tháng thực tập, dưới góc độ nghiên cứu những lý luận về kế toán tài chính và thực tiễn kế toán tài chính tại doanh nghiệp. Bằng phương pháp nghiên cứu là những trải nghiệm thực tế tại phòng kế toán của công ty Minh Hương PND, tìm hiểu tất cả các phương thức bán hàng hóa và cách thức xử lý nghiệp vụ bán hàng hóa của nhân viên kế toán tại công ty, tiếp xúc thực tế với những chứng từ phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hóa.

Trong công tác quản lý, để không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp thương mại phải hạch toán, tính toán chính xác, kịp thời tình hình biến động về hàng hóa, tiền vốn và quá trình tiêu thụ hàng hóa. Nhiệm vụ đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải làm tốt công tác kế toán bán hàng, trên cơ sở đó giúp cho công tác quản lý nói chung và công tác bán hàng hóa nói riêng được phản ánh đầy đủ, kịp thời. Xuất phát từ đặc điểm nói trên và quá trình học tập và thời gian thực tập tại công ty TNHH Minh Hương PND, tìm hiểu thực tế hoạt động kinh doanh em thấy nghiệp vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một khâu quan trọng trong công tác kế toán.

Nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của vấn đề trên nên em đã lựa chọn đề tài **“Hoàn thiện công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty**

**TNHH Minh Hương PND”** cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Bài khóa luận của em được chia làm ba phần:

**Chương 1. Lý luận chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp thương mại**

**Chương 2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Minh Hương PND**

**Chương 3. Giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Minh Hương PND**

## **CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

### **1.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

#### ***1.1.1. Khái niệm bán hàng và xác định kết quả bán hàng***

Hàng hóa là những vật phẩm các doanh nghiệp thương mại mua về để bán phục vụ cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của xã hội.

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại. Bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu về hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng, doanh nghiệp thu lại được tiền hoặc quyền thu tiền hay một loại hàng hóa khác.

Xác định kết quả bán hàng là xác định kết quả cuối cùng về các hoạt động bán hàng của các doanh nghiệp trong một kỳ kế toán nhất định, hay kết quả bán hàng được biểu hiện bằng phần tiền chênh lệch giữa doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ và tổng giá vốn hàng bán và chi phí quản lý kinh doanh. Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình kinh doanh còn xác định kết quả kinh doanh là căn cứ để đơn vị quyết định có tiêu thụ hàng hóa nữa hay không. Do đó có thể nói giữa bán hàng và xác định kết quả bán hàng có mối liên hệ mật thiết. Kết quả bán hàng là mục đích cuối cùng của doanh nghiệp còn bán hàng là phương tiện trực tiếp để đạt được mục đích đó.

#### ***1.1.2. Đặc điểm của quá trình tiêu thụ hàng hóa***

Đặc điểm của quá trình tiêu thụ hàng hóa là sự trao đổi mua bán có thỏa thuận, doanh nghiệp đồng ý bán hàng và khách hàng đồng ý mua, đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán có sự chuyển đổi quyền sở hữu từ doanh nghiệp sang khách hàng. Doanh nghiệp giao hàng hóa cho khách hàng và nhận được từ họ một khoản tiền hay một khoản nợ tương ứng, khoản tiền này được gọi là doanh thu bán hàng để bù đắp các khoản chi phí đã bỏ ra trong quá trình kinh doanh. Căn cứ trên số tiền hay khoản nợ mà khách hàng đã chấp nhận thanh toán để hạch toán kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

#### ***1.1.3. Vai trò của quá trình bán hàng***

Công tác bán hàng có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp bởi vì quá trình này chuyển hóa vốn từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị “tiền tệ”, giúp cho các

doanh nghiệp thu hồi vốn để tiếp tục quá trình sản xuất kinh doanh tiếp theo của doanh nghiệp.

Bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Đối với bản thân doanh nghiệp có bán được hàng thì mới có lợi nhuận để bù đắp những chi phí bỏ ra, có điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao đời sống của người lao động, tạo ra nguồn tích lũy cho nền kinh tế quốc dân. Việc xác định chính xác kết quả bán hàng là cơ sở xác định cơ cấu chi phí hợp lý và sử dụng có hiệu quả cao số lợi nhuận thu được giải quyết hài hòa giữa các lợi ích kinh tế.

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

Để đáp ứng được yêu cầu quản lý quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng, kế toán bán hàng có nhiệm vụ vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp. Kế toán sẽ thực hiện các công tác nghiệp vụ sau đây:

- Phản ánh tình hình thực hiện các chỉ tiêu kinh tế về bán hàng và xác định kết quả bán hàng như mức bán ra, doanh thu bán hàng và lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ.
- Ghi chép phản ánh đầy đủ, kịp thời, chi tiết sự biến động của hàng hóa ở tất cả các trạng thái: đi đường, hàng trong kho, hàng gửi đại lý... nhằm đảm bảo an toàn cho hàng hóa.
- Tính toán chính xác giá vốn, chi phí số lượng hàng hóa được bán ra, thanh toán, chấp nhận thanh toán, hàng bị trả lại...
- Phản ánh chính xác, kịp thời doanh thu bán hàng để xác định kết quả đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền hàng tránh sự chiếm dụng vốn.
- Phản ánh và giám sát tình hình thực hiện xác định kết quả bán hàng, cung cấp số liệu, lập báo cáo tài chính và lập quyết toán đầy đủ, kịp thời để đánh giá đúng hiệu quả tiêu thụ cũng như việc thực hiện nghĩa vụ kịp thời, đúng thời gian quy định.

### **1.2. Nội dung công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

#### ***1.2.1. Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng và các phương thức bán hàng***

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

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành, doanh thu bán hàng của doanh nghiệp được ghi nhận khi thỏa mãn tất cả 5 điều kiện sau:

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

- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

#### 1.2.1.2. Các phương thức bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp có thể bán hàng hóa theo nhiều phương thức khác nhau, theo đó hàng hóa vận động đến tận tay người tiêu dùng. Việc lựa chọn và áp dụng linh hoạt các phương thức bán hàng đã góp phần không nhỏ vào việc thực hiện kế hoạch bán hàng và cách thức tổ chức hạch toán kế toán của doanh nghiệp. Hiện nay các doanh nghiệp thương mại sử dụng một số phương thức bán hàng sau:

- **Phương thức bán lẻ**

Bán lẻ hàng hoá là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc 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:

- Hình thức bán lẻ thu tiền tập trung: Bán lẻ thu tiền tập trung là hình thức bán hàng mà trong đó tách rời nghiệp vụ thu tiền của khách và nghiệp vụ giao hàng cho khách. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền làm nhiệm vụ thu tiền của khách, viết hoá đơn hoặc tích kê 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 và tích kê giao hàng cho khách 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 tiền làm giấy nộp tiền và nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ.

- Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách và giao hàng cho khách. Hết ca, 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.

- Hình thức bán lẻ tự phục vụ (tự chọn): Theo hình thức này, khách hàng tự chọn lấy hàng hoá, mang đến bán tính tiền để tính tiền và thanh toán tiền hàng. Nhân viên thu tiền kiểm hàng, tính tiền, lập hoá đơn bán hàng và thu tiền của khách hàng. Nhân viên bán hàng có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng và bảo quản hàng hoá ở quầy do mình phụ trách.

- **Phương thức bán buôn**

Bán buôn hàng hoá là hình thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất.... Đặc điểm của hàng hoá bán buôn là hàng hoá vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, do vậy, giá trị và giá trị sử dụng của



hàng hoá chưa được thực hiện. Hàng bán buôn thường được bán theo lô hàng hoặc bán với số lượng lớn. Giá bán biến động tùy thuộc vào số lượng hàng bán và phương thức thanh toán. Trong bán buôn thường bao gồm hai phương thức:

- *Phương thức bán buôn hàng hoá qua kho*: Bán buôn hàng hoá qua kho là phương thức bán buôn hàng hoá mà trong đó, hàng bán phải được xuất từ kho bảo quản của doanh nghiệp. Bán buôn hàng hoá qua kho có thể thực hiện dưới hai hình thức:

+ Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, 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 nợ, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

+ Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức chuyển hàng (gửi bán): Theo hình thức này, 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 bên mua quy định trong hợp đồng. Hàng hoá chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại. Chỉ khi nào 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 doanh nghiệp thương mại 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, sẽ được ghi vào chi phí bán hàng. Nếu bên mua chịu chi phí vận chuyển, sẽ phải thu tiền của bên mua.

- *Phương thức bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng*: Theo phương thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng mua, không đưa về nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua. Phương thức này có thể thực hiện theo hai hình thức:

+ Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp (còn gọi là hình thức giao tay ba): Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, giao trực tiếp cho đại diện của bên mua tại kho người bán. Sau khi đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ.

+ Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng mua, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài vận chuyển hàng đến giao cho bên mua ở địa điểm đã được thoả thuận. Hàng hoá chuyển bán trong trường hợp này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại. Khi nhận được tiền của bên mua thanh toán

hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hoá chuyển đi mới được xác định là tiêu thụ.

- **Phương thức bán hàng đại lý**

Phương thức gửi đại lý bán hay ký gửi hàng hoá: 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 nhận làm đại lý, ký gửi sẽ trực tiếp bán hàng, thanh toán tiền hàng và được hưởng hoa hồng 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

- **Phương thức bán hàng trả góp**

Phương thức bán trả góp: Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần. Doanh nghiệp thương mại, ngoài số tiền thu theo giá bán thông thường còn thu thêm ở người mua một khoản lãi do trả chậm. Đối với hình thức này, về thực chất, người bán chỉ mất quyền sở hữu khi người mua thanh toán hết tiền hàng. Tuy nhiên, về mặt hạch toán, khi giao hàng cho người mua, hàng hoá bán trả góp được coi là tiêu thụ, bên bán ghi nhận doanh thu.

### **1.2.2. Các yếu tố xác định kết quả bán hàng hóa**

Cách xác định kết quả bán hàng được thể hiện qua các công thức sau:

***Kết quả bán hàng = Lợi nhuận gộp – Chi phí quản lý kinh doanh***

***Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán***

***Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng – Các khoản giảm trừ doanh thu***

- **Doanh thu bán hàng:**

Doanh thu là tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ hạch toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, doanh thu bán hàng là tổng giá trị thực hiện được do việc bán hàng hóa hay cung cấp dịch vụ cho khách hàng, góp phần làm tăng lợi ích kinh tế của doanh nghiệp.

- **Các khoản giảm trừ doanh thu:**

+ *Chiết khấu thương mại:* là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng mua với số lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại giữa hai bên trên hợp đồng kinh tế.

+ *Hàng bán bị trả lại:* là số hàng hóa đã được xác định là tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: Do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách. Trị giá của hàng bán bị trả lại sẽ điều chỉnh doanh thu bán hàng thực tế thực hiện trong kỳ



kinh doanh để tính doanh thu thuần của số lượng sản phẩm hàng hóa bán ra trong kỳ kế toán.

+ *Giảm giá hàng bán*: Là khoản giảm trừ được doanh nghiệp chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thỏa thuận trên hóa đơn vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách hoặc không đúng thời hạn ghi trong hợp đồng.

+ Thuế GTGT (nộp theo phương pháp trực tiếp), thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu.

- **Doanh thu thuần**: là số chênh lệch giữa tổng doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu.

- **Giá vốn hàng bán**: là giá trị vốn hàng hóa xuất bán trong kỳ. Đối với doanh nghiệp thương mại giá vốn hàng bán bao gồm giá trị mua của hàng hóa và chi phí thu mua hàng hóa. Hàng hóa của doanh nghiệp được nhập từ các nguồn, các đợt khác nhau. Do đó khi xuất bán phải đánh giá theo một trong các phương pháp quy định để xác định trị giá vốn hàng xuất bán như sau:

- *Phương pháp bình quân*

Theo phương pháp này giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Phương pháp bình quân có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.

- + *Theo giá bình quân gia quyền cuối kỳ (tháng)*

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 nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong kỳ để tính giá đơn vị bình quân:

$$\text{Đơn giá xuất kho bình quân trong kỳ} = \frac{\text{Giá trị hàng tồn đầu kỳ} + \text{Giá trị hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

Ưu điểm: Đơn giản, dễ làm, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ.

Nhược điểm: Độ chính xác không cao, hơn nữa, công việc tính toán dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác. Ngoài ra, phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

- + *Theo giá bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập (bình quân thời điểm)*

Sau mỗi lần nhập sản phẩm, vật tư, hàng hoá, kế toán phải xác định lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Giá đơn vị bình quân được tính theo công thức sau:

$$\text{Đơn giá xuất kho lần thứ } i = \frac{\text{Trị giá hàng hóa tồn ĐK} + \text{Trị giá HH nhập trước lần xuất thứ } i}{\text{Số lượng hàng hóa tồn ĐK} + \text{Số lượng HH nhập trước lần xuất thứ } i}$$

Phương pháp này có ưu điểm là khắc phục được những hạn chế của phương pháp trên nhưng việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức. Do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở các doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

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

Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập trước hoặc sản xuất trước và thực hiện tuần tự cho đến khi chúng được xuất ra hết.

Phương pháp này giúp cho chúng ta có thể tính được ngay trị giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng tồn kho sẽ tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó. Vì vậy chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm là làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này, doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hoá đã có được từ cách đó rất lâu. Đồng thời nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những chi phí cho việc hạch toán cũng như khối lượng công việc sẽ tăng lên rất nhiều.

- *Phương pháp nhập sau – xuất trước (LIFO)*

Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau hoặc sản xuất sau. Giá trị hàng xuất kho được tính theo giá trị của hàng nhập kho gần nhất, giá trị hàng tồn kho được tính theo giá hàng tồn kho đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ.

Phương pháp này đáp ứng được tương đối yêu cầu của nguyên tắc phù hợp của kế toán, giúp cho chúng ta có thể tính được ngay trị giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý.

Tuy nhiên, nếu giá cả có sự biến động đặc biệt là có lạm phát thì hàng tồn kho của công ty không phản ánh giá trị sát với giá thị trường.

- *Phương pháp thực tế đích danh:*

Theo phương pháp này sản phẩm, vật tư, hàng hoá xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính. Đây là phương án tốt nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán; chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực

tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

Tuy nhiên, việc áp dụng phương pháp này đòi hỏi những điều kiện khắt khe, chỉ những doanh nghiệp kinh doanh có ít loại mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, mặt hàng ổn định và loại hàng tồn kho nhận diện được thì mới có thể áp dụng được phương pháp này. Còn đối với những doanh nghiệp có nhiều loại hàng thì không thể áp dụng được phương pháp này.

- **Lợi nhuận gộp:** là khoản chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán.

- **Chi phí quản lý kinh doanh:** là khoản chi phí bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, bao gồm các khoản chi phí sau:

+ Chi phí nhân viên bán hàng và nhân viên quản lý doanh nghiệp: Các khoản phải trả cho nhân viên bộ phận bán hàng, cán bộ quản lý doanh nghiệp như tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp.

+ Chi phí vật liệu, bao bì: những chi phí như bao bì sản phẩm phục vụ bán hàng, vật liệu sử dụng cho sửa chữa TSCĐ cho quầy hàng, văn phòng quản lý...

+ Chi phí dụng cụ, đồ dùng: phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho quản lý và bán hàng.

+ Chi phí khấu hao TSCĐ: phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định dùng cho doanh nghiệp phục vụ bán hàng và quản lý như máy móc thiết bị quản lý, ô tô chở hàng...

+ Chi phí thuế, phí và lệ phí: phản ánh chi phí về thuế như thuế môn bài, thuế nhà đất...

+ Chi phí dự phòng, bảo hành: phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi, chi phí bảo hành sản phẩm.

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng, quản lý doanh nghiệp như tiền điện, nước, thuê kho bãi....

+ Chi phí bằng tiền khác: các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng, phục vụ quản lý doanh nghiệp như chi phí tiếp khách, chi phí giới thiệu sản phẩm, quảng cáo.

### **1.3. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo hệ thống kế toán hiện hành**

#### **1.3.1. Chứng từ sử dụng trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

Chứng từ là dấu hiệu vật chất bất kỳ chứng minh các quan hệ pháp lý và các sự kiện, kiểm tra việc chấp hành lệnh, chính sách, chế độ quản lý kinh tế, tài chính cũng như kiểm tra kế toán. Chứng từ kế toán chính là những bằng chứng bằng giấy tờ về

ng nghiệp vụ kinh tế, tài chính đã xảy ra và thực sự hoàn thành, và là vật mang tin phản ánh nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh và đã hoàn thành, làm căn cứ ghi sổ kế toán.

Các loại chứng từ sử dụng trong công tác kế toán bán hàng đó là:

- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho hay phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Hóa đơn 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 hoặc kinh doanh những mặt hàng không chịu thuế)
- Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý
- Báo cáo bán hàng, Bảng kê bán lẻ hàng hóa dịch vụ, bảng thanh toán hàng đại lý (ký gửi)
- Các biên bản thừa thiếu hàng, biên bản giảm giá hàng bán, biên bản hàng bán bị trả lại.
- Phiếu thu, giấy báo có...

### **1.3.2. Tài khoản kế toán sử dụng trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng**

- **Tài khoản 155 – Thành phẩm:** Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động của các loại thành phẩm tại doanh nghiệp.

TK155 – Thành phẩm

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá của thành phẩm nhập kho</li> <li>- Trị giá của thành phẩm thừa khi kiểm kê</li> <li>- Kết chuyển giá trị thực tế của thành phẩm tồn kho cuối kỳ (KKĐK).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá thực tế của thành phẩm xuất kho;</li> <li>- Trị giá của thành phẩm thiếu hụt khi kiểm kê;</li> <li>- Kết chuyển trị giá thực tế của thành phẩm tồn kho đầu kỳ (KKĐK)</li> </ul>
Số dư: Trị giá thực tế của thành phẩm tồn kho cuối kỳ	

- **Tài khoản 156 – Hàng hóa:** Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị thực tế hàng hóa tại kho chi tiết theo từng kho, từng loại, từng nhóm hàng hóa.

### TK156 – Hàng hóa

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá mua vào của hàng hóa theo hóa đơn mua hàng.</li> <li>- Chi phí thu mua hàng hóa</li> <li>- Trị giá của hàng hóa thuê ngoài gia công</li> <li>- Trị giá hàng hóa bị người mua trả lại</li> <li>- Trị giá hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê.</li> <li>- Kết chuyển trị giá hàng tồn kho cuối kỳ (KKĐK)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa xuất kho để bán giao khách hàng, giao đại lý, giao đơn vị gia công, đơn vị phụ thuộc hoặc sử dụng cho sản xuất kinh doanh.</li> <li>- Chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ.</li> <li>- Trị giá hàng trả lại người bán, giảm giá hàng mua được hưởng, CKTM, trị giá hàng hóa phát hiện thiếu khi kiểm kê.</li> <li>- Kết chuyển trị giá hàng tồn kho đầu kỳ (KKĐK)</li> </ul>
Số dư: Trị giá mua vào của HTK Chi phí thu mua hàng tồn kho	

- **Tài khoản 157 – Hàng gửi đi bán:** Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá hàng hóa đã gửi hoặc chuyển đến kho cho khách hàng, gửi bán đại lý, chuyển cho cấp dưới hạch toán phụ thuộc để bán.

### TK157 – Hàng gửi đi bán

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa, vật tư gửi bán cho khách hàng hoặc gửi bán đại lý</li> <li>- Kết chuyển trị giá hàng hóa đã gửi bán đã tiêu thụ cuối kỳ (KKĐK)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa gửi bán đã được người mua chấp nhận thanh toán.</li> <li>- Trị giá hàng hóa bị khách hàng hoặc đại lý trả lại.</li> <li>- Kết chuyển trị giá thực tế của hàng hóa gửi bán chưa tiêu thụ đầu kỳ (KKĐK)</li> </ul>
Số dư: Trị giá hàng hóa gửi bán chưa tiêu thụ cuối kỳ.	

- **Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán:** Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp bán ra trong kỳ.

TK632 – Giá vốn hàng bán

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa đã bán trong kỳ.</li> <li>- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kết chuyển giá vốn sản phẩm, hàng hóa trong kỳ sang TK911 – Xác định kết quả kinh doanh.</li> <li>- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính.</li> </ul>

- **Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:** Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong một kỳ kế toán từ nghiệp vụ bán hàng hóa mua vào ra thị trường.

TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ</li> <li>- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ</li> <li>- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ.</li> <li>- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.</li> </ul>

- **Tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu:** dùng để phản ánh toàn bộ số tiền giảm trừ cho người mua hàng được tính giảm trừ vào doanh thu hoạt động kinh doanh. Các khoản giảm trừ doanh thu được phản ánh trong tài khoản 521 bao gồm: Chiết khấu thương mại, giá trị hàng bán bị trả lại và các khoản giảm giá cho người mua trong kỳ hạch toán.

+ Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với khối lượng lớn

+ Giá trị hàng bán bị trả lại là giá trị khối lượng hàng bán xác định là đã bán bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán

+ Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do hàng bán kém phẩm chất, sai quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế hoặc lạc hậu thị hiếu.

## TK521 – Các khoản giảm trừ doanh thu

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng do hàng bán kém, mất phẩm chất hoặc sai quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế</li> <li>- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu của khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.</li> <li>- Số chiết khấu thương mại cho khách hàng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại cho khách hàng sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần.</li> </ul>

~~X~~

**- Tài khoản 642 – Chi phí quản lý kinh doanh:** Tài khoản này phản ánh các chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

+ Tài khoản 6421 – Chi phí bán hàng: Tài khoản này phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, giới thiệu, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa...

+ Tài khoản 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp: Tài khoản này phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên, BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN của nhân viên quản lý văn phòng, chi phí vật liệu văn phòng, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp

### TK642 – Chi phí quản lý kinh doanh

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các chi phí phát sinh liên quan đến bán và quản lý doanh nghiệp trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kết chuyển chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp sang tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh</li> </ul>

~~X~~

**- Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh:** Tài khoản này dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán năm.



TK911 – Xác định kết quả kinh doanh

Nợ	Có
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá vốn của hàng hóa bán ra</li> <li>- Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế TNDN và chi phí khác</li> <li>- CP quản lý kinh doanh</li> <li>- Kết chuyển lãi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu thuần về hàng hóa đã bán trong kỳ</li> <li>- Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và các khoản ghi giảm chi phí thuế TNDN</li> <li>- Kết chuyển lỗ</li> </ul>
X	

- **Tài khoản 133 – Thuế GTGT được khấu trừ:** Tài khoản này dùng để phản ánh số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, đã khấu trừ, và còn được khấu trừ của doanh nghiệp.

TK133 – Thuế GTGT được khấu trừ

Nợ	Có
- Số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Số thuế GTGT đầu vào đã khấu trừ</li> <li>- Thuế GTGT đầu vào của hàng hóa mua vào nhưng đã trả lại, được giảm giá, CKTM</li> <li>- Số thuế GTGT đầu vào được hoàn lại</li> <li>- Số thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ</li> </ul>
Số dư: Số thuế GTGT đầu vào còn được khấu trừ, số thuế GTGT đầu vào được hoàn lại nhưng NSNN chưa hoàn trả	

- **Tài khoản 3331 – Thuế giá trị gia tăng phải nộp:** Tài khoản này phản ánh số thuế GTGT đầu ra, số thuế GTGT hàng nhập khẩu phải nộp, số thuế GTGT đã được khấu trừ, số thuế GTGT đã nộp và còn phải nộp vào Ngân sách nhà nước. TK3331 có 2 tài khoản cấp 3:

+ TK 33311: Thuế GTGT đầu ra: Phản ánh số thuế GTGT đầu ra, số thuế GTGT đầu vào đã khấu trừ, số thuế GTGT của hàng bán bị trả lại, bị giảm giá, số thuế GTGT phải nộp, đã nộp, còn phải nộp của hàng hóa tiêu thụ trong kỳ.

+ TK 33312: Thuế GTGT hàng nhập khẩu: Dùng để phản ánh số thuế GTGT của hàng nhập khẩu phải nộp, đã nộp, còn phải nộp vào NSNN.



### TK 3331- Thuế GTGT phải nộp

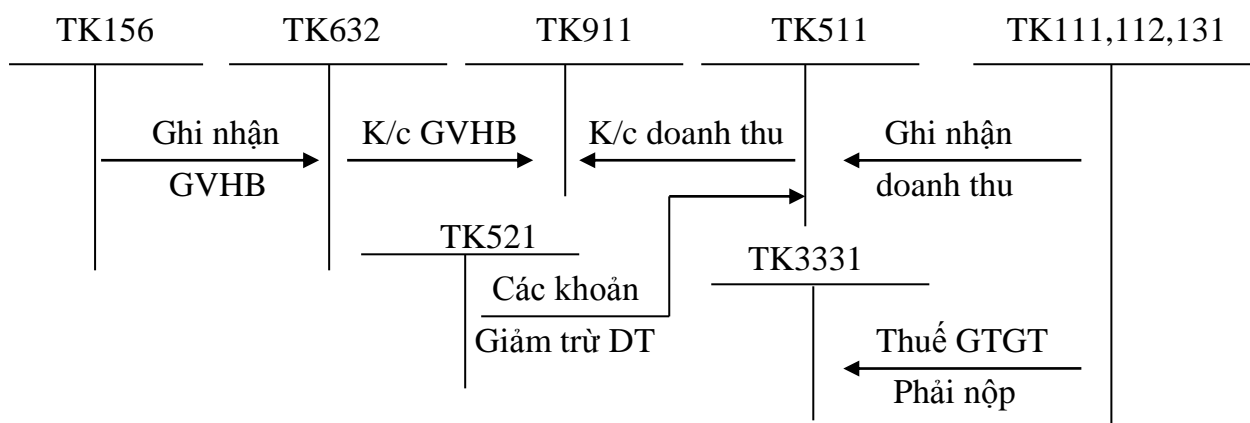
Nợ	Có
- Số thuế GTGT đã được khấu trừ trong kỳ - Số thuế GTGT đã nộp vào ngân sách nhà nước - Số thuế GTGT của hàng bán bị trả lại, bị giảm giá, CKTM	- Số thuế GTGT đầu ra cho hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ và số thuế GTGT hàng nhập khẩu phải nộp.
Dư Nợ: Số thuế GTGT và các khoản đã nộp lớn hơn số thuế GTGT và các khoản phải nộp cho nhà nước	Dư có: Số thuế GTGT còn phải nộp vào ngân sách nhà nước.

#### 1.3.3. Phương pháp kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.3.1. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo phương pháp kê khai thường xuyên

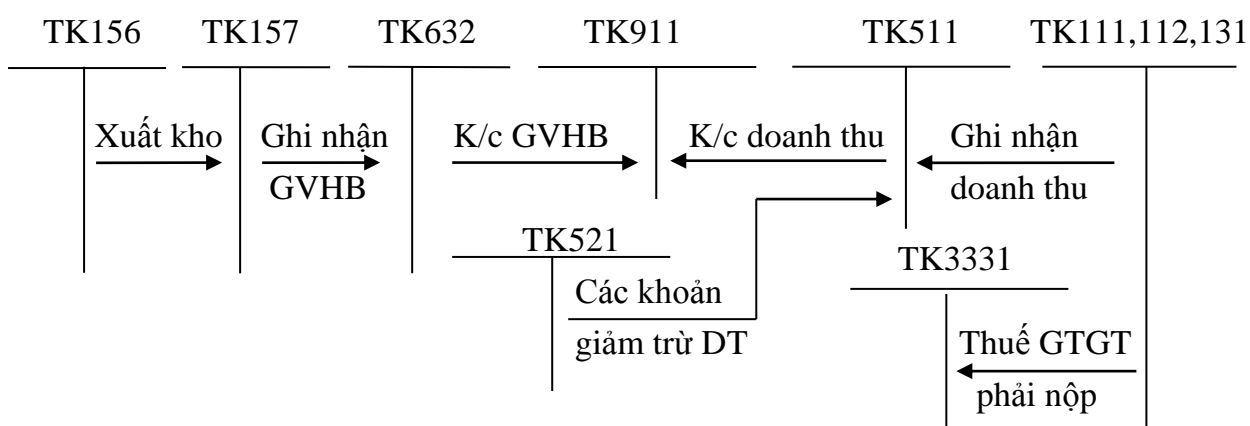
- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức bán hàng trực tiếp tại kho:**

##### Sơ đồ 1.1. Trình tự hạch toán bán buôn qua kho theo hình thức bán hàng trực tiếp tại kho



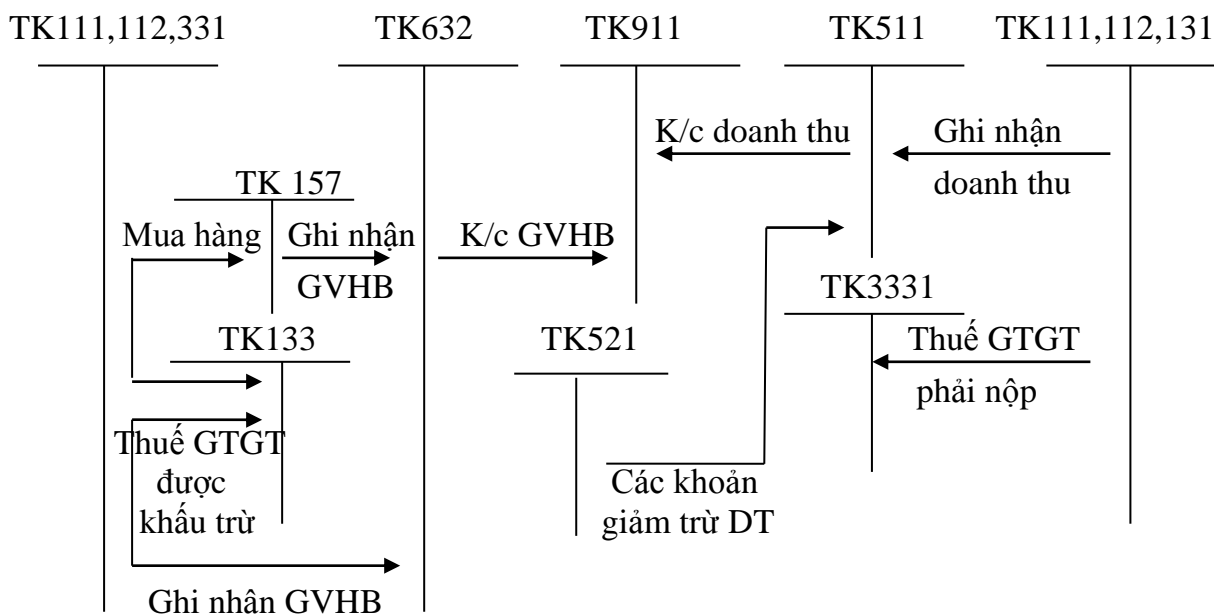
- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng**

##### Sơ đồ 1.2. Trình tự hạch toán bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng



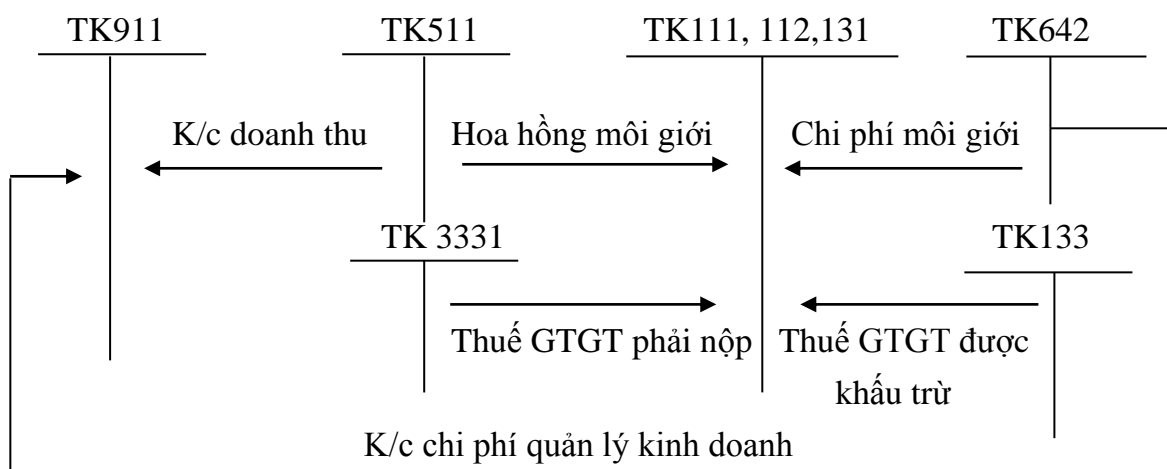
- **Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán**

**Sơ đồ 1.3. Trình tự hạch toán bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán (giao bán tay ba)**



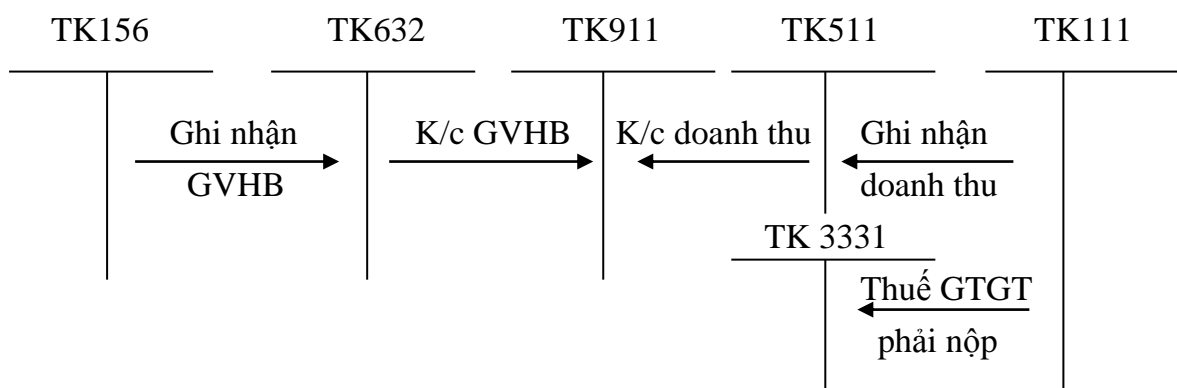
- **Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán**

**Sơ đồ 1.4. Trình tự hạch toán bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán**



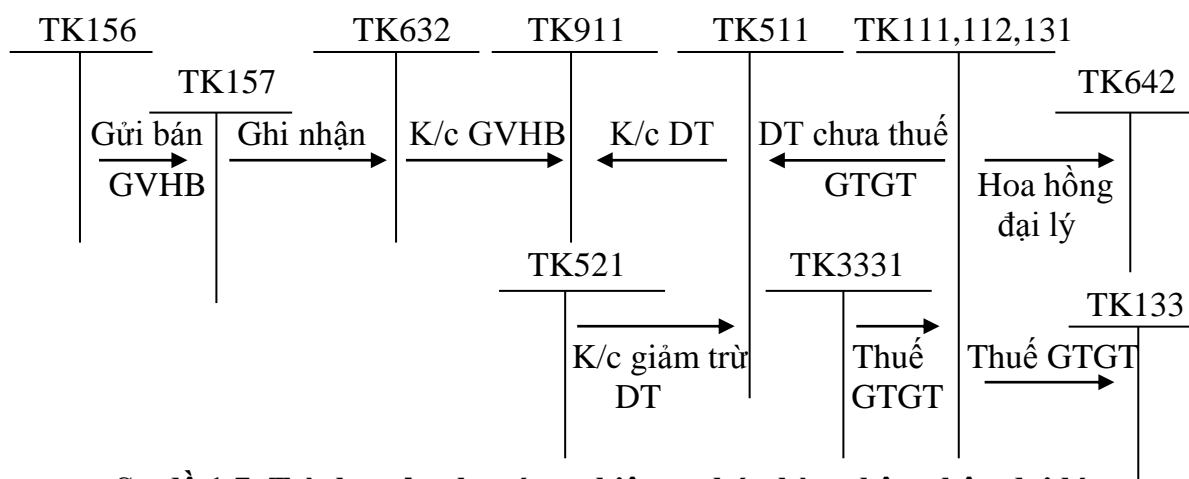
- **Bán lẻ hàng hóa**

**Sơ đồ 1.5. Trình tự hạch toán bán lẻ hàng hóa**

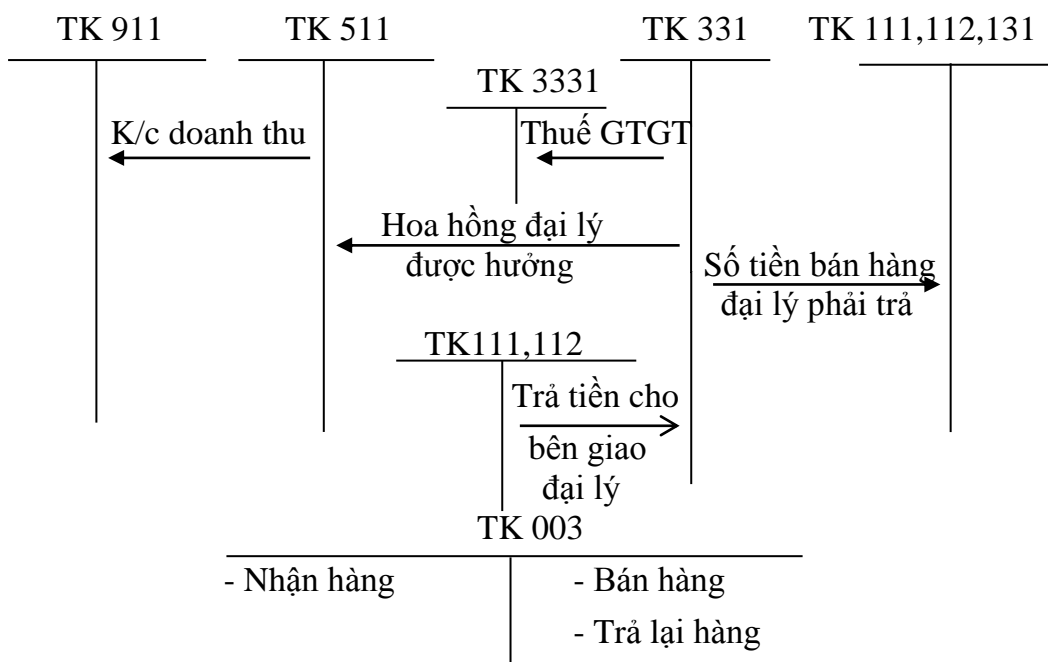


• **Bán hàng đại lý**

**Sơ đồ 1.6. Trình tự hạch toán bán hàng giao đại lý**

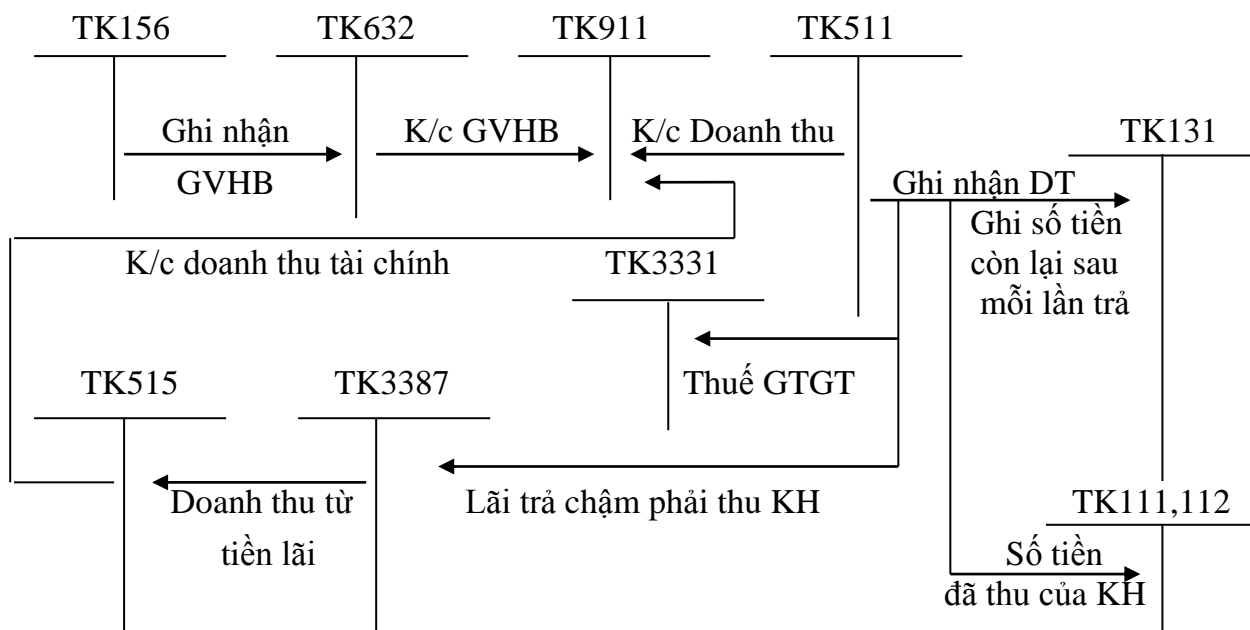


**Sơ đồ 1.7. Trình tự hạch toán nghiệp vụ bán hàng bên nhận đại lý**



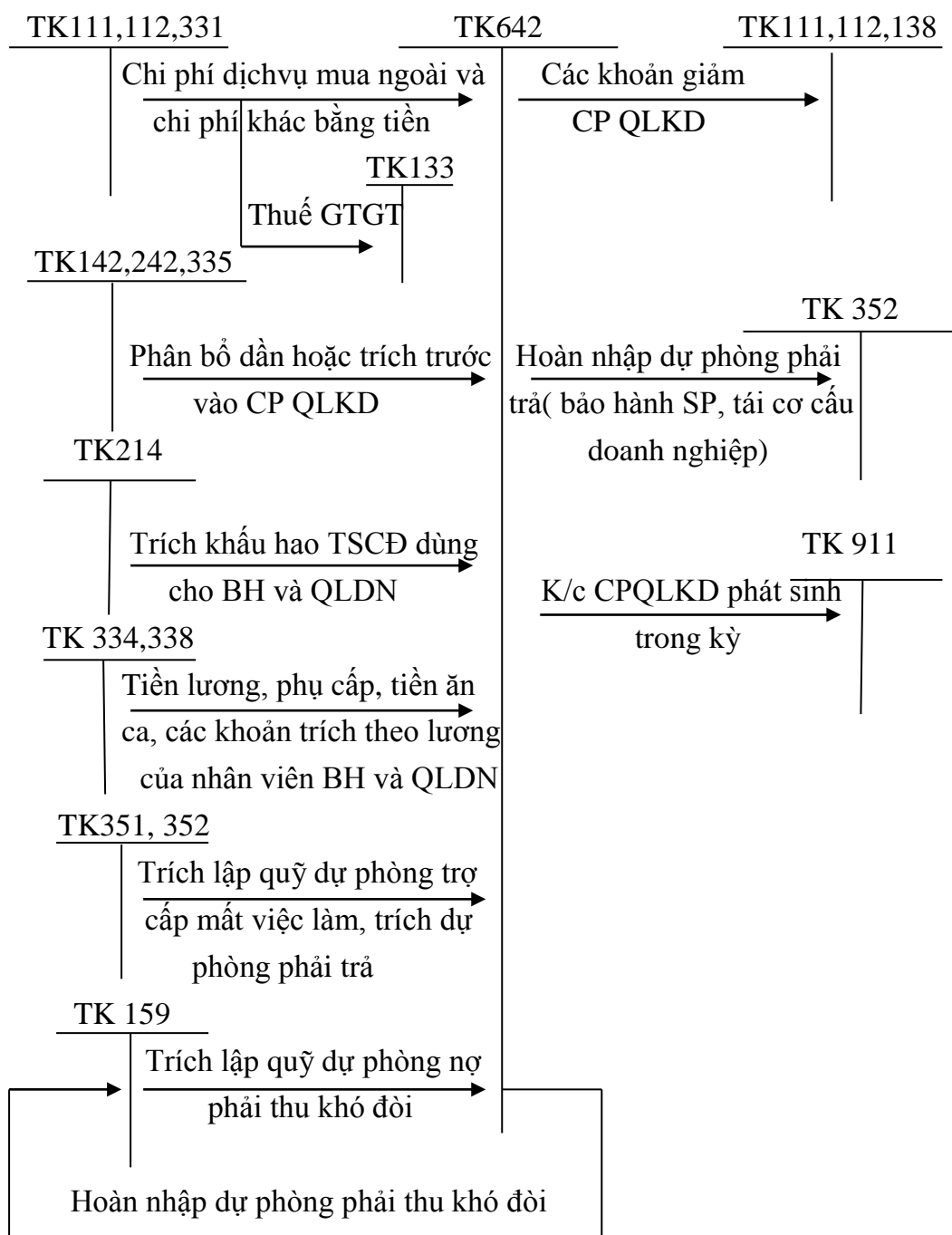
- *Bán hàng trả góp*

**Sơ đồ 1.8. Trình tự hạch toán bán hàng theo phương thức trả góp**



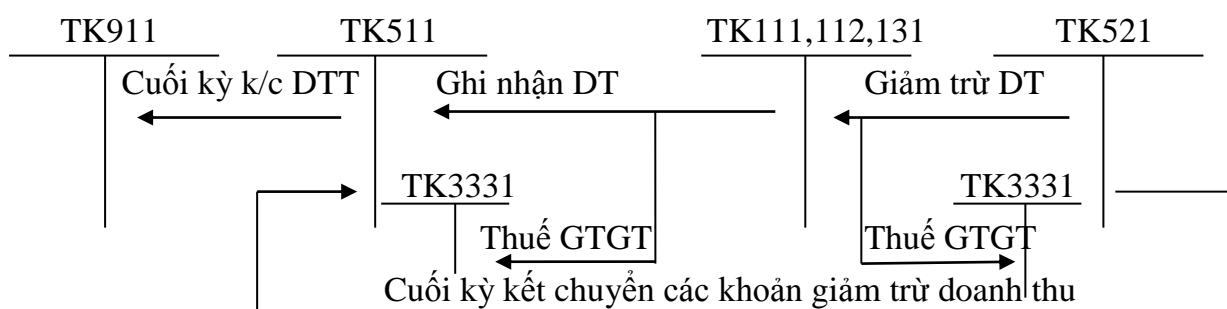
- Hạch toán chi phí quản lý kinh doanh**

**Sơ đồ 1.9. Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý kinh doanh**



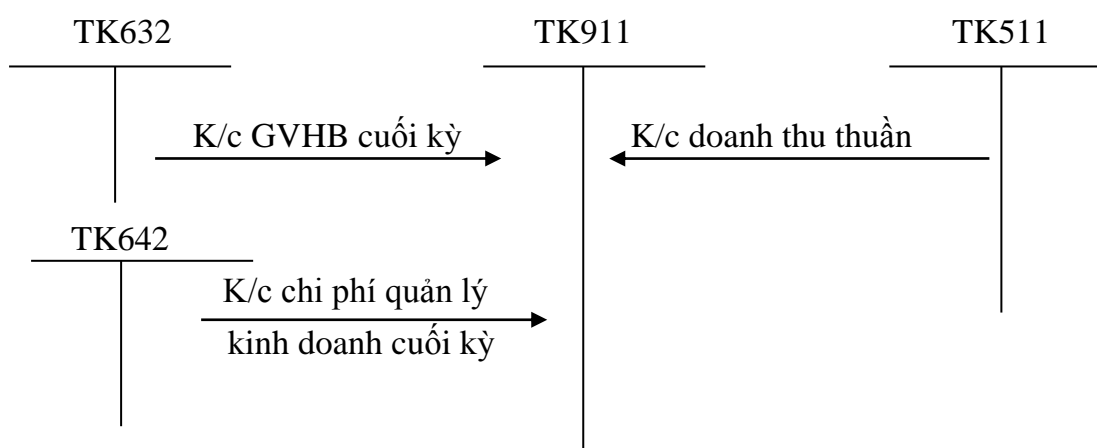
- Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu tiêu thụ hàng hóa**

**Sơ đồ 1.10. Sơ đồ hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu tiêu thụ hàng hóa**



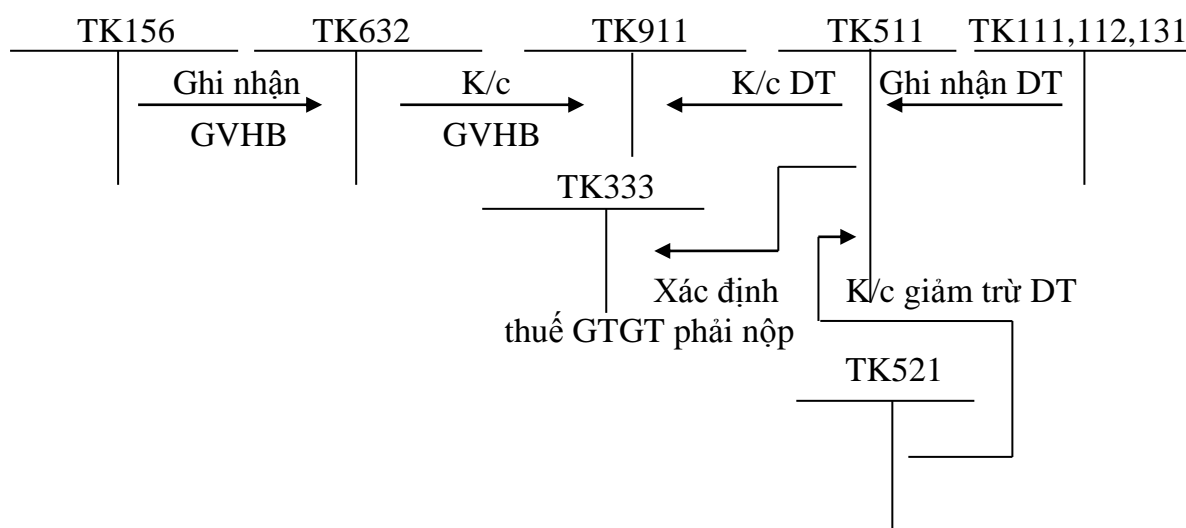
- **Hạch toán xác định kết quả bán hàng**

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



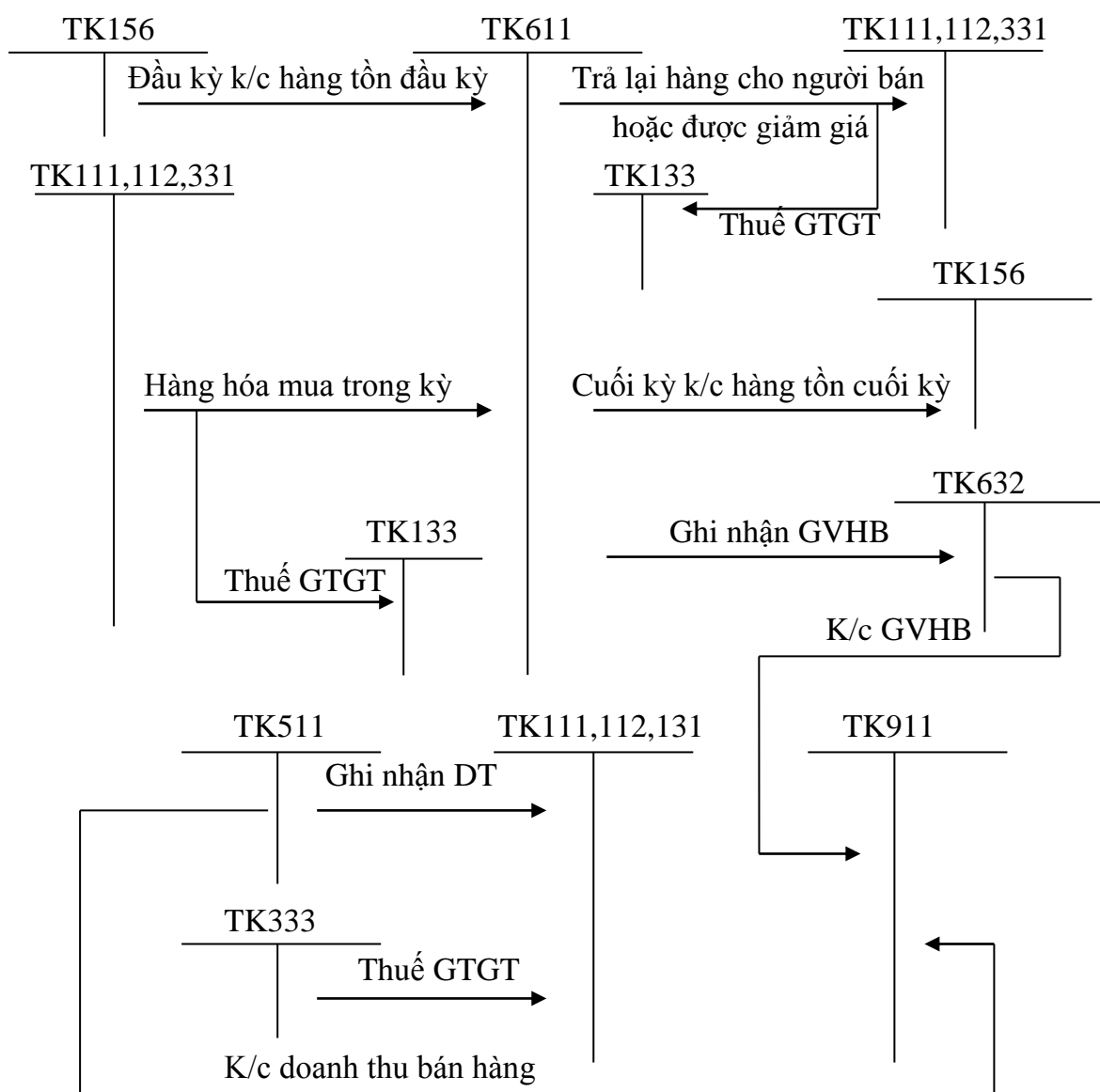
- **Hạch toán kế toán bán hàng tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp**

**Sơ đồ 1.12. Sơ đồ hạch toán kế toán bán hàng tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp**



1.3.3.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ

**Sơ đồ 1.13. Kế toán tiêu thụ hàng hóa theo phương pháp kiểm kê định kỳ**



#### **1.3.4. Hình thức tổ chức sổ kế toán**

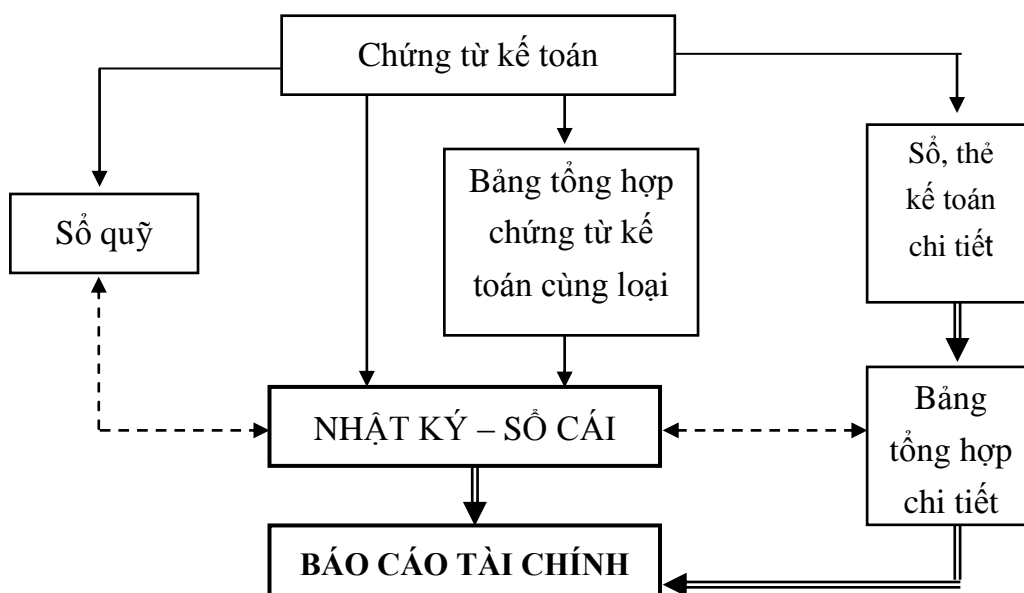
##### **1.3.4.1. Hình thức Nhật ký – Sổ cái**

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký – Sổ Cái là các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh được kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế (theo tài khoản kế toán) trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký – Sổ Cái.

Ưu điểm: Số lượng sổ ít, mẫu sổ đơn giản dễ thực hiện, kiểm tra đối chiếu các dữ liệu kế toán được thực hiện thường xuyên, liên tục, luôn cung cấp kịp thời các thông tin cho nhà quản lý.

Nhược điểm: Số lượng ghi chép nhiều chỉ thực hiện trên một sổ tổng hợp duy nhất, khó phân công lao động kế toán

**Sơ đồ 1.14. TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC  
KẾ TOÁN NHẬT KÝ - SỔ CÁI**



**Ghi chú:**

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng ⇒

Đối chiếu, kiểm tra ↔---

**1.3.4.2. Hình thức Nhật ký chung**

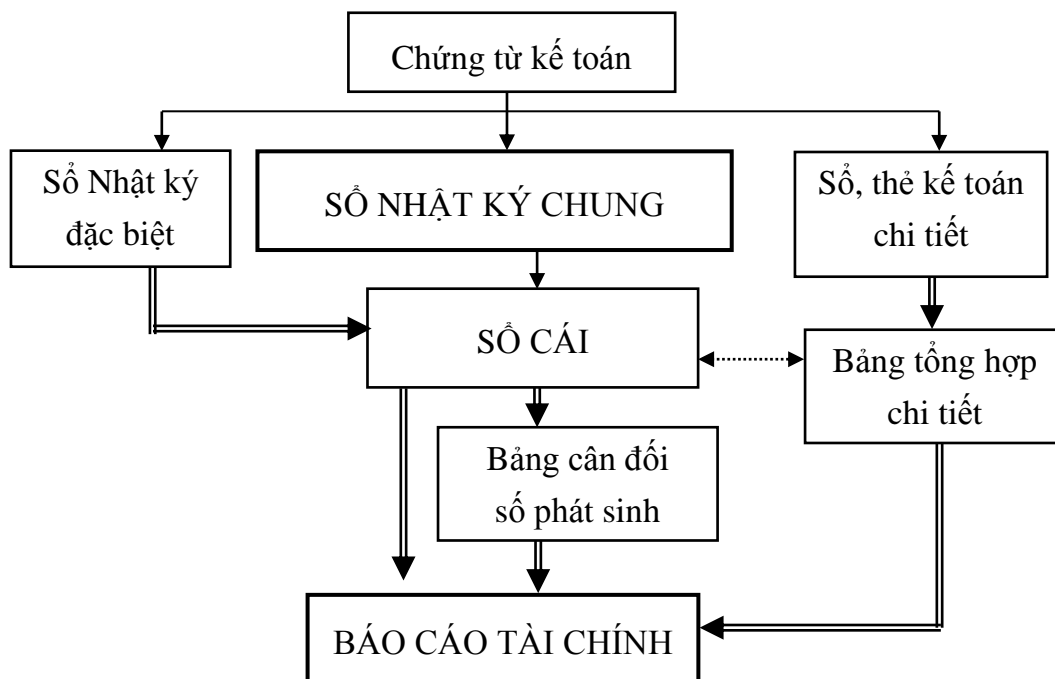
Đặc trưng cơ bản của hình thức nhật ký chung là tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được ghi nhận vào sổ nhật ký chung dựa trên các chứng từ kế toán: hóa đơn, phiếu thu, phiếu chi... Dựa vào những dữ liệu đã ghi trên sổ NKC kế toán vào sổ cái cho từng đối tượng kế toán theo trình tự thời gian.

**Ưu điểm:** Mẫu sổ đơn giản, dễ thực hiện, thuận tiện cho phân công lao động kế toán, có thể thực hiện đối chiếu kiểm tra số liệu kế toán cho từng đối tượng kế toán ở mọi thời điểm nên có thể cung cấp thông tin kịp thời cho nhà quản lý.

**Nhược điểm:** Lượng ghi chép tương đối nhiều



### Sơ đồ 1.15. TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN NHẬT KÝ CHUNG



**Ghi chú:**

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

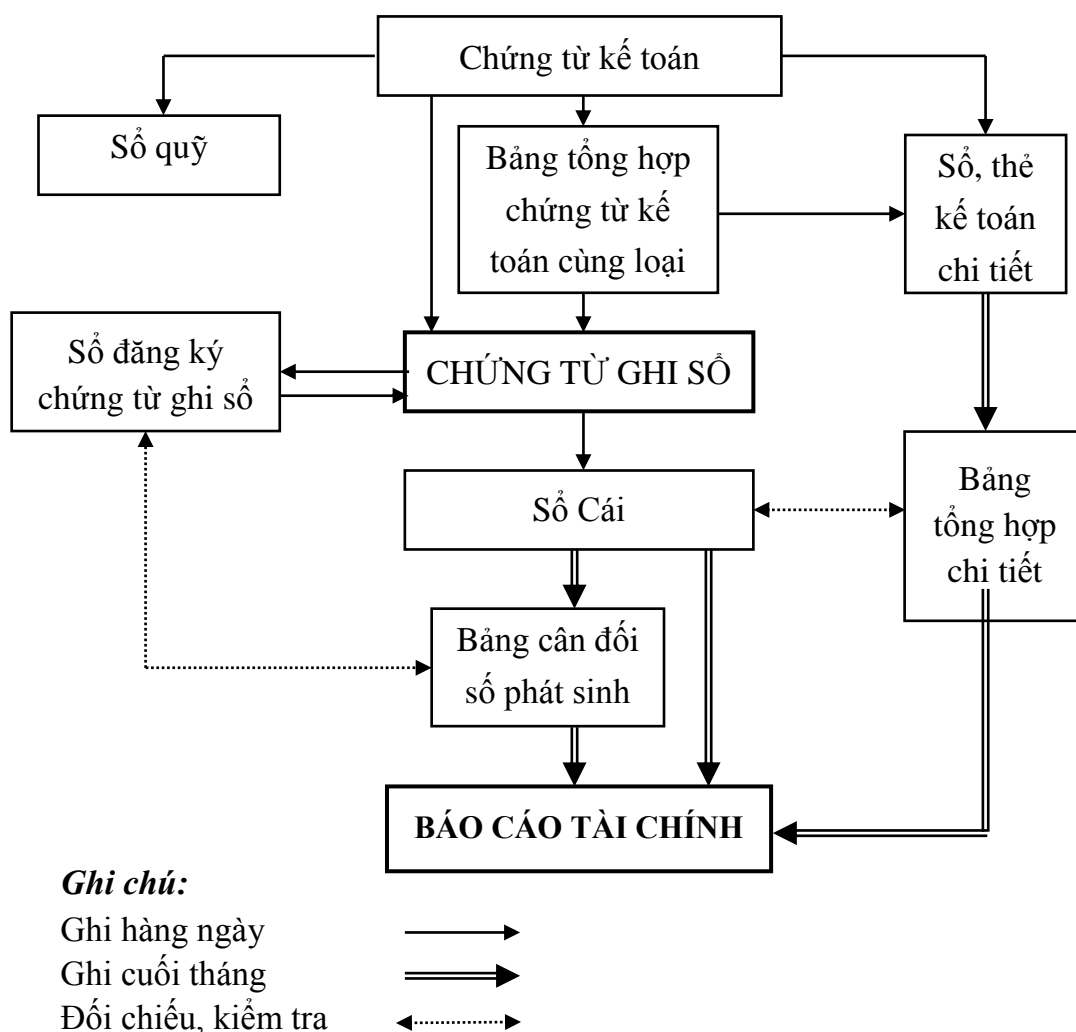
#### 1.3.4.3. Hình thức Chứng từ ghi sổ

Đặc trưng cơ bản của chứng từ ghi sổ là ghi sổ dựa trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ cùng loại. Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc Bảng Tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập Chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào Chứng từ ghi sổ để ghi vào sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, sau đó được dùng để ghi vào Sổ Cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào Sổ, Thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

Ưu điểm: dễ làm dễ kiểm tra, đối chiếu công việc kế toán được phân công đều trong kỳ.

Nhược điểm: việc ghi chép trùng lặp nhiều làm tăng khối lượng ghi chép.

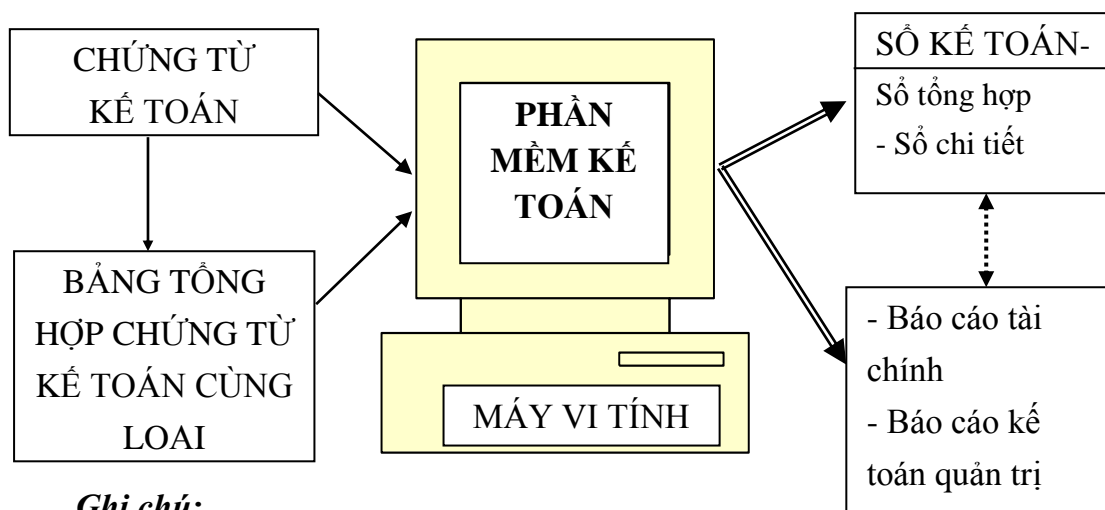
**Sơ đồ 1.16. TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC  
KẾ TOÁN CHỨNG TỪ GHI SỔ**



#### 1.3.4.4. Hình thức kế toán trên máy vi tính

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán trong quy định trên. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

### Sơ đồ 1.17. TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN TRÊN MÁY VI TÍNH

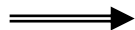
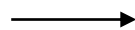


**Ghi chú:**

Nhập số liệu hàng ngày

In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm

Đối chiếu, kiểm tra



Từ những lý luận đã tìm hiểu về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đã nêu tại chương 1, em đã có những nền tảng kiến thức quan trọng để em trình bày thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND tại chương 2 của bài khóa luận.

## **CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

### **2.1. Tổng quan về công ty TNHH Minh Hương PND**

#### ***2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH Minh Hương PND***

- Tên công ty: Công ty TNHH Minh Hương PND
- Tên tiếng Anh: MINH HUONG PND COMPANY LIMITED
- Địa chỉ trụ sở kinh doanh: Số 2S, đường Hoàng Hoa Thám, phường Thụy Khuê, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội.
- Giám đốc: Nguyễn Văn Dân
- Ngày đăng ký kinh doanh: 17/05/2005
- Mã số thuế: 0101658075

Công ty TNHH Minh Hương PND phát triển hai thương hiệu thời trang mặc nhà cao cấp đó là thương hiệu Sunfly cùng với Opnd. Công ty TNHH Minh Hương PND – một tổ chức năng động, với nhiều chuyên gia thiết kế giàu kinh nghiệm và đội ngũ quản lý trẻ, chuyên nghiệp – những người luôn tìm tòi, sáng tạo và nỗ lực hết mình vì sự hài lòng của khách hàng.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của thị trường thời trang mặc nhà trong những năm gần đây, sự ra đời của thương hiệu Sunfly đã đánh dấu một bước tiến quan trọng xuyên suốt chặng đường phát triển của Minh Hương PND. Không dừng lại ở đó, ngay từ những ngày đầu thành lập, Minh Hương PND đã luôn nỗ lực để xây dựng được một hệ thống các giá trị cốt lõi nhằm tạo nên một thương hiệu Sunfly ngày càng lớn mạnh, có uy tín, có chiều sâu và thực sự bền vững.

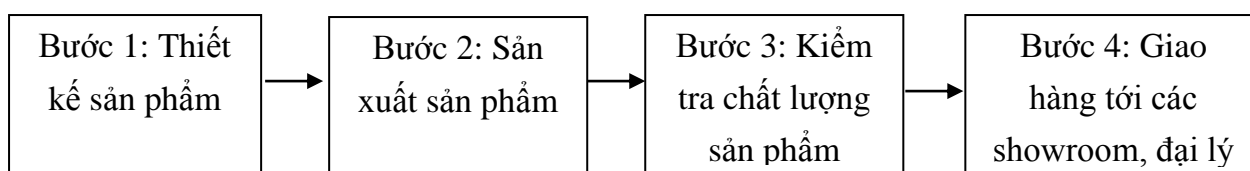
Đến nay, Sunfly vẫn luôn là thương hiệu sáng tạo không ngừng trong phong cách thiết kế để tạo nên những mẫu thời trang mặc nhà hài hòa, độc đáo và ngày càng được đông đảo chị em phụ nữ khắp Việt Nam ưa chuộng. Bên cạnh đó, chất liệu cotton, CVC, spandex co giãn 4 chiều cao cấp, có tác dụng thấm hút mồ hôi tốt nhưng vẫn giữ nguyên được form dáng và màu sắc trong suốt quá trình sử dụng cũng là một điểm sáng, giúp chị em phụ nữ vừa có thể tự tin, linh hoạt trong công việc gia đình, vừa đảm bảo sự tươi trẻ, năng động và gợi cảm... Ngoài chất lượng sản phẩm tốt, kiểu dáng thiết kế tươi trẻ, tự tin, quyến rũ thì giá cả cạnh tranh còn là một tiêu chí hết sức phù hợp giúp Sunfly luôn nhận được sự tín nhiệm và ủng hộ của khách hàng.

Sau nhiều năm có mặt trên thị trường, các sản phẩm thời trang mặc nhà cao cấp Sunfly đã và đang nhận được sự quan tâm, yêu mến của đông đảo chị em phụ nữ trên toàn quốc với hệ thống trên 50 showroom và các đại lý chính thức tại hầu khắp các tỉnh, thành phố lớn như Hà Nội, Hồ Chí Minh, Quảng Ninh, Hải Phòng, Hải dương, Thanh Hóa, Lạng Sơn...

Với định hướng đầu tư và phát triển bền vững, thương hiệu Sunfly đã và đang khẳng định được chỗ đứng vững chắc của mình trong lĩnh vực thời trang mặc nhà tại Việt Nam. Đồng thời, để thúc đẩy thương hiệu Sunfly phát triển hơn nữa, Minh Hương PND đặt ra hướng nhìn của tương lai, dự đoán những nhu cầu của thị trường mình phục vụ và cố gắng hết sức để có thể đáp ứng theo một hướng đi hiệu quả nhất. Hiện tại, Công ty vẫn luôn nỗ lực cải tiến và ứng dụng các công nghệ hiện đại trong tất cả các khâu từ thiết kế đến sản xuất và phân phối, hậu mãi ... nhằm hướng tới các giá trị tiện ích ngày một cao cho khách hàng. Chính điều này sẽ góp phần tạo nên một thương hiệu Sunfly sống cùng thời gian và không ngừng lớn mạnh.

### **2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Minh Hương PND**

#### **Sơ đồ 2.1. Sơ đồ đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh chung tại công ty TNHH Minh Hương PND**



(Nguồn: Phòng hành chính tổng hợp)

#### **- Bước 1: Thiết kế sản phẩm**

Phòng thiết kế của công ty, theo định kỳ sẽ thiết kế bộ sưu tập với chủ đề, phong cách, chất liệu phù hợp với thời tiết, với mùa tại từng khu vực sau đó qua kiểm duyệt để đưa vào khâu sản xuất.

#### **- Bước 2: Sản xuất sản phẩm**

Những mẫu thiết kế sau khi được kiểm duyệt sẽ được phòng sản xuất tiếp nhận, chuẩn bị nguyên vật liệu, phụ liệu và đưa vào sản xuất. Bộ phận sản xuất sẽ phân công công việc theo quy trình cắt, may theo dây chuyền và hoàn thiện sản phẩm.

#### **- Bước 3: Kiểm tra chất lượng sản phẩm**

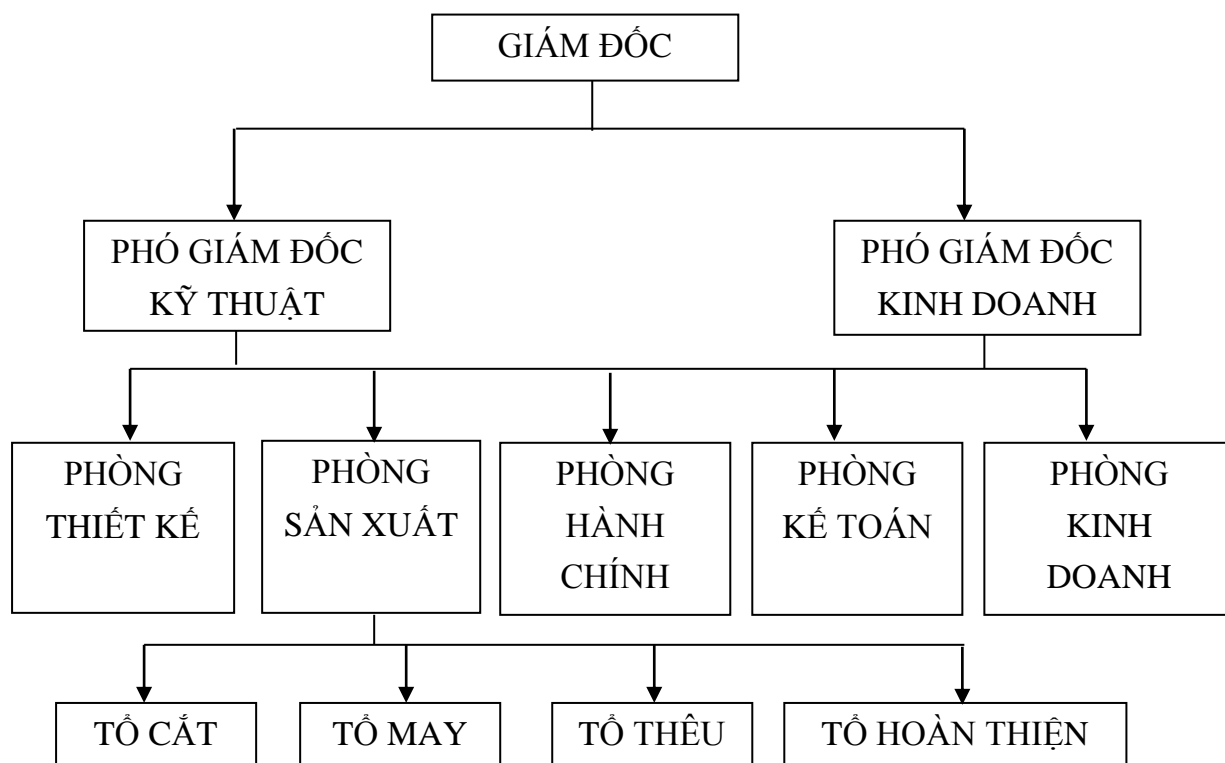
Sau khi sản phẩm hoàn thành, nhân viên kiểm tra chất lượng sản phẩm sẽ xuống đánh giá chất lượng sản phẩm, đường kim mũi chỉ trong từng sản phẩm và họa tiết trên sản phẩm xem có đúng thiết kế, đúng yêu cầu kỹ thuật hay không.

#### **- Bước 4: Giao hàng tới các showroom, đại lý**

Bộ sưu tập sau khi hoàn thành kiểm tra chất lượng sẽ được giao tới các đại lý, các showroom của công ty và tiến hành quảng cáo sản phẩm, quảng cáo bộ sưu tập trên báo chí, tờ rơi, internet để thu hút sự chú ý của khách hàng.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH Minh Hương PND

#### Sơ đồ 2.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH Minh Hương PND



(Nguồn: Phòng hành chính)

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến chức năng nghĩa là các phòng ban của công ty có liên hệ chặt chẽ với nhau cùng chịu sự quản lý của ban giám đốc gồm 1 giám đốc và 2 phó giám đốc. Chức năng nhiệm vụ của từng vị trí, từng phòng ban như sau:

- Giám đốc: Là người chịu trách nhiệm chỉ đạo toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm về mặt pháp lý đối với các tổ chức kinh tế khác và đối với nhà nước. Giám đốc cùng với phó giám đốc, kế toán trưởng và trưởng các phòng ban chức năng điều hành hoạt động và đưa ra các quyết định mang tính chất chiến lược đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của công ty.

- Phó giám đốc kỹ thuật: Là người giúp việc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về lĩnh vực quản lý kỹ thuật, chất lượng của sản phẩm, có những sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất, áp dụng tiến bộ khoa học, kỹ thuật công nghệ mới, theo dõi việc thực hiện tiến độ kế hoạch sản xuất, an toàn lao động; đào tạo và hướng dẫn tay nghề nhân công.

- Phó giám đốc kinh doanh: Là người quản lý công tác tiếp thị và bán hàng, tổ chức triển khai, kiểm soát quá trình và đề xuất các giải pháp nhằm bán hàng theo kế hoạch.

- Phòng thiết kế: Là bộ phận tổ chức, tìm hiểu và nghiên cứu thị trường theo từng mùa vụ về xu hướng về chất liệu, hoa văn, xu hướng phụ liệu, phụ kiện. Tìm hiểu, nghiên cứu thị trường về mẫu mã sản phẩm thời trang. Chịu trách nhiệm phát triển các dòng sản phẩm thời trang mới của công ty. Tổ chức thiết kế may mẫu tạo ra sản phẩm thời trang của công ty. Chịu trách nhiệm trước lãnh đạo công ty về kết quả công việc của phòng thiết kế.

- Phòng sản xuất: Là bộ phận quản lý, hỗ trợ các quy trình hoạt động của các tổ sản xuất trong công ty:

+ Tổ cắt: Bộ phận nhận thiết kế và tiến hành đo, cắt vải, theo thiết kế rồi giao cho nhà thiết kế kiểm định lại để chuyển sang khâu tiếp theo.

+ Tổ thêu: Là đơn vị tiến hành thêu họa tiết trang phục theo mẫu thiết kế rồi chuyển bộ phận kiểm tra chất lượng để đánh giá và chuyển xuống bộ phận may hoàn thiện sản phẩm.

+ Tổ may: Là bộ phận tiến hành may, lắp ráp những phần đã được cắt của sản phẩm vào để hoàn thành sản phẩm hoàn chỉnh, sau đó chuyển xuống bộ phận hoàn thiện để tiến hành đóng gói sản phẩm.

+ Tổ hoàn thiện: Nhận sản phẩm từ bộ phận kiểm tra chất lượng, là, đóng gói, đóng thùng, kiểm tra bao gói rồi nhập kho thành phẩm.

- Phòng hành chính: Là bộ phận giúp Giám đốc chỉ đạo, tổ chức thực hiện các mặt công tác hành chính, tổng hợp và công tác chính trị của công ty, thực hiện quản lý, thực hiện công tác văn thư, hành chính và lưu trữ của công ty, xây dựng và triển khai thực hiện các kế hoạch do Giám đốc phê duyệt, tổng hợp tình hình các hoạt động của công ty trên các mặt công tác theo qui định.

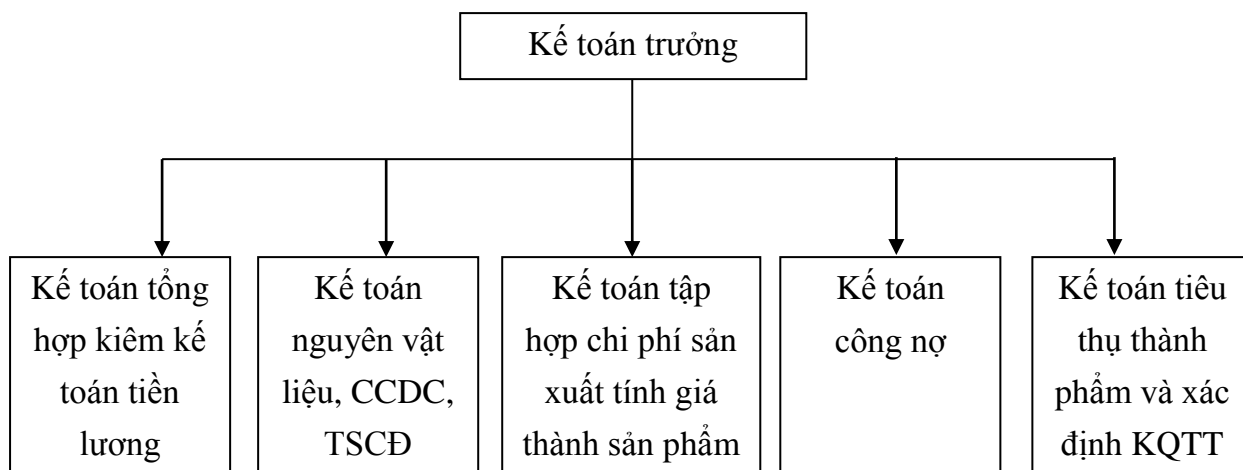
- Phòng kế toán: Là bộ phận có chức năng tham mưu cho giám đốc đồng thời quản lý và huy động và sử dụng các nguồn vốn của công ty sao cho đúng mục đích và hiệu quả cao nhất, hạch toán bằng tiền mọi hoạt động của công ty. Nhiệm vụ của phòng là xây dựng kế hoạch tài chính, tổ chức huy động các nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, theo dõi giám sát việc thực hiện các hợp đồng kinh tế về mặt tài chính, chịu trách nhiệm đòi nợ, thu hồi vốn đồng thời lập các báo cáo tài chính của công ty.

- Phòng kinh doanh: Là bộ phận trực tiếp chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động tiếp thị - bán hàng tới các khách hàng và khách hàng tiềm năng của Doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu về doanh số, thị phần... Phòng kinh doanh có các chức năng như: lập các kế hoạch kinh doanh và triển khai thực hiện; thiết lập, giao dịch trực tiếp với hệ thống khách hàng, hệ thống nhà phân phối; thực hiện hoạt động bán hàng tới các khách hàng nhằm mang lại doanh thu cho doanh nghiệp.

Mỗi phòng ban chức năng tuy có chức năng nhiệm vụ khác nhau nhưng có mối quan hệ mật thiết với nhau, cùng phục vụ cho công tác sản xuất và điều hành sản xuất kinh doanh của công ty nhằm đạt hiệu quả.

#### 2.1.4. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại công ty TNHH Minh Hương PND

Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán ở công ty TNHH Minh Hương PND



(Nguồn: Phòng kế toán)

Thông thường mỗi nhân viên kế toán đảm trách một phần hành kế toán cụ thể, chức năng, nhiệm vụ của từng nhân viên kế toán trong phòng kế toán cụ thể như sau:

- Kế toán trưởng: Là người phụ trách chung, chịu trách nhiệm về công tác hạch toán của đơn vị, giúp giám đốc chỉ đạo, tổ chức thực hiện công tác kế toán thống kê của công ty, đồng thời lập các báo cáo định kỳ, cung cấp thông tin tài chính định kỳ cho các đối tượng liên quan.

- Kế toán tổng hợp kiêm kế toán tiền lương: Là người chịu trách nhiệm trực tiếp đối với kế toán trưởng. Kế toán tổng hợp có nhiệm vụ tập hợp số liệu của toàn công ty để lập báo cáo kế toán theo tháng, báo cáo tài chính năm, quyết toán thuế... Đồng thời, phụ trách các chứng từ gốc để lập bảng tính lương và bảng phân bổ tiền lương, tính lương cho nhân viên.

- Kế toán NVL, CCDC, TSCĐ: Có nhiệm vụ theo dõi việc nhập – xuất – tồn các loại nguyên vật liệu hay công cụ dụng cụ, tình hình tăng giảm khấu hao tài sản cố định, phân bổ các chi phí này cho các đối tượng liên quan.

- Kế toán tập hợp chi phí sản xuất, tính giá thành sản phẩm: Có nhiệm vụ theo dõi các loại chi phí sản xuất chính, phụ; tiến hành phân tích giá thành sản phẩm, lập báo cáo liên quan tới thành phẩm và chi phí.

- Kế toán công nợ: Có nhiệm vụ theo dõi công nợ phải thu, công nợ phải trả, đối chiếu công nợ với các bộ phận kinh doanh; tập hợp hồ sơ công nợ quá hạn cần thu chuyển cho đơn vị kinh doanh, quản lý công nợ, kế toán trưởng và ban giám đốc; theo



dõi và kiểm soát tiến độ thu hồi công nợ đến hạn, quá hạn, khó đòi của các bộ phận trong Công ty; theo dõi tiến độ công nợ phải trả và lập báo cáo công nợ theo định kỳ.

- Kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ: chịu trách nhiệm theo dõi tình hình tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả hoạt động tiêu thụ.

#### **2.1.5. Chính sách kế toán áp dụng tại công ty TNHH Minh Hương PND**

- Công ty TNHH Minh Hương PND hạch toán theo quyết định 48/2006/QĐ - BTC
- Hình thức kế toán áp dụng theo Nhật ký chung
- Ghi nhận tài sản cố định theo giá gốc và tính khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.
- Phương pháp hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Kỳ hạch toán của công ty theo tháng.
- Niên độ kế toán theo năm dương lịch từ 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12. Cuối niên độ kế toán công ty tiến hành lập báo cáo tài chính theo quy định.
- Tính giá thành sản phẩm theo phương pháp trực tiếp.
- Tính giá hàng xuất kho theo phương pháp thực tế đích danh.
- Hạch toán chi tiết hàng tồn kho theo phương pháp thẻ song song.

#### **2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND**

##### **2.2.1. Phương pháp tính giá vốn hàng xuất kho**

Công ty TNHH Minh Hương PND sản xuất sản phẩm theo từng bộ sưu tập và chỉ sản xuất 1 lần bộ sưu tập đó, sau đó sẽ thiết kế bộ sưu tập khác để sản xuất. Mỗi sản phẩm trong bộ sưu tập sau khi được tính giá thành sẽ được lên sổ tổng hợp nhập xuất tồn của thành phẩm để theo dõi số lượng và giá trị nhập xuất tồn và giá thành xuất kho của thành phẩm trong kỳ được thể hiện qua ví dụ sau.

**Ví dụ:** Tháng 6 năm 2013, công ty đưa vào nhập kho thành phẩm bộ sưu tập thời trang mùa hè, trong đó trang phục mang mã hiệu MH390- Bộ mặc nhà sunfly MH390 được sản xuất với số lượng là 180 bộ, tổng giá thành sản phẩm là 24.244.090 đồng, giá thành đơn vị của sản phẩm là 134.689 đồng. Trong kỳ sản phẩm có tình hình nhập xuất tồn như sau:

**Biểu số 2.1. Bảng tổng hợp nhập xuất tồn thành phẩm**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

**BẢNG TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN**

Kho: KTP/ Đối tượng: MH390- Bộ mặc nhà Sunfly MH390

Từ ngày 01/06 đến ngày 30/06

NT	Diễn giải	Đơn giá	Tồn đầu kỳ		Nhập kho		Xuất kho		Tồn cuối kỳ	
			Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
01/06	Nhập kho thành phẩm MH390	134.689	0	0	180	24.244.090	0	0	180	24.244.090
02/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0120	134.689					8	1.077.512	172	23.166.578
05/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0124	134.689					8	1.077.512	164	22.089.066
08/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0126	134.689					6	808.134	158	21.280.932
12/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0132	134.689					10	1.346.890	148	19.934.042
15/06	Nhập hàng bán trả lại theo phiếu TL016	134.689			5	673.445			153	20.607.487
16/06	Xuất kho bán MH390 theo PX138	134.689					2	269.378	151	20.338.109
	<b>Tổng cộng</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>185</b>	<b>24.917.535</b>	<b>34</b>	<b>4.579.426</b>	<b>151</b>	<b>20.338.109</b>

Ngoài việc bán thành phẩm do công ty sản xuất công ty còn bán hàng hóa mua ngoài đó là các sản phẩm dành cho nam như: Đồ ngủ nam ACTIV, quần ngủ nam PUMA, đồ bơi nam/ nữ GAVINO...

Hàng hóa của công ty bán ra với cách tính giá theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Cách tính giá vốn của hàng hóa được thể hiện qua ví dụ sau:

**Ví dụ:** Ngày 02/06, công ty nhập kho hàng hóa Đồ ngủ nam ACTIV trong đó mã hàng hóa AC218- Bộ đồ ngủ nam AC218 nhập 120 bộ với đơn giá là 132.000 đồng/ bộ. Tồn đầu kỳ của hàng hóa này là 30 bộ có giá trị tồn là 3.929.520 đồng.

Cách tính đơn giá xuất kho hàng hóa theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ theo cách tính:

$$\text{Giá ĐVBQ cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Trị giá thực tế hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá thực tế nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng thực tế nhập trong kỳ}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân} \\ \text{của AC218} \end{array} = \frac{3.929.520 + 132.000 \times 120}{30 + 120} = 131.797 \text{ đồng}$$

**Biểu số 2.2. Bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng hóa**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

**BẢNG TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN**

Kho: KHH/ Đối tượng: AC218- Bộ đồ ngủ nam AC218

Từ ngày 01/06 đến ngày 30/06

NT	Diễn giải	Đơn giá	Tồn đầu kỳ		Nhập kho		Xuất kho		Tồn cuối kỳ	
			Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
01/06	Tồn đầu kỳ	130.984	30	3.929.520					30	3.929.520
02/06	Nhập kho hàng hóa	132.000			120	15.840.000			150	19.769.520
08/06	Xuất kho AC218 theo PX0126	131.797					20	2.635.940	125	16.474.600
16/06	Xuất kho AC218 theo PX0138	131.797					5	658.985	120	15.815.616
	...									

### **2.2.2. Các phương thức bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND**

Công ty Minh Hương PND có hình thức bán buôn tới các cửa hàng thời trang, bán buôn hàng hóa giao đại lý, bán lẻ qua online. Cách thức bán hàng đại lý của công ty như sau: Công ty bán buôn hàng hóa cho đại lý, showroom, công ty lập phiếu xuất kho, ghi nhận giá vốn và ghi nhận doanh thu, các đơn vị đại lý nhập mua hàng hóa, và chỉ được trả lại hàng hóa trong vòng 15 ngày kể từ ngày mua hàng, hoa hồng đại lý được hưởng là 32% trên tổng giá trị hóa đơn mua hàng. Còn đối với các cửa hàng bán hàng của sunfly, công ty bán hàng như hình thức mua đứt bán đoạn, sẽ niêm yết giá của sản phẩm nhưng khi đưa hàng công ty đã chiết khấu cho khách trên từng sản phẩm và hàng được trả lại trong vòng 10 ngày. Hình thức bán lẻ online, sản phẩm được bán lẻ sẽ tập hợp trên một hóa đơn bán hàng, căn cứ vào hóa đơn đó, công ty sẽ lập chung một hóa đơn GTGT cho hàng bán lẻ.

- **Bán buôn hàng thu tiền mặt trả ngay:**

**Ví dụ:** Ngày 2/6/2013, công ty xuất kho hàng hóa bán cho Shop Thanh Tuyền ở địa chỉ 45 Trần Tử Bình - Cầu Giấy - Hà Nội (PX0120). Với tổng giá trị hóa đơn là 18.790.800 đồng (HD0000136). Shop Thanh Tuyền tự thanh toán chi phí vận chuyển, tiền hàng shop thanh toán cho công ty bằng tiền mặt (PT129).

**Biểu số 2.3. Phiếu xuất kho hàng hóa****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, 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 02 tháng 06 năm 2013

Nợ: 632

11.023.594

**Số chứng từ: PX0120**

Có: 155

11.023.594

- Người nhận hàng: Lê Thanh Bình – Shop Thanh Tuyền
- Lý do xuất kho: Xuất bán hàng theo HĐ0000136
- Xuất tại kho: KTP

ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo CT	Thực xuất		
1	Bộ mặc nhà OPND HW164	HW164	Bộ	8	8	105.200	841.600
2	Bộ mặc nhà OPND HW169	HW160	Bộ	8	8	108.240	865.920
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>134.689</b>	<b>1.077.512</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH393	MH393	Bộ	12	12	97.009	1.164.180
	....						
	<b>Cộng:</b>						<b>11.023.594</b>

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Mười một triệu không trăm hai mươi ba nghìn năm  
trăm chín mươi bốn đồng chẵn.

- Số chứng từ gốc kèm theo: HĐ0000136.

Ngày 02 tháng 06 năm 2013

Người lập phiếu  
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng  
(Ký, họ tên)

Thủ kho  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

## Biểu số 2.4. Hóa đơn GTGT bán hàng



### HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01GTKT3/002

Ký hiệu: MH/13P

Số: 0000136

Liên 3: Nội bộ

Ngày 02 tháng 06 năm 2013

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

Mã số thuế: 0101658074

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, phường Thụy Khuê, quận Tây Hồ, TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 37667353

Fax: (04) 37666562

Số tài khoản: 215682400119 - Ngân hàng VP Bank, chi nhánh Thăng Long, Hà Nội

Họ tên người mua hàng: Lê Thanh Bình

Tên đơn vị: Shop Thanh Tuyền

Địa chỉ: 45 Trần Tử Bình - Cầu Giấy - Hà Nội

Mã số thuế: 0100117072

Hình thức thanh toán: TM

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4 x 5
1	Bộ mặc nhà OPND HW164	Bộ	8	143.182	1.145.456
2	Bộ mặc nhà OPND HW169	Bộ	8	143.182	1.145.456
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>8</b>	<b>206.818</b>	<b>1.654.544</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH393	Bộ	12	139.364	1.672.368
	....				
Cộng tiền hàng:					17.082.545
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					1.708.255
Tổng cộng tiền thanh toán:					18.790.800
Số tiền viết bằng chữ: Mười tám triệu bảy trăm chín mươi nghìn tám trăm đồng.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)			

## **Biểu số 2.5. Phiếu thu tiền mặt**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số 01-TT**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

### **PHIẾU THU**

**Số 0129**

Ngày 02 tháng 06 năm 2013

Họ và tên người nộp tiền: Lê Thanh Bình

Địa chỉ: Shop Thanh Tuyền - 45 Trần Tử Bình - Cầu Giấy - Hà Nội

Lý do nộp: Thanh toán tiền hàng hóa đơn 0000136

Số tiền: 18.790.800 (viết bằng chữ): Mười tám triệu bảy trăm chín mươi nghìn tám trăm đồng.

Kèm theo....chứng từ gốc.

Ngày 02 tháng 06 năm 2013

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

- **Bán buôn hàng thu tiền qua chuyển khoản**

**Ví dụ:** Ngày 5/6/2013 công ty xuất kho một lô hàng theo PX0124 cho Shop Hiền Tài theo hóa đơn GTGT HD0000140. Shop Hiền Tài thanh toán chi phí vận chuyển. Shop thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản (Phiếu báo có 1303769437)



## Biểu số 2.6. Phiếu xuất kho hàng hóa

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: 02 – VT**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

### PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 05 tháng 06 năm 2013      Nợ: 632      12.742.876

**Số chứng từ: PX0124**      Có: 155      12.742.876

- Người nhận hàng: Nguyễn Văn Tài – Shop Hiền Tài
- Lý do xuất kho: Xuất bán hàng theo HĐ0000140
- Xuất tại kho: KTP

ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo CT	Thực xuất		
1	Bộ mặc nhà OPND HW150	HW150	Bộ	7	7	109.076	763.532
2	Bộ mặc nhà OPND HW156	HW156	Bộ	6	6	135.612	813.672
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>134.689</b>	<b>1.077.512</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH392	MH392	Bộ	6	6	148.919	893.514
5	Bộ mặc nhà Sunfly MH393	MH393	Bộ	6	6	97.009	582.054
	....						
	<b>Cộng:</b>						<b>12.742.876</b>

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Mười hai triệu bảy trăm bốn mươi hai nghìn tám trăm bảy mươi sáu đồng

- Số chứng từ gốc kèm theo: HĐ0000140.

Ngày 05 tháng 06 năm 2013

Người lập phiếu  
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng  
(Ký, họ tên)

Thủ kho  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Biểu số 2.7. Hóa đơn GTGT bán hàng**
**HÓA ĐƠN**  
**GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Mẫu số: 01GTKT3/002

Ký hiệu: MH/13P

Số: 0000140

Liên 3: Nội bộ

Ngày 05 tháng 06 năm 2013

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

Mã số thuế: 0101658074

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, phường Thụy Khuê, quận Tây Hồ, TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 37667353

Fax: (04) 37666562

Số tài khoản: 215682400119 - Ngân hàng VP Bank, chi nhánh Thăng Long, Hà Nội

Họ tên người mua hàng: Nguyễn Văn Tài

Tên đơn vị: Shop Hiền Tài

Địa chỉ: 31KP1 – P. Ngọc Trạo – TX. Bỉm Sơn – Thanh Hóa

Mã số thuế: 8054387414

Hình thức thanh toán: CK

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4 x 5
1	Bộ mặc nhà OPND HW150	Bộ	7	148.364	1.038.548
2	Bộ mặc nhà OPND HW156	Bộ	6	228.109	1.368.654
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>8</b>	<b>206.818</b>	<b>1.654.544</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH392	Bộ	6	229.785	1.378.710
5	Bộ mặc nhà Sunfly MH393	Bộ	6	139.364	836.184
	...				
Cộng tiền hàng:					18.952.218
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					1.895.222
Tổng cộng tiền thanh toán:					20.847.440
Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi triệu tám trăm bốn mươi bảy nghìn bốn trăm bốn mươi đồng					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

### Biểu số 2.8. Phiếu báo có của ngân hàng

Chi nhánh: VPBank Thang Long

Ngày 05/06/2013

Mã số thuế: 0100233583- 039

#### PHIẾU BÁO CÓ

Số tài khoản: 432407 (215682400119)

Loại tiền tệ: VND

Loại tài khoản:

Số CIF khách hàng 99577

Khách hàng: CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG  
PND

Số chứng từ: FT1303769437/  
BNK

Chúng tôi xin thông báo đã ghi có tài khoản của quý khách số tiền như sau:

Nội dung	Số tiền
Shop HIEN TAI THANH TOAN TIEN HANG CHO CTY TNHH MINH HUONG PND	20.847.440

Số tiền bằng chữ: Hai mươi triệu tám trăm bốn mươi bảy nghìn bốn trăm bốn mươi đồng chẵn.

Lập phiếu

Kiểm soát

- Bán buôn hàng thu tiền trả sau:**

**Ví dụ:** Ngày 8/6/2013 công ty bán một lô hàng cho shop Linh Hương theo phiếu xuất kho (PX0126), hóa đơn GTGT số HĐ0000143. Shop Linh Hương thanh toán chậm tiền hàng cho công ty.

**Biểu số 2.9. Phiếu xuất kho****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, 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 08 tháng 06 năm 2013      Nợ: 632      15.293.582

**Số chứng từ: PX0126**      Có: 155      5.093.237

156      10.200.345

- Người nhận hàng: Lý Thị Linh Hương – Shop Linh Hương
- Lý do xuất kho: Xuất bán hàng theo HĐ0000143
- Xuất tại kho: KHH, KTP

ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo CT	Thực xuất		
1	Bộ mặc nhà OPND HW158	HW150	Bộ	6	6	109.076	654.456
2	Bộ mặc nhà OPND HW155	HW156	Bộ	8	8	111.842	894.736
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>134.689</b>	<b>808.134</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH392	MH392	Bộ	5	5	148.919	744.595
5	Bộ mặc nhà Sunfly MH394	MH393	Bộ	8	8	121.146	969.168
<b>6</b>	<b>Bộ đồ ngủ nam AC218</b>	<b>AC218</b>	<b>Bộ</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>131.797</b>	<b>2.635.940</b>
	....						
	<b>Cộng:</b>						<b>15.293.582</b>

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Mười lăm triệu hai trăm chín mươi ba nghìn năm  
trăm tám mươi hai đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo: HĐ0000143.

Ngày 08 tháng 06 năm 2013

Người lập phiếu  
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng  
(Ký, họ tên)

Thủ kho  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty sử dụng kế toán trên máy vi tính để tách biệt doanh thu do hàng hóa và doanh thu do thành phẩm đem lại, nên hóa đơn bán hàng được nhập trên phần mềm kế toán được thể hiện như sau:

### Biểu số 2.10. Hóa đơn bán hàng

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: 01 – VT**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

### HÓA ĐƠN BÁN HÀNG

Ngày 08 tháng 06 năm 2013

Nợ: 131 22.331.370

**Số chứng từ: HDBH0143**

Có: 5111 13.324.461

5112 6.976.784

3331 2.030.125

Người nhận hàng: Lý Thị Linh Hương – Shop Linh Hương

Tên đối tượng:

Xuất tại kho: KTP, KHH

Lý do: Xuất bán hàng hóa

Thứ tự	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã hàng	ĐVT	Số lượng	Giá bán	Thành tiền
1	Bộ mặc nhà OPND HW158	HW150	Bộ	6	148.364	890.184
2	Bộ mặc nhà OPND HW155	HW156	Bộ	8	166.909	1.335.272
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>6</b>	<b>206.818</b>	<b>1.240.908</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH392	MH392	Bộ	5	229.785	1.148.925
5	Bộ mặc nhà Sunfly MH394	MH393	Bộ	8	170.093	1.360.744
<b>6</b>	<b>Bộ đồ ngủ nam AC218</b>	<b>AC218</b>	<b>Bộ</b>	<b>20</b>	<b>160.097</b>	<b>3.201.940</b>
	....					
	Tổng cộng tiền hàng					20.301.245
	Tổng cộng tiền phí					0
	Tổng cộng tiền chiết khấu 0,00%					0
	Tổng cộng thuế VAT 10%					2.030.125
	Cộng tiền thanh toán					22.331.370

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Hai mươi hai triệu ba trăm ba mươi một nghìn ba trăm bảy mươi đồng

Người lập phiếu  
(Ký, họ tên)

Người mua hàng  
(Ký, họ tên)

Thủ kho  
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng  
(Ký, họ tên)

**Biểu số 2.11. Hóa đơn giá trị gia tăng**
**HÓA ĐƠN**  
**GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Mẫu số: 01GTKT3/002

Ký hiệu: MH/13P

Số: 0000143

Liên 3: Nội bộ

Ngày 08 tháng 06 năm 2013

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

Mã số thuế: 0101658074

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, phường Thụy Khuê, quận Tây Hồ, TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 37667353

Fax: (04) 37666562

Số tài khoản: 215682400119 - Ngân hàng VP Bank, chi nhánh Thăng Long, Hà Nội

Họ tên người mua hàng: Lý Thị Linh Hương

Tên đơn vị: Shop Linh Hương

Địa chỉ: 173- Ngô Tất Tố - P22- Bình Thạnh – Tp Hồ Chí Minh

Mã số thuế: 0104111659

Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4 x 5
1	Bộ mặc nhà OPND HW150	Bộ	6	148.364	890.184
2	Bộ mặc nhà OPND HW155	Bộ	8	166.909	1.335.272
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>6</b>	<b>206.818</b>	<b>1.240.908</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH392	Bộ	5	229.785	1.148.925
5	Bộ mặc nhà Sunfly MH394	Bộ	8	170.093	1.360.744
<b>6</b>	<b>Bộ đồ ngủ nam AC218</b>	<b>Bộ</b>	<b>20</b>	<b>160.097</b>	<b>3.201.940</b>
	...				
Cộng tiền hàng:					20.301.245
Thuế suất GTGT: 10%      Tiền thuế GTGT:					2.030.125
Tổng cộng tiền thanh toán:					22.331.370
Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi hai triệu ba trăm ba mươi một nghìn ba trăm bảy mươi đồng					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

## Biểu số 2.12. Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

**Mẫu số: S33-DN**

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

### SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 131 – Phải thu của khách hàng

Đối tượng: 5BB – Lý Thị Linh Hương – Shop Linh Hương

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ		Số dư	
	SH	Ngày			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				28.732.240	
08/06/2013	HĐ143	08/06/2013	Xuất bán hàng hóa theo HĐ143	511	20.301.245		49.033.485	
			Hóa đơn dịch vụ bán ra 10%	3331	2.030.125		51.063.610	
28/06/2013	PT135	28/06/2013	Thu tiền bán hàng	111		30.000.000	21.063.610	
			Phát sinh trong kỳ		22.331.370	30.000.000		
			Số dư cuối kỳ				21.063.610	

Người ghi sổ

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

- **Đưa hàng tới các showroom, đại lý của công ty:**

Công ty vẫn ghi nhận doanh thu và giá vốn như bình thường như bán hàng cho các cửa hàng, trong 15 ngày nếu có hàng đổi, trả lại công ty nhận hóa đơn từ chủ đại lý và lập Phiếu nhập hàng trả lại, ghi sổ chi tiết TK521. Giá của hàng hóa bán ra sẽ là giá niêm yết trên thị trường, khi mà đại lý, showroom thanh toán tiền hàng thì sẽ hưởng hoa hồng sản phẩm.

**Ví dụ:** Ngày 12/06/2013, công ty bán hàng hóa cho đại lý Sunfly số 29- Cửa hàng Nhân Vy: Xóm Vực, Thanh Liệt, Thanh Trì, Hà Nội theo PX0132 và hóa đơn GTGT số HD0000145. Đại lý thanh toán chậm tiền hàng. Đến ngày 15/6, đại lý trả lại một số mặt hàng theo hóa đơn HD0000110, công ty lập phiếu nhập hàng trả lại và ghi sổ chi tiết TK 521, công ty nhận được. Ngày 26/6, đại lý thanh toán tiền hàng cho hóa đơn GTGT HD0000145 và được hưởng hoa hồng đại lý.

**Biểu số 2.13. Phiếu xuất kho**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: 02 – VT**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

**PHIẾU XUẤT KHO**

Ngày 12 tháng 06 năm 2013      Nợ: 632      17.697.392

**Số chứng từ: PX0132**      Có: 155      17.697.392

- Người nhận hàng: Đại lý Sunfly số 29 - Xóm Vực, Thanh Liệt, Thanh Trì, Hà Nội
- Lý do xuất kho: Xuất bán hàng theo HD0000145
- Xuất tại kho: KTP

ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo CT	Thực xuất		
1	Bộ mặc nhà OPND HW152	HW150	Bộ	10	10	110.842	1.108.420
2	Bộ mặc nhà Sunfly KD656	KD656	Bộ	15	15	84.858	1.272.870
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>134.689</b>	<b>1.346.890</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH394	MH392	Bộ	8	8	121.146	969.168
	....						
	<b>Cộng:</b>						<b>17.697.392</b>

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Mười bảy triệu sáu trăm chín mươi bảy nghìn ba trăm chín mươi hai đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo: HD0000145.

Ngày 12 tháng 06 năm 2013

Người lập phiếu  
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng  
(Ký, họ tên)

Thủ kho  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)



## Biểu số 2.14. Hóa đơn GTGT bán hàng



### HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Nội bộ  
Ngày 12 tháng 06 năm 2013

Mẫu số: 01GTKT3/002

Ký hiệu: MH/13P

Số: 0000145

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

Mã số thuế: 0101658074

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, phường Thụy Khuê, quận Tây Hồ, TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 37667353 Fax: (04) 37666562

Số tài khoản: 215682400119 - Ngân hàng VP Bank, chi nhánh Thăng Long, Hà Nội

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Đại lý số 29 Sunfly – Cửa hàng thời trang Nhân Vy

Địa chỉ: Xóm Vực, Thanh Liệt, Thanh Trì, Hà Nội

Mã số thuế: 0101692075

Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4 x 5
1	Bộ mặc nhà OPND HW152	Bộ	10	169.000	1.690.000
2	Bộ mặc nhà Sunfly KD656	Bộ	15	139.000	2.085.000
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>10</b>	<b>229.000</b>	<b>2.290.000</b>
4	Bộ mặc nhà Sunfly MH394	Bộ	8	199.000	1.592.000
	...				
Cộng tiền hàng:					27.495.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					2.749.500
Tổng cộng tiền thanh toán:					30.244.500
Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi triệu hai trăm bốn mươi bốn nghìn năm trăm đồng.					

Người mua hàng  
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng  
(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

**Biểu số 2.15. Phiếu nhập hàng trả lại****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND****Mẫu số: 01 – VT**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**PHIẾU NHẬP HÀNG TRẢ LẠI**

Ngày 15 tháng 06 năm 2013      Nợ: 155      2.134.523

**Số chứng từ: TL016**      Có: 632      2.134.523

- Người giao hàng: Đại lý Sunfly số 29 - Xóm Vực, Thanh Liệt, Thanh Trì, Hà Nội

- Nhập tại kho: KHH

ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo CT	Thực nhập		
1	Bộ mặc nhà OPND HW152	HW150	Bộ		4	110.842	443.368
2	Bộ mặc nhà Sunfly KD656	KD656	Bộ		5	84.858	424.290
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>MH390</b>	<b>Bộ</b>		<b>5</b>	<b>134.689</b>	<b>673.445</b>
	....						
	<b>Cộng:</b>						<b>2.134.523</b>

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Hai triệu một trăm ba mươi tư nghìn năm trăm hai  
mười ba đồng

- Số chứng từ gốc kèm theo: HD0000110.

Ngày 15 tháng 06 năm 2013

Người lập phiếu  
(Ký, họ tên)Người giao hàng  
(Ký, họ tên)Thủ kho  
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Biểu số 2.16. Hóa đơn hàng bán bị trả lại**

**Cửa hàng NHÂN VY**

Xóm Vực, Thanh Liệt,

Thanh Trì, Hà Nội

**HÓA ĐƠN**

**GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 2: Giao khách hàng

Ngày 15 tháng 06 năm 2013

**Mẫu số: 01GTKT3/001**

**Ký hiệu: AA/12P**

**Số: 0000110**

Đơn vị bán hàng: **ĐẠI LÝ SUNFLY SỐ 29 – Cửa hàng thời trang NHÂN VY**

Mã số thuế: 0101692075

Địa chỉ: Xóm Vực, Thanh Liệt, Thanh Trì, Hà Nội

Điện thoại: (04) 37663922

Số tài khoản: 0106307577

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Công ty TNHH Minh Hương PND

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

Mã số thuế: 0101658074

Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4 x 5
1	Bộ mặc nhà OPND HW152	Bộ	4	169.000	676.000
2	Bộ mặc nhà Sunfly KD656	Bộ	5	139.000	695.000
<b>3</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>5</b>	<b>229.000</b>	<b>1.145.000</b>
	...				
Cộng tiền hàng:					3.215.000
Thuế suất GTGT: 10%      Tiền thuế GTGT:					321.500
Tổng cộng tiền thanh toán:					3.536.500
Số tiền viết bằng chữ: Ba triệu năm trăm ba mươi sáu nghìn năm trăm đồng					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

**Biểu số 2.17. Sổ chi tiết tài khoản 521****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND****Mẫu số: S38 – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Từ ngày 01/06 đến ngày 30/06 năm 2013

Tài khoản 5212 – Hàng bán bị trả lại

Đối tượng: 29DL - Đại lý Sunfly số 29

Đơn vị tính: VND

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
15/6/13	HĐ110	Nhập hàng trả lại (Đại lý Sunfly số 29)	131	3.215.000	
29/6/13		Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu T6/2013	5111		3.215.000
		<b>Phát sinh trong kỳ</b> <b>Số dư cuối kỳ</b>		<b>3.215.000</b>	<b>3.215.000</b>

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

**Biểu số 2.18. Hóa đơn hoa hồng đại lý****Cửa hàng NHÂN VY**

Xóm Vực, Thanh Liệt,

Thanh Trì, Hà Nội

**HÓA ĐƠN****GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 2: Giao khách hàng

Ngày 28 tháng 06 năm 2013

**Mẫu số: 01GTKT3/001****Ký hiệu: AA/12P****Số: 0000127**Đơn vị bán hàng: **ĐẠI LÝ SUNFLY SỐ 29 – Cửa hàng thời trang NHÂN VY**

Mã số thuế: 0101692075

Địa chỉ: Xóm Vực, Thanh Liệt, Thanh Trì, Hà Nội

Điện thoại: (04) 37663922

Số tài khoản: 0106307577

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Công ty TNHH Minh Hương PND

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

Mã số thuế: 0101658074

Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4 x 5
1	Hoa hồng đại lý			7.769.455	7.769.455
Cộng tiền hàng:					7.769.455
Thuế suất GTGT: 10%      Tiền thuế GTGT:					776.946
Tổng cộng tiền thanh toán:					8.546.401
Số tiền viết bằng chữ: Tám triệu năm trăm bốn mươi sáu nghìn bốn trăm linh một đồng.					

Người mua hàng  
(Ký, ghi rõ họ tên)Người bán hàng  
(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

**Biểu số 2.19. Sổ chi tiết công nợ của đại lý****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

**Mẫu số: S33-DN**(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày  
14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 131 – Phải thu của khách hàng

Đối tượng: 29DL – Đại lý sunfly số 29

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ		Số dư	
	SH	Ngày			Nợ	Có	Nợ	Có
			<b>Số dư đầu kỳ</b>					
08/06/2013	HĐ0000145	08/06/2013	Xuất bán hàng hóa theo HĐ145	511	27.495.000		27.495.000	
			Hóa đơn dịch vụ bán ra 10%	3331	2.749.500		30.224.500	
15/06/2013	HDTL110	15/06/2013	Nhập hàng bán trả lại	5212		3.215.000	27.029.045	
			VAT hàng bán bị trả lại	3331		321.500	26.707.500	
28/06/2013	HĐ127	26/06/2013	Thanh toán hoa hồng đại lý	6421		7.769.455	18.938.045	
			Thuế GTGT khấu trừ	133		776.946	18.161.100	
			....					
			<b>Phát sinh trong kỳ</b>		<b>30.244.500</b>	<b>30.244.500</b>		
			<b>Số dư cuối kỳ</b>					

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

• **Bán lẻ hàng hóa tại công ty TNHH Minh Hương PND**

**Ví dụ:** Ngày 16 tháng 6 công ty bán lẻ hàng hóa một số mặt hàng được tập hợp trên hóa đơn bán hàng (HDBH0148), công ty lập phiếu xuất kho(PX0138) , sau đó lập một hóa đơn giá trị gia tăng cho số hàng bán lẻ được trong ngày(HD148).

**Biểu số 2.20. Phiếu xuất kho**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, 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 16 tháng 06 năm 2013      Nợ: 632      2.087.965

**Số chứng từ: PX0138**      Có: 155      726.779

156      1.818.586

- Người nhận hàng: Khách lẻ

- Lý do xuất kho:

- Xuất tại kho: KHH, KTP

ST T	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐV T	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo CT	Thực xuất		
<b>1</b>	<b>Bộ mặc nhà Sunfly MH390</b>	<b>MH390</b>	<b>Bộ</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>134.689</b>	<b>269.378</b>
2	Bộ mặc nhà Sunfly MH459	MH454	Bộ	3	3	152.467	457.401
<b>3</b>	<b>Bộ đồ ngủ nam AC218</b>	<b>AC128</b>	<b>Bộ</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>131.797</b>	<b>658.985</b>
4	Bộ đồ bơi nữ GAVINO	GV111	Bộ	7	7	165.658	1.159.606
	<b>Cộng:</b>						2.545.370

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Hai triệu năm trăm bốn mươi lăm nghìn ba trăm bảy mươi đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo: HĐ0000148

Ngày 16 tháng 06 năm 2013

Người lập phiếu  
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng  
(Ký, họ tên)

Thủ kho  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Giám đốc  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Biểu số 2.21. Hóa đơn bán hàng****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND****Mẫu số: 01 – VT**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**HÓA ĐƠN BÁN HÀNG**

Ngày 16 tháng 06 năm 2013

Nợ: 111 4.059.000

**Số chứng từ: HDBH0148**

Có: 5111 2.605.000

5112 1.085.000

3331 369.000

Người nhận hàng: Khách lẻ

Tên đối tượng:

Xuất tại kho: KTP, KHH

Lý do: Xuất bán hàng hóa cho khách lẻ

Thứ tự	Tên, nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1.	Bộ mặc nhà Sunfly MH390	MH390	Bộ	2	229.000	458.000
2.	Bộ mặc nhà Sunfly MH459	MH459	Bộ	3	209.000	627.000
3	Bộ đồ ngủ nam AC218	AC128	Bộ	5	199.000	995.000
4	Bộ đồ bơi nữ GAVINO	GV111	Bộ	7	230.000	1.610.000
	Tổng cộng tiền hàng					3.690.000
	Tổng cộng tiền phí					
	Tổng cộng tiền chiết khấu 0,00%					
	Tổng cộng thuế VAT 10%					369.000
	Cộng tiền hàng					4.059.000

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Bốn triệu hai trăm năm mươi một nghìn chín trăm chín mươi chín nghìn đồng.

Người lập phiếu

Người mua hàng

Thủ kho

Người nhận hàng

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)



## Biểu số 2.22. Hóa đơn giá trị gia tăng



### HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Nội bộ  
Ngày 16 tháng 06 năm 2013

Mẫu số: 01GTKT3/002

Ký hiệu: MH/13P

Số: 0000148

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

Mã số thuế: 0101658074

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, phường Thụy Khuê, quận Tây Hồ, TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 37667353

Fax: (04) 37666562

Số tài khoản: 215682400119 - Ngân hàng VP Bank, chi nhánh Thăng Long, Hà Nội

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Khách lẻ

Địa chỉ:

Mã số thuế:

Hình thức thanh toán: TM/CK

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4 x 5
1	Quần áo các loại (kèm theo bản kê chi tiết số HDBH0148)	Bộ			3.690.000
Cộng tiền hàng:					3.690.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					369.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					4.059.000
Số tiền viết bằng chữ: Bốn triệu không trăm năm mươi chín nghìn đồng					

Người mua hàng  
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng  
(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

#### • Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán của công ty được hạch toán chi tiết trên một tài khoản chung là 632 đối với cả thành phẩm và hàng hóa. Sau đây là mẫu sổ chi tiết giá vốn hàng bán của công ty.

- TK6321- Giá vốn hàng bán của hàng hóa
- TK6322- Giá vốn hàng bán của thành phẩm

**Biểu số 2.23. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán của hàng hóa****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND****Mẫu số: S38 – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 6321 – Giá vốn hàng bán của hàng hóa

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
	....				
8/6	PX126	Xuất bán hàng hóa theo HD143 (Shop Linh Hương)	156	10.200.345	
16/6	PX138	Xuất bán hàng hóa theo HD148 (Khách lẻ)	156	1.818.587	
	.....				
30/6		Kết chuyển chi phí xác định kết quả kinh doanh T6/2013	911		83.257.403
		Phát sinh trong kỳ		<b>83.257.403</b>	<b>83.257.403</b>
		Số dư cuối kỳ		<b>0</b>	

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

**Biểu số 2.24. Sổ chi tiết tài khoản giá vốn hàng bán của thành phẩm**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: S38 – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 6322 – Giá vốn hàng bán của thành phẩm

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
2/6	PX120	Xuất bán hàng hóa theo HD136 (Shop Thanh Tuyền)	155	11.023.594	
5/6	PX124	Xuất bán hàng hóa theo HD140 (Shop Hiền Tài)	155	12.742.876	
8/6	PX126	Xuất bán thành phẩm theo HD143 (Shop Linh Hương)	155	5.093.237	
12/6	PX132	Xuất bán hàng hóa theo HD145 (Đại lý Sunfly số 29)	155	17.697.392	
15/6	TL016	Nhập kho hàng hóa hàng bán bị trả lại (Đại lý Sunfly số 29)	155		2.134.523
16/6	PX0138	Xuất bán hàng hóa theo HD148 (Khách lẻ)	155	726.779	
		....			
30/6		Kết chuyển chi phí xác định kết quả kinh doanh T6/2013	911		406.397.573
		Phát sinh trong kỳ		<b>408.532.096</b>	<b>408.532.096</b>
		Số dư cuối kỳ		<b>0</b>	

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

- **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

**Biểu số 2.25. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng hóa**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: S38 – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hóa

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
	....				
8/6	143	Doanh thu bán hàng hóa theo HD143	131		13.324.461
16/6	148	Doanh thu bán hàng hóa theo HD148	111		2.605.000
...					
30/6		Kết chuyển chi phí xác định kết quả kinh doanh T6/2013	911	97.603.966	
		Phát sinh trong kỳ		<b>97.603.966</b>	<b>97.603.966</b>
		Số dư cuối kỳ			<b>0</b>

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

## Biểu số 2.26. Sổ chi tiết doanh thu bán các thành phẩm

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: S38 – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

### SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 5112 – Doanh thu bán các thành phẩm

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
	....				
2/6	136	Doanh thu bán thành phẩm theo HD136	111		17.082.545
5/6	140	Doanh thu bán thành phẩm theo HD140	112		18.952.218
8/6	143	Doanh thu bán thành phẩm theo HD 143	131		6.976.784
12/6	145	Doanh thu bán hàng hóa theo HD145	131		27.495.000
16/6	148	Doanh thu bán thành phẩm theo HD 148	111		1.085.000
	.....				
30/6	110	Hàng bán bị trả lại	521	3.215.000	
30/6		Kết chuyển chi phí xác định kết quả kinh doanh T6/2013	911	777.713.235	
		Phát sinh trong kỳ		780.928.235	780.928.235
		Số dư cuối kỳ			

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

### 2.2.3. Kế toán xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND

- **Chi phí quản lý kinh doanh**

Chi phí quản lý kinh doanh của công ty được hạch toán trên hai tài khoản 6421 và 6422.

- Tài khoản 6421- Chi phí bán hàng. Tài khoản này hạch toán các khoản bao gồm các khoản phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, chi phí giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng, lương nhân viên bán hàng, chi phí bảo quản, vận chuyển, khấu hao TSCĐ bộ phận bán hàng....

- Tài khoản 6422- Chi phí quản lý doanh nghiệp. Tài khoản này hạch toán các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm chi phí lương nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, các dịch vụ mua ngoài....

- ❖ **Chi phí nhân viên bán hàng và nhân viên quản lý:**

- **Công ty hạch toán tiền lương nhân viên** dựa trên Bảng thanh toán tiền lương. Dựa vào chức vụ của nhân viên để phân bổ tiền lương cho bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý. Bảng thanh toán lương cho bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý có cấu trúc như sau:

**Ví dụ:** Cách tính lương của trưởng phòng kinh doanh Phan Xuân Hải được tính như sau:

- Mức lương: là mức lương cố định của nhân viên theo hợp đồng lao động, trong đó nhân viên Phan Xuân Hải có mức lương là 2.850.000 đồng.

- Tiền tăng ca: là số tiền nhân viên được hưởng khi làm tăng ca trong tháng, trong tháng 06/2013, nhân viên Phan Xuân Hải không làm tăng ca nên khoản này là 0.

- Phép năm, lễ tết: là số tiền mà nhân viên được nghỉ làm nhưng vẫn hưởng 100% lương ngày công, trong tháng 06 khoản này của nhân viên Phan Xuân Hải là 0.

- Phụ cấp trách nhiệm: tùy theo chức vụ, mỗi nhân viên sẽ nhận được mức phụ cấp trách nhiệm theo quy định, nhân viên Phan Xuân Hải có mức phụ cấp trách nhiệm bằng 2.500.000 đồng.

- Các khoản trợ cấp là các khoản trợ cấp về tiền ăn ca, tiền điện thoại, xăng xe: khoản này của nhân viên Phan Xuân Hải bằng 1.320.000 đồng.

- Tổng lương có phụ cấp là tổng mức lương và các khoản phụ cấp:

$$\text{Tổng lương có phụ cấp} = 2.850.000 + 2.500.000 + 1.320.000 = 6.670.000$$

- BHYT, BHXH, BHTN, KPCĐ = 9,5% \* Mức lương = 9,5% \* 2.850.000 = 270.750

- Thuế TNCN: Nhân viên Phan Xuân Hải có mức lương là 6.670.000 đồng và được xét giảm trừ gia cảnh nên không phải đóng thuế TNCN

- Thực nhận: Nhân viên Phan Xuân Hải có số thực nhận là:

$$\text{Thực nhận} = \text{Tổng lương} - \text{Trích theo lương} = 6.670.000 - 270.750 = 6.399.250$$

## Biểu số 2.27. Bảng thanh toán tiền lương

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

### BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Tháng 06 năm 2013

S T T	M NV	Họ và tên	Chức vụ	Bộ phận	Mức lương	Tiền tăng ca	Phép năm, lễ, tết (Nghỉ hưởng 100% lương)			Phụ cấp trách nhiệm	Các khoản trợ cấp	Tổng lương có phụ cấp	BHXH, BHYT, BHTN	Thuế TNCN	Thực nhận	Ký
							P N	L Ễ	Số tiền							
1	QL 01	Nguyễn Văn Dân	GĐ	QL	4.850.000	0		0	0	3.000.000	1.320.000	9.170.000	460.750	235.463	8.473.787	
	...															
				BPQL	<b>30.850.746</b>					<b>13.177.444</b>	<b>10.278.000</b>	<b>54.306.190</b>	<b>2.930.821</b>	<b>498.423</b>	<b>50.876.946</b>	
1	QL 07	Phan Xuân Hải	TP. Kinh doanh	BH	2.850.000	0		0	0	2.500.000	1.320.000	6.670.000	270.750	0	6.399.250	
2	BH 17	Vũ Thị Thuốc	NV BH	BH	2.550.000	0		0	0	1.000.000	920.000	4.470.000	242.250	0	4.227.750	
3	BH 32	Nguyễn Thị Hè	NV Marketing	BH	3.850.000	0		0	0	1.200.000	520.000	5.570.000	365.750	0	5.204.250	
		...														
				BPBH	<b>54.652.180</b>					<b>25.744.998</b>	<b>15.310.185</b>	<b>95.707.363</b>	<b>5.191.957</b>	<b>386.760</b>	<b>90.128.646</b>	
		<b>Cộng</b>			<b>85.502.926</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>38.922.442</b>	<b>25.588.185</b>	<b>150.013.553</b>	<b>8.122.778</b>	<b>885.183</b>	<b>141.005.592</b>	

Người lập biểu

Ngày 30 tháng 06 năm 2013

Giám đốc

**Biểu số 2.28. Bảng phân bổ các khoản trích theo lương**

**BẢNG PHÂN BỔ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG**

**Tháng 06/2013**

<b>Bộ phận</b>	<b>Lương tính bảo hiểm</b>	<b>Các khoản trích theo lương</b>				
		<b>BHXXH (17%)</b>	<b>BHYT (3%)</b>	<b>BHTN (1%)</b>	<b>KPCĐ (2%)</b>	<b>Tổng cộng</b>
Bộ phận quản lý doanh nghiệp	30.850.746	5.244.627	925.522	308.507	617.015	<b>7.095.672</b>
Bộ phận bán hàng	54.652.180	9.290.871	1.639.565	546.522	1.093.044	<b>12.570.001</b>
	<b>85.505.926</b>	<b>14.535.497</b>	<b>2.565.088</b>	<b>855.029</b>	<b>1.710.059</b>	<b>19.665.673</b>

- Các khoản trích theo lương tính vào chi phí của doanh nghiệp được tính như sau:

Ví dụ: Chi phí quản lý doanh nghiệp có mức lương tính bảo hiểm của bộ phận quản lý là 30.850.764 đồng

- Khoản trích từ chi phí để tính bảo hiểm xã hội là:  $30.850.764 \times 17\% = 5.244.627$  đồng
- Khoản trích từ chi phí để tính bảo hiểm y tế là:  $30.850.764 \times 3\% = 925.522$  đồng
- Khoản trích từ chi phí để tính bảo hiểm thất nghiệp là:  $30.850.764 \times 1\% = 308.507$  đồng
- Khoản trích từ chi phí để tính kinh phí công đoàn là:  $30.850.764 \times 2\% = 617.015$  đồng



❖ **Chi phí vật liệu, bao bì đóng gói sản phẩm:**

**Biểu số 2.29. Hóa đơn mua bao bì sản phẩm**

Công ty CP tạo mẫu in bao bì Viễn Đông  
Số 30, Ngõ 178 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội  
Mã số thuế: 0103689790

Mẫu số: 01GTKT/001  
Ký hiệu: AA/11P  
Số 0001203

**HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 2: Giao khách hàng  
Ngày 08 tháng 06 năm 2013

Họ tên khách hàng:

Đơn vị: Công ty TNHH Minh Hương PND

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

Mã số thuế: 0101658074

Hình thức thanh toán: TM

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Túi nilon khổ 25x35 cm	Chiếc	2000	495	990.000
2	Túi nilon khổ 30x42 cm	Chiếc	2000	700	1.400.000
	Cộng tiền hàng				2.390.000
	Thuế suất 10% Tiền thuế GTGT				239.000
	Tổng cộng tiền thanh toán				2.629.000

Bằng chữ: Hai triệu sáu trăm hai mươi chín nghìn đồng chẵn.

Khách hàng

Người lập hóa đơn

Thủ trưởng đơn vị

❖ **Chi phí văn phòng:**

**Biểu số 2.30. Hóa đơn mua văn phòng phẩm****CÔNG TY CP VĂN PHÒNG PHẨM PHÒNG HỒNG HÀ**

Mã số thuế: 0100100216

Địa chỉ: 25 Lý Thường Kiệt, Phan Chu Chinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại:

www.honghaco.com

**HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG** Mẫu số: 01GTKT/001

Ngày 07/06/2013

Ký hiệu: AA/11P

Hóa đơn số: 0064049

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Công ty TNHH Minh Hương PND

Mã số thuế: 0101658074

Địa chỉ: 2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

Hình thức thanh toán: TM

Số tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Giấy in Paper One A4	Gram	10	48.000	480.000
2	Máy tính CASIO DF120	Chiếc	5	230.000	1.150.000
3	Bút nhớ dòng Staedtler	Chiếc	20	17.000	340.000
	Tổng tiền thanh toán				1.970.000
	Thuế suất 10%			Tiền thuế VAT	197.000
	Tổng cộng				2.167.000

Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu một trăm sáu mươi bảy nghìn đồng chẵn.

Khách hàng

Người lập hóa đơn

Thủ trưởng đơn vị

**❖ Chi phí khấu hao TSCĐ**

Ví dụ: Máy tính xách tay Dell Studio được đưa vào sử dụng ngày 05/1/2011, nguyên giá 14.276.190 đồng, thời gian sử dụng là 4 năm được tính khấu hao như sau:

- Số dư đầu kỳ là số dư cuối kỳ của kỳ trước:

Nguyên giá = 14.276.190 đồng

$$\text{Khấu hao năm} = \frac{14.276.190}{4} = 3.569.048 \quad \text{Khấu hao tháng} = \frac{14.276.190}{4 \times 12} = 297.421$$

$$\text{Khấu hao lũy kế} = \frac{297.421 \times (31-5+1)}{31} + 297.421 \times 11 + 3.569.048 + 297.421 \times 5 = 8.586.821$$

$$\text{GTCL} = \text{Nguyên giá} - \text{KHLK} = 14.276.190 - 8.586.821 = 5.689.369$$

- Khấu hao tháng 6 = 297.421

- Số dư cuối kỳ:

$$\text{KHLK} = 8.586.821 + 297.421 = 8.884.242$$

$$\text{GTCL} = 14.276.190 - 8.884.242 = 5.391.948$$

**Biểu số 2.31. Sổ khấu hao tài sản cố định**

CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND

2S Hoàng Hoa Thám, Tây Hồ, Hà Nội

**SỔ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH THÁNG 06 NĂM 2013**

S T T	N gà y C T	Số CT	Tên TS	Ngày đưa vào sd	Số năm sd	Số dư đầu kỳ			N G tă ng	Khấu hao				NG giả m	Số dư cuối kỳ		
						NG	KHLK	GTCL		Tổng	154	6422	6421		NG	KHLK	GTCL
1	5/ 1/ 11	125	Máy tính xách tay Dell Studio	5/1/ 11	4	14.276.190	8.586.821	5.689.369	0	297.421		297.421		0	14.276.190	8.884.242	5.391.948
2	10 /4 /1 0	194	Ô tô tải Suzuki SK410K	10/4 /10	6	157.525.714	56.227.928	101.297.786	0	2.187.857			2.187.857		157.525.714	58.415.786	99.109.928
3	12 /3 /1 3	07	Bộ trợ lực máy may công nghiệp	12/3 /13	5	17.105.200	754.100	16.351.100	0	285.087	285.087						
			...														
			<b>Cộng</b>			<b>1.470.944.713</b>	<b>596.428.252</b>	<b>874.516.461</b>	<b>0</b>	<b>21.753.286</b>	<b>2.790.687</b>	<b>10.883.983</b>	<b>8.078.616</b>	<b>0</b>	<b>1.470.944.713</b>	<b>618.181.538</b>	<b>852.763.175</b>

Người lập biểu

Hà Nội, ngày 30 tháng 06 năm 2013

Giám đốc

❖ **Chi phí dịch vụ mua ngoài**

Hóa đơn tiền điện thoại tháng 6 tại ban quản lý công ty TNHH Minh Hương PND

**Biểu số 3.32. Hóa đơn dịch vụ mua ngoài**

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

Liên 2: Giao khách hàng (Customer Copy) Mẫu số 01GTKT2/001

Ký hiệu (Serial No): AB/13P

Mã số thuế: 0100686223

Số (No):0048562

Viễn thông (Telecommunication): Hà Nội – 75 Đinh Tiên Hoàng

Tên khách hàng: Công ty TNHH Minh Hương PND

MST: 0101658074

Địa chỉ: (Số 2S Hoàng Hoa Thám QTH) lô A2 CN1 cụm CN Từ Liêm Xã Minh Khai

H.TL

Số ĐT(Tel):.....Mã số(Code):.....

Hình thức thanh toán (Kind of Payment): Tiền mặt

STT	DỊCH VỤ SỬ DỤNG (KIND OF SERVICE) Cước tháng 6/2013	ĐVT (UNIT)	SỐ LƯỢNG (QUANTITY)	ĐƠN GIÁ (PRICE)	THÀNH TIỀN (AMOUNT) (VND)
1	<b>Các khoản chịu thuế</b>				804.546
2	<b>Các khoản không chịu thuế và thu khác</b>				
3	<b>Khuyến mại (Không thu tiền)</b>				
4	<b>Các khoản truy thu, giảm trừ</b>				
<b>Cộng tiền dịch vụ (Total) (1):</b>					804.546
<b>Thuế suất thuế GTGT(VAT rate): 10%<math>\times</math>(1) Tiền thuế GTGT (VAT amount)(2):</b>					80.455
<b>Tổng cộng tiền thanh toán (Grand Total) (1+2):</b>					885.001

Số tiền viết bằng chữ (in words): Tám trăm tám mươi lăm nghìn một đồng

Ngày 30 tháng 6 năm 2013

Khách hàng

Nhân viên giao dịch ký

❖ **Chi phí bằng tiền khác**

### Biểu số 2.33. Hóa đơn chi phí bằng tiền khác

**CÔNG TY XĂNG DẦU NGHỆ TĨNH**

Đơn vị: Cửa hàng xăng dầu Cửa Lò

Tài khoản:

**HÓA ĐƠN (GTGT)**

Liên 2: Khách hàng

Ngày 05 tháng 06 năm 2013

Mẫu số: 01GTKT-3LN02

Ký hiệu: AA/13P

Số : 0011248

Tên khách hàng: Công ty TNHH Minh Hương PND

Địa chỉ:

MST: 0101658074

TT	Tên hàng hóa	DVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xăng RON 92	Lít	15	24.110	361.650
		Cộng tiền hàng:			361.650
Thuế suất GTGT 10%		Tiền thuế GTGT:			36.165
		Tổng cộng tiền thanh toán			397.815

Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm chín mươi bảy nghìn tám trăm mười lăm đồng

**Biểu số 2.34. Sổ chi tiết tài khoản 6421- Chi phí bán hàng****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND****Mẫu số: S38 – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 6421 – Chi phí bán hàng

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
05/06	0011248	Chi phí xăng xe	111	361.650	
08/06	0001203	Chi phí bao bì sản phẩm	111	2.390.000	
....					
30/06	BKH	Chi phí KH TSCĐ	214	8.078.616	
30/06	BTTL	Lương phải trả NV bán hàng	334	90.128.646	
		Trích theo lương BPBH	338	12.570.001	
30/06		Kết chuyển CP xác định KQKD			125.289.912
		Phát sinh trong kỳ		<b>125.289.912</b>	<b>125.289.912</b>
		Số dư cuối kỳ			

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

**Biểu số 3.35. Sổ chi tiết TK6422 - Chi phí quản lý doanh nghiệp**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: S38 – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
07/06	0064049	Chi phí văn phòng phẩm	111	1.970.000	
...					
30/06	0048562	Chi phí tiền điện thoại	111	804.546	
30/06	BKH	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	10.883.983	
30/06	BTTL	Lương phải trả NV quản lý	334	50.876.946	
		Các khoản trích theo lương BPBH	338	7.095.672	
30/06		Kết chuyển chi phí xác định KQKD	911		123.671.542
		<b>Phát sinh trong kỳ</b>		<b>123.671.542</b>	<b>123.671.542</b>
		<b>Số dư cuối kỳ</b>		<b>0</b>	

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

**Biểu số 3.36. Sổ nhật ký chung**

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	SH TK	Số phát sinh	
SH	NT				Nợ	Có
		Số trang trước chuyển sang				
		.....				
PX0120	02/06	Xuất kho thành phẩm bán cho shop Thanh Tuyền		632	11.023.594	
				155		11.023.594
HĐ0000136	02/06	Doanh thu bán hàng cho shop Thanh Tuyền		111	18.790.800	
				511		17.082.545
				333		1.708.225
0011248	05/06	Chi phí xăng xe		642	361.650	
				133	36.165	
				111		397.815
PX0124	05/06	Xuất kho thành phẩm bán cho shop Hiền Tài		632	12.742.876	
				155		12.742.876
HĐ0000140	05/06	Doanh thu bán hàng cho shop Hiền Tài		112	20.847.440	
				511		18.952.218
				333		1.895.222
0064049	07/06	Chi phí văn phòng phẩm		642	1.970.000	
				133	197.000	
				111		2.167.000
PX0126	08/06	Xuất kho bán hàng cho shop Linh Hương		632	15.293.582	
				155		5.093.237
				156		10.200.345
HĐ0000143	08/06	Doanh thu bán hàng cho shop Linh Hương		131	22.331.370	
				511		20.301.245
				333		2.030.125
0001203	08/06	Chi phí bao bì sản phẩm		642	2.390.000	
				133	239.000	
				111		2.629.000
PX0132	12/06	Xuất kho bán thành phẩm cho Đại lý Nhân Vy		632	17.697.392	
				155		17.697.392
HĐ0000145	12/06	Doanh thu bán hàng cho Đại lý Nhân Vy		131	30.244.500	



				511		27.495.000
				333		2.749.500
TL016	15/06	Nhập kho hàng bán Đại lý Nhân Vy trả lại		155	2.134.523	
				632		2.134.523
HD110	15/06	Đại lý Nhân Vy trả lại hàng bán		521	3.215.000	
				333	321.500	
				131		3.536.500
PX0138	16/06	Xuất kho bán hàng cho Khách lẻ		632	2.087.965	
				155		726.779
				156		1.818.587
HD0000148	16/06	Doanh thu bán hàng khách lẻ		111	4.059.000	
				511		3.690.000
				333		369.000
HD0000127	28/06	Hoa hồng đại lý Nhân Vy		642	7.769.455	
				133	776.946	
				131		8.546.401
0048562	30/06	Chi phí tiền điện thoại		642	804.546	
				133	80.455	
				111		885.001
SKHTSCĐ	30/06	Chi phí khấu hao Tài sản cố định		642	18.962.599	
				214		18.962.599
BTTLT6	30/06	Chi phí lương nhân viên		642	141.005.592	
				334		141.005.592
BPBTTLT6	30/06	Các khoản trích theo lương NV		642	19.665.673	
				334	8.122.778	
				338		27.788.451
	30/06	K/c Chi phí quản lý kinh doanh		911	248.961.454	
				642		248.961.454
	30/06	K/c Chi phí giá vốn hàng bán		911	489.654.976	
				632		489.654.976
	30/06	K/c Doanh thu thuần		511	875.317.201	
				911		875.317.201
		...				
		Cộng mang sang trang sau				

**Biểu số 2.37. Sổ cái tài khoản 642- Chi phí quản lý kinh doanh****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND****Mẫu số: S03b – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CÁI TÀI KHOẢN 642**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 642 – Chi phí quản lý kinh doanh

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
05/06	0011248	Chi phí xăng xe	111	361.650	
07/06	0064049	Chi phí văn phòng phẩm	111	1.970.000	
08/06	0001203	Chi phí bao bì sản phẩm	111	2.390.000	
...					
30/06	0048562	Chi phí tiền điện thoại	111	804.546	
30/06	BKH	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	18.962.599	
30/06	BTTL	Lương phải trả NV	334	141.005.592	
	BPBTL	Các khoản trích theo lương	338	19.665.673	
30/06		Kết chuyển chi phí xác định KQKD	911		248.961.454
		Phát sinh trong kỳ		248.961.454	248.961.454
		Số dư cuối kỳ		0	

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

**Biểu số 2.38. Sổ cái tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: S03b – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

**SỔ CÁI TÀI KHOẢN 632**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
2/6	PX120	Xuất bán hàng hóa theo HD136 (Shop Thanh Tuyền)	155	11.023.594	
5/6	PX124	Xuất bán hàng hóa theo HD140 (Shop Hiền Tài)	155	12.742.876	
8/6	PX126	Xuất bán HH, TP theo HD143 (Shop Linh Hương)	155	5.093.237	
			156	10.200.345	
12/6	PX132	Xuất bán hàng hóa theo HD145 (Đại lý Sunfly số 29)	155	17.697.392	
15/6	TL016	Nhập kho hàng hóa hàng bán bị trả lại (Đại lý Sunfly số 29)	155		2.134.523
16/6	PX0138	Xuất bán HH, TP theo HD148 (Khách lẻ)	155	726.779	
			156	1.818.587	
		....			
30/06		Kết chuyển chi phí xác định KQKD	911		489.654.976
		Số phát sinh trong kỳ		491.789.499	491.789.499
		Số dư cuối kỳ		<b>0</b>	

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Lập Ngày... tháng... năm...  
Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

**Biểu số 2.39. Sổ cái tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ****CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND****Mẫu số: S03b – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC  
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CÁI TÀI KHOẢN 511**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

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

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
2/6	136	Doanh thu bán hàng theo HD136	111		17.082.545
5/6	140	Doanh thu bán hàng theo HD140	112		18.952.218
8/6	143	Doanh thu bán hàng theo HD143	131		20.301.245
12/6	145	Doanh thu bán hàng theo HD145	131		27.495.000
16/6	148	Doanh thu bán hàng theo HD148	111		3.690.000
...					
30/06	110	Hàng bán bị trả lại	521	3.215.000	
30/06		Kết chuyển doanh thu xác định KQKD	911	875.317.201	
		Số phát sinh trong kỳ		878.532.201	878.532.201
		Số dư cuối kỳ			

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)Lập Ngày... tháng... năm...  
Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

- **Xác định kết quả kinh doanh**

**Biểu số 2.40. Sổ cái tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh**

**CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

**Mẫu số: S03b – DN**

2S Hoàng Hoa Thám, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

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

**SỔ CÁI TÀI KHOẢN 911**

Từ ngày 01/06/2013 đến ngày 30/06/2013

Tài khoản 911- Xác định kết quả kinh doanh

Chứng từ		Lý do	TK đối ứng	Số phát sinh trong kỳ	
NT	SH			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ			
30/06		K/c doanh thu, thu nhập xác định kết quả kinh doanh	511	875.317.201	
30/06		K/c chi phí xác định kết quả kinh doanh	632		489.654.976
		K/c chi phí xác định kết quả kinh doanh	642		248.961.454
		...			
		Phát sinh trong kỳ			
		Số dư cuối kỳ			

Người ghi sổ  
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng  
(Ký, họ tên)

Công thức tính kết quả bán hàng được thể hiện như sau:

$$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Doanh thu thuần} - \text{GVHB} - \text{CP quản lý kinh doanh}$$

Kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND là:

$$875.317.201 - 489.654.976 - 248.961.454 = 136.700.771 \text{ đồng}$$

### **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH MINH HƯƠNG PND**

#### **3.1. Đánh giá thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND**

##### **3.1.1. Ưu điểm**

- Công tác kế toán tại công ty TNHH Minh Hương PND với đội ngũ kế toán chuyên nghiệp, thực hiện xây dựng hệ thống sổ sách với cách thức ưu việt, áp dụng tính toán trên hệ thống máy tính, giúp công việc được hoàn thành một cách nhanh chóng và hiệu quả hơn.

- Hình thức tổ chức công tác kế toán và bộ máy kế toán của công ty nhìn chung là phù hợp với đặc điểm tổ chức kinh doanh thương mại của công ty. Góp phần đảm bảo hiệu quả công việc của phòng kế toán, các nhân viên kế toán được phân công công việc khá khoa học, luôn luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ. Hình thức nhật ký chung ghi lại hoạt động của công ty theo thời gian cũng rất phù hợp với đặc điểm sản xuất của công ty.

- Hệ thống chứng từ kế toán của công ty dùng để phản ánh các nghiệp vụ liên quan tới bán hàng được sử dụng theo đúng chế độ, chứng từ kế toán nhà nước, trình tự luân chuyển chứng từ hợp lý, hạch toán đúng, đủ kịp thời quá trình bán hàng.

- Công tác kế toán xác định kết quả bán hàng ở công ty dễ thực thi, cách tính đơn giản và tổng kết tính cách một cách chính xác, giúp ban lãnh đạo thấy được xu hướng kinh doanh trong thời gian tới để ra những quyết định.

##### **3.1.2. Tồn tại**

- Biểu mẫu chứng từ và mẫu sổ của công ty có hình thức cồng kềnh, nhiều cột, tuy hạn chế được số lượng chứng từ, sổ sách phải lập nhưng khó theo dõi.

- Cách mở sổ chi tiết 511, 632 chưa được hợp lý, cần mở chi tiết thêm cho từng đối tượng mặt hàng hóa để theo dõi doanh thu và giá vốn của mặt hàng hóa đó để có số liệu kế toán cụ thể của từng mặt hàng giúp nhà quản lý dễ dàng hơn trong việc ra quyết định đối với việc kinh doanh mỗi mặt hàng.

- Bảng phân bổ tiền lương, phân bổ khấu hao không giống biểu mẫu theo quyết định 48, khó theo dõi tình hình phân bổ.

#### **3.2. Giải pháp hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND**

Kiến nghị thứ nhất, công ty nên mở sổ chi tiết giá vốn và doanh thu cho các đối tượng là thành phẩm, hàng hóa theo cách thức sau để dễ dàng theo dõi tình hình sinh

lời của từng đối tượng sản phẩm, công ty nên mở mã tài khoản chi tiết để theo dõi các đối tượng sản phẩm, hàng hóa cụ thể như sau:

- Tài khoản 632: Giá vốn hàng bán.
  - + TK 632.1: Giá vốn hàng bán của hàng hóa:
    - + TK632.1.1: Giá vốn hàng bán của hàng hóa AC218
    - + TK632.1.2: Giá vốn hàng bán của hàng hóa GV111
    - + ...
  - + TK 632.2: Giá vốn hàng bán của thành phẩm:
    - + TK632.2.1: Giá vốn hàng bán của thành phẩm MH390
    - + TK632.2.2: Giá vốn hàng bán của thành phẩm MH393
    - + ...

Kiến nghị thứ hai, công ty nên mở sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh theo yếu tố chi phí

- + TK 642.1: Chi phí bán hàng
  - + TK642.1.1: Chi phí nhân viên bán hàng
  - + TK642.1.2: Chi phí vật liệu, bao bì
  - + TK642.1.3: Chi phí dụng cụ, đồ dùng
  - + TK642.1.4: Chi phí khấu hao tài sản cố định
  - + TK642.1.5: Chi phí bảo hành
  - + TK642.1.7: Chi phí dịch vụ mua ngoài
  - + TK642.1.8: Chi phí bằng tiền khác
- + TK 642.2: Chi phí quản lý doanh nghiệp
  - + TK642.2.1: Chi phí nhân viên quản lý
  - + TK642.2.2: Chi phí vật liệu quản lý
  - + TK642.2.3: Chi phí đồ dùng văn phòng
  - + TK642.2.4: Chi phí khấu hao TSCĐ
  - + TK642.2.5: Chi phí thuế, phí và lệ phí
  - + TK642.2.6: Chi phí dự phòng
  - + TK642.2.7: Chi phí dịch vụ mua ngoài
  - + TK642.2.8: Chi phí bằng tiền khác

Kiến nghị thứ ba, công ty nên lập bảng phân bổ tiền lương và bảng phân bổ khấu hao theo mẫu quy định để tránh mở nhiều sổ.

Dưới đây, em xin trình bày các mẫu sổ sửa đổi theo kiến nghị.

**Biểu số 3.1. Sổ chi tiết TK632 – Giá vốn hàng bán****SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Tài khoản: 632- Giá vốn hàng bán

Đối tượng: 6321.1-Giá vốn hàng bán thành phẩm MH390

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư		Ghi chú
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có	
		Số dư đầu kỳ:				0		
		Số phát sinh trong kỳ:						
PX0120	02/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0120	155	1.077.512				
PX0124	05/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0124	155	1.077.512				
PX0126	08/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0126	155	808.134				
PX0132	12/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0132	155	1.346.890				
TL016	15/06	Nhập hàng bán trả lại theo phiếu TL016	632		673.445			
PX0138	16/06	Xuất kho bán MH390 theo PX0138	155	269.378				
	30/06	K/c từ 632→911	911		3.905.981			
		Cộng số phát sinh		4.579.426	4.579.426			
		Số dư cuối kỳ				0		



### Biểu số 3.2. Sổ chi tiết TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

#### SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

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

Đối tượng: 5111.1- Sổ chi tiết doanh thu thành phẩm MH390

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư		Ghi chú
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có	
		Số dư đầu kỳ:			0		0	
		Số phát sinh trong kỳ:						
136	02/06	Doanh thu bán MH390 theo HĐ0136	111		1.654.544			
140	05/06	Doanh thu bán MH390 theo HĐ0140	112		1.654.544			
143	08/06	Doanh thu bán MH390 theo HĐ0143	131		1.240.908			
145	12/06	Doanh thu bán MH390 theo HĐ0145	131		2.290.000			
110	15/06	Doanh thu bán trả lại theo phiếu HĐ110	521	1.145.000				
148	16/06	Doanh thu bán MH390 theo HĐ0148	111		458.000			
	30/06	K/c từ 511→911	911	6.152.996				
		Cộng số phát sinh		7.297.996	7.297.996			
		Số dư cuối kỳ					0	

**Biểu số 3.3. Sổ chi tiết chi phí bán hàng (kiến nghị)**  
**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Tài khoản: 642.1

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Tổng số	TK 64211	TK 64212	TK 64213	TK 64214	TK 64215	TK 64217	TK 64218
Ngày tháng	Số hiệu										
05/06	0011248	Chi phí xăng xe	111	361.650							361.650
08/06	0001203	Chi phí bao bì sản phẩm	111	2.390.000		2.390.000					
....											
30/06	BKH	Chi phí KH TSCĐ	214	8.078.616				8.078.616			
30/06	BTTL	Lương phải trả NV bán hàng	334	90.128.646	90.128.646						
	BPBTLT6	Trích theo lương BPBH	338	12.570.001	12.570.001						
		Cộng phát sinh		125.289.912	102.698.647	2.390.000	990.000	8.078.616		3.001.544	8.131.105
30/06		Kết chuyển CP xác định KQKD	911	(125.289.912)	(102.698.647)	(2.390.000)	(990.000)	(8.078.616)		(3.001.544)	(8.131.105)

**Biểu số 3.4. Sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh (kiến nghị)**

**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

Tài khoản 642.2.

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Tổng số	TK 64221	TK 64222	TK 64223	TK 64224	TK 64225	TK 64226	TK 64227	TK 64228
Ngày tháng	Số hiệu											
07/06	0064049	Chi phí văn phòng phẩm	111	1.970.000			1.970.000					
...												
30/06	0048562	Chi phí tiền điện thoại	111	804.546							804.546	
30/06	BKH	Chi phí khấu hao TSCĐ	214	10.883.983				10.883.983				
30/06	BTTL	Lương phải trả NV quản lý	334	50.876.946	50.876.946							
		Các khoản trích theo lương BPBH	338	7.095.672	7.095.672							
		Cộng phát sinh		123.671.542	57.972.618	20.890.654	2.700.990	10.883.983		6.584.546	24.638.751	20.890.654
30/06		Kết chuyển chi phí xác định KQKD	911	(123.671.542)	(57.972.618)	(20.890.654)	(2.700.990)	(10.883.983)		(6.584.546)	(24.638.751)	(20.890.654)

**Biểu số 3.5. Bảng tính và phân bổ tiền lương (kiến nghị)**

**BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG**

Tháng 06 năm 2013

S T T	Ghi có TK	TK 334- Phải trả người lao động			TK338- Phải trả phải nộp khác					Tổng cộng
	Đối tượng sd (Ghi nợ các TK)	Lương	Các khoản khác	Cộng có TK 334	KPCĐ TK3382	BHXXH TK3383	BHYT TK3384	BHTN TK3389	Cộng có TK 338	
1	TK642.1- Chi phí bán hàng	54.652.180	35.476.466	90.128.646	1.093.044	9.290.871	1.639.565	546.522	12.570.001	102.698.647
2	TK642.2- Chi phí quản lý DN	30.850.746	20.026.200	50.876.946	617.015	5.244.627	925.522	308.507	7.095.672	57.972.618
3	TK242- CP trả trước dài hạn									
4	TK334- Phải trả người lao động					5.985.205	1.282.544	855.029	8.122.778	16.245.556
5	TK338- Phải trả phải nộp khác									
	Cộng	85.502.926	55.502.666	141.005.592	1.710.059	20.520.702	3.847.632	1.710.059	27.788.451	176.916.821

**Biểu số 3.6. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định**

**BẢNG PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH**

Tháng 6 năm 2013

STT	Chỉ tiêu	Ngày sử dụng hoặc ngưng sử dụng	Tỷ lệ KH hoặc thời gian sử dụng	Nơi sử dụng Toàn DN		TK154 – Chi phí SXKD DD	TK642- Chi phí quản lý kinh doanh	
				Nguyên giá	Số KH		TK6421-CPBH	TK6422-CPQLDN
I	Số khấu hao đã trích T5			1.470.944.713	21.753.286	2.790.687	8.078.616	10.883.983
II	Số KH tăng trong tháng 6			0	0	0	0	0
III	Số KH giảm trong tháng 6			0	0	0	0	0
IV	Số KH phải trích tháng 6			<b>1.470.944.713</b>	<b>21.753.286</b>	<b>2.790.687</b>	<b>8.078.616</b>	<b>10.883.983</b>

(Nguồn: Phòng kế toán)

## **LỜI KẾT**

Trong điều kiện sản xuất kinh doanh hiện nay, vấn đề bán hàng và xác định kết quả bán hàng của một doanh nghiệp có ý nghĩa vô cùng quan trọng, giúp các nhà quản lý có những quyết định phù hợp trong chiến lược kinh doanh. Trong chiến lược về quản lý, kế toán luôn có vai trò quan trọng, là cơ sở để nhà quản trị ra quyết định. Vì vậy, việc tổ chức hạch toán khoa học, hợp lý ảnh hưởng lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng là một phần hành trong công tác kế toán nói chung của doanh nghiệp, song nó là một phần hành quan trọng ảnh hưởng không nhỏ đến toàn bộ kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong quá trình thực tập tại công ty TNHH Minh Hương PND, em đã đi sâu nghiên cứu đề tài “ Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND”. Trong phạm vi bài viết em đã có những cái nhìn tổng quát về hệ thống lý luận cơ bản về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Thêm vào đó, em đã trình bày được thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Minh Hương PND, đồng thời đưa ra những nhận xét khái quát và một số đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

Em xin chân thành cảm ơn tập thể công ty TNHH Minh Hương PND và giảng viên hướng dẫn Th.s Đoàn Hồng Nhung đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành bài khóa luận này.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

01. Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ theo quyết định 48/2006/ QĐ – BTC
02. Giáo trình “Kế toán tài chính” – NXB. Học viện tài chính
03. Giáo trình “ Tổ chức hạch toán kế toán” – Th.s Đoàn Thị Hồng Nhung
04. Website <http://www.niceaccounting.com/>