

h nghiệp, một bộ phận không thể thiếu đó là **kế toán**. Bởi kế toán là công cụ phục vụ quản lý kinh tế, gắn liền với hoạt động quản lý, sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Có rất nhiều định nghĩa, nhận thức về kế toán được đưa ra trong các tài liệu, sách kinh tế ở nhiều góc độ và phương diện khác nhau. Giáo sư, tiến sĩ Robert Anthony – một nhà nghiên cứu lý luận kinh tế nổi tiếng của trường Đại học Harvard của Mỹ cho rằng “*Kế toán là ngôn ngữ kinh doanh*”. Giáo sư, tiến sĩ Gene Alle Gohlke của Viện đại học Wisconsin lại định ngh

LỜI MỞ ĐẦU

Trong sự hình thành của các doanh nghiệp: “*Kế toán là một khoa học liên quan đến việc ghi nhận, phân loại, tóm tắt và giải thích các nghiệp vụ tài chính của một tổ chức, giúp cho Ban Giám đốc có thể căn cứ vào đó để đề ra các quyết định kinh tế*”. Theo Ủy ban Thực hành Kiểm toán Quốc tế (International Auditing Practices Committee) thì “*một hệ thống kế toán là hàng loạt các loại các nhiệm vụ ở doanh nghiệp mà nhờ hệ thống này các nghiệp vụ được xử lý như một phương tiện duy trì các ghi chép tài chính*”. Khi định nghĩa về kế toán, Liên đoàn Kế toán Quốc tế (IFAC) cho rằng: “*Kế toán là nghệ thuật ghi chép, phân loại, tổng hợp theo một cách riêng có bằng những khoản tiền, các nghiệp vụ và các sự kiện mà chúng có ít nhất một phần tính chất tài chính và trình bày kết quả của nó*”. Các khái niệm về kế toán nêu trên, cho ta thấy được những nhận thức, quan niệm về kế toán ở những phạm vi, góc độ khác nhau nhưng đều gắn kế toán với việc phục vụ cho công tác quản lý. Do vậy kế toán là công cụ không thể thiếu được trong hệ công cụ quản lý kinh tế, kế toán là khoa học thu nhận, xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản và sự vận động của tài sản, các hoạt động kinh tế tài chính trong đơn vị, nhằm kiểm tra, giám sát toàn bộ hoạt động kinh tế, tài chính trong đơn vị.

Đối với mỗi doanh nghiệp, kế toán lại được chia ra thành nhiều mảng kế toán khác nhau. Nhưng để đi sâu nghiên cứu vào một mảng cụ thể, em đã mạnh dạn lựa chọn “*Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh*” cho chuyên đề của mình.

Trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại thì bán hàng là một giai đoạn vô cùng quan trọng trong mỗi chu kỳ sản xuất kinh doanh vì nó có tính chất quyết định sự thành công hay thất bại của chu kỳ đó. Chỉ khi giải quyết tốt khâu này các chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp thương mại mới có

thể diễn ra một cách thường xuyên, liên tục, nhịp nhàng. Bán hàng là khâu cuối cùng có cơ sở để tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp, đó là mục tiêu sống còn của doanh nghiệp trong điều kiện hiện cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

Thực tế thời gian qua cho thấy, không ít doanh nghiệp làm ăn thua lỗ trong khi các doanh nghiệp khác không ngừng phát triển. Bởi lẽ, các doanh nghiệp này đã nghiên cứu và vận dụng tốt khâu bán hàng, để từ đó mới đứng vững trên thị trường và chiến thắng trong cạnh tranh.

Để thực hiện được mục tiêu này, doanh nghiệp cần phải tiến hành đồng bộ các biện pháp quản lý, trong đó hạch toán kế toán là công cụ quan trọng không thể thiếu để tiến hành quản lý các hoạt động kinh tế, kiểm tra việc sử dụng, quản lý tài sản, hàng hóa nhằm đảm bảo tính năng động, sáng tạo và tự chủ trong sản xuất kinh doanh, tính toán và xác định được hiệu quả của từng hoạt động sản xuất kinh doanh làm cơ sở để hoạch định chiến lược kinh doanh. Như vậy, doanh nghiệp cần có một bộ máy kế toán khoa học, hợp lý. Trong bộ máy kế toán này, bộ phận làm công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò hết sức quan trọng, có tác dụng theo dõi, phản ánh, ghi chép đầy đủ, chính xác về các khoản doanh thu, chi phí cụ thể, và kết quả của hoạt động bán hàng trong kỳ, cung cấp số liệu báo cáo, các chỉ tiêu phân tích và tư vấn cho ban lãnh đạo doanh nghiệp lựa chọn phương án kinh doanh có hiệu quả nhất.

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Nhận thức được sự quan trọng của đề tài, em đã đi sâu nghiên cứu và cố gắng hoàn thành bài báo cáo một cách hiệu quả và khai thác đề tài được triệt để nhất. Bài báo cáo với kết cấu gồm ba chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh.
- Chương 2: Thực trạng tổ chức công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh.
- Chương 3: Hoàn thiện về tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh.

Do còn nhiều hạn chế về lý luận cũng như thời gian thực tế chưa có nhiều báo cáo của em khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự góp ý tận tình và sự giúp đỡ của thầy giáo hướng dẫn, các thầy cô trong trường và các cán bộ kế toán tại công ty để bài báo cáo này được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 22 tháng 03 năm 2012

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại

Nhất khái niệm về bán hàng:

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm, hàng hoá gắn với phần lớn lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Bán hàng là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh.

Xét về góc độ kinh tế: Bán hàng là quá trình chuyển hóa vốn từ hình thái vốn sản phẩm, hàng hóa sang hình thái vốn tiền tệ.

Yêu cầu của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng:

Hiện nay trong điều kiện nền kinh tế có sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp với nhau đặt mỗi doanh nghiệp trước những thách thức to lớn, đòi hỏi bản thân doanh nghiệp phải lựa chọn cho mình chính sách sản phẩm, chính sách tiêu thụ đúng đắn nhằm đáp ứng yêu cầu đa dạng của thị trường và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Do vậy, yêu cầu quản lý của doanh nghiệp đối với quá trình bán hàng ngày càng trở nên khắt khe và tuân theo các yêu cầu cơ bản sau:

- Quản lý sự vận động và số hiện có của từng loại sản phẩm, hàng hoá theo chỉ tiêu số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị của chúng.
- Quản lý chất lượng, cải tiến mẫu mã và xây dựng thương hiệu sản phẩm là mục tiêu cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.
- Tìm hiểu, khai thác và mở rộng thị trường, áp dụng các phương thức bán hàng phù hợp nhằm tăng doanh thu giảm chi phí cho các hoạt động.

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

- Quản lý chặt chẽ chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí hoạt động khác nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh:

Để đáp ứng được các yêu cầu quản lý về thành phẩm, hàng hóa; bán hàng xác định kết quả và phân phối kết quả của các hoạt động. Kế toán phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau đây:

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác, tình hình hiện có và sự biến động của từng loại sản phẩm, hàng hóa theo chỉ tiêu số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị.
- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng.
- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước và tình hình phân phối các hoạt động.
- Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích các hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

1.2. Nội dung công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

1.2.1. Các phương thức bán hàng và thanh toán

1.2.1.1. Các phương thức bán hàng

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hóa và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hóa và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hóa được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

- o Phương thức tiêu thụ trực tiếp: Là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại các phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp. Số hàng khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ và người bán mất quyền sở hữu về số hàng này. Người mua đã chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán ngay cho số hàng mà người bán đã giao.

- Phương thức tiêu thụ chuyển hàng chờ chấp nhận: Là phương thức mà bên bán chuyển hàng cho bên mua tại thời điểm đã xác định trong hợp đồng. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc sở hữu của bên bán. Khi được bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán về số hàng chuyển giao (một phần hay toàn bộ) thì số hàng này mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu về số hàng đó.
- Phương thức bán hàng đại lý, ký gửi: Là phương thức mà bên chủ hàng xuất hàng cho bên nhận đại lý, ký gửi để bán. Số hàng đại lý, ký gửi vẫn thuộc sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi chính thức tiêu thụ. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Khoản hoa hồng phải trả này doanh nghiệp hạch toán vào chi phí bán hàng.
- Phương thức bán hàng trả góp: Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Về thực chất, chỉ khi nào người mua thanh toán hết tiền hàng thì

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

doanh nghiệp mới mất quyền sở hữu. Tuy nhiên, về mặt hạch toán, khi hàng bán trả góp giao cho người mua thì lượng hàng chuyển giao được coi là tiêu thụ.

1.2.1.2. Các phương thức thanh toán

Việc quản lý quá trình thanh toán đóng vai trò quan trọng trong hoạt động bán hàng, chỉ khi quản lý tốt nghiệp vụ thanh toán doanh nghiệp mới tránh khỏi những tổn thất về tiền hàng, giúp doanh nghiệp không bị chiếm dụng vốn, tạo điều kiện tăng vòng quay của vốn, giữ uy tín với khách hàng. Hiện nay, các doanh nghiệp chủ yếu áp dụng 2 phương thức thanh toán sau:

+) Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt: Đây là hình thức thanh toán trực tiếp giữa người bán và người mua. Khi mua hàng bên mua có thể nhận hàng rồi giao tiền ngay hoặc nhận nợ để sau đó tiến hành xuất quỹ tiền mặt để thanh toán với người bán.

+) Thanh toán qua ngân hàng : Trong phương thức thanh toán này ngân hàng sẽ đóng vai trò trung gian thực hiện việc chuyển tiền từ tài khoản của doanh nghiệp này sang tài khoản của doanh nghiệp khác hoặc bù trừ lẫn nhau khi nhận được yêu cầu của các bên tham gia mua bán. Các hình thức chủ yếu trong phương thức thanh toán này: Thanh toán bằng séc, thanh toán bằng ủy nhiệm chi (ủy nhiệm thu), thanh toán bù trừ. Ngoài ra còn thanh toán L/C, thanh toán bằng nghiệp vụ ứng trước.

1.2.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

a. Doanh thu bán hàng và điều kiện ghi nhận doanh thu

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

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

❖ Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định là 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.

Khi sản phẩm hàng hóa được xác định là tiêu thụ, kế toán phản ánh bút toán ghi nhận doanh thu cùng bút toán giá vốn hàng bán.

Doanh thu thuần: là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng với các khoản giảm trừ doanh thu (bao gồm: giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại, doanh thu hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu).

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

b. Tài khoản sử dụng

- **TK 511** “*Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*”: Tài khoản này chỉ phản ánh doanh thu của số lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã cung cấp được xác định là tiêu thụ trong kỳ không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay sẽ thu được tiền. Có 6 tài khoản cấp II : TK 5111 – Doanh thu bán hàng hoá, TK 5112 – Doanh thu bán thành phẩm, TK 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ, TK 5114 – Doanh thu trợ cấp, trợ giá, TK 5117 – Doanh thu kinh doanh BĐSĐT, TK 5118 – Doanh thu khác.
- **TK 512** “*Doanh thu nội bộ*”: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm hàng hoá dịch vụ, lao vụ tiêu thụ trong nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty. TK 512 có 3 TK cấp 2: TK 5121 – Doanh thu bán hàng hóa, TK 5122 – Doanh thu bán thành phẩm, TK 5123 – Doanh thu cung cấp dịch vụ.
- TK 521 “*Chiết khấu thương mại*”; TK 531 “*Hàng bán bị trả lại*”; TK 532 “*Giảm giá hàng bán*”; TK 3387 “*Doanh thu chưa thực hiện*”; TK 3331 “*Thuế GTGT phải nộp*”. Và các tài khoản liên quan như TK 111, 112, 131,....

c. Chứng từ sử dụng

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Chứng từ kế toán được sử dụng bao gồm: Hóa đơn GTGT; hóa đơn bán hàng; bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi; thẻ quầy hàng; các chứng từ thanh toán; tờ khai thuế GTGT; các chứng từ liên quan khác.

d. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán

Khi bán hàng một mặt doanh nghiệp thu được tiền bán hàng theo giá bán gọi là doanh thu, mặt khác doanh nghiệp phải phản ánh giá vốn của hàng xuất bán. Để phản ánh giá vốn hàng xuất bán kế toán sử dụng tài khoản: TK 156 “*hàng hoá*”, TK 157 “*Hàng gửi đi bán*”, TK 632 “*Giá vốn hàng bán*”.

Trị giá vốn hàng bán: Là toàn bộ các chi phí liên quan đến quá trình bán hàng gồm có trị giá vốn của hàng xuất kho để bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ. Việc xác định chính xác trị giá vốn hàng bán là cơ sở để tính kết quả hoạt động kinh doanh. Đối với hàng hóa, giá vốn hàng bán là trị giá mua thực tế bao gồm giá mua cộng chi phí thu mua của hàng hóa tiêu thụ.

Trị giá vốn của hàng bán (Đối với doanh nghiệp thương mại):

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn của} \\ \text{hàng bán} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá mua thực tế} \\ \text{của hàng xuất bán} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí mua hàng phân} \\ \text{bổ cho hàng đã bán} \end{array}$$

Trong đó:

Trị giá mua thực tế của hàng xuất bán được xác định theo 1 trong 4 phương pháp: Đích danh, Nhập trước xuất trước, Nhập sau xuất trước, Bình quân gia quyền.

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

e. Phương pháp kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu:

Doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên:

▪ Phương thức bán hàng trực tiếp:

- Khi xuất hàng giao cho người mua, kế toán ghi:

BT1) Phản ánh giá vốn của lượng hàng tiêu thụ:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 1561: Trị giá mua hàng hóa

BT2) Phản ánh doanh thu bán hàng hoá:

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

Có TK 511: DT tính theo giá bán chưa thuế

Có TK 33311: Thuế GTGT đầu ra tương ứng

- Khi chấp nhận chiết khấu thanh toán cho người mua do người mua thanh toán ngay, thanh toán trước hạn.

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Nợ TK 635: Tính vào chi phí tài chính

Có TK 111, 112: Nếu trả lại tiền cho người mua

Có TK 131: Trừ vào nợ phải thu của người mua

- Khi chấp nhận chiết khấu thương mại cho người mua do mua số lượng lớn:

Nợ TK 521: Chiết khấu thương mại theo giá chưa có thuế

Nợ TK 33311: Thuế GTGT đầu ra tương ứng

Có TK 111, 112, 131: Giá thanh toán (gồm cả thuế GTGT)

- Khi chấp nhận giảm giá cho người mua do không đảm bảo hợp đồng (chất lượng hàng không đảm bảo...)

Nợ TK 532: Số giảm giá theo giá chưa có thuế

Nợ TK 33311: Thuế GTGT đầu ra tương ứng

Có TK 111, 112: Nếu trả lại tiền cho người mua

Có TK 131: Trừ vào nợ phải thu của người mua

- Khi hàng tiêu thụ bị người mua trả lại:

BT1) Ghi nhận giá vốn của lượng hàng bị trả lại:

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Nợ TK 156: Nếu nhập lại hàng hóa

Nợ TK 157: Nếu gửi tại kho của người mua

Có TK 632: Ghi giảm giá vốn hàng bán trong kỳ

BT2) Ghi nhận doanh thu của lượng hàng bị trả lại:

Nợ TK 531: Doanh thu bị trả lại theo giá chưa có thuế

Nợ TK 33311: Thuế GTGT đầu ra tương ứng

Có TK 111, 1112: Nếu trả lại tiền cho người mua

Có TK 131: Trừ vào nợ phải thu của người mua

- Các bút toán kết chuyển cuối kỳ:

BT1) Kết chuyển giá vốn hàng bán

Nợ TK 911: Kết chuyển xác định kết quả

Có TK 632: Tổng giá vốn hàng bán trong kỳ

BT2) Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu để tính doanh thu thuần:

Nợ TK 511: Ghi giảm doanh thu

Có TK 521: Kết chuyển chiết khấu thương mại

Có TK 531: Kết chuyển doanh thu bị trả lại

Có TK 532: Kết chuyển khoản giảm giá hàng bán

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

BT3) Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản xác định kết quả

Nợ TK 511: Doanh thu thuần

Có TK 911: Kết chuyển xác định kết quả

▪ Trường hợp bán hàng trả góp, trả chậm:

- Khi giao hàng cho người mua:

BT1) Phản ánh giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632: Giá vốn

Có TK 1561: Trị giá mua hàng

BT2) Phản ánh tổng số tiền phải thu (gốc + lãi)

Nợ 131: Tổng số phải thu (gốc + lãi)

Có TK 511: Doanh thu theo giá thu tiền 1 lần (chưa thuế)

Có TK 33311: Thuế GTGT đầu ra tương ứng

Có TK 3387: Lãi trả góp của hợp đồng

BT3) Số tiền đã thu lần đầu lúc giao hàng

Nợ TK 111, 112

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Có TK 131: Số đã thu

BT4) Khi thu tiền bán hàng các kỳ tiếp theo căn cứ chứng từ thanh toán ghi:

Nợ TK 111,112: Số thu định kỳ (gốc + lãi)

Có TK 131: Ghi giảm số phải thu

BT5) Kết chuyển lãi trả góp được hưởng từng kỳ

Nợ TK 3387: Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính

- Trường hợp hàng đổi hàng :

BT1) Phản ánh giá vốn của lượng hàng đem đổi

Nợ TK 632

Có TK 1561

BT2) Ghi nhận doanh thu của lượng hàng đem đổi

Nợ TK 131: Tổng giá thanh toán theo hóa đơn (có thuế)

Có TK 511: Doanh thu theo giá chưa thuế

Có TK 33311: Thuế GTGT đầu ra tương ứng

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

BT3) Ghi nhận giá trị lượng hàng đổi về

Nợ TK 152, 153, 156, 211: Giá hóa đơn chưa thuế

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào tương ứng

Có TK 131 : Bù trừ vào số phải thu

Kết thúc hợp đồng, thanh toán chênh lệch khi trao đổi:

Nếu trả thêm cho người mua (hàng đem đổi < hàng đổi về)

Nợ TK 131

Có TK 111, 112: Số đã trả thêm

Nếu thu thêm của người mua (hàng đem đổi > hàng đổi về)

Nợ Tk 111, 112: Số đã thu thêm

Có TK 131

▪ Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận (hàng gửi bán, chuyển hàng theo hợp đồng):

- Khi xuất kho gửi bán hàng hoá :

Nợ TK 157: Giá gốc của lượng hàng gửi bán

Có TK 156: Giá mua

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

- Khi hàng hoá đã xác định là tiêu thụ, kế toán ghi phản ánh doanh thu bán hàng:

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

Có TK 511 : Doanh thu theo giá bán chưa có thuế

Có TK 33311 : Thuế GTGT đầu ra tương ứng

- Kết chuyển giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 157: Hàng gửi bán đã được chấp nhận

- Trường hợp bán hàng có chiết khấu, giảm giá, hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 3331:Thuế GTGT tương ứng với hàng bán bị trả lại

Nợ TK 521, 532, 531

Có TK 131, 111, 112

- Phương thức bán hàng đại lý:

Tại đơn vị chủ hàng:

- Khi giao hàng cho cơ sở đại lý

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Nợ TK 157: Giá gốc của lượng hàng gửi bán

Có TK 156

- Khi giao đại lý bán được hàng và làm thủ tục thanh toán:

BT1) Ghi nhận giá vốn của lượng hàng đã bán được:

Nợ TK 632

Có TK 157: Giá vốn của lượng hàng đại lý đã bán

BT2) Ghi nhận doanh thu tiêu thụ

Nợ TK 131: Giá bán có thuế phải thu của đại lý

Có TK 511: Giá bán chưa có thuế

Có TK 33311: Thuế đầu ra

BT3) Phản ánh hoa hồng phải trả cho đại lý

Nợ TK 641: Tính vào chi phí bán hàng

Nợ TK 133: Thuế GTGT tính trên hoa hồng đại lý

Có TK 131: Trừ vào số phải thu

BT4) Phản ánh số tiền hàng đã thu của đại lý

Nợ TK 111, 112: Số đã thu

Có TK 131

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định

giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

BT5) Sổ hàng đại lý không bán được, trả lại:

Nợ TK 156

Có TK 157

Tại đơn vị đại lý:

- Khi nhận hàng do đơn vị chủ hàng giao:

Nợ TK 003: Giá bán hàng hóa nhận bán hộ, ký gửi (bao gồm cả thuế)

- Khi bán được hàng và làm thủ tục thanh toán:

BT1) Xóa sổ hàng hóa đã bán được

Có TK 003: Giá bán hàng hóa nhận bán hộ, ký gửi (bao gồm cả thuế)

BT2) Ghi nhận số tiền thu được phải nộp trả chủ hàng

Nợ TK 111, 112: Tổng số tiền đã thu

Có TK 331: Phải nộp trả chủ hàng

BT3) Phản ánh hoa hồng được hưởng

Nợ TK 331: Trừ vào số phải trả cho người bán

Có TK 511: Hoa hồng theo giá chưa có thuế

Có TK 33311: Thuế GTGT phải nộp trên hoa hồng

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định

giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

BT4) Phản ánh số tiền hàng đã nộp cho chủ hàng

Nợ TK 331

Có TK 111, 112

BT5) Số hàng không bán được, trả lại cho chủ hàng

Có TK 003: Xuất trả hàng đại lý

Doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

Đầu kỳ kết chuyển trị giá vốn của hàng hoá tồn kho **1.2.5 Hệ thống sổ kế toán và báo cáo kế toán sử dụng**

+ Sổ kế toán:

Theo quy định hiện hành ở nước ta các doanh nghiệp có thể lựa chọn một trong các hình thức kế toán: nhật ký chung, nhật ký - chứng từ, nhật ký sổ cái, chứng từ ghi sổ. Tùy theo từng hình thức kế toán mà mỗi doanh nghiệp hệ thống sổ sách khác nhau.

*** Hình thức sổ kế toán Nhật ký- Sổ cái**

- Hàng ngày, kế toán căn cứ vào các chứng từ gốc hoặc bảng tổng hợp chứng từ gốc ghi vào Nhật ký - Sổ cái, đồng thời ghi vào các sổ (thẻ) chi tiết doanh thu, giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý, xác định kết quả... Cuối tháng khóa sổ và tiến hành đối chiếu số liệu giữa

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

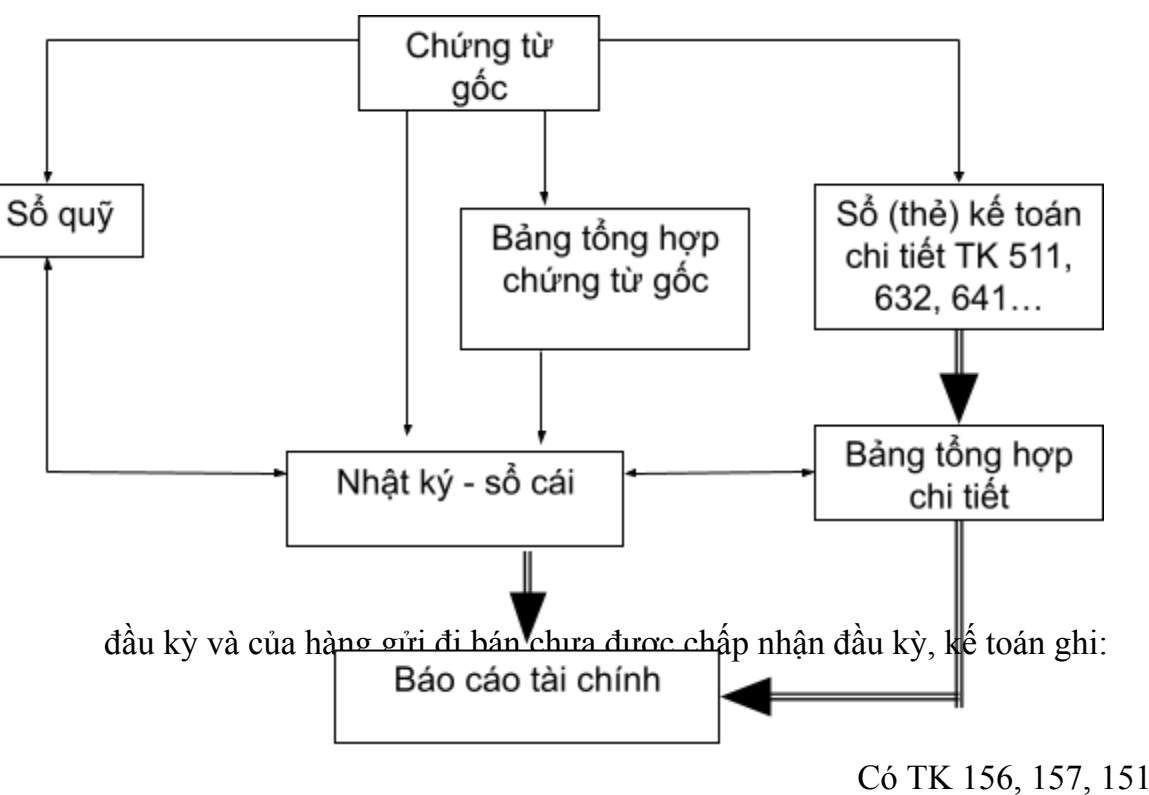
T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Nhật ký - Sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) sau đó kế toán xác định kết quả kinh doanh và lập các báo cáo tài chính cần thiết.

Sơ đồ 1.4: Hạch toán theo hình thức Nhật ký - Sổ cái:

Hình thức ghi sổ này có ưu điểm là cách ghi chép rất đơn giản, trình độ kế toán yêu cầu không cao song vì vậy mà chỉ vận dụng cho những doanh nghiệp nhỏ, sử dụng ít tài khoản và có ít nghiệp vụ kinh tế phát sinh.



Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT	GTT	GTT HH	GTT	GTT	TT HH
hàng	HH	gửi bán	HH tồn	HH tồn	gửi bán
bán	tồn	chưa XĐ	trong	cuối kỳ	chưa XĐ
trong	đầu kỳ	TT trong	kỳ		TT cuối
kỳ		kỳ			kỳ

Kế toán ghi sổ:

*** Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung:**

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký chung là tất cả các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh đều được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và định khoản kế toán của nghiệp vụ đó, sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Hình thức nhật ký chung sử dụng các loại sổ kế toán chủ yếu: sổ nhật ký chung (hoặc sổ nhật ký đặc biệt), sổ cái, sổ, thẻ kế toán chi tiết.

Sơ đồ 1.5: Hạch toán theo hình thức Nhật ký chung

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

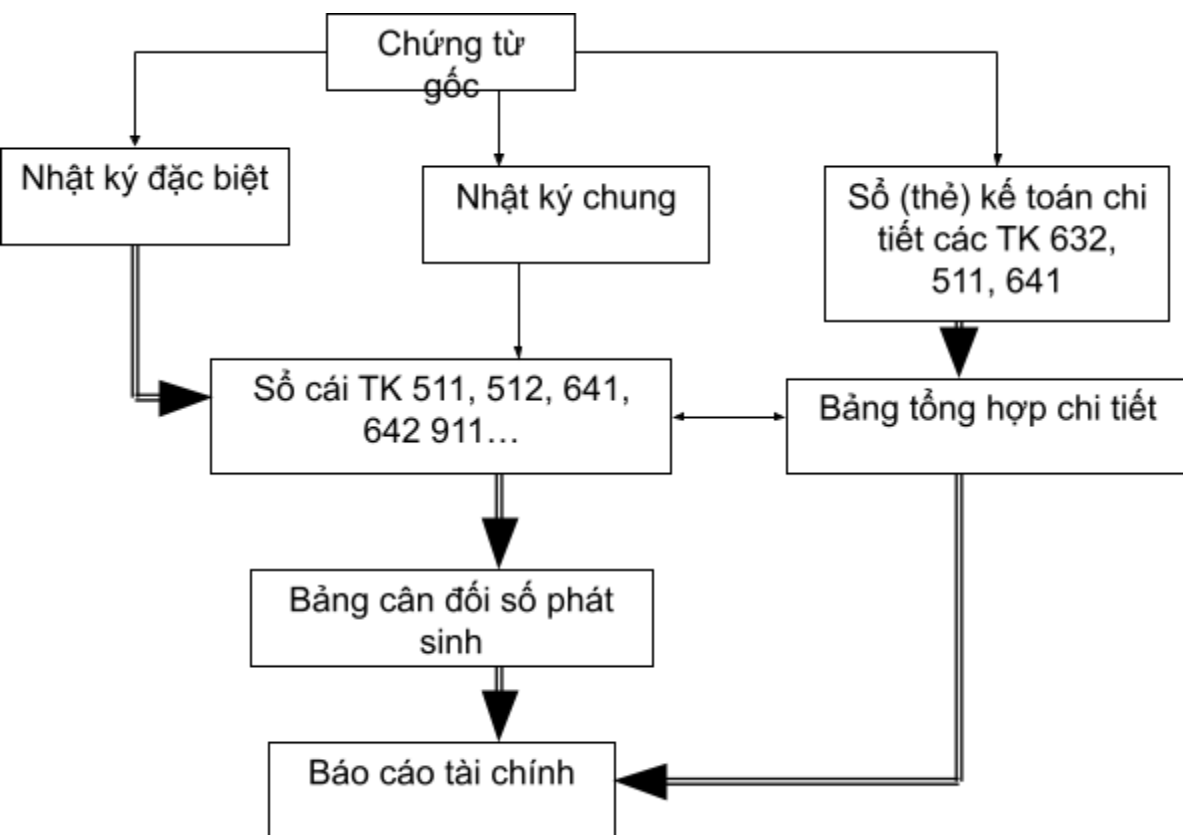
Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:



Hình thức ghi sổ Nhật ký chung có thể vận dụng cho các loại hình doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp lớn. Đây là hình thức được rất nhiều doanh nghiệp chọn sử dụng bởi cách ghi chép đơn giản và rất thuận lợi cho áp dụng kế toán máy.

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

● **Hình thức sổ kế toán Chứng từ ghi sổ:**

Đặc trưng cơ bản của hình thức tổ chức sổ kế toán chứng từ ghi sổ: căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là "chứng từ ghi sổ". Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

- + ghi theo nội dung kinh tế trên sổ cái
- + ghi theo trình tự thời gian trên sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.

Các loại sổ kế toán sử dụng trong hình thức kế toán này là: Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, sổ cái và các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

Sơ đồ 1.6: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức chứng từ - ghi sổ

Hình thức ghi sổ này được vận dụng cho các loại hình doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp lớn và thuận lợi khi sử dụng kế toán máy, song nhược điểm của hình thức ghi sổ này là ghi chép trùng lặp nhiều.

* **Hình thức sổ kế toán Nhật ký- Chứng từ:**

Các nguyên tắc cơ bản của hình thức ghi sổ này:

- Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hóa các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế.

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

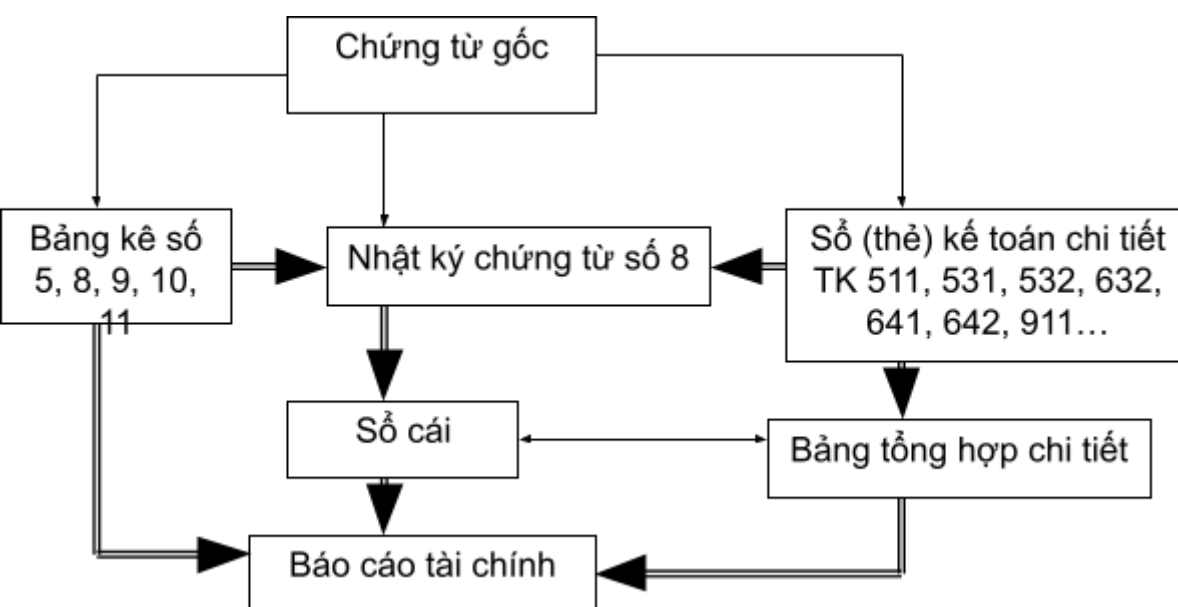
Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

- Kết hợp việc hạch toán tổng hợp với hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép.
- Sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lý kinh tế tài chính và lập báo cáo tài chính.
- Các loại sổ sách sử dụng gồm: Nhật ký chứng từ, sổ cái, bảng kê, các sổ thẻ kế toán chi tiết.

Sơ đồ 1.7: Hạch toán theo hình thức Nhật ký- chứng từ.



đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Hình thức ghi sổ kế toán này có thể vận dụng được cho các loại hình doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp lớn. Rất thuận tiện cho việc phân công lao động kế toán, song lại không tiện cho việc làm kế toán trên máy và yêu cầu trình độ nhân viên kế toán phải cao và đồng đều.

*** Báo cáo kế toán:**

Theo quy định hiện hành, số liệu của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh được sử dụng để lập các chỉ tiêu liên quan trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp, đặc biệt tập chung ở báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, kế toán còn phải lập báo cáo kế toán quản trị phản ánh chi tiết tình hình hàng tồn kho, bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp vào 1 thời điểm theo yêu cầu quản lý.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV Ô TÔ HOÀNG ANH

2.1. Đặc điểm chung của Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển công ty

Công Ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh là công ty TNHH một thành viên, có trụ sở chính tại số 807E – Giải Phóng – Giáp Bát – Hoàng Mai – Hà Nội. Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh được thành lập vào ngày 28/06/2010, với mã số thuế: 0104772025 và người đại diện: Vũ Thị Vân Chiếu, vốn điều lệ: 300.000.000 đồng.

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XD TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XD TT cuối kỳ

Kế toán ghi sổ:

Ngành nghề kinh doanh của công ty: Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở). Bán buôn, bán lẻ phụ tùng, các bộ phận phụ trợ và hàng trang trí nội thất của xe ô tô. Đại lý phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác. Cho thuê xe ô tô.

Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm trở lại đây được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.1
Một số chỉ tiêu trong Báo cáo Kết quả kinh doanh của Công ty TNHH TM
và DV ô tô Hoàng Anh

TT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
1	Tổng Tài sản:	215.485.164	414.203.574
	+ <i>Tài sản ngắn hạn</i>	206.382.705	337.496.986
	+ <i>Tài sản dài hạn</i>	9.102.459	76.706.588
2	Tổng nguồn vốn:	385.485.164	514.203.574
	+ <i>Nợ phải trả</i>	652.990	323.667.082
	+ <i>Vốn chủ sở hữu</i>	384.832.174	190.536.492
3	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	12.044.630	474.629.005
4	Các khoản giảm trừ doanh thu		

5	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	12.044.630	474.629.005
6	Giá vốn bán hàng	8.413.630	380.932.385
7	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.631.000	93.696.620
8	Doanh thu hoạt động tài chính	344.297	684.960
9	Chi phí tài chính	310.561	800.531
10	Chi phí bán hàng	135.477	400.461
11	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.143.123	5.059.233
12	Lợi nhuận thuần từ hđ kinh doanh	386.136	88.121.355
13	Thu nhập khác		
14	Chi phí khác		3.216.293
15	Lợi nhuận khác		(3.216.293)
16	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	386.136	84.905.062
17	Chi phí thuế thu nhập DN hiện hành	96.534	21.226.266
18	Chi phí thuế thu nhập DN hoãn lại		
19	Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	289.602	63.678.796

đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

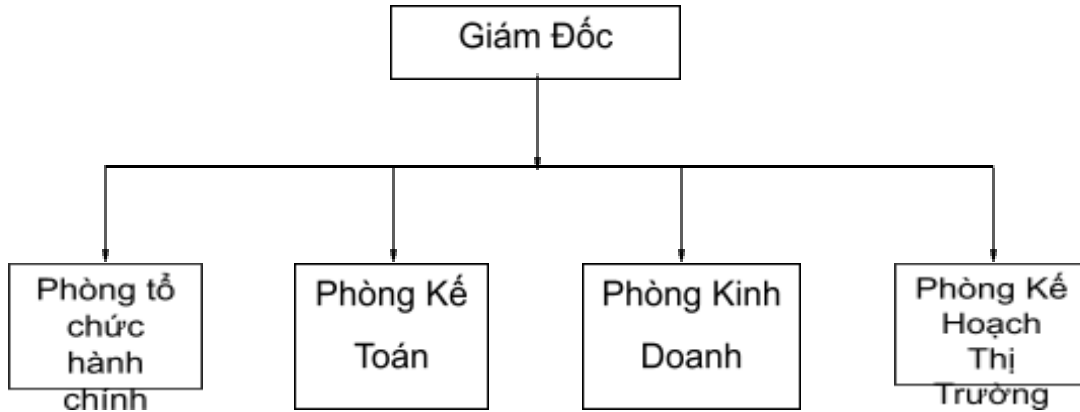
Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XĐ TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XĐ TT cuối kỳ

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty



Sơ đồ 2.1: Bộ máy công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh

Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý:

Mô hình, bộ máy quản lý của Công ty được thiết lập theo mô hình trực tuyến.

* **Giám đốc công ty:** là người đứng đầu công ty, người đại diện pháp nhân của công ty, chịu trách nhiệm toàn diện trước cơ quan chủ quản và Nhà nước.

* **Phòng tổ chức hành chính:** là cơ quan chuyên môn, có chức năng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc trong công tác tổ chức văn thư, bảo hiểm lao động và các công đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XĐ TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XĐ TT cuối kỳ

tác hành chính khác theo đúng pháp luật, đúng quy định của Nhà nước.

* **Phòng kế toán tài chính:** là cơ quan chuyên môn giúp cho Giám đốc trong việc quản lý tài chính, xây dựng các kế hoạch tài chính ngắn hạn, dài hạn, thực hiện công tác kế toán thống kê của công ty.

* **Phòng kinh doanh:** Tìm hiểu, nghiên cứu và khai thác các mặt hàng kinh doanh, thị trường tiêu thụ, xây dựng phương án kinh doanh, mục tiêu kinh doanh đạt hiệu quả cao, hoàn thành các chỉ tiêu, nhiệm vụ của Công ty giao.

* **Phòng kế hoạch thị trường.**

Tham mưu, giúp việc cho Giám đốc trong lĩnh vực định hướng chiến lược kinh tế, quy hoạch phát triển dài hạn, trung hạn và ngắn hạn. Nghiên cứu thị trường và dự đoán tình hình biến động của Công ty, tham mưu định hướng chiến lược tiêu thụ sản phẩm. Thực hiện các công việc do Lãnh đạo Công ty giao phó.

2.1.3 Tổ chức công tác kế toán trong công ty

Phân công nhiệm vụ của các thành viên trong bộ máy kế toán của công ty như sau:

- **Kế toán trưởng:** Giúp Giám đốc tổ chức, chỉ đạo thực hiện toàn bộ công tác tài chính đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XĐ TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XĐ TT cuối kỳ

của công ty. Phối hợp với các Trưởng phòng, Trưởng ban chức năng khác để xây dựng và hoàn thiện các định mức kinh tế và cải tiến phương pháp quản lý công ty. Ký, duyệt các kế hoạch, quyết toán hàng tháng, hàng quý, hàng năm và chịu trách nhiệm trước Giám đốc công ty về số liệu có liên quan. Thường xuyên kiểm tra, đôn đốc và giám sát bộ phận kế toán dưới các đơn vị trực thuộc.

- *Kế toán viên*: Có nhiệm vụ ghi chép và phản ánh kịp thời và chính xác tình hình kinh doanh của công ty. Theo dõi công nợ, đối chiếu thanh toán nội bộ, theo dõi, quản lý tài sản của công ty. Hàng tháng, lập báo cáo kế toán của bộ phận văn phòng và cuối quý phải tổng hợp số liệu để lập báo cáo chung cho toàn công ty.
- *Thủ quỹ*: Thu chi tiền mặt, lập báo cáo quỹ hàng ngày. Kiểm tra lại tính hợp lý hợp lệ của các chứng từ thu chi trước khi nhập tiền mặt hoặc xuất tiền mặt ra khỏi quỹ. Kiểm kê quỹ tiền mặt vào ngày cuối cùng hàng tháng theo đúng quy định.
- *Kế toán cửa hàng*: Thực hiện toàn bộ công việc kế toán phát sinh tại cửa hàng. Hàng tháng phải lập báo cáo kế toán để gửi về văn phòng kế toán của công ty.

2.1.4. Hình thức sổ kế toán áp dụng tại công ty

Hệ thống và trình tự ghi sổ kế toán mà Công ty áp dụng là hình thức nhật ký – chứng từ. Hàng ngày kế toán căn cứ vào Chứng từ kế toán làm căn cứ ghi sổ trước hết ghi nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào bảng kê sau đó ghi vào nhật ký chứng từ để ghi vào sổ cái đầu kỳ và của hàng gửi đi bán chưa được chấp nhận đầu kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 611

Có TK 156, 157, 151

Cuối kỳ căn cứ vào kết quả kiểm kê về mặt hiện vật của hàng hoá và hàng gửi đi bán để xác định giá trị hàng hoá và hàng gửi đi bán còn lại cuối kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 151, 156, 157

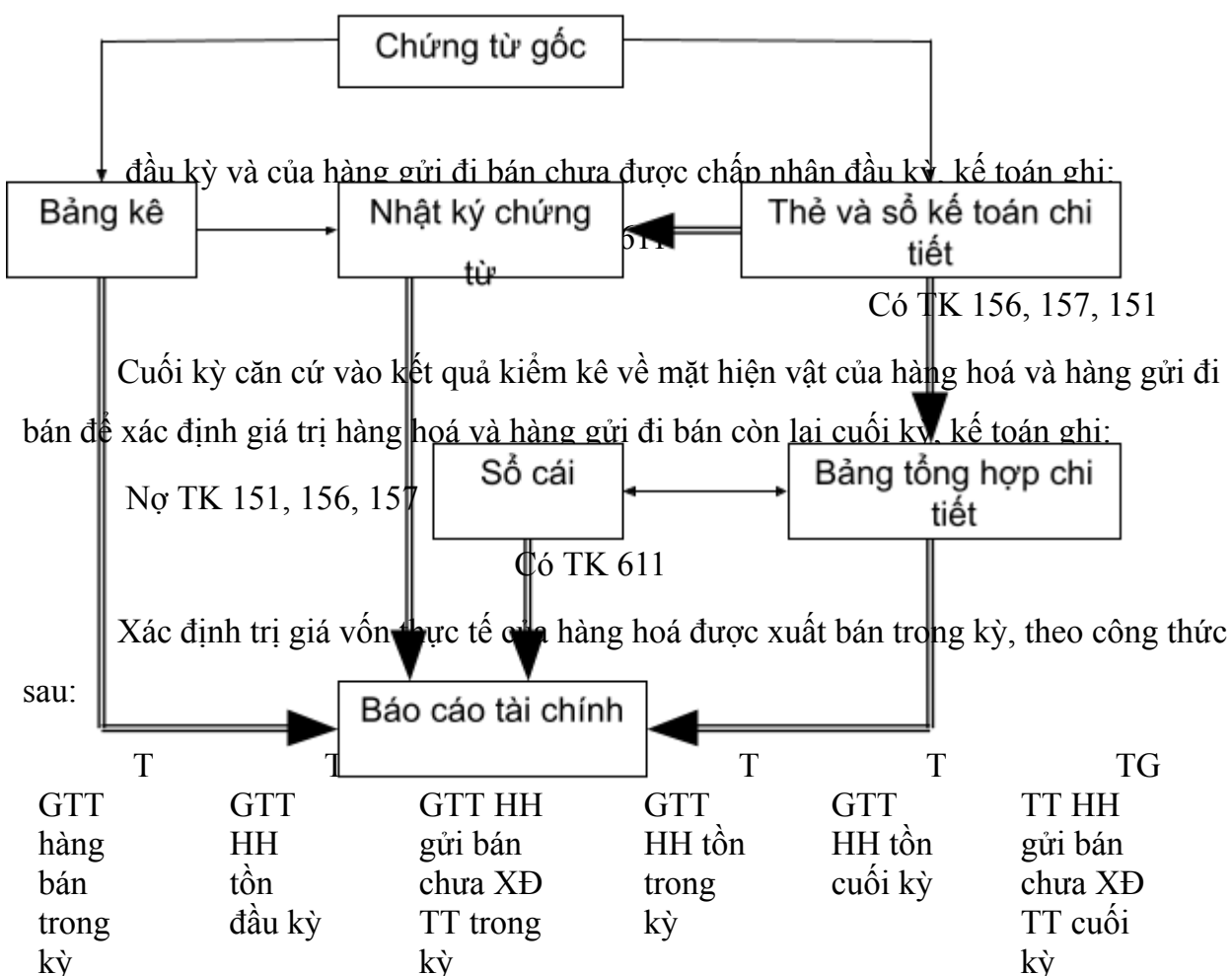
Có TK 611

Xác định trị giá vốn thực tế của hàng hoá được xuất bán trong kỳ, theo công thức sau:

T	T	T	T	T	TG
GTT hàng bán trong kỳ	GTT HH tồn đầu kỳ	GTT HH gửi bán chưa XĐ TT trong kỳ	GTT HH tồn trong kỳ	GTT HH tồn cuối kỳ	TT HH gửi bán chưa XĐ TT cuối kỳ

các tài khoản kế toán áp dụng. Cuối tháng, cuối quý cộng số liệu trên sổ cái, kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số hiệu ghi trên sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết được dựng để lập các báo cáo tài chính.

Sơ đồ 7: Trình tự ghi sổ theo phương pháp Nhật ký - chứng từ



Ghi chú: - Ghi hàng ngày: _____
- Ghi cuối tháng: _____
- Đối chiếu, kiểm tra: _____

2.2. Tổ chức hạch toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh

2.2.1. Hạch toán doanh thu bán hàng:

2.2.1.1. Hạch toán doanh thu tiêu thụ theo phương thức bán buôn trực tiếp:

- Bán hàng thu tiền ngay:

Ví dụ một nghiệp vụ bán hàng:

Ngày 15/1, Trung tâm bảo dưỡng ô tô – xe máy Lê Minh mua 100 bình ắc quy ô tô GS GX120 theo Hóa đơn GTGT số 90270 (Mẫu số 01), thanh toán ngay bằng tiền mặt, kế toán định khoản doanh thu bán hàng như sau:

Nợ TK 111: 160.000.000

Có TK 511: 160.000.000

Mẫu số 01.

Hóa đơn GTGT

(Liên 3: dùng để ghi sổ)

Ngày 15 tháng 1 năm 2012

Mẫu số 01-GTGT-3LL

Số : 90270

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh

Địa chỉ: Giải Phóng, Giáp Bát, Hoàng Mai, Hà Nội

Điện thoại: 04.66 815 980 Số tài khoản: 10201000809667

Họ và tên người mua: Trung tâm bảo dưỡng ô tô – xe máy Lê Minh

Địa chỉ: Khuất Duy Tiến, Thanh Xuân, HN

Hình thức thanh toán: Tiền Mặt

STT	Tên hàng hóa dịch vụ	đơn vị tính	Số lượng	đơn giá	Thành tiền
-----	----------------------	----------------	----------	---------	------------

A	B	C	(1)	(2)	3=(1)x(2)
1	Bình ắc quy ô tô GS GX120	Chiếc	100	1.600.000	160.000.000
Cộng tiền hàng					160.000.000
Thuế suất thuế GTGT		10%	Tiền thuế		16.000.000

Tổng thanh toán:

166.000.000

Số viết bằng chữ: một trăm sáu mươi sáu triệu đồng chẵn.

Người mua hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, ghi rõ họ tên)

Bán hàng thanh toán chậm: công ty áp dụng phương pháp này cho nhóm đối tượng là những khách hàng quen thuộc, là cá nhân tổ chức mua hàng với số lượng lớn.

Ví dụ: Trường hợp Hóa đơn GTGT số 90279 ngày 21/1, Gara ô tô Minh đặt thanh toán chậm 30 gương chiều hậu Bongo3, kế toán định khoản:

Nợ TK 131: 54.000.000

Có TK 511: 54.000.000.

Để phản ánh thông tin về doanh thu tiêu thụ hàng hoá, kế toán máy thiết kế các sổ sách kế toán sau để cung cấp thông tin: Sổ chi tiết bán hàng, Báo cáo bán hàng, Nhật ký chứng từ số 8, Bảng kê số 1, 2, 11, và sổ cái TK 511.

+ "**Sổ chi tiết bán hàng**": dùng để theo dõi doanh thu chưa thuế, thuế GTGT, tổng giá thanh toán của từng nhóm sản phẩm, hay từng loại sản phẩm theo yêu cầu lấy và in thông tin của nhà quản trị. Sổ được mở theo thứ tự tăng dần của Hóa đơn GTGT. Bên cạnh đó, sổ còn theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu (hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, thuế xuất khẩu nếu có) và phân loại doanh thu theo phương thức thanh toán.

Mẫu số 02 Ví dụ minh họa Sổ chi tiết bán hàng theo dõi tình hình tiêu thụ của Bình ắc quy ô tô GS GX120 trong tháng 1/2012

Công ty CP DV & Minh Cường
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 1/2012

Sản phẩm: Bình ắc quy GS GX120
1000 đồng

DVT:

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ			Theo dõi thanh toán	
SH	NT			SL	ĐG	TT	TK 532	TK 521	TK 531	TT ngay	TT chậm
90270	15/1	Trung tâm bảo dưỡng ô tô Lê Minh	111	100	1600	160.000				160.000	
90279	21/1	Gara ô tô Phú Thái	131	30	1600	48.000					48.000
90280	23/1	Gara ô tô Hoàng Phát	131	200	1600	320.000					320.000
		Bán lẻ tại cửa hàng	111	45	1678	75.510				75.510	
		Cộng				603.510	456.000	290.000	475.000		

+ Để có thông tin tổng hợp về doanh thu của toàn bộ thành phẩm tiêu thụ, hay một nhóm thành phẩm, một thành phẩm nào đó thì kế toán có thể in ra: "**Báo cáo bán hàng**"

Mẫu số 03: Báo cáo bán hàng theo dõi doanh thu tiêu thụ của toàn bộ thành phẩm tiêu thụ được trong tháng 1/2012.

Mẫu số 03

Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh

BÁO CÁO BÁN HÀNG

Tháng 1/2012

DVT: 1000 đồng

Mã hàng	Tên hàng hoá	Đơn vị	Số lượng	Giá vốn	Doanh thu
023	Bình ắc quy GS GX120	Chiếc	375	592.500	603.500
027	Gương chiếu hậu Bongo3	Chiếc	200	338.000	345.230
491	Lọc dầu Forte	Hộp	100	220.000	230.520
531	Bơm lốp coido	Chiếc	150	24.000	25.113
					
	Cộng				1.204.363

2.2.1.2. Hạch toán doanh thu tiêu thụ theo phương thức bán lẻ.

Hàng ngày nhân viên bán hàng lập "Báo cáo bán hàng hàng ngày" ghi chép theo từng lần bán và từng loại hàng và gửi về cho phòng thị trường. Phòng thị trường căn cứ vào báo cáo trên lập Hóa đơn tổng hợp cho tất cả các loại thành phẩm tiêu thụ trong ngày (lập làm 2 liên):

Liên1: lưu

Liên2: chuyển cho phòng kế toán làm căn cứ ghi sổ kế toán

Cụ thể ngày 20/1/2012 khi kế toán nhận được hóa đơn số 90257 về doanh thu tiêu thụ tại cửa hàng. Kế toán định khoản doanh thu bán hàng trên máy tính:

Nợ TK 111: 75.510.000

Có TK 511: 75.510.000

Hóa đơn sau khi nhập vào máy, các dữ liệu của nó cũng được cập nhật vào các sổ chi tiết bán hàng, Báo cáo bán hàng, Nhật ký chứng từ, sổ cái giống như trường hợp bán buôn trực tiếp.

2.2.2. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu:

2.2.2.1. Hạch toán giảm giá hàng bán:

Ví dụ: ngày 03/1, công ty giảm giá 10% cho Trung tâm bảo dưỡng An Lâm do lô hàng bơm nhiên liệu Hyundai bị kém chất lượng. Số tiền này trị giá 7.000.000 đồng,

căn cứ vào chứng từ kế toán ghi định khoản sau để kết chuyển khoản giảm giá hàng bán:

Nợ TK 532: 7.000.000

Có TK 131: 7.000.000

Cuối kỳ, kế toán thực hiện bút toán kết chuyển tự động trên máy theo định khoản sau:

Nợ TK 511: 8.156.000

Có TK532: 8.156.000

Số liệu nhập vào sẽ được máy tính tổng hợp trên “ Sổ chi tiết TK 532” theo mẫu số 05. Và Nhật ký chứng từ số 8, cột có TK 532 và Sổ cái TK 532.

Mẫu số 05**SỔ CHI TIẾT GIẢM GIÁ HÀNG BÁN**

TK532

Tháng 1/2012

ĐVT: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
90281	3/1	Trung tâm bảo dưỡng An Lâm	131	7.000.000		7.000.000	
							
		Kết chuyển	511		8.156.000		
		Cộng PS		8.156.000	8.156.000		

2.2.2.2. Hạch toán chiết khấu thanh toán

Ví dụ ngày 08/1 cửa hàng bảo dưỡng ô tô – xe máy Định Minh thanh toán trước thời hạn và được công ty chiết khấu số tiền là 5.000.000 đồng. Kế toán sẽ định khoản trên máy tính như sau:

Nợ TK 521: 5.000.000

Có TK 131: 5.000.000

Cuối kỳ kế toán cũng thực hiện bút toán kết chuyển tự động trên máy tính theo định khoản:

Nợ TK 511: 50.000.000

Có TK 521: 50.000.000

Mẫu số 06 :**SỔ CHI TIẾT CHIẾT KHẤU THANH TOÁN**

TK 521

Tháng 1/2012

ĐVT: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
90288	8/1	Cửa hàng bảo dưỡng Định Minh	131	5.000.000		5.000.000	
							
		Kết chuyển	511		50.000.000		
		Cộng PS		50.000.000	50.000.000		

2.2.3. Hạch toán hàng bán bị trả lại

Ví dụ: Ngày 17/1 Trung tâm bảo dưỡng Thuận Thành trả lại một lô hàng máy lọc không khí và diệt khuẩn ô tô do nắp sản phẩm bị han rỉ. Lô hàng này đã mua trong tháng 11 với tổng giá thanh toán là 392.762.000 (thuế GTGT 10%). Trị giá vốn là: 265.000.000. Kế toán định khoản như sau:

- Hạch toán doanh thu hàng bán bị trả lại

Nợ TK 531: 357.056.000

Nợ TK 3331: 35.706.000

Có TK111: 392.762.000

- Nhập kho hàng hoá, ghi giảm giá vốn hàng bán.

Nợ TK 156: 265.000.000

Có TK 632: 265.000.000

Mẫu số 07: SỔ CHI TIẾT DOANH THU HÀNG BÁN BỊ TRẢ LẠI

TK 532

Tháng 1/2012

ĐVT: 1000 đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
90243	17/1	Trung tâm bảo dưỡng Thuận Thành	111	357.056.000		357.056.000	
							
		Kết chuyển	511		475.000.000		
		Cộng PS		475.000.000	475.000.000		

Số liệu cộng dồn trên sổ chi tiết hàng bán bị trả lại, cuối kỳ kế toán dùng để ghi vào Nhật ký chứng từ số 8 cột ghi có TK 531, và thực hiện bút toán kết chuyển doanh thu hàng bán bị trả lại sang TK 511

Nợ TK 511: 475.000.000

Có TK 531: 475.000.000

Số lượng và giá vốn của từng loại thành phẩm bị trả lại được phản ánh trên "Bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng hóa" (Mẫu số 08), phần "nhập lại".

Mẫu số 08:**BẢNG TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN THÀNH PHẨM**

Thành phẩm		Số dư đầu kỳ		Nhập trong kỳ		Nhập lại		Xuất tái chế		Xuất tiêu thụ		Số dư cuối kỳ	
Mã	Tên	SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT
90270	Bình ắc quy GX1	16.453	109.343.347	6.444	43.103.916	-	-	-	-	5065	33.722.770	17.832	118.724.993
90279	Gương chiếu hậu Bongo3	3.650	19.328.970	43.500	228.483.750	50	265.000			21560	113.315.050	25590	134.497.670
90280	Lọc dầu Forte												
90270	Bơm lốp Coido	150	41.295	50	13765	-	-	-	-	20	5506	180	49.554
077	Vè che mưa Sata	100	85.000	75	68750	-	-	-	-	50	43929	125	109.821
891	Bơm mini xe hơi	500	915.320	12000		-	-	-	-	8020	14.500.571	4480	8.100.069
	...												
	Cộng		532.440.380		834.577.190		20.750.000				970.750.611		394.266.959

2.2.4. Hạch toán giá vốn hàng bán:

Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh áp dụng cách tính giá xuất thành phẩm theo phương pháp giá bình quân cả kỳ dự trữ. Giá vốn của mỗi loại thành phẩm tiêu thụ trong kỳ được kế toán xác định theo công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Giá thực tế} \\ \text{Hàng hoá xuất} \\ \text{bán trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng} \\ \text{hoá xuất bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân} \end{array}$$

Trong đó:

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân} = \frac{\begin{array}{l} \text{Giá thực tế hàng hoá} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Giá thực tế hàng hoá} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hoá} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hoá} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}}$$

Công việc tính toán ra đơn giá bình quân và giá thực tế hàng hoá xuất bán trong kỳ (giá vốn) được máy tính thực hiện vào cuối kỳ kế toán. Số liệu tính được thể hiện trên " Bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng hóa" (Mẫu số 08).

Bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng hóa là sổ theo dõi sự biến động nhập, xuất, tồn kho của từng loại hàng hoá trong kỳ trên cả hai mặt hiện vật và giá trị.

Ví dụ: Căn cứ vào dòng tổng cột tổng xuất tiêu thụ trên bảng, kế toán tiến hành định khoản giá vốn hàng bán như sau:

Nợ TK 632: 950.000.611

Có TK 156: 950.000.611

Căn cứ vào dòng tổng cột nhập lại trên bảng, kế toán ghi định khoản giảm giá vốn hàng tiêu thụ như sau:

Nợ TK 156: 475.000

Có TK 632: 475.000

Các số liệu về giá vốn hàng bán trong kỳ và giá vốn hàng bán bị trả lại, máy tính sẽ tự động phản ánh vào Nhật ký chứng từ số 8, dòng Nợ TK 632 đối ứng Có với TK156 và cột Có TK 632 đối ứng Nợ với TK156, và vào sổ cái TK 632.

2.2.5. Hạch toán phải thu khách hàng

Để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm, công ty chấp nhận bán hàng trả chậm cho khách hàng. Khi kế toán nhận được các chứng từ gốc như Hóa đơn GTGT, các phiếu thu, giấy báo có của ngân hàng, sẽ tiến hành định khoản chứng từ vào máy.

Ví dụ: vào ngày 22/1 Trung tâm bảo dưỡng ô tô Lê Minh thanh toán tiền hàng tháng trước, số tiền là: 8.300.000 đồng.

Căn cứ vào phiếu thu, kế toán ghi định khoản như sau:

Nợ TK 111: 8.300.000

Có TK 131: 8.300.000

Mẫu số 09

Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh

SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ

Từ ngày 01/1/2012 đến ngày 31/1/2012

TK 131

Đối tượng: Trung tâm bảo dưỡng ô tô Lê Minh.

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
SH	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu tháng		5.143.500	
90270	15/1	Doanh thu bán hàng	511	51.584.500	
90270	15/1	Thuế GTGT đầu ra	3331	5.158.450	
90262	07/1	Giảm giá hàng bán	532		7.000.000
		Thanh toán	111		8.300.000
		Chiết khấu	521		85.000
		Cộng phát sinh		56.742.950	15.385.000
		Số dư cuối kỳ		46.501.450	

Và cuối kỳ số liệu tổng hợp trên các sổ chi tiết được vào Bảng kê số 11 (Mẫu số 10)

Mẫu số 10**BẢNG KÊ SỐ 11**

TK 131: Phải thu khách hàng

Tháng 1/2012

ĐVT: 1000 đồng

Mã	Tên đối tượng	Dư nợ đầu kỳ	Dư có đầu kỳ	TK có 131	TK có 333	TK có 511	TK có 642	Cộng PS Nợ	TK nợ 111	...	TK nợ 531	TK nợ 532	Cộng PS có	Dư nợ Cuối kỳ	Dư có Ckỳ
	Trung tâm bảo dưỡng ô tô Định Minh	9.143,5			5.158,45	51.584,5		56.742,95	8.300			321	23.568	38.318,45	
	Cửa hàng vật tư – phụ tùng ô tô, xe máy Giang Cô	7.819,5			3.574,26	35.742,6		39.316,86	5.500				11.700	27.616,86	
															
	Cộng	80.725,434			40.352,74	403.527,4		443.880,14	273.576		475	456	334.755	189.850,27	

2.2.6. Hạch toán thuế GTGT đầu ra

Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Tất cả các sản phẩm của công ty đều chịu mức thuế suất là 10%. Hàng ngày, khi nhập Hóa đơn GTGT vào máy, kế toán tiến hành tách riêng việc nhập doanh thu chưa thuế với thuế GTGT đầu ra.

Căn cứ vào Hóa đơn GTGT số 90270 (Mẫu số) khách hàng thanh toán ngay, kế toán ghi định khoản thuế GTGT phải nộp như sau:

Nợ TK 111: 16.000.000

Có TK 3331: 16.000.000

Mẫu số 11:

BẢNG KÊ HOÁ ĐƠN CHỨNG TỪ HÀNG HOÁ BÁN RA

Chứng từ		Tên khách hàng	Doanh số (chưa có thuế)	Thuế GTGT
SH	NT			
90270	15/1	Trung tâm bảo dưỡng Lê Minh	160.000.000	16.000.000
90256	21/1	Gara ô tô Tiên Cường	57.000.000	5.700.000
		...		
		Cộng	1.236.760.000	123.676.000

Trường hợp Hóa đơn GTGT số 90279, khách hàng trả chậm, kế toán ghi định khoản thuế GTGT phải nộp như sau:

Nợ TK 131: 5.700.000

Có TK 3331: 5.700.000

Trường hợp hàng bán bị trả lại, kế toán phản ánh thuế GTGT của hàng bị trả lại:

Nợ TK 3331: thuế GTGT của hàng bị trả lại

Có TK111,112,131:

Trường hợp giảm giá hàng bán kế toán công ty không ghi bút toán giảm thuế.

Các thông tin trên hóa đơn GTGT sau khi kế toán nhập vào máy sẽ được cập nhật vào “ Bảng kê chứng từ hoá đơn bán hàng” (Mẫu số 11) kèm theo “Tờ khai thuế GTGT “ (Mẫu số 12). Số liệu tổng hợp được phản ánh trên Nhật ký chứng từ số 10, sổ cái TK 333.

Mẫu số 12:

TỜ KHAI THUẾ GTGT (Mẫu số 01/GTGT)

(Dùng cho cơ sở tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

Kỳ tính thuế: tháng 01 năm 2012

Cơ sở: công ty TM & DV ô tô Hoàng Anh

Mã số: 0104772025

Địa chỉ: Giải Phóng, Giáp Bát, Hoàng Mai, HN

STT	Chỉ tiêu kê khai	Doanh số (chưa có thuế GTGT)	Thuế GTGT
1.	Hàng hoá, dịch vụ bán ra	1.236.760.000	123.676.000

2.	Hàng hoá dịch vụ chịu thuế GTGT	1.236.760.000	123.676.000
a.	Hàng hoá, dịch vụ chịu thuế suất 0%		
b.	Hàng hoá, dịch vụ chịu thuế suất 5%		
c.	Hàng hoá dịch vụ chịu thuế suất 10%	1.236.760.000	1.236.760.000
3.	Hàng hoá, dịch vụ mua vào	1.084.210.000	
4.	Thuế GTGT của hàng hoá, dịch vụ mua vào		102.821.000
5.	Thuế GTGT được khấu trừ		102.821.000
6.	Thuế GTGT phải nộp		20.854.990
7.	Thuế GTGT kỳ trước chuyển qua		
a.	Nộp thiếu		
b.	Nộp thừa hoặc chưa được khấu trừ		
8.	Thuế GTGT đã nộp trong tháng		
9.	Thuế GTGT được hoàn trả trong tháng		
10.	Thuế GTGT phải nộp tháng này		20.854.990

2.3. Hạch toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh

2.3.1. Hạch toán chi phí bán hàng

Trong tháng, khi nhận được các chứng từ như phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng, giấy thanh toán tạm ứng, phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT (liên 2), bảng thanh toán tiền lương... có nội dung về các chi phí bán hàng phát sinh, kế toán thực hiện ghi chép định khoản vào máy. Số liệu nhập vào sẽ được lên các sổ chi tiết, Bảng phân bổ, Bảng kê, và các Nhật ký chứng từ liên quan. Cuối tháng sẽ được tổng hợp lên Bảng kê số 5, TK 641 được mở chi tiết thành các tiểu khoản nên mỗi tiểu khoản được phản ánh trên một dòng của Bảng kê số 5 (Mẫu số 13) trích tài liệu tháng 1/2012.

Ví dụ nghiệp vụ chi tiền cho quảng cáo, số tiền là 3.000.000 theo phiếu chi số 567 ngày 10/1/2012. Kế toán thanh toán định khoản trên máy như sau:

Nợ TK 6419: 3.000.000

Có TK 111: 3.000.000

Khi nhận được hóa đơn GTGT mua vật liệu bao bì phục vụ bán hàng, kế toán ghi bút toán:

Nợ TK 6418: 560.000

Nợ TK 133: 56.000

Có TK 331: 616.000

Căn cứ vào Bảng thanh toán lương, kế toán ghi định khoản sau:

Nợ TK 6411: 25.350.000

Có TK 334: 25.350.000

Cuối tháng tổng chi phí bán hàng trên Bảng kê số 5 sẽ được ghi vào Nhật ký chứng từ số 8 để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

2.3.2. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Trình tự hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tương tự như hạch toán chi phí bán hàng

Do doanh nghiệp không tiến hành trích trước dự phòng phải thu khó đòi nên trong trường hợp doanh nghiệp không thu được nợ khó đòi thì toàn bộ số nợ khó đòi được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ.

Nợ TK 642: tăng chi phí quản lý doanh nghiệp.

Có TK 131: xóa sổ nợ cho khách hàng

Khi kế toán nhận được các chứng từ gốc cùng tiền hàng định khoản vào máy lần lượt theo thứ tự số chứng từ, số liệu được lên các sổ chi tiết, Bảng phân bổ, bảng kê và các nhật ký chứng từ liên quan.

Mẫu số 13

Công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh

BẢNG KÊ SỔ 5**Tháng 1/2012**

TK	Tên TK	Tặng PS nĩ	TKcũ 111	TKcũ 112	TKcũ 152	TK cũ 331	TKcũ 334	TKcũ 338	TKcũ 511	TKcũ 512
641	Chi phí bán hàng	85.430.000					25.350.000	1.250.000		
6410	Chi phí vận chuyển	45.430.000								
6411	Tiền lương	25.350.000								
6412	BHXH	1250.000								
6415	Quảng cáo	13.400.000								
6418	Chiết khấu									
6419	Chi phí triền lĩm									
642	Chi phí quản lý DN	37.934.000					17.580.000	560.000		350000
642BH	Trích BHXH	560.000								
642 CTP	Cong t, c phí									
642DDVP	Đã dùng vốn phĩng	13.444.000								350000
642HCP	Hành chính phĩ									
642DT	Đĩn tho'i									
642HN	Chi hĩ nghĩ									
642LV	Trĩ lĩ vay									
642 MN	Đĩch vĩ mua ngoĩ									
642TK	Tĩĩp kh, ch	6.350.000								
642TL	Tiền lương	17.580.000								
642VL	Vĩĩ liĩũ									
642YT	Ytĩ									
	Cĩng	123.364.000								

Cuối tháng số liệu sẽ được tổng hợp lên Bảng kê số 5 (Mẫu số 14) đồng thời kết chuyển tổng chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911 trên Nhật ký chứng từ số 8 để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Mẫu số 14

Công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 8

Tháng 1/2012

TK	T^n TK	TKcã 131	TKcã 156	TKcã 511	TKcã 512	TKcã 531	TKcã 532	TKcã 521	TKcã 632	TKcã 641	TKcã 642	TKcã 911	C«ng PS
111	Tiền m/et			833.232.600									
112	Tiền gửi NH												
131	Phí thu kh, ch húng			403.527.400									
156	Húng ho,								475.000				
511	Doanh thu b,n húng					475.000	456.000	290.000				1.236.760.000	
512	Doanh thu ti^u thô nẻi bẻ											350.000	
632	Gi, vẻn húng b,n		950.000.611										
641	Chi phÝ b,n húng												
642	Chi phÝ qu¶n lý DN												
911	X,c @bnh KỐt qu¶								950000611	85.430.000	37.934.000		

2.3.3. Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ

Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ là khâu cuối cùng của phần hành kế toán tiêu thụ và được thực hiện vào cuối tháng, trên Nhật ký chứng từ số 8 sau khi kế toán đã có số liệu tổng hợp về doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Qua các số liệu cụ thể về tình hình tiêu thụ phản ánh trong các phần hạch toán trên, kế toán xác định kết quả tiêu thụ tháng 1/2012 của công ty Hoàng Anh như sau:

- Căn cứ vào Bảng tổng hợp nhập xuất tồn thành phẩm (phần xuất tiêu thụ) kế toán phản ánh trên Nhật ký chứng từ số 8 có đối ứng sau:

Nợ TK 632: 950.000.611

Có TK 156: 950.000.611

Căn cứ vào sổ tổng cộng cột "nhập lại" trên Nhật ký chứng từ số 8 có đối ứng sau:

Nợ TK 156: 20.750.000

Có TK 632: 20.750.000

Căn cứ vào các sổ chi tiết bán hàng, trên Nhật ký chứng từ số 8 có đối ứng :

Nợ TK 111: 833.232.600

Nợ TK 131: 403.527.400

Có TK 511: 1.236.760.000

Căn cứ vào các sổ chi tiết TK 531, 532, 521 kế toán phản ánh bút toán sau:

Nợ TK 511: 1.221.000

Có TK 521: 290.000

Có TK 531 : 475.000

Có TK 532: 456.000

Sau đó thực hiện các bút toán kết chuyển.

- Kết chuyển doanh thu thuần:

Nợ TK 511: 1.236.760.000

Nợ TK 512: 350.000

Có TK 911: 1.237.110.000

- Kết chuyển giá vốn:

Nợ TK 911: 950.000.611

Có TK 632: 950.000.611

- Kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911: 123.364.000

Có TK 641: 85.430.000

Có TK 642: 37.934.000

- kế toán tiến hành xác định kết quả tiêu thụ theo công thức sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả tiêu} & = & \text{Doanh thu} & \text{và} & \text{Giá vốn} & \text{và} & \text{Chi phí} \\ \text{thụ HH} & & \text{thuần} & & \text{hàng bán} & & \text{quản lý DN} \\ & & & & & & \text{bán hàng} \end{array}$$

Vậy lãi từ hoạt động tiêu thụ trong tháng 1/2012 là :

$LNTT = 1.236.760.000 - 950.000.611 - 123.364.000 = 163.395.389$

$\text{Thuế TNDN tháng 1/2012} = 163.395.389 * 25\% = 40.848.847$

$\text{Lợi nhuận sau thuế} = 163.395.389 * 75\% = 122.546.542$

Thuế TNDN Phải nộp trong tháng 1/2012 kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 911 : 40.848.847

Có TK 821 : 40.848.847

Sau đó kế toán kết chuyển kết quả tiêu thụ thành phẩm về TK 421- Lợi nhuận chưa phân phối và được thể hiện trên Nhật ký chứng từ số 10 (Mẫu số 15)

Nợ TK 911: 122.546.542

Có TK 421: 122.546.542

Căn cứ vào Nhật ký chứng từ số 8 và các Nhật ký chứng từ liên quan khác, kế toán máy sẽ vào sổ cái các TK 511, 632, 131, 155, 531, 532, 641, 642...

Mẫu số 16 minh họa nội dung của sổ cái TK 511.

Mẫu số 16:

Công ty CP DV Và TM Minh Cường

SỔ CÁI

TK 511

Năm: 2012

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Đơn vị: đồng

Ghi có các TK, đối ứng Nợ TK này		Tháng 12	Tháng 1	Tổng cộng cả năm
NKCT số 8 (TK 531)			475.000	
NKCT số 8 (TK 532)			456.000	
NKCT số 8 (TK 521)			290.000	
NKCT số 8 (TK 911)			1.236.760.000	
Cộng số phát sinh Nợ			1.237.981.000	
Tổng số phát sinh Có			1.237.981.000	
Số dư cuối tháng	Nợ			
	Có			

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV Ô TÔ HOÀNG ANH

3.1. Đánh giá khái quát tình hình tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh

Trong thời gian 2 năm xây dựng và phát triển, công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh đã vượt qua nhiều khó khăn để tồn tại và phát triển. Cho đến nay công ty đã có thể khẳng định được vị trí của mình trên thị trường trong nước bằng các sản phẩm của mình. Có được thành quả này là nhờ có sự nỗ lực của toàn bộ cán bộ công nhân viên của công ty, sự điều hành năng động sáng tạo của ban lãnh đạo công ty đã tìm nhiều biện pháp thúc đẩy sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nhằm tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí để có lãi. Cùng với sự phát triển của toàn công ty, công tác kế toán nói chung và kế toán xác định kết quả tiêu thụ nói riêng cũng không ngừng được củng cố và hoàn thiện nhằm đáp ứng các yêu cầu thông tin kiểm tra trong quản lý.

Tổ chức bộ máy kế toán.

Phòng kế toán của công ty được biên chế gọn nhẹ, với những cán bộ kế toán, được phân công lao động kế toán, mỗi kế toán phụ trách một phần hành kế toán đồng thời có sự phối hợp với các phần hành khác, các nhân viên kế toán đều có trình độ chuyên môn và có nhiều kinh nghiệm nên bộ máy kế toán của công ty hoạt động có hiệu quả. Hơn nữa công ty đã trang bị sử dụng hệ thống kế toán máy nên việc hạch toán và lên sổ sách chi tiết tổng hợp rất nhanh gọn, chính xác giảm đáng kể khối lượng ghi chép hàng ngày. Tuy nhiên do số lượng nhân viên ít nên chỉ có một nhân viên kế toán phụ trách cả phần hành kế toán tiêu thụ và thanh toán và xác định kết quả, hạch toán thuế GTGT đầu ra, với khối lượng công việc lớn như vậy và với khối lượng nghiệp vụ phát sinh lớn trong ngày (trung bình một ngày kế toán thanh toán phải vào rất nhiều hóa đơn GTGT) sẽ gây khó khăn cho kế toán thanh toán, nên theo em phòng kế toán công ty nên biên chế thêm nhân viên để công tác hạch được đảm bảo đầy đủ kịp thời và chính xác.

Phần mềm kế toán của công ty cũng có một số lỗi, nên một số phần hành không thực hiện được, như phần nhập hàng của công ty không có giá chiết khấu. Công ty nên khắc phục lỗi này để công tác hạch toán tiêu thụ được thống nhất và liên tục.

Về tổ chức hệ thống sổ kế toán

Công ty áp dụng hình thức ghi sổ Nhật ký – Chứng từ để hạch toán. Hình thức ghi sổ này rất thuận lợi trong việc phân công lao động kế toán, mặc dù số lượng nhân viên kế toán ít song nhờ có sự trợ giúp của hệ thống máy tính và phần mềm kế toán Esoft Wear nên công việc kế toán đã được thực hiện một cách khoa học, giảm bớt khối lượng công việc ghi chép và tính toán trên sổ sách. Theo phần mềm kế toán này thiết kế hệ thống sổ sách về cơ bản là tuân thủ đúng các nguyên tắc của hình thức Nhật ký – Chứng từ, ngoài ra có thiết kế thêm một số sổ sách cho phù hợp với điều kiện của công ty.

Đối với phần hành kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ, kế toán đã dùng các sổ chi tiết, tổng hợp để ghi

chép và tổng hợp thông tin như: sổ chi tiết bán hàng để theo dõi số lượng và giá trị bán của các loại thành phẩm, sổ chi tiết doanh thu tiêu thụ nội bộ theo dõi các trường hợp xuất tiêu thụ nội bộ, sổ chi tiết giảm giá hàng bán, sổ chi tiết hàng bán bị trả lại, sổ chi tiết công nợ theo dõi tình hình công nợ và thanh toán công nợ của từng khách hàng, sổ chi tiết chi phí bán hàng và sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp. Số liệu trên các sổ chi tiết sẽ được tổng hợp vào các báo cáo như: báo cáo bán hàng, bảng tổng hợp nhập xuất tồn, bảng kê số 11, bảng kê số 5. Cuối kỳ, khi kế toán hoàn tất việc nhập chứng từ và thực hiện các bút toán kết chuyển, số liệu trên sổ Nhật ký – Chứng từ số 8 sẽ phản ánh tổng quát tình hình tiêu thụ thành phẩm, tình hình thanh toán với người mua. Nhật ký – Chứng từ số 10 phản ánh kết quả tiêu thụ thành phẩm trong kỳ. Hệ thống sổ cái các tài khoản: 511, 632, 511, 512, 531, 532, 641, 641, 421 phản ánh thông tin tổng hợp theo nội dung kinh tế phát sinh.

Tuy nhiên một số mẫu bảng được thiết kế không đúng với các mẫu sổ mà bộ tài chính quy định, song đó cũng là do yêu cầu quản lý của công ty.

Công ty không mở sổ chi tiết xác định kết quả hoạt động riêng cho các loại thành phẩm mà mở tổng hợp cho tất cả các loại thành phẩm tiêu thụ trong kỳ, điều này gây khó khăn trong việc tìm thông tin chi tiết về kết quả tiêu thụ từng loại thành phẩm .

Về công tác hạch toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ.

Chứng từ ban đầu: về cơ bản công ty đã sử dụng các mẫu chứng từ kế toán để ghi nhận nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo đúng chế độ chứng từ mà Bộ tài chính đã ban hành, như mẫu Hóa đơn GTGT, mẫu phiếu xuất kho, nhập kho, phiếu thu... Song trong một số trường hợp như nghiệp vụ giảm giá hàng bán, chiết khấu thanh toán, hàng bán bị trả lại, kế toán chưa có chứng từ gốc cụ thể để hạch toán mà chỉ dựa vào các phiếu kế toán tự lập để làm căn cứ hạch toán . Như vậy là chưa hợp lý gây khó khăn cho công tác kiểm tra tính chính xác của số liệu, hiện nay Bộ tài chính đã quy định chứng từ để hạch toán khoản giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại (cụ thể: biên bản xác nhận giảm giá hàng bán, Hóa đơn GTGT do bên trả lại hàng lập và gửi cho bên bán). Theo em, doanh nghiệp nên thống nhất sử dụng các hoá đơn này để làm căn cứ hạch toán.

Hạch toán doanh thu tiêu thụ thành phẩm: Doanh thu tiêu thụ được kế toán phản ánh kịp thời và chi tiết theo từng hóa đơn, từng loại thành phẩm, theo từng hình thức thanh toán. Do áp dụng kế toán máy nên việc phân loại doanh thu chi tiết như vậy không làm mất nhiều thời gian và công sức lao động của kế toán. Đây là một ưu điểm lớn trong hạch toán doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

Hạch toán giá vốn hàng bán: Công ty chọn hình thức tính giá vốn theo phương pháp giá bình quân cả kỳ dự trữ - một trong những phương pháp tính giá xuất kho thành phẩm theo quy định của Bộ tài chính, công ty đã áp dụng đúng cách tính giá và áp dụng nhất quán trong cả kỳ hạch toán, phương pháp này có ưu điểm là cách tính đơn giản, song theo phương pháp này giá vốn hàng bán chỉ được xác định vào cuối kỳ kế toán, chưa cung cấp thông tin kịp thời cho nhà quản lý. Công ty có thể hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp giá hạch toán.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh

Hạch toán kế toán là một công cụ quan trọng trong quản lý kinh tế - tài chính, do vậy đổi mới và hoàn thiện công cụ này là một nhu cầu tất yếu trong quản lý, là tiền đề quan trọng cho công tác điều hành sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là công việc rất cần thiết, góp phần tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Để những hoàn thiện có tính khoa học và khả thi thì những hoàn thiện này phải thống nhất; kịp thời, chính xác; phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp và phải hiệu quả.

Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Hoàng Anh đã đạt được những kết quả tốt, phù hợp với quy mô và đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp, tuy nhiên bên cạnh đó vẫn còn một số điểm chưa hoàn toàn hợp lý. Công ty cần có các biện pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ và xác định kết quả nói riêng.

Từ những kiến thức mà em đã học và qua đợt thực tập, em xin đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tại công ty.

3.2.1. Hoàn thiện hạch toán tiêu thụ thành phẩm theo phương thức đại lý, ký gửi hưởng hoa hồng:

Cho tới nay, công ty Hoàng Anh với mục tiêu không ngừng mở rộng thị trường, công ty đã tăng cường mạng lưới đại lý tiêu thụ sản phẩm nhằm đưa sản phẩm đến với người tiêu dùng. Công ty có những chính sách khuyến khích các khách hàng trở thành đại lý của mình như giảm giá bán để tăng hoa hồng cho đại lý, các hình thức thưởng đại lý có số lượng sản phẩm tiêu thụ lớn... Tuy nhiên về phương thức bán hàng đối với các đại lý, hiện nay công ty chỉ áp dụng hình thức bán buôn trực tiếp tức là hàng xuất cho đại lý đã được coi là tiêu thụ, đại lý đã chấp nhận trả tiền. Cách bán hàng này bảo đảm độ tin cậy cao, tuy nhiên không thật linh động nhất là trong cơ chế thị trường ngày nay, cách bán hàng này không khuyến khích các đại lý mua hàng của công ty do có độ rủi ro cao và cần

phải có số vốn lớn. Do vậy bên cạnh hình thức bán buôn trực tiếp, công ty nên áp dụng phương thức tiêu thụ đại lý, ký gửi. Theo phương thức này, công ty chuyển hàng cho các đại lý dưới hình thức hàng gửi bán, số hàng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho tới khi hàng được chính thức được tiêu thụ. Khi đại lý nộp tiền hàng cho công ty, lúc này công ty mới chính thức ghi nhận doanh thu bán hàng. Căn cứ vào tổng số doanh thu bán được công ty sẽ trả % hoa hồng bán hàng cho đại lý. Với hình thức bán hàng này công ty sẽ khuyến khích các đại lý nhập hàng của công ty, đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm của công ty.

Đối với phương thức tiêu thụ mới này, kế toán tiêu thụ phải mở thêm TK 157 "Hàng gửi bán" và sử dụng Bảng kê số 10 để theo dõi các loại thành phẩm đã chuyển đến gửi đại lý và đã được đại lý tiêu thụ trong kỳ. Hoa hồng đại lý nên trừ thẳng vào tổng giá thanh toán của đại lý với công ty khi bán được hàng.

Trình tự hạch toán theo phương thức tiêu thụ đại lý ký gửi như sau:

- Khi xuất hàng giao cho đại lý, kế toán phản ánh bút toán sau:

Nợ TK 157: Giá trị thành phẩm gửi bán

Có TK 156:

- khi hàng đã được tiêu thụ và đại lý thanh toán tiền hàng, kế toán ghi các bút toán sau:

Phản ánh giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 157:

Phản ánh doanh thu tiêu thụ, thuế GTGT và hoa hồng trả đại lý:

Nợ TK 111: Tổng giá thanh toán sau khi trừ hoa hồng đại lý

Nợ TK 641: Hoa hồng trả đại lý

Có TK 511: Tổng doanh thu bán hàng

Có TK 3331: Số thuế GTGT phải nộp

3.2.2. Hoàn thiện hạch toán chiết khấu thanh toán

Theo quy định của Bộ tài chính, khoản chiết khấu bán hàng là khoản tiền thưởng cho khách hàng do họ thanh toán tiền hàng trước thời hạn, coi như là một chi phí tài chính và được hạch toán vào TK 811- chi phí hoạt động tài chính. Nhưng hiện nay công ty coi đó là một khoản giảm trừ doanh thu, việc hạch toán này mặc dù không làm ảnh hưởng tới kết quả tiêu thụ trong kỳ sống sẽ số liệu về doanh thu thuần và sẽ gây sai lệch khi đánh giá và phân tích các chỉ tiêu của nhà quản trị. Việc hạch toán của công ty là không đúng với bản chất của khoản chi phí phát sinh, theo em công ty nên hạch toán khoản chiết khấu thanh toán vào chi phí hoạt động tài chính theo đúng chế độ quy định bằng bút toán sau:

Nợ TK 811:

Có TK 111,112,331:

Hơn nữa doanh nghiệp nên định ra % chiết khấu cụ thể để khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn.

3.2.3. Hoàn thiện hạch toán dự phòng phải thu khó đòi.

Với hình thức tiêu thụ chủ yếu là bán buôn cho các khách hàng, nên doanh số bán chịu là tương đối lớn, và do vậy việc quản lý và thu hồi công nợ gặp không ít khó khăn, có những trường hợp doanh nghiệp không thu được nợ của khách hàng với số tiền lớn.

Song ở Công ty không tiến hành trích lập dự phòng phải thu khó đòi nên khi xác định các khoản nợ không có khả năng thu hồi, sau khi có căn cứ cụ thể và có quyết định của Ban giám đốc, kế toán công ty hạch toán toàn bộ vào chi phí bán hàng trong kỳ:

Nợ TK 642: chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 131: xóa khoản nợ phải thu

Việc hạch toán như vậy sẽ làm tăng đột biến chi phí quản lý doanh nghiệp và ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh trong tháng.

Để đảm bảo không có những biến động lớn về kết quả kinh doanh, và bảo đảm sự phù hợp của doanh thu và chi phí trong kỳ, công ty nên lập dự phòng với số nợ có khả năng không thu được trong tương lai.

Đề lập dự phòng phải thu khó đòi, công ty cần tìm hiểu tình trạng tài chính của khách hàng, nếu các khoản nợ đã quá 2 năm kể từ ngày đến hạn thu nợ hoặc tuy chưa quá hạn 2 năm nhưng con nợ đang trong thời gian xem xét giải thể, phá sản, hoặc có dấu hiệu như bỏ trốn, đang bị giam giữ... thì đều được coi là nợ khó đòi và phải tiến hành lập dự phòng.

Cuối niên độ, khi trích lập dự phòng kế toán ghi:

Nợ TK 642: chi phí dự phòng

Có TK 139: dự phòng phải thu khó đòi

Sang năm khi có quyết định xử lý nợ phải thu khó đòi, kế toán phản ánh như sau:

Nợ TK 139: số dự phòng đã trích

Có TK 131: xoá nợ phải thu khó đòi

Đồng thời ghi đơn Nợ TK 004: Nợ khó đòi đã xử lý

Cuối năm sau, tính ra số dự phòng cần lập, so sánh với số dự phòng đã lập:

+ Nếu không tăng, giảm dự phòng thì không cần ghi sổ

+ Nếu tăng dự phòng thì hạch toán tăng dự phòng theo số chênh lệch:

Nợ TK 642: số chênh lệch

Có TK 139: số chênh lệch trích bổ sung

+ Nếu giảm dự phòng thì hạch toán hoàn nhập dự phòng số chênh lệch:

Nợ TK 139: số chênh lệch

Có TK 721: thu nhập bất thường

Trường hợp các khoản nợ khó đòi đã xử lý nhưng lại thu hồi được, kế toán ghi tăng thu nhập bất thường:

Nợ TK 111, 112: số tiền thu được

Có TK 721: thu nhập bất thường

Đồng thời ghi đơn Có TK 004: Nợ khó đòi đã xử lý.

3.2.4. Ý kiến về hạch toán giá vốn hàng bán:

Giá vốn hàng bán của doanh nghiệp được tính theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ nên chỉ đến cuối kỳ kế toán mới xác định được giá vốn hàng bán, như vậy không cung cấp thông tin kịp thời cho các nhà quản trị, theo em nếu có thể công ty nên áp dụng phương pháp tính giá hạch toán. Theo phương pháp này, kế toán ghi nhận giá vốn mỗi lần xuất bán thành phẩm theo giá hạch toán, đến cuối kỳ thực hiện điều chỉnh theo giá thực tế.

Theo cách tính giá này, công ty sử dụng các mẫu Bảng kê số 8, 9 để tổng hợp tình hình nhập xuất tồn và tính giá thành phẩm xuất kho.

3.2.5. Hoàn thiện hạch toán thuế GTGT.

Hiện nay, với các khoản giảm giá hàng bán doanh nghiệp chấp nhận cho khách hàng, công ty không tính giảm trừ thuế GTGT đầu ra tương ứng với số giảm trừ đó, cách hạch toán này tuy đơn giản song không đúng với chế độ kế toán của Bộ tài chính và cũng làm mất một khoản thuế GTGT phải nộp được giảm trừ tương ứng của doanh nghiệp.

Theo em, công ty nên tiến hành sửa bút toán ghi nhận khoản giảm giá hàng bán như sau:

Nợ TK 532: số giảm giá chấp nhận cho khách hàng

Nợ TK 3331: số thuế GTGT đầu ra giảm trừ tương ứng

Có TK111,112,131...: Tổng số giảm giá chấp nhận

Như vậy công ty sẽ giảm được một khoản thuế GTGT đầu ra phải nộp cho cơ quan thuế. Và trên tờ khai thuế GTGT nên lập thêm dòng “thuế GTGT đầu ra của hàng trả lại và giảm giá hàng bán”.

Chi phí bán hàng phát sinh ở kỳ nào thì hạch toán trừ vào kết quả tiêu thụ của kỳ ấy, song ở công ty có những tháng, chi phí bán hàng phát sinh rất nhiều do xúc tiến các hoạt động quảng cáo, khuyến mại, ... các hoạt động này không thường xuyên và phục vụ

công tác tiêu thụ sản phẩm cho cả các kỳ sau, nên doanh thu trong kỳ là không tương xứng với chi phí bỏ ra. Vì vậy kế toán nên tiến hành phân bổ chi phí này cho các kỳ sau:

$$\text{Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng tiêu thụ trong kỳ và nhập trong kỳ} = \frac{\text{Chi phí bán hàng cần phân bổ}}{\text{Tổng trị giá hàng tồn đầu kỳ}} \times \frac{\text{Tổng giá vốn hàng xuất bán trong kỳ}}{\text{hàng xuất bán}}$$

Và tiến hành định khoản như sau:

+ Khi chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp lớn phát sinh cần phân bổ, kế toán ghi :

Nợ TK 142: chi phí chờ phân bổ

Có TK 155,111,112...

+ Phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ:

Nợ TK 641,642

Có TK 142: số phân bổ

Sang kỳ kế toán sau, kế toán tiến hành phân bổ tương tự.

3.2.6. Hoàn thiện hạch toán xác định kết quả tiêu thụ

Công ty tiến hành xác định kết quả tiêu thụ chung cho tất cả các loại thành phẩm tiêu thụ trong kỳ trên TK 911, nên các thông tin về tình hình kết quả tiêu thụ của từng loại thành phẩm không được phản ánh, gây khó khăn cho kế toán quản trị và kết quả phân tích nội bộ của các nhà quản trị. Theo em để cung cấp thông tin đầy đủ, góp phần tìm giúp tìm ra các giải pháp làm tăng hiệu quả kinh doanh thì công ty nên mở chi tiết TK 911 thành các tiểu khoản theo danh mục thành phẩm của công ty (ví dụ: TK911.BINH ACQUY: phản ánh kết quả tiêu thụ sản phẩm bình ắc quy ...). Do công ty làm kế toán máy nên việc mở các sổ chi tiết như vậy có thể thực hiện được mà không làm mất thời gian ghi sổ của các kế toán viên.

3.2.7. Ý kiến về hình thức ghi sổ của công ty

Công ty thuộc loại vừa và nhỏ, song công ty chọn áp dụng hình thức ghi sổ Nhật ký- chứng từ, điều này không sai chế độ, song theo em công ty có thể chọn hình thức ghi sổ Chứng từ ghi sổ hay hình thức Nhật ký chung để hạch toán, như vậy vừa phù hợp với quy mô của doanh nghiệp, vừa thuận lợi cho làm kế toán máy và giảm tính phức tạp trong cách ghi và đối chiếu sổ sách.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện kinh doanh của nền kinh tế thị trường như hiện nay để đứng vững và không ngừng phát triển là một vấn đề hết sức khó khăn đối với mỗi doanh nghiệp. Kế toán với vai trò là công cụ quan trọng để quản lý kinh tế tài chính ở các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh cũng phải được thay đổi và hoàn thiện cho phù hợp với tình hình mới để giúp cho doanh nghiệp quản lý được tốt hơn mọi mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Trong đó, kế toán bán hàng và xác định kết quả là một trong những khâu quan trọng nhất và có ảnh hưởng không nhỏ tới toàn bộ kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Và hoàn thiện kế toán và xác định kết quả là một vấn đề hết sức cần thiết mà Bộ tài chính cũng như doanh nghiệp cùng quan tâm thực hiện để cho kế toán thực sự phát huy tác dụng của mình và trở thành công cụ sắc bén phục vụ cho quản lý kinh tế.

Trong quá trình thực tập tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh, em đã đi sâu nghiên cứu đề tài: “Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh”. Trong một chừng mực nhất định, bài viết đã giải quyết được những nội dung cơ bản sau:

- Trình bày khái quát hệ thống lý luận cơ bản về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.
- Trình bày khái quát thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh. Đồng thời, đưa ra những nhận

-
-
-

xét khái quát và những kiến nghị đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.

Tuy nhiên, do thời gian thực tập chưa nhiều nên các vấn đề đưa ra trong chuyên đề này chưa có tính khái quát cao, việc giải quyết chưa hoàn toàn thấu đáo và không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, chỉ bảo của các thầy cô giáo, các cán bộ trong công ty để chuyên đề của em được hoàn chỉnh hơn.

Sau cùng, em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo khoa Kinh tế, đặc biệt là thầy giáo hướng dẫn: thầy Nguyễn Hoàn và Phòng Kế toán công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh đã hướng dẫn, chỉ bảo em hoàn thành đợt thực tập này.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT KINH DOANH	3
1.1. Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại	4
1.2. Nội dung công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh	5
1.2.1. Các phương thức bán hàng và thanh toán	5
1.2.1.1. Các phương thức bán hàng	5

1.2.1.2. Các phương thức thanh toán	6
1.2.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	7
1.2.3 Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	15
1.2.3.1 Kế toán chi phí bán hàng	15
1.2.3.2 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	16
1.2.4 Kế toán xác định kết quả kinh doanh	18
1.2.5 Hệ thống sổ kế toán và báo cáo kế toán sử dụng	20
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV Ô TÔ HOÀNG ANH	25
2.1. Đặc điểm chung của Công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh	25
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển công ty	25
2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty	27
2.1.3 Tổ chức công tác kế toán trong công ty	28
2.1.4. Hình thức sổ kế toán áp dụng tại công ty	29
2.2. Tổ chức hạch toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH TM và DV ô tô Hoàng Anh	30
2.2.1. Hạch toán doanh thu bán hàng:	30
2.2.1.1. Hạch toán doanh thu tiêu thụ theo phương thức bán buôn trực tiếp:	30
2.2.1.2. Hạch toán doanh thu tiêu thụ theo phương thức bán lẻ.	33
2.2.2. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu:	33
2.2.2.1. Hạch toán giảm giá hàng bán:	33
2.2.2.2. Hạch toán chiết khấu thanh toán	35
2.2.3. Hạch toán hàng bán bị trả lại	35
2.2.4. Hạch toán giá vốn hàng bán:	39
2.2.5. Hạch toán phải thu khách hàng	40
2.2.6. Hạch toán thuế GTGT đầu ra	42
2.3. Hạch toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh	43
2.3.1. Hạch toán chi phí bán hàng	43
2.3.2. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp	43
2.3.3. Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ	47
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV Ô TÔ HOÀNG ANH	50
3.1. Đánh giá khái quát tình hình tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh	50
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM & DV ô tô Hoàng Anh	53
3.2.1. Hoàn thiện hạch toán tiêu thụ thành phẩm theo phương thức đại lý, ký gửi hưởng hoa hồng:	53
3.2.2. Hoàn thiện hạch toán chiết khấu thanh toán	54
3.2.3. Hoàn thiện hạch toán dự phòng phải thu khó đòi.	55
3.2.4. Ý kiến về hạch toán giá vốn hàng bán:	57
3.2.5. Hoàn thiện hạch toán thuế GTGT.	57
3.2.6. Hoàn thiện hạch toán xác định kết quả tiêu thụ	58

3.2.7. Ý kiến về hình thức ghi sổ của công ty	58
KẾT LUẬN	59
MỤC LỤC	61
TÀI LIỆU THAM KHẢO	63

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Kế toán tài chính - Chủ biên: GS.TS.NGND: Ngô Thế Chi – TS: Ngô Thị Thủy - NXB Tài chính - Hà Nội 2010.
2. Lý thuyết và thực hành kế toán tài chính VẬT- Chủ biên: TS: Nguyễn Văn Công –NXB Tài chính –Hà Nội 2000

3. Hệ thống kế toán doanh nghiệp- Vụ chế độ kế toán- NXB Tài chính Hà Nội 1995
4. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam (chuẩn mực doanh thu và thu nhập khác).
5. Bài giảng kế toán tài chính, tổ chức hạch toán của các thầy cô khoa kế toán trường ĐH Tài nguyên & Môi trường Hà Nội.
6. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh - Chủ biên: PGS-PTS: Phạm Thị Gái- NXB tài chính 1999.

Các tạp chí kế toán, kiểm toán năm 2000,2001 và luận văn tốt nghiệp và tài liệu tham khảo khác...