

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ ĐÀ NẴNG
KHOA KẾ TOÁN

-----□ □ □-----

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI: HẠCH TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HÓA NỘI ĐỊA VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV CỤU KIM SƠN

GVHD: TRẦN HỒNG VÂN
SVTH: ĐOÀN THỊ VÂN ANH
LỚP: 25K6.6ĐN
DIỆN THOẠI: 0905222833

Đà Nẵng, tháng 03 năm 2009

LỜI MỞ ĐẦU

Trong sự nghiệp đổi mới của đất nước ta hiện nay, sự thay đổi về cơ chế quản lý kinh tế đòi hỏi nền kinh tế quốc gia phải tiếp tục đổi mới một cách hoàn thiện, nhằm tạo sự ổn định môi trường kinh tế, hệ thống pháp luật tài chính lành mạnh, các quan hệ hoạt động tài chính với tư cách là công cụ quản lý tài chính. Kế toán là một lĩnh vực gắn liền với hoạt động tài chính, đảm bảo tổ chức thông tin cho việc ra quyết định kinh tế có hiệu quả. Vì vậy, kế toán không những đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với hoạt động tài chính của Nhà nước mà ngày càng quyết định tổ chức chặt chẽ, trở thành công cụ quản lý kinh tế quan trọng đặt biệt hữu hiệu đối với hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Sự đổi mới từ cơ chế cũ sang cơ chế mới, sự hình thành và phát triển của nền kinh tế thị trường đã đưa các doanh nghiệp sang một nhịp độ hoạt động mới nhằm nhanh chóng thích nghi với thị trường kinh doanh mới, nền kinh tế thị trường đã đưa ra nhiều cơ hội đồng thời cũng tạo nhiều thử thách cho các doanh nghiệp đứng vững trên thị trường và tự loại bỏ nhau khi không có khả năng thích ứng với nền kinh tế thị trường nước ta càng ngày vững mạnh.

Trong công tác kế toán, hạch toán quá trình tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh chiếm một vị trí quan trọng bởi đó là khoản cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp. Quá trình tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh quyết định vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, đồng thời thể hiện trình độ tổ chức, năng lực quản lý, chiến lược kinh doanh đúng đắn của doanh nghiệp.

Xuất phát từ nhận thức đó, cùng với kiến thức tiếp thu tại trường và quá trình thực tế nên em đã chọn đề tài: “Hạch toán kế toán tiêu thụ hàng hóa nội địa và xác định kết quả kinh doanh” tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Cựu Kim Sơn làm chuyên đề báo cáo thực tập tốt nghiệp cho mình.

Nội dung báo cáo gồm 3 phần cơ bản sau:

- Phần 1: Cơ sở lý luận của chuyên đề.
- Phần 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh hàng tư liệu tiêu dùng và công tác hạch toán kế toán tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Cựu Kim Sơn.
- Phần 3: Những đóng góp nhằm hoàn thiện công tác hạch toán kế toán tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Cựu Kim Sơn.

Qua đây, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Ban lãnh đạo phòng kế toán của công ty đã tạo điều kiện tốt để em hoàn thành đợt thực tập của mình. Về phía nhà trường, em xin chân thành cảm ơn đến Ban giám hiệu nhà trường, Khoa Kế toán và giáo viên hướng dẫn đã tận tình giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập.

Em xin chân thành cảm ơn.

Đà Nẵng, ngày tháng năm 2009

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

MỤC LỤC

Phần I: Cơ sở lý luận về hạch toán tiêu thụ hàng hóa nội địa và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp thương mại

I. Một số khái niệm cơ bản về tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

II. Ý nghĩa của tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

III. Hạch toán tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại

1. Các phương thức tiêu thụ hàng hóa
 - 1.1. Phương thức bán buôn
 - 1.2. Phương thức bán lẻ
2. Hạch toán doanh thu bán hàng hóa
 - 2.1. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu
 - 2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng
 - 2.2.1. Chứng từ sử dụng
 - 2.2.2. Tài khoản sử dụng
 - 2.3. Phương pháp hạch toán
 - 2.3.1. Theo phương thức tiêu thụ trực tiếp
 - 2.3.2. Theo phương thức bán hàng qua đại lý
 - 2.3.3. Theo phương thức trả góp
 - 2.3.4. Trường hợp tiêu thụ nội địa
3. Hạch toán giá vốn hàng bán
 - 3.1. Nội dung và phương pháp xác định giá vốn hàng bán
 - 3.1.1. Nội dung
 - 3.1.2. Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán
 - 3.2. Nội dung phân bổ chi phí mua hàng
 - 3.3. Chứng từ và tài khoản sử dụng
 - 3.3.1. Chứng từ sử dụng
 - 3.3.2. Tài khoản sử dụng
 - 3.4. Phương pháp hạch toán
4. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu
 - 4.1. Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu
 - 4.2. Tài khoản sử dụng
 - 4.3. Phương pháp hạch toán

IV. Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

1. Hạch toán chi phí bán hàng
 - 1.1. Nội dung chi phí bán hàng
 - 1.2. Tài khoản sử dụng
 - 1.3. Phương pháp hạch toán
2. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp
 - 2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp
 - 2.2. Tài khoản sử dụng
 - 2.3. Phương pháp hạch toán

V. Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa

1. Khái niệm kết quả tiêu thụ hàng hóa
2. Tài khoản sử dụng
3. Phương pháp hạch toán

Phần II: Thực trạng hoạt động kinh doanh hàng tư liệu tiêu dùng và công tác kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

A. Đặc điểm, tình hình chung của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

I. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

1. Quá trình hình thành
2. Quá trình phát triển

II. Chức năng và nhiệm vụ của công ty

III. Đặc điểm tổ chức quản lý của công ty

1. Sơ đồ bộ máy quản lý
2. Nhiệm vụ và chức năng của bộ máy

IV. Đặc điểm tổ chức kế toán của công ty

1. Đặc điểm bộ máy kế toán
 - 1.1. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán
 - 1.2. Chức năng, nhiệm vụ của mỗi bộ phận ở phòng kế toán
2. Hình thức sổ kế toán áp dụng tại công ty

B. Thực trạng hoạt động kinh doanh hàng tư liệu tiêu dùng và công tác kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

I. Đặc điểm hàng hóa và các phương thức bán hàng nội địa tại công ty

1. Đặc điểm hàng hóa của công ty
2. Các phương thức tiêu thụ hàng hóa và phương thức thanh toán tại công ty
 - 2.1. Phương thức tiêu thụ
 - 2.2. Phương thức thanh toán

II. Hạch toán tiêu thụ hàng hóa nội địa tại công ty

1. Hạch toán doanh thu bán hàng nội địa
 - 1.1. Nội dung doanh thu bán hàng
 - 1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng
 - 1.2.1. Chứng từ sử dụng
 - 1.2.2. Tài khoản sử dụng
 - 1.2.3. Trình tự ghi sổ
2. Hạch toán giá vốn hàng bán
 - 2.1. Nội dung và phương pháp xác định giá vốn hàng bán
 - 2.1.1. Nội dung
 - 2.1.2. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán
 - 2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng
 - 2.2.1. Chứng từ sử dụng
 - 2.2.2. Tài khoản sử dụng
 - 2.3. Trình tự ghi sổ

III. Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty

1. Hạch toán chi phí bán hàng tại công ty
 - 1.1. Nội dung chi phí bán hàng
 - 1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng
 - 1.3. Trình tự ghi sổ
2. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp

- 2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp
- 2.2. Tài khoản sử dụng
- 2.3. Trình tự ghi sổ

IV. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu tại công ty

1. Nội dung các khoản giảm trừ
2. Chứng từ và tài khoản sử dụng
3. Trình tự ghi sổ

V. Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa tại công ty

1. Công thức xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa tại công ty
2. Trình tự ghi sổ

Phần III: Một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện công tác hạch toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

I. Nhận xét về công tác hạch toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa tại công ty

1. Nhận xét chung về công tác hạch toán của công ty
2. Nhận xét về công tác hạch toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty
 - 2.1. Ưu điểm
 - 2.2. Nhược điểm

II. Một số giải pháp đóng góp nhằm hoàn thiện công tác hạch toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

PHẦN I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HẠCH TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HÓA NỘI ĐỊA VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

I. Một số khái niệm cơ bản về tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh

- *Tiêu thụ*: Tiêu thụ là quá trình cung cấp sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng và thu được tiền hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán. Có nhiều phương thức phổ biến để tiêu thụ hàng hóa, có thể là tiêu thụ hàng hóa theo phương thức xuất bán trực tiếp cho khách hàng, phương thức xuất hàng gởi đại lý. Nếu doanh nghiệp tiêu thụ hàng hóa theo phương thức xuất bán trực tiếp cho khách hàng, doanh nghiệp có thể bán hàng theo giá bán trả ngay, cũng có thể bán theo giá trả góp. Doanh nghiệp xuất bán hàng hóa cho khách hàng và thu được tiền hàng hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán, cũng có thể xuất bán hàng hóa cho khách hàng theo phương thức hàng đổi hàng

- *Doanh thu bán hàng*: Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu.

- *Doanh thu thuần*: Là khoản chênh lệch giữa doanh thu bán hàng với các khoản giảm trừ doanh thu (chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại...)

- *Giá vốn hàng bán*: Là trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ... bán trong kỳ.

- *Chiết khấu hàng bán*: Là số tiền tính trên tổng số doanh thu trả cho khách hàng, chiết khấu hàng bán bao gồm:

+ *Chiết khấu thanh toán*: là khoản tiền giảm cho khách hàng do đã thanh toán tiền trước thời hạn quy định.

+ *Chiết khấu thương mại*: là khoản tiền giảm trừ cho khách hàng khi khách hàng mua hàng với số lượng lớn.

- *Giảm giá hàng bán*: Là số tiền người bán giảm trừ cho người mua trên giá bán đã thỏa thuận do nguyên nhân như chất lượng sản phẩm kém, hàng không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời hạn ghi trên hợp đồng kinh tế hoặc giảm giá do mua hàng với số lượng lớn.

II. Ý nghĩa của tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh

Tiêu thụ được xem là một chỉ tiêu rất quan trọng không chỉ đối với bản thân đơn vị mà còn có ý nghĩa đối với cả nền kinh tế quốc dân. Doanh thu bán hàng phản ánh trình độ tổ chức, chỉ đạo sản xuất kinh doanh. Ngoài ra doanh thu bán hàng còn là nguồn quan trọng để doanh nghiệp trang trải các khoản chi phí về lao động, đối tượng lao động đã hao phí trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Để đáp ứng yêu cầu quản lý và thực hiện tốt các chức năng kiểm tra đối với tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ, phải thực hiện tốt các nhiệm vụ: theo dõi, phản ánh trung thực giám sát chặt chẽ quá trình tiêu thụ, ghi chép kịp thời, đầy đủ doanh thu bán hàng, các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, đảm bảo hiệu quả kinh tế của chi

phí, xác định kết quả kinh doanh trong kỳ một cách chính xác theo đúng quy định của pháp luật.

III. Hạch toán tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp thương mại

1. Các phương thức tiêu thụ hàng hóa

1.1. Phương thức bán buôn

Phương thức bán buôn là phương thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất...Đặc điểm của phương thức bán buôn là hàng hóa vẫn còn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng. Hàng hóa thường được bán theo lô với số lượng lớn. Hiện nay có hai phương thức bán buôn như sau:

* Bán hàng qua kho: Hàng hóa được nhập vào kho của doanh nghiệp rồi mới xuất bán. Có hai phương thức giao hàng:

- Bán hàng tại kho: Người mua nhận hàng trực tiếp tại kho của đơn vị bán hàng. Khi bên bán xuất Hóa đơn thì ghi nhận doanh thu.

- Bán hàng theo hình thức chuyển hàng: Doanh nghiệp xuất kho gửi hàng và giao tại địa điểm quy định trong hợp đồng cho bên mua. Khi xuất hàng, kế toán xuất Hóa đơn GTGT, khi việc giao nhận kết thúc, bên mua chấp nhận và ký vào Hóa đơn thì doanh thu được ghi nhận.

* Bán hàng không qua kho: Hàng hóa được vận chuyển thẳng đến cho bên mua bằng phương tiện vận tải của doanh nghiệp hoặc thuê ngoài. Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, khi nào bên mua nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì doanh nghiệp mới ghi nhận doanh thu.

1.2. Phương thức bán lẻ

Trong khâu bán lẻ, chủ yếu là bán thu tiền mặt và thường thì hàng hóa xuất giao cho khách hàng và thu tiền trong cùng một thời điểm. Vì vậy thời điểm tiêu thụ trong khâu bán lẻ được xác định ngay khi giao hàng cho khách hàng.

Hiện nay việc bán hàng thường được tiến hành theo các phương thức sau:

- Phương thức bán hàng thu tiền tập trung: Trong trường hợp này, nhân viên bán hàng phụ trách việc quản lý hàng, giao hàng. Thu tiền do nhân viên khác đảm nhận, cuối ca, cuối ngày, nhân viên thu tiền lập phiếu nộp tiền, nhân viên bán hàng lập Báo cáo bán hàng, sau đó thực hiện đối chiếu giữa báo cáo bán hàng với giấy nộp tiền, sau đó chuyển về phòng kế toán để ghi sổ.

- Phương thức bán hàng thu tiền trực tiếp: Theo phương thức này nhân viên bán hàng kiêm luôn việc thu tiền, cuối ca, cuối ngày lập Báo cáo bán hàng và lập phiếu nộp tiền chuyển về phòng kế toán.

2. Hạch toán doanh thu bán hàng

2.1. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.

- Doanh nghiệp không còn nắm 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.

2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

2.2.1. Chứng từ sử dụng

- Hợp đồng kinh tế.

- Hóa đơn GTGT.

- Phiếu thu.
- Giấy báo Có của Ngân hàng.

2.2.2. Tài khoản sử dụng

* Tài khoản 511 “*Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*” dùng để phản ánh doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong một kỳ sản xuất kinh doanh.

TK 511

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ.- Doanh thu bán hàng bị trả lại kết chuyển cuối kỳ.- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ.- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ.- Số thuế GTGT phải nộp (nếu doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp).- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911. | <ul style="list-style-type: none">- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ. |
|---|---|

TK này không có số dư cuối kỳ.

TK 511 có 5 TK cấp 2:

- + TK 5111 - Doanh thu bán hàng hóa.
- + TK 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm.
- + TK 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ.
- + TK 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá.
- + TK 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư.

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

TK 512

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.- Kết chuyển chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.- Kết chuyển doanh thu tiêu thụ nội bộ thuần vào TK 911 xác định kết quả. | <ul style="list-style-type: none">- Tổng số doanh thu bán hàng nội bộ của doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ. |
|---|---|

TK 512 không có số dư cuối kỳ và có 3 TK cấp 2

- + TK 5121 - Doanh thu bán các thành phẩm.
- + TK 5123 - Doanh thu cung cấp dịch vụ.

2.3. Phương pháp kế toán:

2.3.1. Theo phương thức tiêu thụ trực tiếp.

Đối với phương thức tiêu thụ trực tiếp, hàng hóa được xác định tiêu thụ khi hàng đã giao nhận xong tại kho củ doanh nghiệp.

Khi hàng hóa được xác định tiêu thụ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng

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

Có TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp (nếu có).

2.3.2. Theo phương thức bán hàng qua đại lý.

Khi giao hàng cho đại lý, nếu doanh nghiệp lập hóa đơn, Luca này hàng đã xác định tiêu thụ, nếu doanh nghiệp lập phiếu xuất kho hàng bán đại lý, kế toán phản ánh hàng gửi đi bán, hàng được xác định tiêu thụ khi đại lý gửi báo cáo bán hàng định kỳ theo hợp đồng, khi hàng xác định tiêu thụ, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng.

Nợ TK 111, 112: Nếu đại lý thanh toán tiền

Nợ TK 131 (chi tiết đại lý): Nếu đại lý chưa thanh toán tiền

Có TK 511: Doanh thu chưa thuế

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp (nếu có)

- Đồng thời kế toán phản ánh hoa hồng phải trả cho bên nhận đại lý được tính vào chi phí bán hàng.

Nợ TK 641: Chi phí bán hàng

Nợ TK 133: Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 111, 112, 131 (chi tiết đại lý)

2.3.3. Theo phương thức trả góp

Kế toán chỉ ghi nhận vào doanh thu bán hàng giá bán trả tiền ngay, khoản chênh lệch giữa giá bán trả góp và giá bán trả tiền ngay chưa thuế GTGT được ghi nhận vào TK 3387 “doanh thu chưa thực hiện”

- Phản ánh doanh thu

Nợ TK 111, 112: Số tiền khách hàng trả ngay

Nợ TK 131: Số tiền còn lại phải thu

Có TK 511: Giá bán chưa thuế trả ngay tại thời điểm mua

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp (nếu có)

Có TK 338 (3387): Chênh lệch giữa giá bán trả góp và giá bán trả tiền ngay

- Định kỳ khi khách hàng thanh toán cho doanh nghiệp, kế toán phản ánh số tiền thực thu và lãi trả góp.

Khi thu tiền bán hàng ở từng kỳ

Nợ TK 111, 112

Có TK 131: Phải thu của khách hàng

Khi nhận doanh thu tiền lãi trả góp từng kỳ

Nợ TK 338 (3387): Doanh thu chưa thực hiện (ghi giảm)

Có TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính

2.3.4. Trường hợp tiêu thụ nội bộ

Trong trường hợp này doanh nghiệp phải lập Hóa đơn GTGT như bán ra bên ngoài. Căn cứ vào hóa đơn GTGT, kế toán ghi doanh thu

Nợ TK 334: Phải trả người lao động (nếu trả lương)

Nợ TK 4311: Quỹ khen thưởng (nếu khen thưởng)

Có TK 512: Doanh thu bán hàng nội bộ

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp (nếu có)

Trường hợp sản phẩm, hàng hóa không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, khi xuất hàng doanh nghiệp lập hóa đơn bán hàng thông thường và ghi:

Nợ TK 334: Phải trả người lao động (nếu trả lương)

Nợ TK 4311: Quỹ khen thưởng (nếu khen thưởng)

Có TK 512: Doanh thu bán hàng nội bộ

3. Hạch toán giá vốn hàng bán

3.1. Nội dung và phương pháp xác định giá vốn hàng bán

3.1.1. Nội dung

Giá vốn hàng bán là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh tổng số tiền được trừ ra khỏi doanh thu thuần để xác định kết quả kinh doanh của kỳ kế toán.

3.1.2. Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán

* *Tính theo giá thực tế bình quân gia quyền*

Theo phương pháp này giá thực tế xuất kho sản phẩm trong kỳ được căn cứ vào số lượng xuất kho trong kỳ và đơn giá thực tế bình quân để tính theo công thức sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá thực tế thành phẩm xuất dùng trong kỳ} &= \text{Số lượng thành phẩm xuất dùng} \times \text{Giá đơn vị bình quân} \\ \text{Giá đơn vị bình quân} &= \frac{\text{Giá thực tế thành phẩm TĐK} + \text{Giá thực tế thành phẩm nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng thành phẩm TĐK} + \text{Số lượng thành phẩm nhập trong kỳ}} \end{aligned}$$

Tùy từng đơn vị mà giá đơn vị bình quân có thể tính vào cuối kỳ dự trữ hoặc tính sau mỗi lần có sản phẩm nhập kho.

* *Tính theo giá thực tế đích danh*

Theo phương pháp này thì sản phẩm nhập kho theo giá nào thì xuất theo giá đó.

* *Tính theo giá nhập trước - xuất trước (FIFO)*

Hàng hóa xuất ra được tính theo giá đầu tiên có trong kho tương ứng với số lượng xuất, nếu không đủ thì lấy giá tiếp theo theo thứ tự từ trước đến sau.

* *Tính theo giá nhập sau - xuất trước (LIFO)*

Ngược với phương pháp nhập trước - xuất trước ở trên, trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ thì giá của sản phẩm tồn kho cuối kỳ sẽ là giá của lần nhập đầu tiên, giá của hàng hóa xuất kho tính theo giá của lần nhập sau cùng trước khi xuất.

3.2. Nội dung phân bổ chi phí mua hàng

Đối với doanh nghiệp thương mại, hàng hóa mua về nhằm mục đích để bán nên khối lượng hàng mua vào khá lớn, do vậy các doanh nghiệp thương mại phải tổ chức riêng bộ phận thu mua. Hơn nữa, chi phí phát sinh trong quá trình mua hàng là rất lớn, do đó để quản lý tốt chi phí này khi mua hàng kế toán cần phải theo dõi riêng chi phí mua hàng và chi tiết theo từng nội dung chi phí.

$$\begin{aligned} \text{Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ} &= \frac{\text{Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng tồn đầu kỳ} + \text{Chi phí mua hàng phát sinh trong kỳ}}{\text{Tổng tiêu thức phân bổ của hàng bán ra và hàng tồn kho cuối kỳ}} \times \text{Tiêu thức phân bổ của hàng bán ra trong kỳ} \end{aligned}$$

Căn cứ vào kết quả phân bổ chi phí mua hàng, kế toán ghi chi phí mua hàng phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 1562: Chi phí mua hàng

3.3. Chứng từ và tài khoản sử dụng

3.3.1. Chứng từ sử dụng

- Phiếu nhập kho.
- Phiếu xuất kho.

3.3.2. Tài khoản sử dụng

* Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán” dùng để phản ánh vốn của hàng tiêu thụ thực tế trong kỳ.

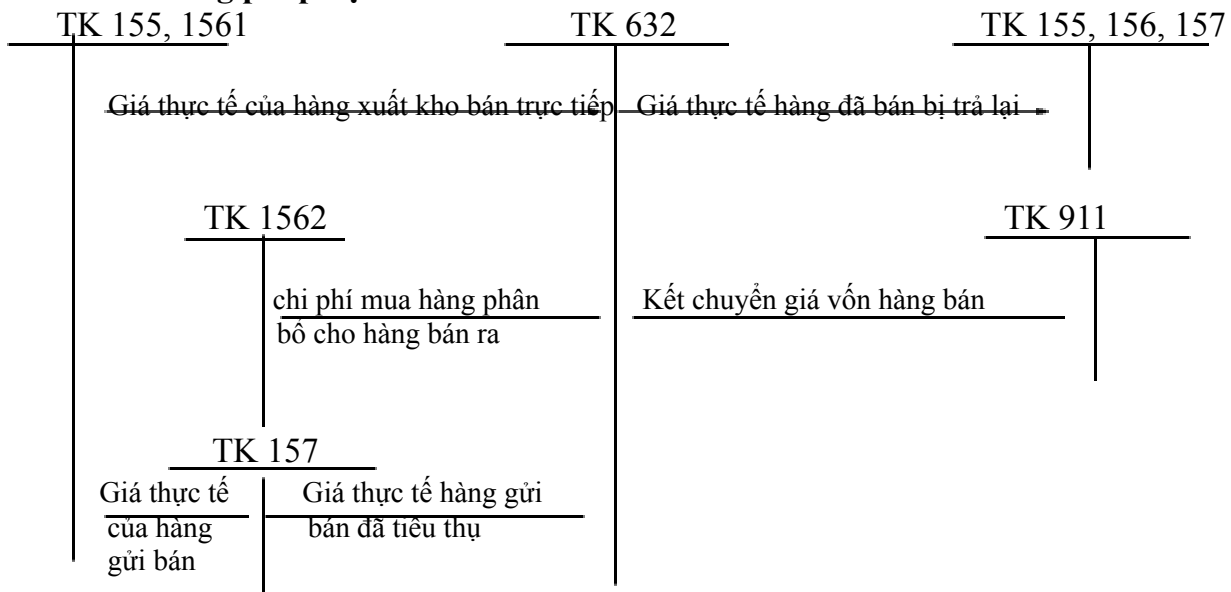
TK 632

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ đã bán trong kỳ.
- Chi phí nguyên vật liệu, nhân công trực tiếp vượt quá mức bình thường, chi phí sản xuất chung cố định không tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ.
- Giá trị hàng hóa, vật tư hao hụt sau khi bồi thường.
- Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ bán trong kỳ vào TK 911.
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

TK 632 không có số dư cuối kỳ

3.4. Phương pháp hạch toán



4. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

4.1. Nội dung 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 đã mua hàng với số lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua, bán hoặc cam kết mua, bán.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi trên Hóa đơn GTGT hoặc Hóa đơn bán hàng lần cuối cùng. Trường hợp khách hàng không tiếp tục mua hàng hoặc số chiết khấu thương mại được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua.

* *Hàng bán bị trả lại*: là trị giá tính theo giá bán đã ghi sổ của sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ mà doanh nghiệp đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách...

* *Giảm giá hàng bán*: là số tiền người bán giảm trừ cho người mua trên giá đã thỏa thuận do hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách hoặc ưu đãi khách hàng khi mua hàng với khối lượng lớn.

4.2. Tài khoản sử dụng

TK 521- Chiết khấu thương mại

- | | |
|---|---|
| - Số chiết khấu thương mại chấp nhận thanh toán cho khách hàng. | - Kết chuyển sang TK 511 để xác định doanh thu thuần. |
|---|---|

TK 531- Hàng bán bị trả lại	
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại.	- Kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại sang TK 511 để xác định doanh thu thuần.
TK 532- Giảm giá hàng bán	
- Giá trị của hàng bán bị giảm giá trong kỳ.	- Kết chuyển giá trị của hàng giảm giá trong kỳ sang TK 511 để xác định doanh thu thuần.

4.3. Phương pháp hạch toán

** Chiết khấu thương mại*

Kế toán không hạch toán khi khoản chiết khấu đã được trừ ngay trên hóa đơn. Kế toán hạch toán các khoản chiết khấu thương mại chấp nhận giảm cho khách hàng sau khi đã lập hóa đơn

Căn cứ vào biên bản điều chỉnh và hóa đơn điều chỉnh, kế toán ghi:

Nợ TK 521: Chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111, 112

Có TK 131: Phải thu của khách hàng

Cuối kỳ kế toán, kết chuyển số tiền chiết khấu thương mại đã chấp nhận cho người mua để xác định doanh thu thuần trong kỳ.

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

Có TK 521: Chiết khấu thương mại

** Hàng bán bị trả lại*

- Khi doanh nghiệp nhận lại sản phẩm, hàng hóa bị trả lại, kế toán phản ánh giá vốn hàng bán bị trả lại

Nợ TK 157: Hàng gửi đi bán

Có TK 632: Giá vốn hàng bán

+ Nếu doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ thì không có bút toán phản ánh giá vốn trên

- Thanh toán với người mua hàng về số tiền của hàng bán bị trả lại

Nợ TK 531: Hàng bán bị trả lại

Nợ TK 3331: Thuế GTGT phải nộp (nếu có)

Có TK 111, 112, 131...

- Các chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại (nếu có)

Nợ TK 641

Có TK 111, 112,...

- Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ giá trị của hàng bán bị trả lại vào TK 511

Nợ TK 511

Có TK 531

** Giảm giá hàng bán*

- Khi có chứng từ xác định khoản giảm giá hàng bán cho người mua về số lượng hàng đã bán do kém phẩm chất

Nợ TK 532: Giảm giá hàng bán

Nợ TK 3331: Thuế GTGT phải nộp (nếu có)

Có TK 111, 112, 131

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số tiền giảm giá hàng bán sang TK 511

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

Có TK 532: Giảm giá hàng bán

IV. Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

1. Hạch toán chi phí bán hàng

1.1. Nội dung chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là những chi phí biểu hiện bằng tiền của lao động vật hóa và lao động sống liên quan trực tiếp đến quá trình tiêu thụ hàng hóa, lao vụ, dịch vụ. Chi phí bán hàng bao gồm các khoản như chi phí nhân viên, chi phí vật liệu bao bì, khấu hao TSCĐ dùng ở bộ phận bán hàng và các dịch vụ mua ngoài.

1.2. Tài khoản sử dụng

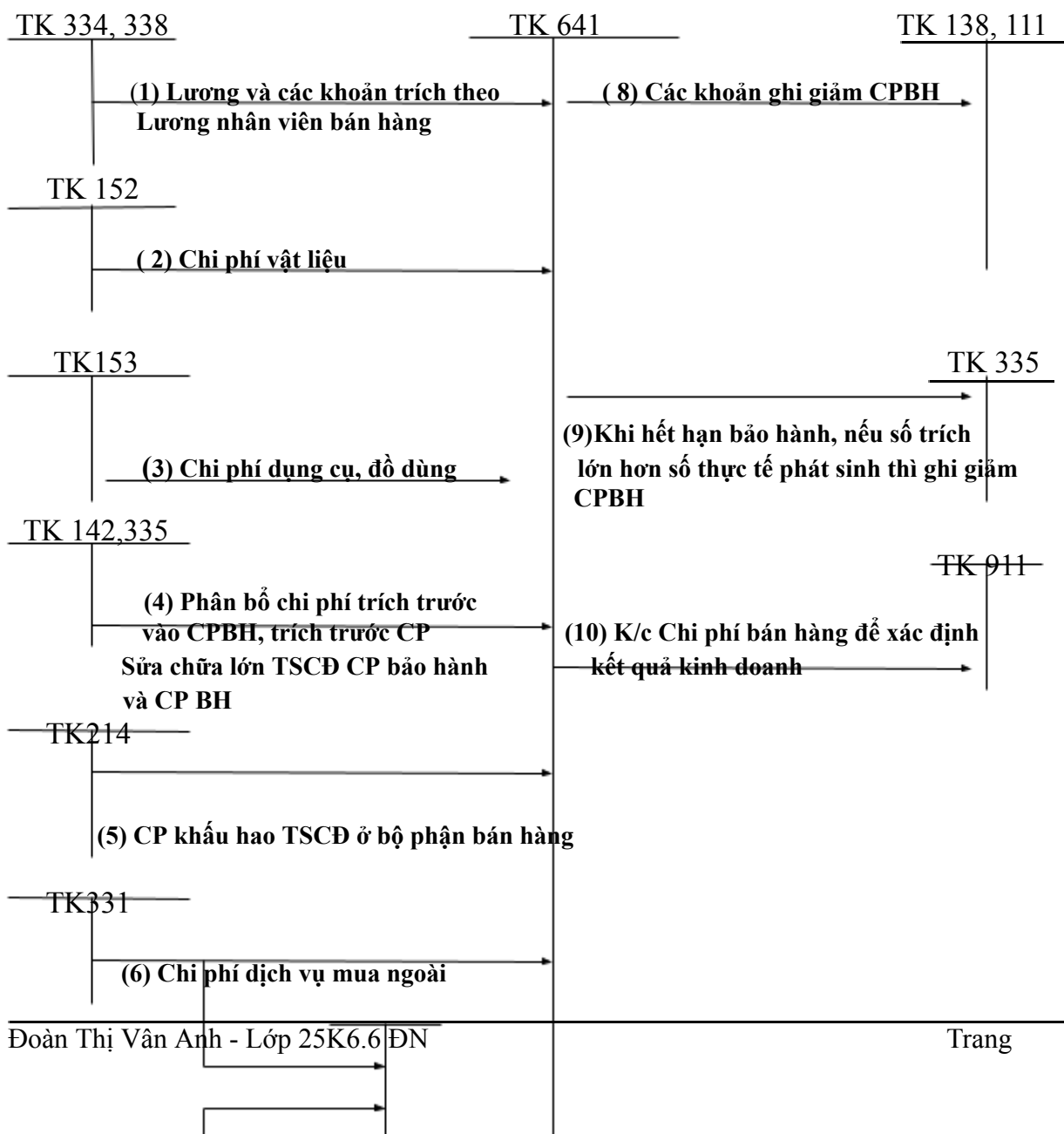
TK 641- Chi phí bán hàng

- | | |
|--|---|
| - Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm hàng hóa, dịch vụ trong kỳ. | - Kết chuyển chi phí bán hàng sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh. |
|--|---|

TK 641 không có số dư cuối kỳ. TK 641 có 7 TK cấp 2

- TK 6411: Chi phí nhân viên
- TK 6412: Chi phí vật liệu bao bì
- TK 6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng
- TK 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6415: Chi phí bảo hành
- TK 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6418: Chi phí bằng tiền khác

1.3. Phương pháp hạch toán



TK 133

TK111,112

Thuế
GTGT

(7) CP khác bằng tiền

2. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp**2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp**

Chi phí quản lý doanh nghiệp là khoản chi phí phát sinh có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm những khoản chi phí kinh doanh, chi phí quản lý hành chính và các khoản chi phí khác có liên quan đến hoạt động của toàn doanh nghiệp, bao gồm những chi phí sau:

- Chi phí nhân viên quản lý
- Chi phí vật liệu quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng
- Chi phí khấu hao TSCĐ
- Thuế, phí, lệ phí
- Chi phí dự phòng (dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng trợ cấp mất việc làm)
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí khác bằng tiền

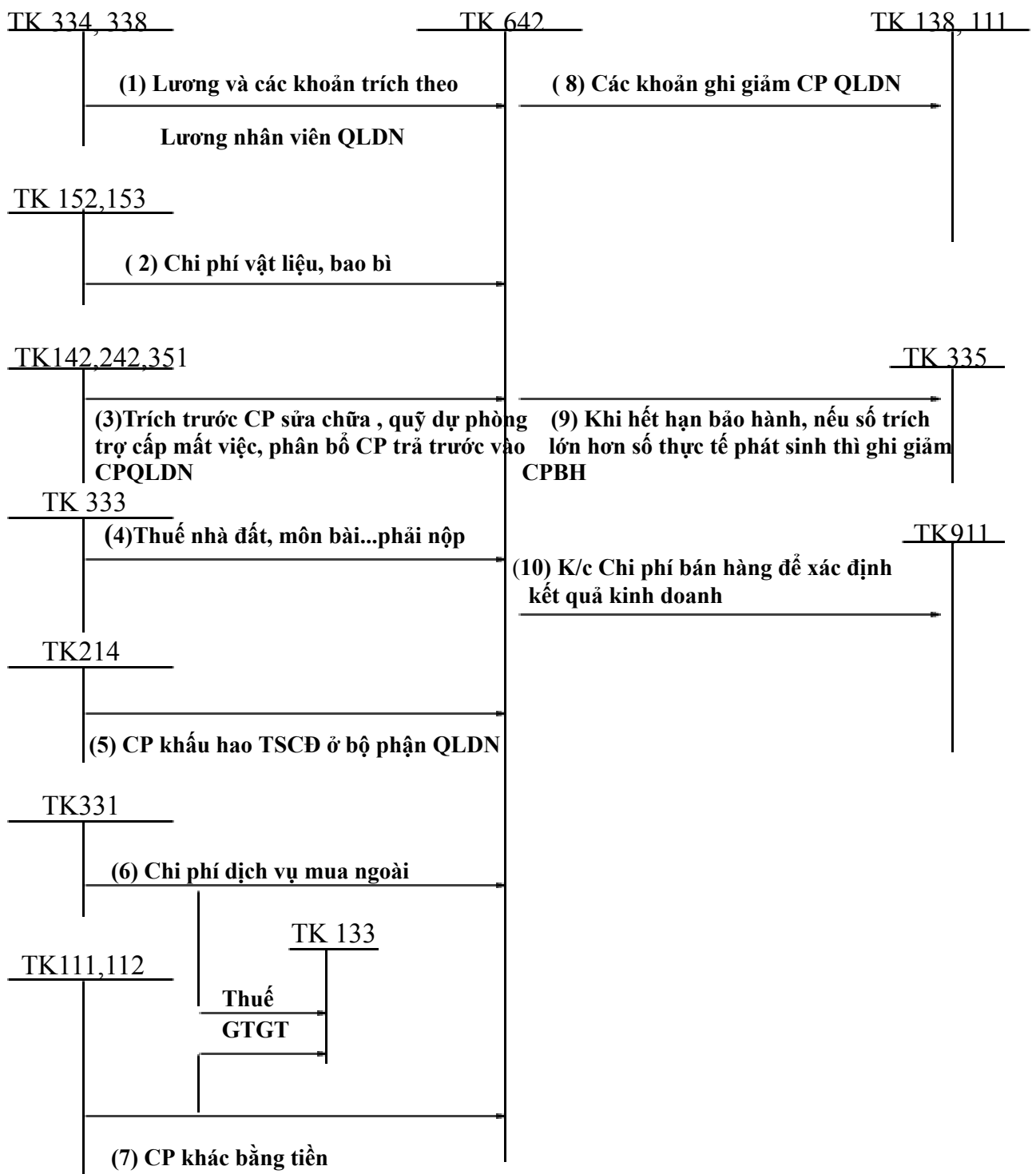
2.2. Tài khoản sử dụng**TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp**

- Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.	- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.
--	---

TK 642 không có số dư cuối kỳ. TK 642 có 8 TK cấp 2

- TK 6421: Chi phí nhân viên quản lý
- TK 6422: Chi phí vật liệu quản lý
- TK 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng
- TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6425: Thuế, phí và lệ phí
- TK 6426: Chi phí dự phòng
- TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6428: Chi phí bằng tiền khác

2.3. Phương pháp hạch toán



V. Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa

1. Khái niệm kết quả tiêu thụ hàng hóa

- Kết quả của hoạt động tiêu thụ là số chênh lệch giữa doanh thu với giá vốn hàng bán cộng với CPBH và CPQLDN của từng kỳ kế toán.

- Kết quả tiêu thụ hàng hóa được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Lãi (lỗ)} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{CPBH} - \text{CPQLDN}$$

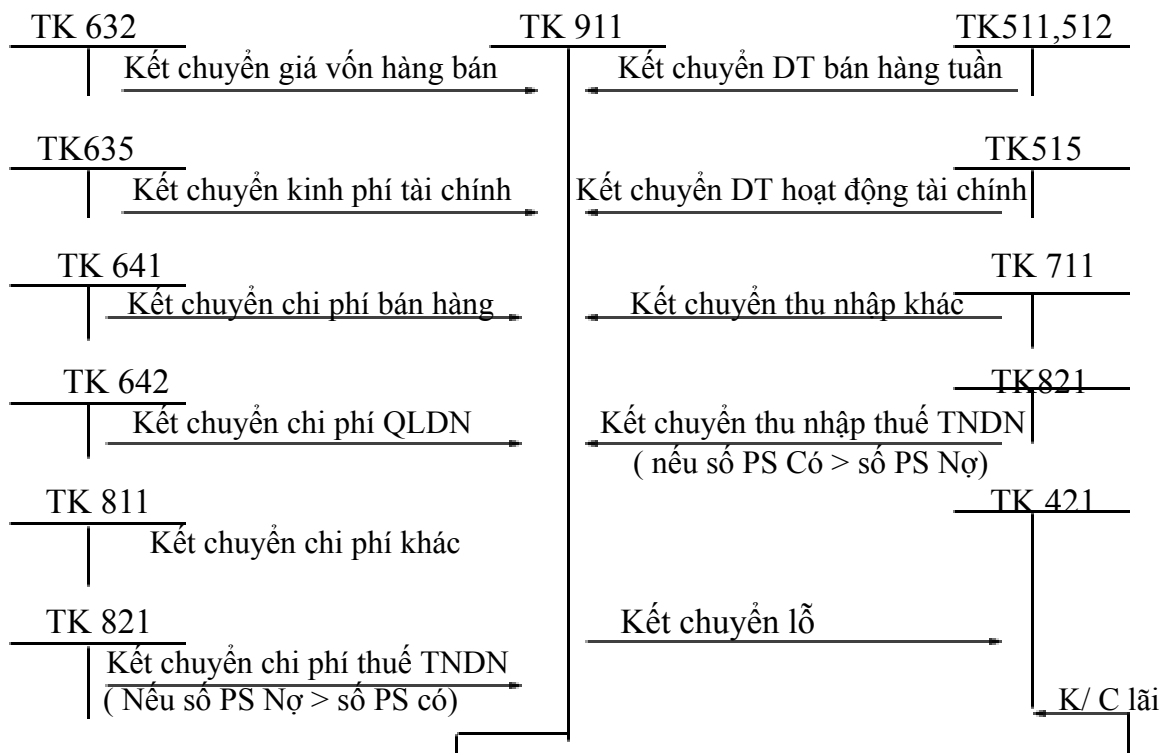
2. Tài khoản sử dụng

TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán. - Chi phí hoạt động tài chính. - Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác. - Kết chuyển lãi.	- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa đã bán trong kỳ. - Doanh thu hoạt động tài chính. - Thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp và thu nhập khác. - Kết chuyển lỗ.
---	--

TK 911 không có số dư cuối kỳ

3. Phương pháp hạch toán



PHẦN II

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HÀNG TƯ LIỆU TIÊU DÙNG VÀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ CỤU KIM SƠN

A. Đặc điểm, tình hình chung của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

I. Quá trình hình thành và phát triển Công ty

1. Quá trình hình thành công ty

- Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn
- Tên giao dịch: Limited Liability Company
- Tên viết tắt: C.K.S.C
- Địa chỉ trụ sở chính: 27 Ngũ Hành Sơn, quận Ngũ Hành Sơn, Thành phố Đà Nẵng
- Điện thoại: 0511.3836092, Fax: 0511.836694
- Giấy chứng nhận: đăng ký kinh doanh số 053698 do Phòng đăng ký kinh doanh Sở kế hoạch và Đầu tư Thành phố Đà Nẵng cấp ngày 17/07/1995.
- Đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ 7 ngày 08/01/2000
- Vốn điều lệ: 3.820.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh:
 - + Buôn bán hàng tư liệu tiêu dùng
 - + Buôn bán hàng lương thực thực phẩm
 - + Đại lý mua bán ký gửi hàng hóa
 - + Dịch vụ du lịch
 - + Sửa chữa, bảo dưỡng xe ô tô

2. Quá trình phát triển công ty

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn tiền thân là một hộ cá thể kinh doanh ăn uống và giải khát phục vụ khách du lịch. Cuối những năm 90 cùng với xu thế phát triển nhanh, mạnh của ngành du lịch nói chung, từ một hộ kinh doanh với quy mô nhỏ, nay phát triển thành một công ty TNHH được Sở kế hoạch và Đầu tư cấp giấy phép kinh doanh vào ngày 17/07/1995. Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn được đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh đến tháng 01 năm 2000 đã nâng số vốn lên 4,9 tỷ đồng. Đồng thời mở rộng lĩnh vực kinh doanh, quy mô kinh doanh của doanh nghiệp cũng tăng lên từ vài chiếc xe phục vụ khách hàng, đến nay công ty đã có 20 chiếc xe lớn đạt tiêu chuẩn để phục vụ khách du lịch, hay xe để vận chuyển hàng hóa. Đội ngũ nhân viên tăng cả về số lượng cũng như chất lượng, hầu hết nhân viên đều được đào tạo qua các trung tâm hoặc các trường, đặc biệt tuổi đời còn trẻ, năng động, dễ thích nghi với những thay đổi của môi trường nhất là môi trường du lịch. Tuy vậy, hiện nay công ty gặp một số khó khăn về nhân lực, do tuổi đời còn trẻ còn hạn chế kinh nghiệm thực tiễn trong công

việc, khả năng tự chủ về tài chính chưa cao trong việc tìm đối tác kinh doanh, mở rộng thị trường chịu sự cạnh tranh khốc liệt của các doanh nghiệp bạn. Nhưng với tinh thần, trách nhiệm và quyết tâm cao của ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ công nhân viên, đến nay, công ty đã từng bước khẳng định vị trí của mình trên thị trường, nâng cao uy tín của doanh nghiệp đối với khách hàng, hoạt động kinh doanh ngày càng mở rộng.

II. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty

1. Chức năng

- Kinh doanh hàng tư liệu tiêu dùng như máy giặt, tủ lạnh, tivi...
- Kinh doanh hàng lương thực, thực phẩm
- Đại lý mua bán ký gửi hàng hóa
- Dịch vụ du lịch

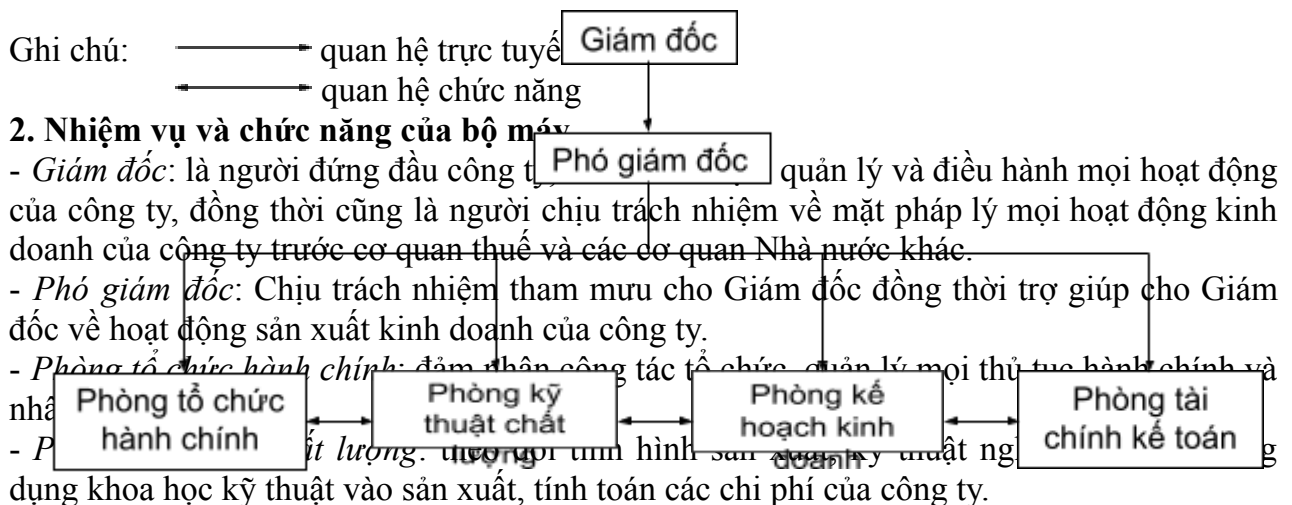
2. Nhiệm vụ

- Bảo toàn và phát triển nguồn vốn hiện có.
- Hoàn thành các nhiệm vụ tài chính (doanh thu, lợi nhuận) đã đặt ra nhằm góp phần thực hiện tốt các chỉ tiêu.
- Nghiêm chỉnh chấp hành các chính sách, chế độ pháp luật của Nhà nước.
- Có các chính sách, biện pháp nâng cao đời sống người lao động.

III. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty

1. Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn tổ chức cơ cấu bộ máy theo dạng trực tuyến chức năng



2. Nhiệm vụ và chức năng của bộ máy

- *Giám đốc*: là người đứng đầu công ty quản lý và điều hành mọi hoạt động của công ty, đồng thời cũng là người chịu trách nhiệm về mặt pháp lý mọi hoạt động kinh doanh của công ty trước cơ quan thuế và các cơ quan Nhà nước khác.
- *Phó giám đốc*: Chịu trách nhiệm tham mưu cho Giám đốc đồng thời trợ giúp cho Giám đốc về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
- *Phòng tổ chức hành chính*: đảm nhận công tác tổ chức quản lý mọi thủ tục hành chính và nhà
- *Phòng kỹ thuật chất lượng*: ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất, tính toán các chi phí của công ty.
- *Phòng tài chính kế toán*: quản lý và theo dõi sự biến động của toàn bộ tài sản và nguồn vốn của công ty, tham mưu cho Giám đốc về mọi lĩnh vực hoạt động tài chính, cung cấp thông tin cho phòng kinh doanh. Có trách nhiệm kiểm tra, tập hợp, ghi chép, tính toán, đánh giá kết quả kinh doanh. Thực hiện theo điều lệ quy định kế toán của công ty và Nhà nước. Đề xuất các biện pháp quản lý tốt các hoạt động tài chính của công ty.
- *Phòng kế hoạch kinh doanh*: nắm bắt thông tin, giá cả, nhu cầu mua bán, tìm kiếm bạn hàng và thị trường, vạch ra các chiến lược kinh doanh để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được ổn định và đạt hiệu quả cao.

IV. Đặc điểm tổ chức kế toán của công ty

1. Đặc điểm bộ máy kế toán của công ty

1.1. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán

Việc tổ chức bộ máy kế toán của công ty dựa trên các cơ sở sau:

Ghi chú: quan hệ trực tiếp quan hệ chức năng

- **Kế toán trưởng**: quản lý chỉ đạo chung công tác kế toán của công ty, có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc về việc huy động và sử dụng nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

- Kế toán thanh toán và thuế: phản ánh đầy đủ, chính xác các khoản thanh toán của công ty, theo dõi các khoản phải thu, thanh toán với khách hàng hay với các đơn vị trực thuộc, lọc chứng từ thu - chi kết hợp với thủ quỹ kiểm tra, báo cáo hằng ngày và ghi chép tình hình thuế của công ty với Nhà nước.

- *Kế toán đối sản xuất*: theo dõi và phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh ở các đội, định kỳ nộp báo cáo kế toán cho công ty.

Công ty áp dụng hình thức kế toán: chứng từ ghi sổ

Ghi chú: Thực hiện hàng r Thực hiện định gốc (tính từ gốc quý)

- sau khi căn cứ **Sổ quỹ** lập vụ kế toán ghi vào **Bảng tổng hợp chứng từ gốc** phân hành phần hành chứng từ gốc, **Sổ kế toán chi tiết** hứng từ gốc hoặc định kỳ ghi sổ, chứng từ ghi sổ sau khi được lập xong chuyển đến kế toán trưởng ký duyệt rồi chuyển cho bộ phận kế toán tổng hợp (kèm theo đầy đủ chứng từ gốc) để bộ phận này ghi vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ cái. **Sổ đăng ký chứng từ ghi** **Chứng từ ghi sổ** và đối chiếu sổ cái với bảng tổng hợp chi tiết, sau đó số liệu trên bảng tổng hợp chi tiết được đưa vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ. Sau đó đối chiếu khớp đúng với số liệu ghi trên sổ cái và tổng hợp chi tiết (được lập từ sổ kế toán chi tiết) để lập báo cáo tài chính.

I Đặc điểm hàng hóa và các phương thức bán hàng nội địa tại Công ty

Bảng cân đối
tài khoản

Trang

Mặt hàng chủ yếu của Công ty là hàng tư liệu tiêu dùng như tivi, máy giặt, bình nóng lạnh...Để có sản phẩm bán ra thị trường Công ty phải nhập hàng hóa sẽ được tiêu thụ tại Công ty cho những khách hàng.

2. Phương thức tiêu thụ hàng hóa nội địa và phương thức thanh toán tại công ty

2.1. Phương thức tiêu thụ

Công ty chủ yếu tiêu thụ hàng hóa nội địa. Để có sản phẩm bán ra thị trường công ty phải nhập hàng hóa, sau đó hàng hóa sẽ được tiêu thụ tại công ty cho những khách hàng. Vì vậy phương thức bán hàng của công ty chủ yếu là hình thức bán hàng trực tiếp qua kho. Hình thức này nhằm đáp ứng nhu cầu mua với số lượng nhỏ của người tiêu dùng. Với hình thức này thì người mua đến liên hệ trực tiếp tại cửa hàng hoặc phòng kinh doanh để làm thủ tục mua hàng và nhận hàng tại kho.

2.2. Phương thức thanh toán

Để phù hợp với điều kiện của đa số khách hàng tại công ty, công ty thường sử dụng 2 phương thức thanh toán là thu tiền trực tiếp và thu bằng chuyển khoản.

II. Hạch toán tiêu thụ hàng hóa nội địa tại công ty.

1.Hạch toán doanh thu bán hàng nội địa

1.1. Nội dung doanh thu bán hàng tại công ty

Doanh thu bán hàng của công ty chủ yếu là bán các hàng hóa tiêu dùng.

1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

1.2.1. Chứng từ

Doanh thu bán hàng được phản ánh ở các chứng từ:

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu thu
- Giấy báo Có của Ngân hàng

1.2.2. Tài khoản sử dụng

Để hạch toán doanh thu tiêu thụ hàng hóa, kế toán sử dụng tài khoản 5111- Doanh thu bán hàng hóa

1.2.3. Trình tự ghi sổ

- Khi khách hàng đến mua hàng, phòng kinh doanh lập hợp đồng tiêu thụ hàng hóa và lệnh xuất kho trình giám đốc ký duyệt, sau đó chuyển qua phòng kế toán
- Kế toán tiêu thụ căn cứ vào hợp đồng tiêu thụ và lệnh xuất kho, lập phiếu xuất kho (2 liên): Liên 1 lưu, liên 2 chuyển xuống thủ kho để xuất hàng hóa đồng thời lập Hóa đơn GTGT (3 liên): Liên 1 lưu, liên 2 giao cho khách hàng, liên 3 chuyển cho kế toán công nợ.
- Kế toán thanh toán lập phiếu thu (2 liên): Liên 1 lưu, liên 2 chuyển cho thủ quỹ để thu tiền và ghi sổ.

* Ngày 03 tháng 03 , xuất kho bán cho anh Nguyễn Đức Hoàng 01 tủ lạnh Darling đơn giá 3.500.000đồng/cái. Giá bán chưa tính thuế GTGT 5%, hàng bán thu tiền mặt giá vốn của tủ lạnh trên là 3.200.000 đồng/cái.

Nhân viên bán hàng viết hóa đơn GTGT được lập thành 3 liên. Hóa đơn GTGT được chuyển qua phòng kế toán để kế toán lập phiếu xuất kho, phiếu thu nếu thu bằng tiền mặt hoặc vào sổ công nợ nếu bán chịu.

Thủ kho căn cứ vào phiếu xuất kho để xuất kho hàng hóa bán cho khách hàng.

Mẫu hóa đơn GTGT và phiếu thu như sau:

Đơn vị: Cựu Kim Sơn Địa chỉ: 27 Ngũ Hành Sơn	Mẫu số: 21- H (QĐ số 15QĐ/CĐKT Ngày 20/03/2006 của Bộ
GTKT-3LL HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 02: Giao cho khách hàng Ngày 09 tháng 03 năm 2009 Mẫu số 01 BL/2009N No: 0075591	
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn Địa chỉ: 27- Ngũ Hành Sơn - quận Ngũ Hành Sơn - Thành phố Đà Nẵng Số tài khoản: 004-100000-3101 Điện thoại: 0511.3836092. Mã số: 0400125317 Họ tên người mua hàng: Nguyễn Đức Hoàng Địa chỉ: 135 Đồng Đa - Đà Nẵng Số tài khoản: Hình thức thanh toán: Tiền mặt	

Hàng ngày căn cứ vào chứng từ gốc, kế toán vào sổ chi tiết bán hàng

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 03 năm 2009

Tên sản phẩm: Tủ lạnh Darling

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh			Khoản giảm trừ
	Số	Ngày			SL	Đơn giá	Thành tiền	
9/3/09	75591	9/3/09	Nguyễn Đức Hoàng	111	01	3.500.000	3.500.000	
14/3/09	75603	14/3/09	Bùi Văn Luận	112	03	3.500.000	10.500.000	
			Cộng				14.000.000	

Cuối tháng, căn cứ hóa đơn bán hàng phát sinh trong tháng, kế toán định khoản đầy đủ, lên bảng tổng hợp chứng từ gốc đối với các nghiệp vụ có phát sinh trong kỳ để làm căn cứ lên chứng từ ghi sổ. Đối với các nghiệp vụ ít phát sinh thì có thể vào thẳng chứng từ ghi sổ.

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ CỤU KIM SƠN
BẢNG KÊ CHỨNG TỪ GHI CÓ TK 511, GHI NỢ CÁC TK LIÊN QUAN

Chứng từ		Nội dung	Số tiền	Ghi Nợ các TK liên quan		
Số	Ngày			111	112	131
5519	03/03	Doanh thu bán hàng	3.500.000	3.500.000		
5522	14/03	Doanh thu bán hàng	19.100.000		19.100.000	
5523	17/03	Doanh thu bán hàng	30.000.000	30.000.000		
5525	28/03	Doanh thu bán hàng	28.343.250		14.171.625	14.171.625
5527	30/03	Doanh thu bán hàng	75.000.000	75.000.000		
		...	...	...	...	...
		Tổng cộng		201.292.000	123.400.000	81.240.000

Người lập
(Ký, ghi họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi họ tên)

Căn cứ vào bảng kê chứng từ ghi Có TK 511, ghi Nợ các TK liên quan, kế toán vào các chứng từ ghi sổ số 0091, 0092, 0093.

CHỨNG TỪ GHI SỔ Số: 0091
Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Bán hàng đã thu tiền	111	511	201.292.000	
Tổng cộng			201.292.000	

Người lập
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

CHỨNG TỪ GHI SỔ Số: 0092
Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Bán hàng đã thu tiền	112	511	123.400.000	
Tổng cộng			123.400.000	

Người lập
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

CHỨNG TỪ GHI SỔ
Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Số: 0093

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Bán hàng chưa thu tiền	131	511	81.240.000	
Tổng cộng			81.240.000	

Người lập
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Cuối tháng căn cứ vào các chứng từ ghi sổ, kế toán vào sổ cái TK 511

Đơn vị: Cụm Kim Sơn

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
31/03	0091	31/03	Doanh thu bán hàng	111		201.292.000	
31/03	0092	31/03	Doanh thu bán hàng	112		123.400.000	
31/03	0093	31/03	Doanh thu bán hàng	131		81.242.000	
31/03	0100	31/03	K/c doanh thu bán hàng	911	405.932.000		
			Cộng PS		405.932.000	405.932.000	

Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2. Hạch toán giá vốn hàng bán của công ty**2.1. Nội dung và phương pháp xác định giá vốn hàng bán****2.1.1. Nội dung**

Giá vốn hàng bán là tổng giá trị thực tế của hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ, việc xác định chính xác giá vốn hàng bán là cơ sở để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

2.1.2. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán

Công ty áp dụng phương pháp nhập trước - xuất trước (FIFO) để tính giá vốn của hàng hóa xuất kho. Hàng hóa xuất ra được tính theo giá đầu tiên trong kho tương ứng với số lượng xuất, nếu không đủ thì lấy giá tiếp theo theo thứ tự từ trước đến sau.

2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng**2.2.1. Chứng từ sử dụng**

- Phiếu xuất kho
- Phiếu nhập kho
- Bảng tổng hợp Nhập-Xuất-Tồn hàng hóa

2.2.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán: Xác định giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ

2.3. Trình tự ghi sổ

- Tại kho: thủ kho có trách nhiệm quản lý trực tiếp hàng hóa trong kho, thủ kho sử dụng thẻ kho để ghi chép. Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ nhập, xuất kho hàng hóa, ghi số lượng hàng hóa nhập xuất vào thẻ kho. Cuối ngày tính ra số tồn kho của từng loại hàng hóa trên thẻ kho.

- Tại phòng kế toán: Khi nhận được các chứng từ nhập xuất hàng hóa được thủ kho chuyển lên, kế toán tiến hành kiểm tra ghi giá và phản ánh vào các sổ chi tiết. Cuối tháng căn cứ vào các sổ chi tiết để lập báo cáo nhập xuất tồn hàng hóa để tính giá vốn hàng bán của cả kỳ.

Đơn vị: Cựu Kim Sơn		PHIẾU XUẤT KHO		Số: 5501	Nợ: 632
Địa chỉ: 27- Ngũ Hành Sơn		Ngày 09 tháng 03 năm 2009		Có:	
156					
Họ tên người nhận hàng: Trương Ngọc Thy					
Địa chỉ (bộ phận): Thủ kho					
Lý do xuất kho: Xuất tủ lạnh Darling bán cho khách hàng. Xuất tại kho					
Tổng số tiền (viết bằng chữ): ba triệu hai trăm ngàn đồng.					
Xuất, ngày 09 tháng 03 năm					
2009					
Người lập	Người nhận	Thủ kho	KT trưởng	Giám	
đốc					
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ	
tên)					

Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán tiến hành lập Bảng kê chứng từ ghi Có TK 156, ghi Nợ các TK liên quan

CÔNG TY TNHH TM & DV CỰU KIM SƠN

BẢNG KÊ CHỨNG TỪ GHI CÓ TK 156, GHI NỢ CÁC TK LIÊN QUAN

Chứng từ		Nội dung	Số tiền	Ghi Nợ các TK liên quan	
Số	Ngày			TK 632	
5519	02/03	Xuất bán	3.200.000	3.200.000	
5522	14/03	Xuất bán	17.600.000	17.600.000	
5523	17/03	Xuất bán	22.000.000	22.000.000	
5525	28/03	Xuất bán	23.990.000	23.990.000	
5527	30/03	Xuất bán	63.000.000	63.000.000	
					

Báo cáo thực tập

		Tổng cộng	212.491.000	212.491.000	
--	--	-----------	-------------	-------------	--

Từ Bảng kê chứng từ ghi Có TK 156, kế toán lên chứng từ ghi sổ

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 0094

Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Giá vốn hàng bán	632	156	212.491.000	
Tổng cộng			212.491.000	

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Căn cứ vào chứng từ ghi sổ số 0094, kế toán lên sổ cái cho tài khoản 632-giá vốn hàng bán

Đơn vị: Cụm Kim Sơn

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
31/03	0094	31/03	Xuất bán hàng hóa	156	212.491.000		
31/03	0101	31/03	K/c giá vốn	911		212.491.000	
			Cộng PS		212.491.000	212.491.000	

Cuối tháng, căn cứ vào các phiếu xuất kho, phiếu nhập kho, kế toán lập Bảng tổng hợp Nhập-Xuất-Tồn hàng hóa

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ CỰU KIM SƠN

BẢNG TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN HÀNG HÓA

STT	Tên hàng hóa	ĐVT	Tồn đầu kỳ		Nhập trong kỳ		Xuất trong kỳ		Tồn cuối kỳ	
			SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT
01	Tủ lạnh Darling	Cái	20	70.000.000	08	25.600.000	15	52.500.000	13	43.100.000
02	Máy giặt Sanyo	Cái	60	240.000.000	0	0	21	84.000.000	39	156.000.000
03	Máy điều hòa LG	Cái	10	41.400.000	20	84.000.000	24	68.800.000	06	25.200.000
04	Máy quạt Jiplai	Cái	52	25.480.000	0	0	06	2.940.000	46	22.540.000
05	Bình lọc nước	Cái	14	2.520.000	32	5.824.000	30	5.432.000	16	2.912.000
06	Tivi Samsung 17 inch	Cái	08	34.400.000	10	42.000.000	06	25.800.000	12	49.600.000
07	Bình nóng lạnh Sanaky	Cái	20	22.000.000	10	10.000.000	22	24.000.000	08	8.000.000
										
	Tổng cộng			561.500.000		261.840.000		336.130.000		487.210.000

III. Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty

1. Hạch toán chi phí bán hàng

1.1. Nội dung chi phí bán hàng

- Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh do có liên quan đến hoạt động tiêu thụ hàng hóa trong kỳ như:

+ Chi phí nhân viên: bao gồm tiền lương và các khoản trích theo lương của nhân viên bán hàng.

+ Chi phí dụng cụ, đồ dùng: bao gồm giá trị công cụ, dụng cụ phục vụ cho tiêu thụ hàng hóa.

+ Chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bán hàng.

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài.

+ Chi phí bằng tiền khác.

1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

- Chứng từ: Phiếu chi, giấy báo Nợ, hóa đơn...

- TK sử dụng: TK 641- chi phí bán hàng: phản ánh các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hóa.

Hàng ngày, khi nhận được các chứng từ liên quan, kế toán kiểm tra, phân loại để ghi sổ chi tiết chi phí bán hàng.

1.3. Trình tự ghi sổ

Cuối kỳ tập hợp các hóa đơn GTGT, các phiếu chi đính kèm, bảng phân bổ lương và các khoản trích theo lương, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ. Các chứng từ đều được phản ánh vào sổ chi tiết chi phí bán hàng.

BẢNG PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ

Tháng 03 năm 2009

DVT: đồng

TT	Chỉ tiêu	Nơi sử dụng: toàn DN		TK 641	TK 642
		Nguyên giá	Số Khấu hao		
1	Nhà cửa	201.653.095	18.452.893	11.752.420	8.039.245
2	Phương tiện vận tải	22.721.911	6.782.765	6.782.765	
3	TSCĐ vô hình	100.673.289		6.782.765	2.947.500
		325.048.295	25.235.658	25.317.950	10.986.745

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

BẢNG PHÂN BỐ LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG THÁNG 03 NĂM 2009

TT	Đối tượng hạch toán	TK 334- Phải trả công nhân viên			TK 338- Phải trả, phải nộp				Tổng cộng
		Lương	Ăn ca	Cộng có TK 334	TK 3382	TK 3383	TK 3384	Cộng có TK 338	
1	Chi phí bán hàng	3.432.019	2.000.000	5.432.019	68.640	514.802	68.460	652.082	6.084.101
2	Chi phí QLDN	8.877.493	2.470.000	11.347.493	177.549	1.331.624	177.549	1.686.722	11.525.042
	Cộng	12.309.512	4.470.000	16.779.512	246.189	1.846.426	246.189	2.338.804	17.609.143

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ BÁN HÀNG
Tháng 03 năm 2009
TK 641

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
Ngày	Số hiệu			Nợ	Có
12/03	5012	Chi tiền công tác phí	111	2.200.000	
30/03	5026	Trả tiền điện	112	748.920	
31/03	PBL	Lương và các khoản trích theo lương - bộ phận bán hàng	334	5.432.019	
			338	652.082	
31/03	BPBKH	Phân bổ khấu hao TSCĐ	2141	6.782.765	
					
		Cộng		56.875.152	

Căn cứ vào Sổ chi tiết chi phí bán hàng, kế toán lập Bảng kê ghi Nợ TK 641, ghi Có các TK liên quan

BẢNG KÊ GHI NỢ TK 641, GHI CÓ CÁC TK LIÊN QUAN

Chứng từ		Trích yếu	Số tiền	Ghi Có các TK liên quan			
Số	Ngày			TK 111	TK 112	TK 214	TK 334
5012	12/03	Chi công tác phí	2.200.000	2.200.000			
5026	30/03	Trả tiền điện	748.920		748.920		
	31/03	Tiền lương và các khoản trích theo lương CNV	6.084.101				6.084.101
	31/03	Trích khấu hao TSCĐ	6.782.765			6.782.765	
			...				
		TC	56.875.152	2.200.000	748.920	6.782.765	6.084.101

Từ bảng kê, kế toán lên chứng từ ghi sổ như sau:

CHỨNG TỪ GHI SỔ Số: 0095
Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Chi tiền công tác phí	641	111	2.200.000	
Chi trả tiền điện	641	112	748.920	
Chi lương phải trả CNV	641	334	6.084.101	
Trích khấu hao TSCĐ	641	214	6.782.765	
.....				
Tổng cộng			56.875.152	

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Từ chứng từ ghi sổ, kế toán tiến hành lên sổ cái tài khoản 641 như sau:

Đơn vị: Cụm Kim Sơn

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 641

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
31/03	0095	31/03	Chi tiền công tác phí	111	2.200.000		
31/03	0095	31/03	Chi tiền điện	112	748.920		
31/03	0095	31/03	Trích khấu hao TSCĐ	214	6.782.765		
31/03	0095	31/03	Chi lương trả CNV	334	6.084.101		
							
31/03	0101	31/03	K/c CPBH	911		56.875.152	
			Cộng PS		56.875.152	56.875.152	

Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty

2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp

- Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí của bộ máy quản lý hành chính và các chi phí khác có tính chất chung như:

+ Chi phí nhân viên quản lý: bao gồm lương và các khoản trích theo lương của nhân viên quản lý.

+ Chi phí công cụ, đồ dùng: giá trị công cụ, dụng cụ dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp.

+ Chi phí khấu hao TSCĐ: là số khấu hao TSCĐ dùng chung cho toàn doanh nghiệp như nhà làm việc, máy móc thiết bị quản lý...

+ Thuế, phí, lệ phí

+ Chi phí dự phòng

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài

+ Chi phí bằng tiền khác

2.2. Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 642- chi phí quản lý doanh nghiệp: dùng để phản ánh chi phí của bộ máy quản lý và các chi phí khác có tính chất chung cho toàn doanh nghiệp.

2.3. Trình tự ghi sổ

Hàng ngày kế toán tập hợp, phân loại các chi phí phát sinh. Căn cứ vào hóa đơn, phiếu xuất kho, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ (trang 28) và bảng phân bổ lương (trang 29) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán lấy số liệu và ghi vào sổ chi tiết.

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Tháng 03 năm 2009

TK 642

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
Ngày	Số hiệu			Nợ	Có
17/03	5020	Chi tiền tiếp khách	111	1.500.000	
31/03	PBL	Lương và các khoản trích theo lương - bộ phận quản lý	334	11.347.493	
			338	1.686.722	
31/03	BPBKH	Phân bổ khấu hao TSCĐ	2141	6.782.765	
					
		Cộng		35.082.972	

Căn cứ vào Sổ chi tiết chi phí QLDN, kế toán lập Bảng kê ghi Nợ TK 642, ghi Có các TK liên quan

BẢNG KÊ GHI NỢ TK 642, GHI CÓ CÁC TK LIÊN QUAN

Chứng từ		Trích yếu	Số tiền	Ghi Có các TK liên quan			
Số	Ngày			TK 111	TK 214	TK 334	TK 338
5020	17/03	Chi tiếp khách	1.500.000	1.500.000			
	31/03	Kh/hao TSCĐ	6.782.765		6.782.765		
	31/03	Lương CNV	11.347.493			11.347.493	
	31/03	BHXH-YT	1.686.722				1.686.722
							
		TC	35.082.972	1.500.000	6.782.765	11.347.493	1.686.722

Từ bảng kê, kế toán lên chứng từ ghi sổ như sau:

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 0096

Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Chi tiền tiếp khách	642	111	1.500.000	
Chi khấu hao TSCĐ	642	214	6.782.765	
Chi trả lương CNV	642	334	11.347.493	
Thanh toán BHXH- YT	642	338	1.686.722	
.....				
Tổng cộng			35.082.972	

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Từ chứng từ ghi sổ số 0096 kế toán lên sổ cái tài khoản 642 như sau:

Đơn vị: Cụm Kim Sơn

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
31/03	0096	31/03	Chi tiền tiếp khách	111	1.500.000		
31/03	0096	31/03	Chi K/hao TSCĐ	214	6.782.765		
31/03	0096	31/03	Chi lương CNV	334	11.347.493		
31/03	0096	31/03	Th/toán BHXH- YT	338	1.686.722		
							
31/03	0101	31/03	K/c CPQLDN	911		35.082.972	
			Tổng cộng		35.082.972	35.082.972	

Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

IV. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu tại công ty

1. Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu

Trong kỳ phát sinh nghiệp vụ giảm trừ doanh thu như sau: Chiết khấu thương mại cho khách hàng là công ty TNHH Quốc Tuấn. Mức chiết khấu được hưởng là 1% trên giá thanh toán chưa thuế. Do mua hàng với số lượng lớn.

2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

* TK sử dụng: TK 521- Chiết khấu thương mại

* Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT

BẢNG KÊ TÍNH TIỀN CHIẾT KHẤU BÁN HÀNG

Tên đơn vị cá nhân: Công ty TNHH Quốc Tuấn

Hợp đồng số: 23

Địa chỉ: 72 Ông Ích Khiêm - Đà Nẵng

Thời gian tính: Từ ngày 30/03/2009 đến ngày.....

Chứng từ nhận hàng		Loại hàng	SL	Đơn giá	Thành tiền	Chứng từ th/toán		Số tiền	Thời hạn thanh toán	Số tiền chiết khấu	Ghi chú
Số	Ngày										
75620	10/03/2009	Máy lạnh LG	15	5.000.000	75.000.000	3133	20/03/2009	75.000.000	10 ngày	750.000	1%
		VAT			7.500.000						

Giám đốc

Kế toán trưởng

Phòng kinh doanh

Ngày 22 tháng 03 năm 2009

Người lập

Người mua hàng

3. Trình tự ghi sổ:

Khi lập hóa đơn GTGT, kế toán tiêu thụ đối chiếu số lượng mua của khách hàng với thông báo về số lượng mua hàng được hưởng chiết khấu của công ty. Nếu số lượng trong một hóa đơn đủ được hưởng chiết khấu thì kế toán trừ trực tiếp trên hóa đơn. Nếu khách hàng mua nhiều lần mới đạt được số lượng được hưởng chiết khấu thì kế toán lập bảng kê cho từng khách hàng để trừ vào hóa đơn lần cuối cùng hoặc thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt cho khách hàng. Bảng kê trình lên Giám đốc ký duyệt trước khi cho khách hàng hưởng.

Căn cứ vào các chứng từ gốc liên quan, kế toán lên chứng từ ghi sổ

CHỨNG TỪ GHI SỔ Số: 0097
Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Chiết khấu thương mại	511	521	1.050.000	
Tổng cộng			1.050.000	

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Kế toán tiến hành lên sổ cái TK chiết khấu thương mại

Đơn vị: Cựu Kim Sơn

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Chiết khấu thương mại
Số hiệu: 521

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
31/03	0097	31/03	Chiết khấu thương mại	511		1.050.000	
			Cộng PS			1.050.000	

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2009
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

V. Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ tại công ty**1. Công thức xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa tại công ty**

Tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn, việc xác định kết quả kinh doanh được thực hiện vào cuối tháng. Trong tháng 03 năm 2009, kết quả kinh doanh được xác định như sau:

+ Lợi nhuận sau thuế = Tổng lợi nhuận trước thuế - Thuế TNDN

+ Doanh thu thuần = Tổng doanh thu - Các khoản giảm trừ doanh thu (chiết khấu, giảm giá...)

$$\begin{aligned} * \text{ Tổng lợi nhuận trước thuế} &= 404.882.000 - 212.491.000 - 56.875.152 - 35.082.972 \\ &= 100.432.876 \end{aligned}$$

$$* \text{ Lợi nhuận sau thuế} = 100.432.876 - (100.432.876 \times 28\%) = 72.311.671$$

2. Trình tự ghi sổ

Kế toán lên bảng kê ghi Nợ TK 911, ghi Có các TK liên quan

Đơn vị: Cựu Kim Sơn

BẢNG KÊ GHI NỢ TK 911, GHI CÓ CÁC TK LIÊN QUAN

Nội dung	Số tiền	Ghi Có các tài khoản liên quan				
		TK 632	TK 641	TK 642	TK 821	TK 421
Kết chuyển giá vốn của hàng bán ra	212.491.000	212.491.000				
Kết chuyển chi phí bán hàng	56.875.152		56.875.152			
Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	35.082.972			35.082.972		
Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	28.121.205				28.121.205	
Kết chuyển lãi hoạt động kinh doanh trong kỳ	72.311.671					72.311.671
Tổng cộng	404.882.000					

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 0098

Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
K/c doanh thu	511	911	404.822.000	
Tổng cộng			404.822.000	

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 0099

Ngày 31 tháng 03 năm 2009

Trích yếu	Số tiền	Số hiệu TK		Ghi chú
		Nợ	Có	
K/c giá vốn	212.491.000	911	632	
K/c CPBH	56.875.152	911	641	
K/c CPQLDN	35.082.972	911	642	
K/c thuế TNDN	28.121.205	911	821	
K/c lãi	72.311.671	911	421	
Tổng cộng	404.882.000			

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Từ chứng từ ghi sổ, kế toán vào sổ cái tài khoản 911

Đơn vị: Cụm Kim Sơn

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
	0099	31/03	K/c giá vốn	632	212.491.000		
	0099	31/03	K/c CPBH	641	56.875.152		
	0099	31/03	K/c CPQLDN	642	35.082.972		
	0099	31/03	K/c thuế TNDN	821	28.121.205		
	0099	31/03	K/c lãi	421	72.311.671		
	0098	31/03	K/c DTT	511		404.882.000	
			Cộng PS		404.882.000	404.882.000	

Hàng tháng sau khi lập các chứng từ ghi sổ, kế toán vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ theo thứ tự tăng dần để theo dõi số chứng từ ghi sổ phát sinh trong tháng.

SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng	
0091	31/03/2009	201.292.000
0092	31/03/2009	123.400.000
0093	31/03/2009	81.240.000
0094	31/03/2009	212.491.000
0095	31/03/2009	56.875.152
0096	31/03/2009	35.082.972
0097	31/03/2009	1.050.000
0098	31/03/2009	404.882.000
0099	31/03/2009	404.882.000

Từ các chứng từ, sổ sách đã lập, kế toán lên bảng báo cáo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như sau:

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tháng 03 năm 2009

Chi tiêu	Mã số	Tháng này	Tháng trước
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	001	405.932.000	
Các khoản giảm trừ	003	1.050.000	
- Chiết khấu thương mại	004	1.050.000	
- Giảm giá hàng bán	005		
- Hàng bán bị trả lại	006		
- Thuế TTĐB, thuế XK, GTGT theo PPTT	007		
1. DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ	010	404.882.000	
2. Giá vốn hàng bán	011	212.491.000	
3. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	020	192.391.000	
4. DT hoạt động tài chính	021		
5. Chi phí tài chính	022		
- Trong đó, lãi vay phải trả	023		
6. Chi phí bán hàng	024	56.875.152	
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	025	35.082.972	
8. LN thuần từ hoạt động kinh doanh	030		
9. Thu nhập khác	031		
10. Chi phí khác	032		
11. LN khác	040		
12. Tổng LN trước thuế	050	100.432.876	
13. Thuế TNDN phải nộp	051	28.121.205	
14. LN sau thuế	060	72.311.671	

PHẦN III

MỘT SỐ Ý KIẾN ĐÓNG GÓP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC HẠCH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ CỤU KIM SƠN

I. Nhận xét về công tác hạch toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa tại công ty

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cửu Kim Sơn chính thức đi vào hoạt động năm 1995. Qua thời gian hoạt động, công ty đã nhận được sự tin tưởng của người tiêu dùng và có chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Công ty luôn vượt mức kế hoạch đặt ra và ngày càng nâng cao uy tín nhờ chất lượng sản phẩm tốt, đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng trong nước, từ đó đem lại lợi nhuận cho công ty, góp phần đáng kể cho ngân sách Nhà nước. Đồng thời, nâng cao thu nhập, giải quyết việc làm cho người lao động, cải thiện đời sống cho cán bộ công nhân viên trong công ty. Để có được thành quả đó là nhờ ban lãnh đạo có chính sách phù hợp, sự cố gắng không ngừng của cán bộ công nhân viên cùng với những đóng góp thiết thực của

đội ngũ kế toán của công ty.

1. Nhận xét chung về công tác hạch toán của công ty

- Phòng kế toán được tổ chức hợp lý với sự phân công công việc rõ ràng giữa các phân hành kế toán cho từng kế toán viên, đảm bảo phối hợp thống nhất trong công tác kế toán, giúp cho công việc kế toán trôi chảy và chính xác.
- Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức tập trung, rất thuận tiện cho việc quản lý số liệu cũng như về nhân sự của bộ phận kế toán. Các kế toán viên làm việc dưới sự chỉ đạo của kế toán trưởng, biết tổng hợp sức mạnh, trí tuệ và thống nhất các vấn đề thuộc phạm vi của người kế toán viên.
- Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được kế toán ghi vào các chứng từ hợp lệ, đúng mẫu, phương pháp tính và nội dung ghi chép theo quy định.
- Tất cả các chứng từ được kiểm tra theo một hệ thống chặt chẽ, cuối kỳ các chứng từ được đóng tập và bảo quản cẩn thận. Như vậy việc tổ chức vận dụng hệ thống chứng từ kế toán của công ty theo đúng quy định của pháp luật.

2. Nhận xét về công tác hạch toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty

2.1. Ưu điểm

- Công ty tổ chức bộ máy kế toán khá hoàn thiện với đội ngũ kế toán có trình độ tương đối cao, giàu kinh nghiệm, cơ cấu bộ máy tổ chức bộ máy kế toán tương đối gọn với nghiệp vụ kinh tế phát sinh nhiều nhưng với khả năng tổ chức tốt công ty đã tổ chức phân công việc cho từng nhân viên phù hợp rõ ràng đảm bảo cho việc hạch toán kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hoàn thiện nhiệm vụ cấp trên giao phó lập các báo cáo và cung cấp các thông tin kịp thời cho ban Giám đốc nắm bắt được tình hình sản xuất của công ty.
- Việc tập hợp những chi phí liên quan đến kết quả hoạt động kinh doanh như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, giá vốn hàng bán được thực hiện một cách khoa học, hợp lý, đúng nguyên tắc, từ đó giúp xác định kết quả hoạt động kinh doanh một cách chính xác.
- Công ty quản lý hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên giúp lãnh đạo Công ty nắm bắt thông tin kịp thời để theo dõi về số lượng thành phần tồn kho khi cần thiết, chủ động trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ hàng hóa.
- Việc theo dõi và phản ánh hàng hóa nhập - xuất - tồn trong kỳ theo dõi chi tiết từng nguồn nhập và theo trình tự thời gian cuối kỳ, kế toán lập bản báo cáo nhập xuất tồn hàng hóa để việc tiêu thụ hàng hóa được thuận lợi hơn, tạo tin cậy với các bạn hàng và người tiêu thụ

2.2. Nhược điểm

Mặc dù công ty đã áp dụng máy tính vào trong kế toán nhưng vẫn áp dụng thủ công nên vẫn mất rất nhiều thời gian

Do phạm vi hoạt động của công ty là quá lớn và tập trung vào cuối tháng nên kế toán luôn bận rộn công việc vào cuối tháng, vì vậy việc báo cáo cho quản lý không kịp thời.

Trong suốt thời gian hạch toán, kế toán không sử dụng giá hạch toán để theo dõi giá hạch toán về mặt giá trị mà chỉ sử dụng giá thực tế. Như vậy sẽ hạn chế khả năng đánh giá hàng tồn kho về mặt giá trị tại một thời điểm nhất định trong kỳ hạch toán khi cần thiết.

II. Một số giải pháp đóng góp nhằm hoàn thiện công tác hạch toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn

- Khai thác khả năng tài chính của công ty, tích cực đưa sản phẩm mới ra thị trường dưới nhiều hình thức như quảng cáo, xúc tiến bán hàng tăng doanh thu, hạn chế hàng hóa tồn kho, có những chính sách bán hàng như chương trình khuyến mại, chiết khấu, giảm giá.

- Không ngừng nâng cao chất lượng cho người lao động để khuyến khích họ đem hết khả năng của mình phục vụ cho công ty. Từ đó tạo thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong những năm tiếp theo góp phần thúc đẩy cho sự phát triển của công ty.

- Mở rộng phạm vi tuyển dụng nhân viên có trình độ năng lực, am hiểu thị trường, nhiệt tình trong công việc để việc kinh doanh của công ty ngày càng phát triển và nên có những chính sách thu hút các đơn vị đặt hàng ở nhiều tỉnh xa, để tạo công ăn việc làm cho công nhân tăng doanh thu cho công ty.

- Sử dụng giá hạch toán trong việc quản lý giúp cho công ty theo dõi về mặt giá trị hàng hóa xuất kho, tồn kho ở bất kỳ thời điểm nào. Từ đó đáp ứng được nhu cầu của quản lý hàng hóa về mặt giá trị. Mặt khác, phục vụ tốt hơn công tác điều hành của công ty.

KẾT LUẬN

Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Cựu Kim Sơn bản thân em đã tìm hiểu được tình hình thực tế của công tác hạch toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ của công ty nói riêng và doanh nghiệp nói chung.

Trên cơ sở lý thuyết đã được học và thời gian đi thực tế tại công ty đã giúp em trang bị được cho mình những kiến thức bổ ích cho chuyên ngành mà em đã được học. Qua đó em cũng nhận thức được kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ hàng hóa xác định kết quả tiêu thụ nói riêng giữ vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh. Các số liệu thu thập đòi hỏi phải chính xác, kịp thời, đầy đủ các thông tin, cung cấp phải chính xác tình hình tài chính và tham mưu cho Ban Giám đốc trong việc điều hành công ty.

Sau khi trình bày những vấn đề chung và thực trạng công tác kế toán, báo cáo thực tập cũng nêu ra những ưu điểm và vấn đề còn tồn tại. Đồng thời cũng nêu lên những giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán tại công ty.

Do thời gian và mức độ nghiên cứu còn hạn chế cũng như những khó khăn khách quan trong việc tìm tư liệu. Mặc dù em đã có nhiều cố gắng song báo cáo vẫn chưa thể đầy đủ và sâu sắc được. Rất mong sự đóng góp ý kiến của cô hướng dẫn và các cô chú, anh chị phòng kế toán tại công ty để em hoàn thành tốt bảng báo cáo này.

Đà Nẵng, ngày 31 tháng 03 năm 2009
Sinh viên thực hiện

Đoàn Thị Vân Anh

Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình kế toán tài chính doanh nghiệp - Nhà xuất bản thống kê
2. Hướng dẫn kế toán doanh nghiệp - các chuẩn mực và chế độ kế toán
3. Hướng dẫn thực hành kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa, tác giả Võ Văn Nhị, nhà xuất bản thống kê

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

