

BỘ LAO ĐỘNG THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM
KHOA KINH TẾ



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Tên đề tài:

**KẾ TOÁN MUA BÁN HÀNG HÓA CÔNG
TY TNHH CÔNG NGHỆ LỬ GIA**

Giảng viên hướng dẫn: Hoàng Văn Thịnh

Sinh viên thực hiện: Nguyễn Minh Thư

MSSV: 1950CQ01012

Lớp, Khóa: CKT50.4A. 2019-2021

TP.Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2021

BỘ LAO ĐỘNG THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM
KHOA KINH TẾ



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Tên đề tài:

**KẾ TOÁN MUA BÁN HÀNG HÓA CÔNG
TY TNHH CÔNG NGHỆ LỬ GIA**

Giảng viên hướng dẫn: Hoàng Văn Thịnh

Sinh viên thực hiện: Nguyễn Minh Thư

MSSV: 1950CQ01012

Lớp, Khóa: CKT50.4A. 2019-2021

TP.Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2021

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành chuyên đề báo cáo thực tập này trước hết em xin gửi đến quý thầy cô giáo trong khoa Kinh tế trường Cao đẳng Công Thương Việt Nam cơ sở TP.HCM lời cảm ơn chân thành.

Đặc biệt em xin gửi đến thầy Hoàng Văn Thịnh người đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề báo cáo thực tập này lời cảm ơn sâu sắc nhất.

Em xin chân thành cảm ơn Ban Lãnh Đạo, các phòng ban trong công ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được tìm hiểu thực tiễn trong suốt quá trình thực tập tại công ty.

Cuối cùng em xin cảm ơn các anh chị phòng kế toán của công ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia đã giúp đỡ, cung cấp những số liệu thực tế để em hoàn thành tốt chuyên đề thực tập tốt nghiệp này.

Đồng thời nhà trường đã tạo cho em cơ hội được thực tập nơi mà em yêu thích, cho em bước ra đời sống thực tế đáp ứng những kiến thức mà thầy cô đã giảng dạy. Qua công việc thực tập này em nhận ra điều mới mẻ và bổ ích trong công việc kế toán để giúp ích cho công việc sau này của bản thân.

Vì kiến thức bản thân còn hạn chế trong quá trình thực tập, hoàn thiện chuyên đề này em không tránh khỏi những sai sót, kính mong nhận được những ý kiến đóng góp từ thầy cũng như quý công ty.

Em xin chân thành cảm ơn!

NHẬN XÉT CỦA DOANH NGHIỆP THỰC TẬP

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế nước ta chuyển dần từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa, chịu sự tác động của nền kinh tế thị trường là thách thức lớn đối với thành phần kinh tế. Bởi vậy muốn tồn tại một doanh nghiệp đứng vững trong thị trường kinh doanh hiện nay tùy thuộc vào kết quả quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp mà cụ thể là các chỉ tiêu doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Bất kì doanh nghiệp nào khi kinh doanh cũng mong muốn lợi nhuận tăng. Do đó, việc thực hiện hệ thống kế toán sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc xác định kết quả kinh doanh nói riêng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Nên em đã chọn đề tài: “kế toán mua bán hàng hóa tại Công Ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia.”

Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta nắm rõ hơn về thị trường tiêu thụ của doanh nghiệp, đánh giá được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, xem xét việc thực hiện hệ thống kế toán nói chung, kế toán xác định kết quả kinh doanh nói riêng ở doanh nghiệp như thế nào, việc hạch toán đó có khác so với những gì đã học được ở trường hay không? Qua đó có thể rút ra được những ưu, khuyết điểm của hệ thống kế toán đó, đồng thời đưa ra một số kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống kế toán để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng có hiệu quả.

Đề tài này được thực hiện dựa vào số liệu ghi chép trên sổ sách, báo cáo tài chính của công ty, các đề tài trước đây và một số chuyên ngành kế toán. Số liệu chủ yếu được phân tích theo phương pháp diễn dịch và thống kê. Đồng thời em cũng tham khảo một số văn bản quy định chế độ tài chính hiện hành. Báo cáo gồm 3 chương:

Chương 1: cơ sở lý luận về kế toán mua, bán hàng hóa

Chương 2: tình hình thực tế công tác thực tập tại Công Ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia

Chương 3: Nhận xét, kiến nghị của giảng viên hướng dẫn và cách giải quyết vấn đề để hoàn thành báo cáo

Với điều kiện và thời gian có hạn cũng như kiến thức kinh nghiệm còn hạn chế của một sinh viên thực tập nên bài báo cáo sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các thầy cô và các anh chị để em có thể bổ sung, nâng cao kiến thức của mình nhằm để chuyên đề báo cáo thực tập tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	3
NHẬN XÉT CỦA DOANH NGHIỆP THỰC TẬP	4
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	5
LỜI MỞ ĐẦU	6
MỤC LỤC	7
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	11
DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ	11
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG	12
1.1 Cơ sở lý luận	12
1.1.1 Sự cần thiết của tổ chức kế toán	12
1.1.1.1 Khái niệm bán hàng hóa	12
1.1.1.2 Vai trò của bán hàng, tiêu thụ hàng hóa	13
1.1.1.3 Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán	13
1.1.1.3.1 Phương thức bán hàng	13
1.1.1.3.2 Phương thức thanh toán	14
1.1.2 Kế toán tiêu thụ hàng hóa	14
1.1.2.1 Yêu cầu quản lý quá trình kế toán bán hàng	14
1.1.2.2 Nhiệm vụ của bộ phận kế toán bán hàng	15
1.1.2.3 Các chuẩn mực kế toán hiện hành	16
1.1.3 Nội dung kế toán bán hàng tại doanh nghiệp	19
1.1.3.1 Các phương pháp hạch toán	19
1.1.3.2 Chứng từ bộ phận kế toán bán hàng sử dụng	20
1.1.3.3 Kế toán giá vốn bán hàng	21
1.1.3.3.1 Kết cấu tài khoản	22
1.1.3.3.2 Hạch toán tài khoản giá vốn hàng bán 632	23
1.1.3.3.3 Sơ đồ chữ T tài khoản giá vốn bán hàng TK 632	24
1.1.3.4 Kế toán doanh thu bán hàng	24
1.1.3.4.1 Kết cấu tài khoản	25
1.1.3.4.2 Hạch toán tài khoản doanh thu bán hàng 511	25
1.1.3.4.3 Sơ đồ chữ T tài khoản doanh thu bán hàng TK 511	26

1.1.3.5	Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	26
1.1.3.5.1	Kết cấu tài khoản	27
1.1.3.5.2	Hạch toán tài khoản giảm trừ doanh thu 521	27
1.1.3.5.3	Sơ đồ chữ T tài khoản giảm trừ doanh thu TK 521	28
1.1.3.6	Kế toán chi phí bán hàng	28
1.1.3.6.1	Kết cấu tài khoản	28
1.1.3.6.2	Hạch toán tài khoản chi phí bán hàng 641	29
1.1.3.6.3	Sơ đồ chữ T tài khoản chi phí bán hàng TK 641	31
1.1.3.7	Kế toán hàng tồn kho	31
1.1.3.7.1	Kết cấu tài khoản	32
1.1.3.7.2	Hạch toán tài khoản hàng tồn kho 156	33
1.1.3.7.3	Sơ đồ chữ T tài khoản hàng tồn kho TK 156	34
1.1.3.8	Vấn đề thừa (thiếu) khi mua (bán) hàng hóa	34
1.1.3.9	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	35
1.1.3.10	Dự phòng bảo hành sản phẩm	35
1.1.3.11	Kế toán quản lý công nợ	35
1.1.3.11.1	Kế toán quản lý công nợ đầu vào TK 131	36
1.1.3.11.2	Kết cấu tài khoản	36
1.1.3.11.3	Hạch toán tài khoản quản lý công nợ đầu vào TK 131	36
1.1.3.11.4	Sơ đồ chữ T tài khoản quản lý công nợ đầu vào TK 131	37
1.1.3.12	Kế toán quản lý công nợ đầu ra TK 331	38
1.1.3.12.1	Kết cấu tài khoản	38
1.1.3.12.2	Hạch toán tài khoản quản lý công nợ đầu ra TK 331	39
1.1.3.12.3	Sơ đồ chữ T tài khoản quản lý công nợ đầu ra TK 331	40
1.1.4	Kế toán quản lý các khoản phải trả, phải thu khác	40
1.1.4.1	Kế toán quản lý các khoản phải thu khác TK 138	40
1.1.4.1.1	Kết cấu tài khoản	40
1.1.4.1.2	Nội dung phản ánh tài khoản phải thu khác TK 138	41
1.1.4.1.3	Sơ đồ chữ T tài khoản phải thu khác TK 138	41
1.1.4.2	Kế toán quản lý các khoản phải trả khác TK 338	42
1.1.4.2.1	Kết cấu tài khoản	42

1.1.4.2.2	Nội dung phản ánh tài khoản phải trả khác TK 338	42
1.1.4.2.3	Sơ đồ chữ T tài khoản phải trả khác TK 338	43
CHƯƠNG 2: TÌNH HÌNH THỰC TẾ CÔNG TÁC THỰC TẬP TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ LỬ GIA		43
2.1.	Giới thiệu về công ty	43
2.1.1.	Giới thiệu chung	43
2.1.2.	Chức năng và nhiệm vụ kinh doanh của công ty	44
2.1.3.	Tổ chức bộ phận quản lý của công ty	44
2.1.4.	Tổ chức công tác kế toán tại công ty	45
2.1.5.	Trình tự ghi sổ	46
2.1.6.	Thực trạng tại công ty	46
2.1.6.1.	Kế toán mua hàng	46
2.1.6.1.1.	Phương thức mua hàng	46
2.1.6.1.2.	Quy trình mua hàng	47
2.1.6.1.3.	Nội dung hạch toán	48
2.1.6.1.3.1.	Tài khoản sử dụng	48
2.1.6.1.3.2.	Nghiệp vụ phát sinh	48
2.1.6.2.	Kế toán quản lý hàng tồn kho	48
2.1.6.3.	Kế toán bán hàng	50
2.1.6.3.1.	Phương thức bán hàng	50
2.1.6.3.2.	Quy trình bán hàng	50
2.1.6.3.3.	Nội dung hạch toán	51
2.1.6.3.3.1.	Tài khoản sử dụng	51
2.1.6.3.3.2.	Nghiệp vụ phát sinh	51
CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT, KIẾN NGHỊ VÀ CÁCH GIẢI QUYẾT		53
3.1.	Nhận xét	53
3.2.	Kiến nghị	54
KẾT LUẬN		54
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO		55

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BĐS: bất động sản
 TSCĐ: tài sản cố định
 TK: tài khoản
 TNHH: trách nhiệm hữu hạn
 GTGT: giá trị gia tăng
 CKTM: chiết khấu thương mại
 GGHB: giảm giá hàng bán
 SC: sửa chữa
 CPSX: chi phí sản xuất
 SXKD: sản xuất kinh doanh
 CP: chi phí
 SX: sản xuất
 KH: khấu hao
 GVHB: giá vốn hàng bán
 XĐKQKD: xác định kết quả kinh doanh
 TTĐB: tiêu thụ đặc biệt
 XNK: xuất nhập khẩu
 BVMT: bảo vệ môi trường
 KD: kinh doanh
 KQKD: kết quả kinh doanh
 BHXH: bảo hiểm xã hội
 BHYT: bảo hiểm y tế
 BHTN: bảo hiểm thất nghiệp
 KPCĐ: kinh phí công đoàn
 CPBH: chi phí bán hàng
 HĐBH: hoạt động bán hàng
 VL: vật liệu
 CCDC: công cụ, dụng cụ
 NVBH: nhân viên bán hàng
 GTGS: giá trị ghi sổ
 NCC: nhà cung cấp

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

bảng 1. 1: kết cấu tài khoản 632	22
bảng 1. 2: kết cấu tài khoản 511	25
bảng 1. 3: kết cấu tài khoản 521	27
bảng 1. 4: kết cấu tài khoản 641	28
bảng 1. 5: kết cấu tài khoản 156	32
bảng 1. 6: kết cấu tài khoản 131	36
bảng 1. 7: kết cấu tài khoản 331	38
bảng 1. 8: kết cấu tài khoản 138	41
bảng 1. 9: kết cấu tài khoản 338	42

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ

hình 1. 1: sơ đồ chữ T tài khoản 632	24
hình 1. 2: sơ đồ chữ T tài khoản 511	26
hình 1. 3: sơ đồ chữ T tài khoản 521	28
hình 1. 4: sơ đồ chữ T tài khoản 641	31
hình 1. 5: sơ đồ chữ T tài khoản 156	34
hình 1. 6: sơ đồ chữ T tài khoản 131	38
hình 1. 7: sơ đồ chữ T tài khoản 331	40
hình 1. 8: sơ đồ chữ T tài khoản 138	42
hình 1. 9: sơ đồ chữ T tài khoản 338	43

hình 2. 1: sơ đồ bộ phận quản lý công ty	45
hình 2. 2: sơ đồ phòng kế toán	45
hình 2. 3: ghi sổ trên phần mềm	46
hình 2. 4: quy trình mua hàng	47
hình 2. 5: quy trình quản lý hàng tồn kho	49
hình 2. 6: quy trình bán hàng	50

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG

1.1 Cơ sở lý luận

1.1.1 Sự cần thiết của tổ chức kế toán

Hiện nay nhà nước đang rất tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhưng cũng đồng thời tăng cường công tác quản lý theo hướng minh bạch hóa đơn, tạo một sân chơi công bằng để các doanh nghiệp có thể cạnh tranh một cách lành mạnh hơn.

Hầu hết các doanh nghiệp mới hiện nay đều mắc một lỗi đó là quá tập trung vào các kế hoạch kinh doanh mà bỏ qua công tác tổ chức nghiệp vụ kế toán. Điều này là cực kì nguy hiểm vì nếu không biết cách quản lý tốt các dòng tiền của mình, doanh nghiệp sẽ không thể cân bằng được tài chính. Dẫn đến việc nếu bị cơ quan kiểm toán thẩm tra, doanh nghiệp chắc chắn sẽ bị phạt rất nặng.

Khi công tác kế toán được thực hiện nghiêm túc và chính xác thể hiện chân thật những thông số sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu những rủi ro gian lận, đảm bảo được tính pháp lý, minh bạch cho doanh nghiệp và thể hiện được sự tín nhiệm trong kinh doanh.

Thành lập một doanh nghiệp đã khó, để xây dựng và định hướng để doanh nghiệp ngày một phát triển bền vững thì càng khó hơn, chính vì vậy công tác kế toán là một phần không thể thiếu trong bộ máy hoạt động của bất kì một công ty, doanh nghiệp nào.

1.1.1.1 Khái niệm bán hàng hóa

Mua bán hàng hóa là việc trao đổi hàng hóa giữa bên có hàng hóa và bên có nhu cầu mua hàng hóa trên cơ sở tự nguyện, thỏa thuận giữa các bên. Phương thức trao đổi hàng hóa có thể do các bên mua bán hàng hóa thiết lập trực tiếp quan hệ mua bán hàng hóa với nhau hoặc thông qua chủ thể trung gian (bên môi giới, bên đại lý, bên nhận ủy thác mua bán hàng hóa). Hàng hóa được mua bán trao đổi có thể là hàng hóa đang hiện hữu hoặc có thể là hàng hóa sẽ hình thành trong tương lai được phép lưu thông trên thị trường.

Theo pháp luật: “mua bán hàng là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền

sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận” (khoản 8 điều 3 Luật thương mại năm 2005).

1.1.1.2 Vai trò của bán hàng, tiêu thụ hàng hóa

Đối với doanh nghiệp, tiêu thụ hàng hóa đóng vai trò quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Bởi vì nhờ tiêu thụ được sản phẩm hàng hóa hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mới diễn ra thường xuyên liên tục, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa giúp doanh nghiệp bù đắp được những khoản chi phí, có lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất và tái sản xuất mở rộng.

Tiêu thụ sản phẩm hàng hóa là điều kiện để thực hiện các mục tiêu của doanh nghiệp, đặc biệt tập trung vào mục tiêu giảm chi phí và tăng lợi nhuận. Bởi khi khối lượng hàng hóa tiêu thụ tăng lên thì chi phí bình quân của một đơn vị sản phẩm giảm từ đó làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Tiêu thụ hàng hóa làm tăng uy tín của doanh nghiệp cũng như làm tăng thị phần của doanh nghiệp trên thị trường. Bởi vì khi sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ, tức là nó đã được người tiêu dùng chấp nhận để thỏa mãn một nhu cầu nào đó. Sức tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp thể hiện ở mức bán ra, sự thích ứng với nhu cầu người tiêu dùng và khối lượng hàng hóa tiêu thụ càng tăng thì thị phần của doanh nghiệp càng cao. Thông qua việc tiêu thụ sản phẩm, các doanh nghiệp sẽ xây dựng được các kế hoạch kinh doanh phù hợp, đạt hiệu quả cao do họ dự đoán được nhu cầu của xã hội trong thời gian tới.

Đối với xã hội, thì tiêu thụ sản phẩm hàng hóa có vai trò trong việc cân đối giữa cung và cầu vì nền kinh tế là một thể thống nhất với những cân bằng, những tương quan tỷ lệ nhất định. Sản phẩm hàng hóa được tiêu thụ tạo điều kiện cho hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường trôi chảy tránh được sự mất cân bằng, giữ được bình ổn trong xã hội.

1.1.1.3 Các phương thức bán hàng và phương thức thanh toán

1.1.1.3.1 Phương thức bán hàng

Bán sỉ hàng hóa: (bán theo lô với số lượng lớn)

- Bán qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp
- Buôn bán qua kho theo hình thức chuyển hàng
- Buôn bán vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp
- Buôn bán vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng

Bán lẻ hàng hóa: (bán với số lượng nhỏ, giá bán ổn định, ít thay đổi)

- Bán lẻ thu tiền tập trung
- Bán lẻ thu tiền trực tiếp

- Bán lẻ tự động

1.1.1.3.2 Phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán ngay: là phương thức thanh toán mà quyền sở hữu về tiền tệ sẽ được chuyển từ người mua sang người bán ngay sau khi quyền sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hóa bị chuyển giao. Theo phương thức này sự vận động của hàng hóa gắn liền với vận động của tiền tệ.

Phương thức thanh toán chậm: là phương thức thanh toán mà quyền sở hữu về tiền tệ sẽ được chuyển giao sau một khoản thời gian so với thời điểm chuyển quyền sở hữu hoặc quyền kiểm soát về hàng hóa, do đó hình thành khoản công nợ phải thu của khách hàng. Nợ phải thu cần được hạch toán quản lý chi tiết cho từng đối tượng phải thu và ghi chép chi tiết theo từng lần thanh toán. Theo hình thức này sự vận động của hàng hóa và tiền tệ có khoản cách về không gian và thời gian.

1.1.2 Kế toán tiêu thụ hàng hóa

1.1.2.1 Yêu cầu quản lý quá trình kế toán bán hàng

Yêu cầu về quản lý hàng hóa

Nghiệp vụ mua hàng diễn ra thường xuyên với quy mô, mục đích khác nhau, hàng hóa trong doanh nghiệp cũng được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau, vì vậy để đáp ứng yêu cầu quản lý và đảm bảo thông tin về hàng mua chính xác, yêu cầu phải xác định đúng đối tượng hàng mua. Trong các doanh nghiệp thương mại, hàng hóa được coi là hàng mua khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Hàng hóa phải được thông qua một phương thức mua bán thanh toán tiền hàng nhất định.
- Doanh nghiệp đã nắm được quyền sở hữu về hàng hóa, mất quyền sở hữu về tiền tệ hay một loại hàng hóa khác.
- Hàng hóa mua vào với mục đích để bán hoặc qua gia công sản xuất rồi bán. Trường hợp hàng hóa mua về vừa dùng để bán, vừa dùng để sản xuất nhưng không phân biệt rõ ràng hai mục đích này thì được tính toàn bộ là hàng mua.
- Đảm bảo yêu cầu quản lý về số lượng: hàng mua phải đảm bảo yêu cầu cung cấp đầy đủ về số lượng, quy cách, chủng loại theo yêu cầu của khách hàng.
- Đảm bảo yêu cầu về chất lượng: hàng mua đáp ứng đúng nhu cầu người sử dụng và phù hợp với khả năng thanh toán của khách hàng.
- Đảm bảo quản lý nguồn hàng: hàng hóa phải được quản lý về cả số lượng, giá trị theo nguồn hàng nhằm mục đích xem xét nguồn hàng phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp để đảm bảo chi phí mua hàng tiết kiệm nhất mà vẫn đáp ứng được kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp.

Yêu cầu về quản lý giá cả

Mục tiêu của mua hàng là để đảm bảo chi phí thấp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc xác định giá bán hàng hóa để có thể có được giá bán thấp hơn so với đối thủ cạnh tranh, chi phí mua hàng thấp không chỉ thể hiện mua hàng với giá rẻ mà còn thể hiện doanh nghiệp mua hàng của ai, ở đâu, khối lượng như thế nào để đảm bảo chi phí vận chuyển là thấp nhất. Như vậy quản lý giá cả hàng mua tức là lựa chọn giá cả hàng mua thấp nhất có thể với cùng một loại hàng hóa trên thị trường đồng thời chọn phương án tiết kiệm chi phí mua hàng thấp nhất có thể.

Yêu cầu về quản lý thanh toán

Quản lý nghiệp vụ mua hàng đồng thời với việc quản lý việc thanh toán, doanh nghiệp đảm bảo yêu cầu lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp nhất với tình hình tài chính của mình, cân đối nguồn vốn để có thể đảm bảo nghiệp vụ mua hàng được tiến hành thường xuyên, đảm bảo chi phí vốn thấp nhất.

1.1.2.2 Nhiệm vụ của bộ phận kế toán bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường, kế toán được sử dụng như một công cụ đắc lực không thể thiếu đối với mỗi doanh nghiệp cũng như đối với sự quản lý vĩ mô của nhà nước. Chính vì vậy kế toán bán hàng cần thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Theo dõi, ghi chép, phản ánh kịp thời thành phẩm, hàng hóa. Kế toán hàng hóa phải thực hiện việc ghi chép về số lượng sản phẩm hàng hóa bán ra, hàng hóa tiêu thụ nội bộ, giá cả hàng hóa. Đây là những hoạt động để nhằm xác định kết quả bán hàng trong một khoản thời gian nhất định. Từ đây doanh nghiệp có những chiến lược bán hàng, mở rộng hoặc thu hẹp sản xuất để phù hợp nhất.
- Tính giá trị vốn, chi phí của số hàng đã bán, chi phí quản lý doanh nghiệp và các khoản chi phí khác như thuế giá trị gia tăng lần đầu bán (nếu có) một cách chính xác tổng giá trị. Từ đây doanh nghiệp có thể có một cái nhìn tổng quát và xác định được doanh thu của doanh nghiệp để có những điều chỉnh phù hợp nhất.
- Ghi chép và cung cấp cho ban Giám đốc, điều hành doanh nghiệp những thông tin trung thực, chính xác về tình hình bán sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp. Đây là cách thức để người quản lý có thể nắm được tình hình của doanh nghiệp mình.
- Xác định được giá mua thực tế đối với số lượng hàng hóa, sản phẩm đã được tiêu thụ một cách chính xác, phân bổ chi phí để xác định được kết quả bán hàng.

- Kiểm tra, giám sát chặt chẽ về tình hình bán hàng hóa của doanh nghiệp. Bên cạnh đó là việc giám sát, đôn đốc thu hồi, quản lý tiền hàng hóa, số tiền mà khách hàng nợ, rà soát hợp đồng nợ, thời hạn và số tiền trả nợ. Quản lý khách nợ nhằm mục đích đảm bảo không bị hao hụt về doanh thu, lợi nhuận của công ty để doanh nghiệp ổn định và phát triển.
 - Tổ chức thực hiện, giám sát, kiểm tra tiến độ thực hiện của kế hoạch bán hàng đã đề ra, xây dựng và xác định được kế hoạch về lợi nhuận, phân phối lợi nhuận.
 - Thực hiện các nhiệm vụ của kế toán bán hàng theo đúng quy định, kỷ luật của doanh nghiệp và theo quy định của pháp luật.
- Nhiệm vụ của kế toán vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp, là thước đo về sự thành công của doanh nghiệp, các con số phản ánh một cách chân thực và sinh động nhất về hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp doanh nghiệp tạo được vị thế trong thị trường, từng bước chiếm lĩnh thị trường và đem lại sự thành công cho doanh nghiệp.

1.1.2.3 Các chuẩn mực kế toán hiện hành

Chuẩn mực VAS 01_chuẩn mực chung: quy định các nguyên tắc kế toán cơ bản được áp dụng cho mọi doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong phạm vi cả nước.

Chuẩn mực VAS 02_hàng tồn kho: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán hàng tồn kho.

Chuẩn mực VAS 03_tài sản cố định hữu hình: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với tài sản cố định (TSCĐ) hữu hình.

Chuẩn mực VAS 04_tài sản cố định vô hình: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với tài sản cố định (TSCĐ) vô hình.

Chuẩn mực VAS 05_bất động sản đầu tư: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với bất động sản đầu tư.

Chuẩn mực VAS 06_thuê tài sản: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với bên thuê và bên cho thuê tài sản, bao gồm thuê tài chính và thuê hoạt động, làm cơ sở ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính.

Chuẩn mực VAS 07_kế toán khoản đầu tư vào công ty liên kết: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với các khoản đầu tư của nhà đầu tư vào công ty liên kết.

Chuẩn mực VAS 08_thông tin tài chính về những khoản vốn góp liên doanh: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với các khoản góp vốn liên doanh

Chuẩn mực VAS 10_ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán những ảnh hưởng do thay đổi tỷ giá hối đoái trong trường hợp doanh nghiệp có các giao dịch bằng ngoại tệ hoặc các hoạt động ở nước ngoài.

Chuẩn mực VAS 11_hợp nhất kinh doanh: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán việc hợp nhất kinh doanh theo phương pháp mua. Bên mua ghi nhận tài sản, nợ phải trả có thể xác định được, các khoản nợ tiềm tàng theo giá trị hợp lý tại ngày mua và ghi nhận lợi thế thương mại.

Chuẩn mực VAS 14_doanh thu và thu nhập khác: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán doanh thu và thu nhập khác.

Chuẩn mực VAS 15_hợp đồng xây dựng: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán doanh thu và chi phí liên quan đến hợp đồng xây dựng.

Chuẩn mực VAS 16_chi phí đi vay: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với chi phí đi vay.

Chuẩn mực VAS 17_thuế thu nhập doanh nghiệp: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán thuế thu nhập doanh nghiệp.

Chuẩn mực VAS 18_các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng.

Chuẩn mực VAS 19_hợp đồng bảo hiểm: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp đánh giá và ghi nhận các yếu tố của hợp đồng bảo hiểm trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm.

Chuẩn mực VAS 21_trình bày báo cáo tài chính: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và yêu cầu chung về việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Chuẩn mực VAS 22_trình bày bổ sung báo cáo tài chính của các ngân hàng và tổ chức tài chính tương tự: quy định và hướng dẫn việc trình bày bổ sung các thông tin cần thiết trong báo cáo tài chính của các Ngân hàng và tổ chức tài chính tương tự.

Chuẩn mực VAS 23_các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm: quy định và hướng dẫn các trường hợp doanh nghiệp phải điều chỉnh báo cáo tài chính, các nguyên tắc và phương pháp điều chỉnh báo cáo tài chính khi có những sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm, giải trình về ngày phát hành báo cáo tài chính và các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Chuẩn mực VAS 24_báo cáo lưu chuyển tiền tệ: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc, phương pháp lập và trình bày báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Chuẩn mực VAS 25_báo cáo tài chính hợp nhất và kế toán khoản đầu tư vào công ty con: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất của một tập đoàn gồm nhiều công ty chịu sự kiểm soát của công ty mẹ và kế toán khoản đầu tư vào công ty con trên báo cáo tài chính riêng của công ty mẹ.

Chuẩn mực VAS 26_thông tin về các bên liên quan: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp trình bày thông tin trong các báo cáo tài chính về các bên liên quan và các giao dịch giữa doanh nghiệp báo cáo với các bên liên quan

Chuẩn mực VAS 27_ báo cáo tài chính giữa niên độ: quy định nội dung tối thiểu của một báo cáo tài chính tóm lược giữa niên độ, các nguyên tắc ghi nhận và đánh giá cần phải được áp dụng khi lập và trình bày báo cáo tài chính giữa niên độ.

Chuẩn mực VAS 28_báo cáo bộ phận: quy định nguyên tắc và phương pháp lập báo cáo các thông tin tài chính theo bộ phận, lĩnh vực kinh doanh và các khu vực địa lý khác nhau của doanh nghiệp nhằm hỗ trợ người sử dụng báo cáo tài chính.

Chuẩn mực VAS 29_thay đổi chính sách kế toán, ước tính kế toán và các sai sót: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc, phương pháp kế toán và trình bày sự thay đổi trong các chính sách kế toán, các ước tính kế toán và sửa chữa các sai sót để doanh nghiệp có thể lập và trình bày báo cáo tài chính một cách nhất quán.

Chuẩn mực VAS 30_lãi trên cổ phiếu: quy định và hướng dẫn các nguyên tắc, phương pháp kế toán trong việc xác định và trình bày lãi trên cổ phần nhằm so sánh hiệu quả hoạt động giữa các doanh nghiệp cổ phần trong cùng một kỳ báo cáo và hiệu quả hoạt động của cùng một doanh nghiệp qua các kỳ báo cáo.

1.1.3 Nội dung kế toán bán hàng tại doanh nghiệp

1.1.3.1 Các phương pháp hạch toán

Theo chế độ kế toán tại Thông tư 200 và Thông tư 133 thì có 2 phương pháp hạch toán đó là phương pháp kê khai thường xuyên và phương pháp kiểm kê định kỳ:

- **Phương pháp kê khai thường xuyên:** là phương pháp theo dõi và phản ánh thường xuyên, liên tục, có hệ thống tình hình nhập, xuất, tồn vật tư hàng hóa trên sổ kế toán. Trong trường hợp áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, các tài khoản kế toán hàng tồn kho được dùng để phản ánh số hiện có, tình hình biến động tăng, giảm của vật tư, hàng hóa. Vì vậy giá trị hàng tồn kho trên sổ kế toán có thể được xác định ở bất kỳ thời điểm nào trong kỳ kế toán. Cuối kỳ kế toán, căn cứ vào số liệu kiểm kê thực tế hàng tồn kho, so sánh, đối chiếu với số lượng hàng tồn kho trên sổ kế toán. Nếu có chênh lệch phải truy tìm nguyên nhân và có giải pháp xử lý kịp thời. Phương pháp này áp dụng cho các doanh nghiệp sản xuất (công nghiệp, xây lắp,...) và các doanh nghiệp thương nghiệp kinh doanh các mặt hàng có giá trị lớn như máy móc, thiết bị, hàng có kỹ thuật, chất lượng cao,...
- **Phương pháp kiểm kê định kỳ:** là phương pháp hạch toán căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế để phản ánh giá trị tồn kho cuối kỳ vật tư, hàng hóa trên sổ kế toán tổng hợp và từ đó tính giá trị của hàng hóa, vật tư đã xuất trong kỳ theo công thức:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Trị giá hàng} & & \text{Trị giá} & & \text{Tổng trị giá} & & \text{Trị giá hàng} \\ \text{xuất kho} & = & \text{hàng tồn} & + & \text{hàng nhập} & - & \text{tồn kho cuối} \\ \text{trong kỳ} & & \text{kho đầu kỳ} & & \text{kho trong kỳ} & & \text{kỳ} \end{array}$$

kiểm kê định kỳ, mọi biến động của (nhập kho, xuất kho) không theo dõi,

khoản kế toán hàng tồn kho. Giá trị của vật tư hàng hóa mua và nhập kho trong kỳ được theo dõi, phản ánh trên một tài khoản kế toán riêng (TK 611 “mua hàng”).

Công tác kiểm kê vật tư, hàng hóa được tiến hành cuối mỗi kỳ kế toán để xác định trị giá vật tư, hàng hóa xuất kho trong kỳ (tiêu dùng cho sản xuất hoặc xuất bán) làm căn cứ ghi sổ kế toán của tài khoản 611 “mua hàng”. Như vậy khi áp dụng phương pháp kiểm kê định kỳ, các tài khoản kế toán hàng tồn kho chỉ sử dụng ở đầu kỳ kế toán (để kết chuyển số dư đầu kỳ) và cuối kỳ kết toán (để phản ánh giá trị thực tế hàng tồn kho cuối kỳ).

Phương pháp này thường áp dụng ở các doanh nghiệp có nhiều chủng loại hàng hóa, vật tư với quy cách, mẫu mã rất khác nhau, giá trị thấp, hàng hóa, vật tư xuất dùng hoặc xuất bán thường xuyên (của hàng bán lẻ...).

1.1.3.2 Chứng từ bộ phận kế toán bán hàng sử dụng

Theo Luật kế toán số 88/2015/QH13, chứng từ kế toán là những giấy tờ và vật mang tin phản ánh những nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh và đã hoàn thành, làm căn cứ ghi sổ kế toán. Như vậy, chứng từ kế toán có thể là những giấy tờ hay dữ liệu điện tử đã được mã hóa mà không bị thay đổi trong quá trình truyền qua mạng máy tính, mạng viễn thông hoặc trên vật mang tin như băng từ, đĩa từ, thẻ thanh toán.

Chứng từ sử dụng:

- Phiếu thu, phiếu chi.
- Hóa đơn mua, bán hàng.
- Hóa đơn GTGT.
- Giấy báo nợ, giấy báo có.
- Các chứng từ liên quan khác.

Sổ sách kế toán dùng để ghi chép, hệ thống và lưu giữ toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế, tài chính đã phát sinh có liên quan đến doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp chỉ được sử dụng một hệ thống sổ sách kế toán chính thức và duy nhất cho một kỳ kế toán năm.

Sổ sách sử dụng:

- Sổ nhật kí chung.
- Sổ cái.
- Sổ thu, chi.
- Nhật kí bán hàng.
- Nhật kí mua hàng.
- Sổ sách liên quan khác.

1.1.3.3 Kế toán giá vốn bán hàng

Giá vốn hàng bán là giá trị được tập hợp từ tất cả các chi phí để tạo ra hàng hóa được tiêu thụ trong một khoản thời gian cụ thể (một tháng, một kỳ, một quý, một năm,...).

Giá vốn bao gồm giá thành sản xuất để hoàn thành sản phẩm, giá trị hàng hóa mua vào, dịch vụ,... Ngoài ra giá vốn còn được ghi nhận trong một số trường hợp như: chi phí sửa chữa; chi phí khấu hao; giá trị hàng tồn kho do hao hụt, mất mát; các sản phẩm được bán kèm theo hàng hóa như thiết bị, phụ kiện đi kèm; các khoản thuế khi xuất bán hàng hóa (trước đó các khoản này được ghi vào giá mua) thì được ghi giảm giá vốn; và một số trường hợp khác.

Giá vốn hàng bán được ghi nhận và tập hợp theo giá trị và số lượng thành phẩm, hàng hóa, vật tư xuất bán cho khách hàng, phù hợp với doanh thu ghi nhận trong kỳ. Ngoài ra, giá vốn dịch vụ được ghi nhận theo chi phí thực tế phát sinh để hoàn thành dịch vụ, phù hợp với doanh thu ghi nhận trong kỳ.

Có 3 phương pháp để tính giá vốn hàng bán:

Phương pháp FIFO (nhập trước, xuất trước): là phương pháp được tuân thủ theo nguyên tắc hàng nhập kho trước sẽ được xuất bán trước. Giá mua thực tế của hàng hóa xuất kho được tính bằng giá trị mua thực tế của lô hàng nhập trước.

Phương pháp thực tế đích danh: phương pháp này phù hợp với doanh nghiệp có điều kiện bảo quản riêng đơn chiếc hay từng lô hàng hóa nhập kho. Khi xuất kho lô nào thì tính theo giá trị thực tế nhập đích danh lô đó. Ưu điểm của phương pháp này là công tác tính giá hàng hóa được kịp thời và thông qua việc tính giá hàng hóa xuất kho kế toán có thể theo dõi được thời hạn bảo quản đơn chiếc hay từng lô hàng. Tuy nhiên để áp dụng phương pháp này thì điều kiện cốt lõi là hệ thống kho cho phép bảo quản riêng theo từng lô hàng nhập kho.

Phương pháp bình quân gia quyền: là phương pháp mà giá trị hàng hóa tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị hàng hóa được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được

tính theo thời kỳ hoặc mỗi khi nhập một hàng hóa về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.

Giá thực tế xuất kho = số lượng hàng xuất kho + đơn giá bình quân

1.1.3.3.1 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 1: kết cấu tài khoản 632

TK 632	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
Giá trị vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ. Chi phí nguyên, vật liệu, nhân công vượt mức bình thường về chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ. Các khoản hao hụt, mất mát của hàng của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây nên. Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành. Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).	Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”. Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước). Giá trị hàng bán bị trả lại nhập kho. Khoản hoàn nhập chi phí trích trước đối với hàng hóa BĐS được xác định là đã bán (chênh lệch giữa số chi phí trích trước còn lại cao hơn chi phí thực tế phát sinh).

	Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ. Các khoản thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường đã tính vào giá mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại.
Tài khoản không có số dư cuối kỳ	

1.1.3.3.2 Hạch toán tài khoản giá vốn hàng bán 632

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

Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán

Có TK 154, 156, 157

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

Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán

Có TK 152, 153, 156, 138,...

Hàng bán trả lại nhập kho:

Nợ TK 155, 156 – thành phẩm, hàng hóa

Có TK 632 – giá vốn hàng bán

Trích lập hoặc hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn:

Trường hợp 1: số dư giảm giá hàng tồn phải lập kỳ này *lớn hơn* kỳ trước, kế toán bổ sung chênh lệch:

Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán

Có TK 229 – dự phòng tổn thất tài sản

Trường hợp 2: số dư giảm giá hàng tồn phải lập kỳ này *nhỏ hơn* kỳ trước, kế toán bổ sung chênh lệch:

Nợ TK 229 – dự phòng tổn thất tài sản

Có TK 632 – giá vốn hàng bán

Trường hợp chiết khấu thương mại hoặc giảm giá hàng bán:

Nợ TK 112, 111, 331,...

Có TK 152, 153, 154, 155, 156 (giá trị CKTM, GGHB, của hàng tồn kho chưa tiêu thụ trong kỳ)

Có TK 241 – xây dựng cơ bản dở dang

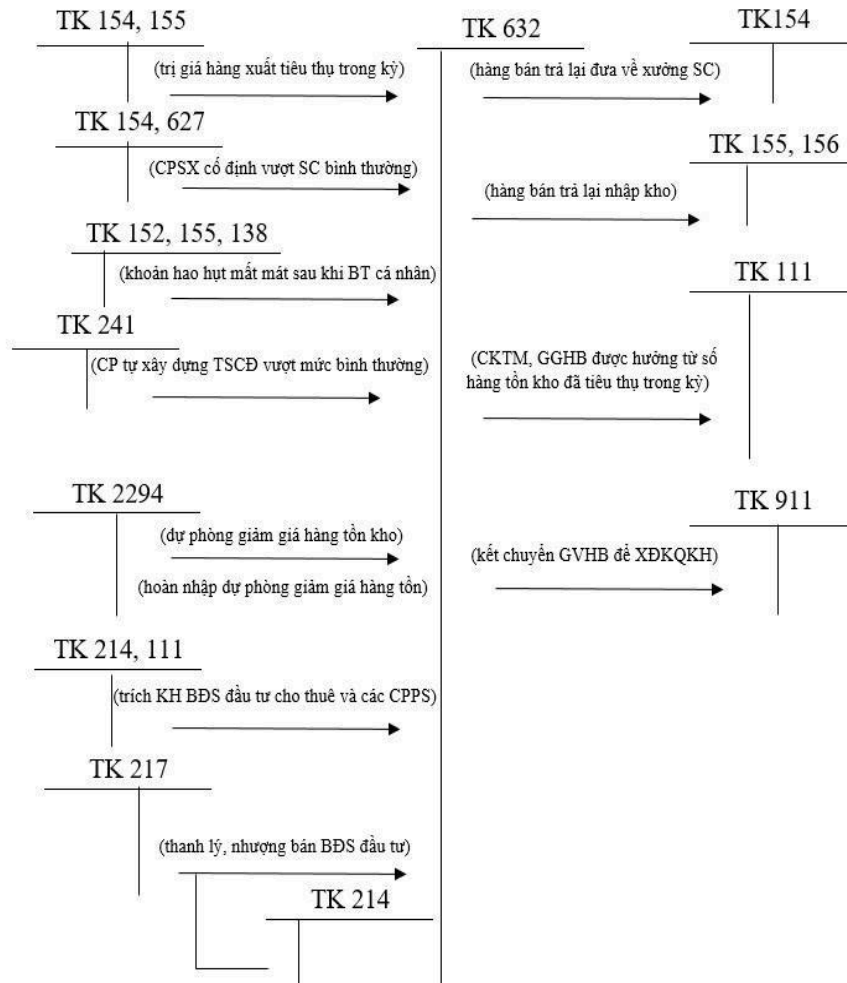
Có TK 632 _ giá vốn hàng bán

Kết chuyển giá vốn hàng bán:

Nợ TK 911 – xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 – giá vốn bán hàng

1.1.3.3.3 Sơ đồ chữ T tài khoản giá vốn bán hàng TK 632



hình 1. 1: sơ đồ chữ T tài khoản 632

1.1.3.4 Kế toán doanh thu bán hàng

Tài khoản 511 dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kì kế toán của hoạt động sản xuất, kinh doanh từ các dịch vụ và các nghiệp vụ sau: bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư; thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ

vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động, doanh thu hợp đồng xây dựng,...

1.1.3.4.1 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 2: kết cấu tài khoản 511

TK 511	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XNK, BVMT). Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 “xác định kết quả kinh doanh”.	Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.
Tài khoản không có số dư cuối kỳ	

1.1.3.4.2 Hạch toán tài khoản doanh thu bán hàng 511

Doanh thu bán hàng:

Nợ TK 111, 112, 131,.. – giá trị thanh toán

Có TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 333 – thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước

Bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp:

Nợ TK 131 – phải thu của khách hàng

Có TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 333 - thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước

Có TK 3387 – doanh thu chưa thực hiện

Định kì ghi nhận:

Nợ TK 3387 - doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515 – doanh thu hoạt động tài chính

Bán hàng thông qua đại lí bán đúng giá và được hưởng hoa hồng:

- Khi xuất kho:

Nợ TK 157 – hàng gửi đi bán

Có TK 155, 156 – hàng hóa, thành phẩm

- Khi đại lí bán được hàng ghi doanh thu:

Nợ TK 111, 112, 131 – tổng giá trị

Có TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

- Có TK 333 – thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước
- Khi đại lí bán được hàng ghi nhận giá vốn:
 - Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán
 - Có TK 157 – hàng gửi đi bán
- Tiền hoa hồng:
 - Nợ TK 642 – chi phí quản lý doanh nghiệp
 - Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ
 - Có TK 111, 112, 131,... – giá trị thanh toán

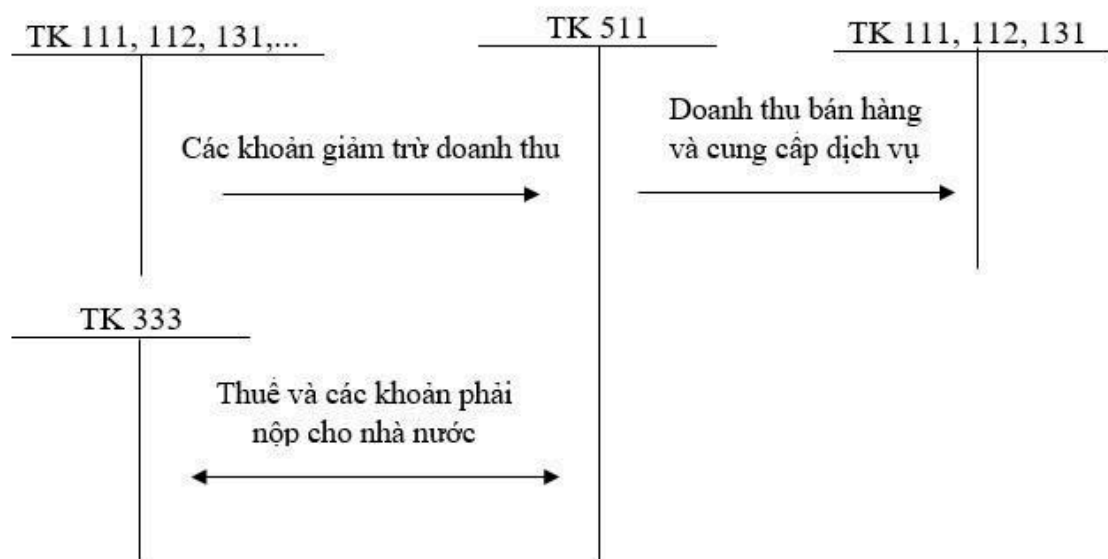
Các khoản giảm trừ doanh thu:

- Nợ TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Nợ TK 333 - thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước
- Có TK 111, 112, 131 – giá trị thanh toán

Kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911 “xác định kết quả kinh doanh”:

- Nợ TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Có TK 911 – xác định kết quả kinh doanh

1.1.3.4.3 Sơ đồ chữ T tài khoản doanh thu bán hàng TK 511



hình 1. 2: sơ đồ chữ T tài khoản 511

1.1.3.5 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Tài khoản 521 là tài khoản ghi nhận các khoản làm giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thấp hơn so với doanh thu đã tính ở kì trước, tài khoản này có 3 tài khoản cấp 2 gồm:

- 5211 - Chiết khấu thương mại: là khoản tiền mà người bán giảm trừ cho người mua khi khách hàng mua hàng hàng với số lượng lớn tùy thuộc vào hợp đồng kinh tế mà hai bên đã ký hoặc tùy thuộc vào chính sách bán hàng của doanh nghiệp.
- 5212 - Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém hoặc mất chất lượng, không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế
- 5213 - Hàng bị trả lại: là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ, nhưng bị khách trả lại do vi phạm các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như hàng kém chất lượng, sai quy cách, chủng loại,...

1.1.3.5.1 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 3: kết cấu tài khoản 521

TK 521	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách. Khoản giảm giá hàng bán thanh toán cho khách. Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu của khách hàng về số hàng hóa bị trả lại.	Cuối kì kết chuyển toàn bộ chiết khấu thương mại sang TK 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo. Kết chuyển doanh thu hàng bán bị trả lại vào bên nợ TK 511, 512 để xác định doanh thu thuần trong kỳ báo cáo.

1.1.3.5.2 Hạch toán tài khoản giảm trừ doanh thu 521

Giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại:

Nợ TK 5211, 5212 – giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331 – thuế GTGT phải nộp (nếu có)

Có TK 111, 112, 131,... – tổng giá trị thanh toán

Hàng bán bị trả lại:

Nợ TK 154 – chi phí SX, KD dở dang

Nợ TK 155, 156 – thành phẩm, hàng hóa

Có TK 632 – giá vốn hàng bán

Thanh toán tiền cho người mua về hàng bị trả lại:

Nợ TK 5213 – hàng bán bị trả lại (giá chưa thuế)

Nợ TK 3331 – thuế GTGT phải nộp (nếu có)

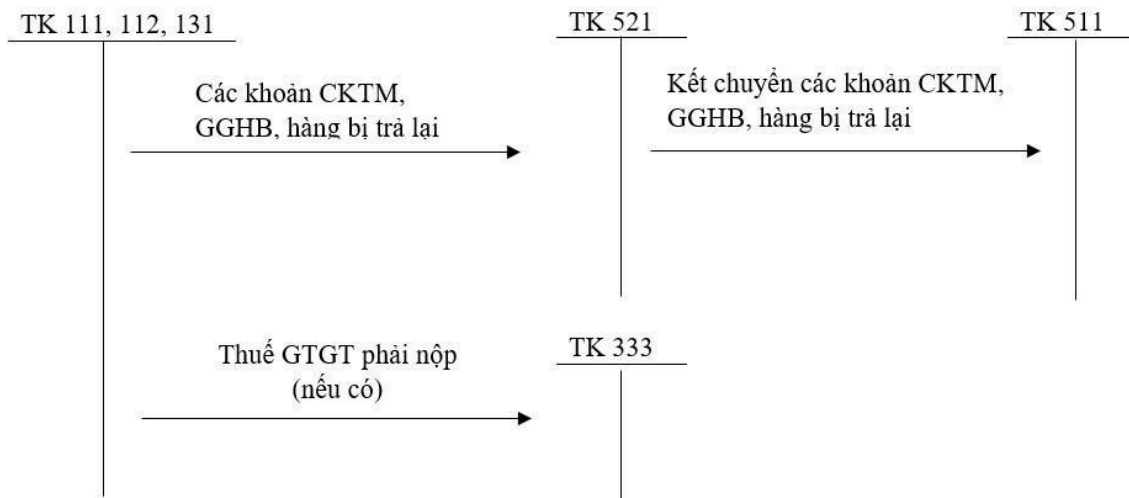
Có TK 111, 112, 131,... – tổng giá trị thanh toán

Cuối kỳ kết chuyển về 511 “doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”:

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

Có TK 521 – các khoản giảm trừ doanh thu

1.1.3.5.3 Sơ đồ chữ T tài khoản giảm trừ doanh thu TK 521



hình 1. 3: sơ đồ chữ T tài khoản 521

1.1.3.6 Kế toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng bao gồm các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ như: các chi phí giới thiệu sản phẩm, hoa hồng bán hàng, đóng gói, vận chuyển,...

Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp 2: **6411** – chi phí nhân viên; **6412** – chi phí vật liệu, bao bì; **6413** – dụng cụ, đồ dùng; **6414** – khấu hao TSCĐ; **6415** – bảo hành; **6417** – dịch vụ mua ngoài; **6418** – chi phí bằng tiền khác.

1.1.3.6.1 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 4: kết cấu tài khoản 641

TK 641	
BÊN NỢ	BÊN CÓ

Các chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ.	Khoản được ghi giảm chi phí bán hàng trong kỳ. Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 “ xác định KQKD”.
---	--

1.1.3.6.2 Hạch toán tài khoản chi phí bán hàng 641

Tiền lương, phụ cấp, tiền ăn giữa ca, trích BHXH, BHYT, BHTN, kinh phí công đoàn,... cho nhân viên bán hàng:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 334, 338 – giá trị thanh toán

Vật liệu, công cụ dụng cụ:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 152, 153, 241,... – giá trị thanh toán

Khấu hao TSCĐ của bộ phận bán hàng:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 214 – hao mòn TSCĐ

Chi phí điện, nước mua ngoài,...:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 331, 141, 111, 112,... – giá trị thanh toán

Chi phí sửa chữa TSCĐ:

- Trích trước chi phí sửa chữa vào chi phí bán hàng:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 352 – dự phòng phải trả

Có TK 335 – chi phí phải trả

- Khi chi phí sửa chữa phát sinh:

Nợ TK 335, 352 – chi phí và dự phòng phải trả

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 331, 241, 111, 112,... – giá trị thanh toán

- Chi phí sửa chữa phát sinh có giá trị lớn liên quan đến nhiều kỳ:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 242 – chi phí trả trước

Bảo hành sản phẩm, hàng hóa:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 352 – dự phòng phải trả

Nếu cuối kỳ kế toán sau, dự phòng phải trả ở kỳ này lớn hơn dự phòng phải trả ở kỳ trước:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 352 – dự phòng phải trả

Nếu cuối kỳ kế toán sau, dự phòng phải trả ở kỳ này nhỏ hơn dự phòng phải trả ở kỳ trước:

Nợ TK 352 – dự phòng phải trả

Có TK 641 – chi phí bán hàng (6415)

Sản phẩm dùng để khuyến mãi, quảng cáo:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 155, 156 – hàng hóa và thành phẩm

SP, HH tiêu dùng nội bộ:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 155, 156 – hàng hóa và thành phẩm

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 3331 – thuế GTGT phải nộp cho nhà nước

SP, HH dùng để biếu, tặng:

- Khách hàng:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Có TK 152, 153, 155, 156 – NVL, CCDC, hàng hóa và thành phẩm

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 3331 – thuế GTGT phải nộp cho nhà nước

- Nhân viên, người lao động:

Nợ TK 353 – quỹ khen thưởng, phúc lợi

Có TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 – thuế GTGT phải nộp cho nhà nước

Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán

Có TK 152, 153, 155, 156 - NVL, CCDC, hàng hóa và thành phẩm

Số tiền phải trả cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu và các khoản chi hệ liên quan:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 338 – phải trả, phải nộp khác

Hoa hồng đại lý:

Nợ TK 641 – chi phí bán hàng

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 131 – phải thu khách hàng

Các khoản ghi giảm CPBH:

Nợ TK 111, 112,.. – giá trị thanh toán

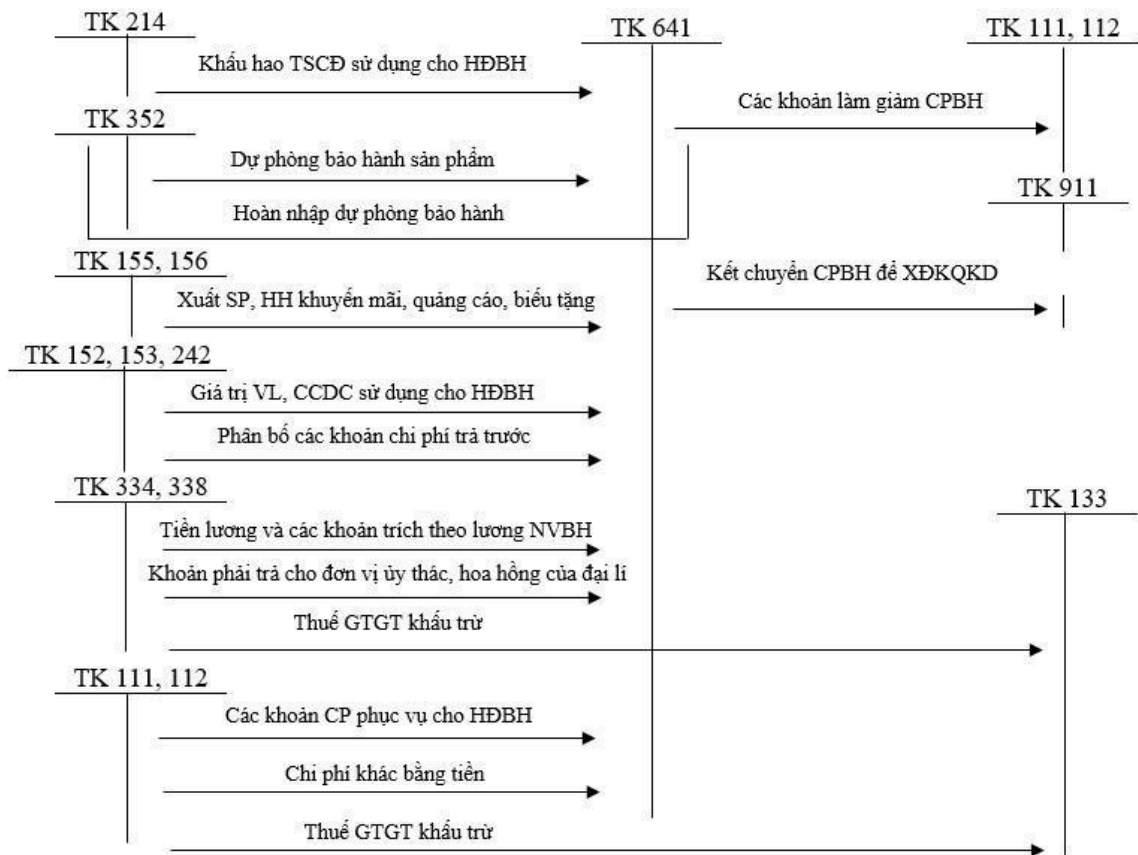
Có TK 641 – chi phí bán hàng

Cuối kì kết chuyển về 911 “xác định KQKD”:

Nợ TK 911 – xác định KQKD

Có TK 641 – chi phí bán hàng

1.1.3.6.3 Sơ đồ chữ T tài khoản chi phí bán hàng TK 641



hình 1. 4: sơ đồ chữ T tài khoản 641

1.1.3.7 Kế toán hàng tồn kho

Hàng tồn kho là những tài sản: được giữ để bán trong kỳ sản xuất, kinh doanh bình thường; đang trong quá trình sản xuất, kinh doanh dở dang; nguyên vật liệu, CCDC để sử dụng trong quá trình sản xuất, kinh doanh hoặc cung cấp dịch vụ. Ngoài ra hàng tồn kho được chia làm 4 loại:

- Hàng hóa mua về để bán: hàng đang đi trên đường, hàng gửi đi bán, hàng gửi đi gia công chế biến.

- Thành phẩm tồn kho và thành phẩm gửi đi bán.
- Sản phẩm dở dang: sản phẩm chưa hoàn thành và sản phẩm hoàn thành chưa làm thủ tục nhập kho thành phẩm.
- Nguyên vật liệu, CCDC tồn kho, gửi đi gia công chế biến và đã mua đang đi trên đường.

Có 3 phương pháp tính giá xuất hàng tồn kho chủ yếu:

- Thực tế đích danh: là phương pháp lấy hàng ở lô nào thì tính theo đơn giá nhập của lô đó để tính giá xuất kho.
- Nhập trước, xuất trước: lô hàng nào nhập trước thì được xuất kho trước và lấy giá nhập kho của lô đó.
- Bình quân gia quyền:

$$\text{đơn giá} = \frac{\text{trị giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{tổng trị giá hàng nhập trong kỳ}}{\text{số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{tổng số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

1.1.3.7.1 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 5: kết cấu tài khoản 156

TK 156	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
Trị giá mua vào của hàng hóa theo hóa đơn mua hàng.	Trị giá hàng hóa xuất kho để bán, giao đại lí, giao cho doanh nghiệp phụ thuộc; thuê gia công hoặc sử dụng cho sản xuất kinh doanh.
Trị giá hàng hóa thuê gia công ngoài.	
Chi phí thu mua hàng hóa.	Chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ.
Trị giá hàng hóa đã bán bị người mua trả lại.	Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua được hưởng .
Trị giá phát hiện thừa khi kiểm kê.	Trị giá hàng hóa trả lại cho người bán.
Kết chuyển tồn cuối kỳ.	Trị giá phát hiện thiếu khi kiểm kê.

	Kết chuyển tồn đầu kỳ.
Số dư bên nợ: Trị giá mua vào hàng tồn kho Chi phí thu mua hàng tồn kho	

1.1.3.7.2 Hạch toán tài khoản hàng tồn kho 156

Khi mua hàng hóa:

Nợ TK 156 – hàng hóa

Nợ TK 1534 – thiết bị, phụ tùng thay thế

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 111, 112,.. – giá trị thanh toán

Nhập khẩu hàng hóa:

Nợ TK 156 – hàng hóa

Có TK 331 – phải trả cho người bán

Có TK 3331 – thuế GTGT phải nộp

Có TK 3332 – thuế TTĐB

Có TK 3333 – thuế xuất, nhập khẩu

Có TK 33381 – thuế BVMT

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 3331 – thuế GTGT phải nộp

Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán:

Nợ TK TK 111, 112,.. – giá trị thanh toán

Có TK 156 – hàng hóa

Có TK 632 – giá vốn hàng bán

Có TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Trả lại người bán:

Nợ TK 111, 112,.. – giá trị thanh toán

Nợ TK 331 – phải trả cho người bán

Có TK 156 – hàng hóa

Có TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Mua hàng trả góp:

Nợ TK 156 – hàng hóa

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ

Nợ TK 242 – chi phí trả trước

Có TK 331 – phải trả cho người bán

Hàng thặng:

Nợ TK 635 – chi phí tài chính

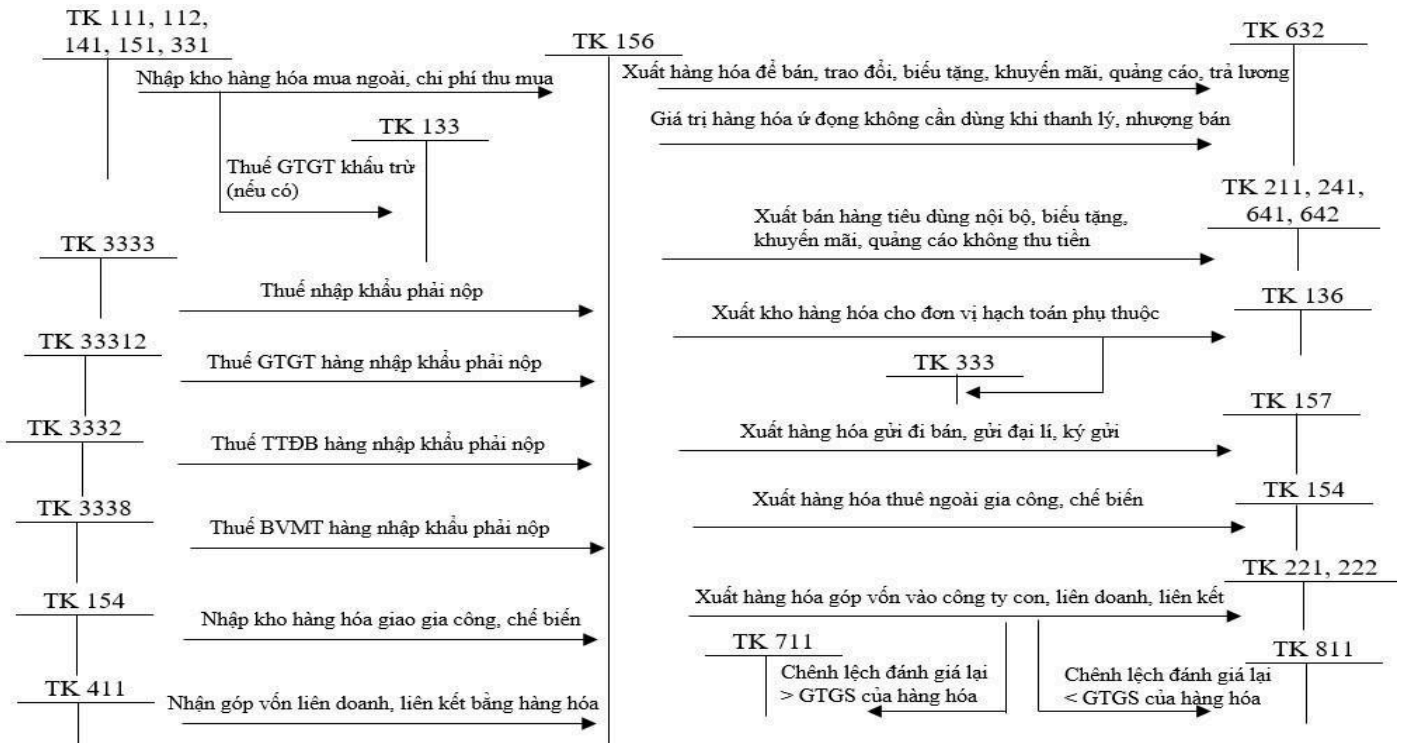
Có TK 242 – chi phí trả trước

Xuất kho hàng hóa để gửi đại lý, ký gửi,....:

Nợ TK 157 hàng gửi đi bán

Có TK 156 – hàng hóa

1.1.3.7.3 Sơ đồ chữ T tài khoản hàng tồn kho TK 156



hình 1. 5: sơ đồ chữ T tài khoản 156

1.1.3.8 Vấn đề thừa (thiếu) khi mua (bán) hàng hóa

- Xử lý hàng thiếu:
 - Nợ TK 156 – số hàng thực tế nhập kho
 - Nợ TK 1381 – hàng thiếu chờ xử lý
 - Nợ TK 1331 – thuế GTGT được khấu trừ
 - Có TK 111, 112, 331, ...
- Hàng thừa chưa xác định nguyên nhân:
 - Nợ TK 156 – số hàng thừa
 - Có TK 3381 – tài sản thừa chờ xử lý
- Nếu trả lại cho người bán, người mua:
 - Nợ TK 3381 – số hàng thừa phải trả
 - Có TK 156 – số hàng thừa

- Nếu không tìm được nguyên nhân:
Nợ TK 3381 – số hàng thừa chờ xử lý
Có 711 – số hàng thừa

1.1.3.9 Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho là khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho khi có sự suy giảm của giá trị thuần có thể thực hiện được so với giá gốc của hàng tồn kho. Kế toán hạch toán:

- Khi lập báo cáo tài chính, nếu số dự phòng kỳ này lớn hơn số đã trích từ kỳ trước:
Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán
Có TK 229 – dự phòng tổn thất tài sản (2294)
- Khi lập báo cáo tài chính, nếu số dự phòng kỳ này nhỏ hơn số đã trích từ kỳ trước:
Nợ TK 229 – dự phòng tổn thất tài sản (2294)
Có TK 632 – giá vốn hàng bán
- Xử lý dự phòng đối với vật tư, hàng hóa bị hủy do hết hạn sử dụng, mất phẩm chất, hư hỏng, không còn giá trị sử dụng:
Nợ TK 229 – dự phòng tổn thất tài sản (2294)
Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán
Có TK 152, 153, 155, 156

1.1.3.10 Dự phòng bảo hành sản phẩm

Dự phòng bảo hành sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, công trình xây dựng là dự phòng chi phí cho những sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, công trình xây dựng đã bán, đã cung cấp hoặc đã bàn giao cho người mua nhưng doanh nghiệp vẫn phải tiếp tục sửa chữa, hoàn thiện, bảo hành theo hợp đồng hoặc cam kết với khách hàng.

Nếu bảo hành hàng bị lỗi là đổi mới hàng tương ứng thì bên mua xuất hóa đơn trả lại hàng bị lỗi (hoặc bên bán thu hồi hóa đơn nếu bên mua là cá nhân không có hóa đơn), bên bán xuất hóa đơn mới tương ứng hàng hóa, sản phẩm mới thay thế. Hai bên căn cứ các hóa đơn để điều chỉnh, kê khai thuế và ghi nhận chi phí.

Nếu bảo hành hàng bị lỗi là xuất linh kiện, phụ tùng thay thế thì bên bán không phải xuất hóa đơn. Bên bán căn cứ để ghi nhận chi phí bảo hành là hợp đồng mua bán, phiếu xuất kho linh kiện, biên bản giao nhận thiết bị, phiếu bảo hành sản phẩm (các chứng từ có đầy đủ chữ ký xác nhận của hai bên).

1.1.3.11 Kế toán quản lý công nợ

1.1.3.11.1 Kế toán quản lý công nợ đầu vào TK 131

Phải thu khách hàng phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ khi thời điểm bán hàng và thời điểm thu tiền không cùng thời gian. Phải thu khách hàng là tài sản của doanh nghiệp và tài sản này người mua đang sử dụng vì chưa đến hạn thanh toán cho doanh nghiệp. Đây là một tài sản quan trọng đối với một vài doanh nghiệp và được quản lý chặt chẽ qua các chính sách và thủ tục bán chịu.

1.1.3.11.2 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 6: kết cấu tài khoản 131

TK 131	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
Số tiền phải thu của khách hàng phát sinh trong kỳ khi bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ. Số tiền thừa trả lại cho khách hàng. Đánh giá lại các khoản phải thu bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ tăng so với Đồng Việt Nam)	Số tiền khách hàng đã trả nợ. Số tiền đã nhận ứng trước, trả trước của khách hàng. Khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng sau khi đã giao hàng và khách hàng có khiếu nại. Doanh thu số hàng đã bị người mua trả lại (có thuế GTGT hoặc không có thuế GTGT). Đánh giá lại các khoản phải thu bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ giảm so với Đồng Việt Nam).
Số dư cuối kỳ : Số tiền phải thu khách hàng còn lại.	Số dư cuối kỳ (có thể có số dư bên có): số tiền nhận trước, số đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng chi tiết theo từng đối tượng cụ thể. Khi lập Bảng Cân đối kế toán, phải lấy số dư chi tiết theo từng đối tượng phải thu của tài khoản này để ghi cả hai chỉ tiêu bên “tài sản” và bên “nguồn vốn”.

1.1.3.11.3 Hạch toán tài khoản quản lý công nợ đầu vào TK 131

Khi bán sản phẩm, hàng hóa , dịch vụ chưa thu tiền ngay:

Nợ TK 131 – phải thu khách hàng

Có TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 333 (nếu có) – thuế GTGT phải nộp cho nhà nước

Hàng bị trả lại:

Nợ TK 5213 – hàng bị trả lại

Nợ TK 333 (nếu có) – thuế GTGT phải nộp cho nhà nước

Có TK 131 – phải thu khách hàng

Chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán:

Nợ TK 521 – các khoản giảm trừ doanh thu

Nợ TK 333 – thuế GTGT phải nộp cho nhà nước

Có TK 131 – phải thu khách hàng

Tiền khách hàng trả, tiền ứng trước:

Nợ TK 111, 112 – giá trị thanh toán

Có TK 131 – phải thu khách hàng

Có TK 515 – doanh thu hoạt động tài chính (tiền lãi nếu có)

Khách hàng thanh toán nợ bằng hàng hóa, sản phẩm:

Nợ TK 152, 153, 156 – nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, hàng hóa

Nợ TK 611 – mua hàng

Nợ TK 133 – thuế GTGT khấu trừ (nếu có)

Có TK 131 – phải thu khách hàng

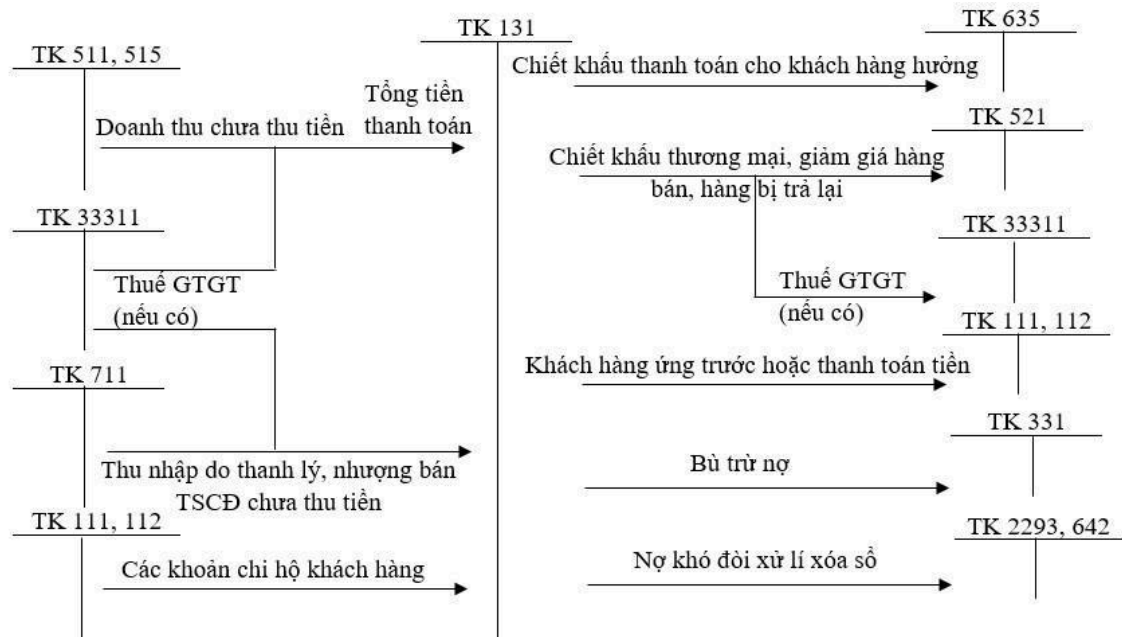
Nợ khó đòi được xóa sổ:

Nợ TK 229 – dự phòng tổn thất tài sản

Nợ TK 642 – chi phí quản lý doanh nghiệp (số chưa lập dự phòng)

Có TK 131 – phải thu khách hàng

1.1.3.11.4 Sơ đồ chữ T tài khoản quản lý công nợ đầu vào TK 131



hình 1. 6: sơ đồ chữ T tài khoản phải thu khách hàng

1.1.3.12 Kế toán quản lý công nợ đầu ra TK 331

Phải trả người bán là nghĩa vụ hiện tại của doanh nghiệp phát sinh trong quá trình mua hàng hóa, dịch vụ nhưng chưa thanh toán cho nhà cung cấp. Để thực nghĩa vụ, doanh nghiệp phải lấy nguồn lực của mình để thanh toán các khoản nợ đó.

1.1.3.12.1 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 7: kết cấu tài khoản 331

TK 331	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
Số tiền đã trả cho người bán nhà cung cấp. Số tiền ứng trước cho người bán, nhà cung cấp. Số tiền người bán giảm giá theo hợp đồng đã ký. Chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại của doanh nghiệp được	Số tiền phải trả cho người bán, NCC. Điều chỉnh số chênh lệch giá tạm tính nhỏ hơn giá thực tế của hàng hóa, vật tư,... đã nhận khi có hóa đơn hoặc thông báo chính thức. Đánh giá lại các khoản phải trả cho người bán bằng ngoại tệ (tỷ giá ngoại tệ tăng).

người bán, NCC đồng ý trừ vào nợ phải trả. Giá trị vật tư, hàng hóa thiếu hụt, kém phẩm chất khi kiểm nhận và trả lại cho người bán. Đánh giá lại các khoản phải trả cho người bán bằng ngoại tệ.	
Số tiền đã ứng trước cho người bán hoặc số tiền đã trả nhiều hơn số phải trả. Khi lập bảng Cân đối kế toán phải lấy số dư chi tiết để ghi chỉ tiêu ở “tài sản” và “nguồn vốn”.	Số tiền còn phải trả cho người bán, NCC

1.1.3.12.2 Hạch toán tài khoản quản lý công nợ đầu ra TK 331

Mua vật tư, hàng hóa,... trong nước chưa thanh toán cho người bán:

Nợ TK 152, 153,... – vật tư, hàng hóa,...

Nợ TK 133 (nếu có) – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 331 – phải trả cho người bán

Mua vật tư, hàng hóa,... nhập khẩu chưa thanh toán cho người bán:

Nợ TK 152, 153,... – vật tư, hàng hóa,...

Có TK 331 – phải trả cho người bán

Có TK 3332 – thuế TTĐB (nếu có)

Có TK 3333 – thuế xuất nhập khẩu (nếu có)

Có TK 33381 – thuế BVMT (nếu có)

Nợ TK 133 (nếu có) – thuế GTGT khấu trừ

Có TK 3331 – thuế GTGT phải nộp

Ứng trước số thanh toán phải trả cho người bán, NCC:

Nợ TK 331 – phải trả cho người bán

Có TK 111, 112,... – giá trị thanh toán

Nhận lại tiền do người bán hoàn lại số đã ứng trước vì không cung cấp được hàng hóa, dịch vụ,...:

Nợ TK 111, 112,... – giá trị thanh toán

Có TK 331 – phải trả cho người bán

Nhận dịch vụ (điện, nước,...) của người bán:

Nợ TK 156 – hàng hóa

Nợ TK 241 – xây dựng cơ bản dở dang

Nợ TK 242 – chi phí trả trước

Nợ TK 623, 627, 641, 642, 635, 811

Nợ TK 133 – thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 331 – phải trả cho người bán

Chiết khấu thanh toán được người bán trừ vào nợ phải trả:

Nợ TK 331 – phải trả cho người bán

Có TK 515 – doanh thu hoạt động tài chính

Trả lại hàng cho người bán hoặc được giảm giá vì sai quy cách, ... trừ vào nợ phải trả:

Nợ TK 331 – phải trả cho người bán

Có TK 133 – thuế GTGT khấu trừ (nếu có)

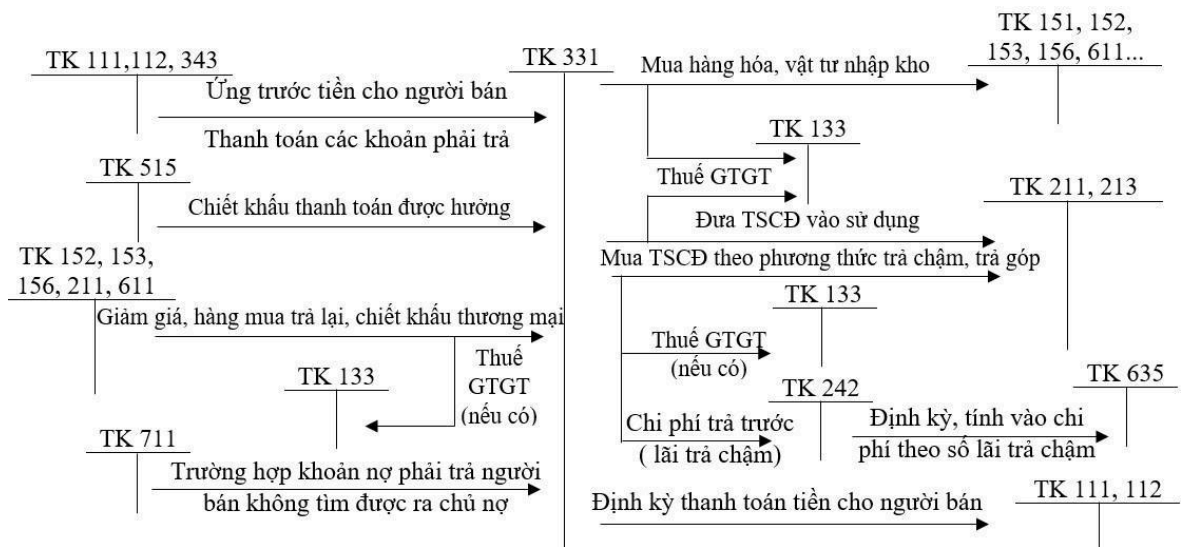
Có TK 152, 153, ...

Nợ phải trả không tìm được chủ nợ, chủ nợ không đòi được xử lý ghi tăng thu nhập khác cho doanh nghiệp:

Nợ TK 331 – phải trả cho người bán

Có TK 711 – thu nhập khác

1.1.3.12.3 Sơ đồ chữ T tài khoản quản lý công nợ đầu ra TK 331



hình 1. 7: sơ đồ chữ T tài khoản phải trả người bán 331

1.1.4 Kế toán quản lý các khoản phải trả, phải thu khác

1.1.4.1 Kế toán quản lý các khoản phải thu khác TK 138

1.1.4.1.1 Kết cấu tài khoản

bảng 1. 8: kết cấu tài khoản 138

TK 138	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
ghi tăng phải thu khác. Giá trị hàng tồn mất mát, hao hụt. Tiền, TSCĐ phát hiện thiếu khi kiểm kê, chờ xử lý. Phải thu lợi nhuận, cổ tức được chia từ hoạt động đầu tư góp vốn. Cho vay, mượn tài sản tạm thời.	Ghi giảm phải thu khác. Thu bồi thường của tổ chức, cá nhân theo quyết định xử lý về tiền, tài sản mất mát, hao hụt. Giá trị hàng tồn kho mất mát, hao hụt sau khi trừ phần thu hồi bồi thường theo quyết định xử lý. Khi quyết định xử lý nợ phải thu khác không có khả năng thu hồi. Thu được các khoản phải thu, nhận được tiền bồi thường của các tổ chức, cá nhân.
Số dư cuối kỳ	Số dư cuối kỳ

1.1.4.1.2 Nội dung phản ánh tài khoản phải thu khác TK 138

Tài khoản phản ánh các khoản phải thu không mang tính chất thương mại.

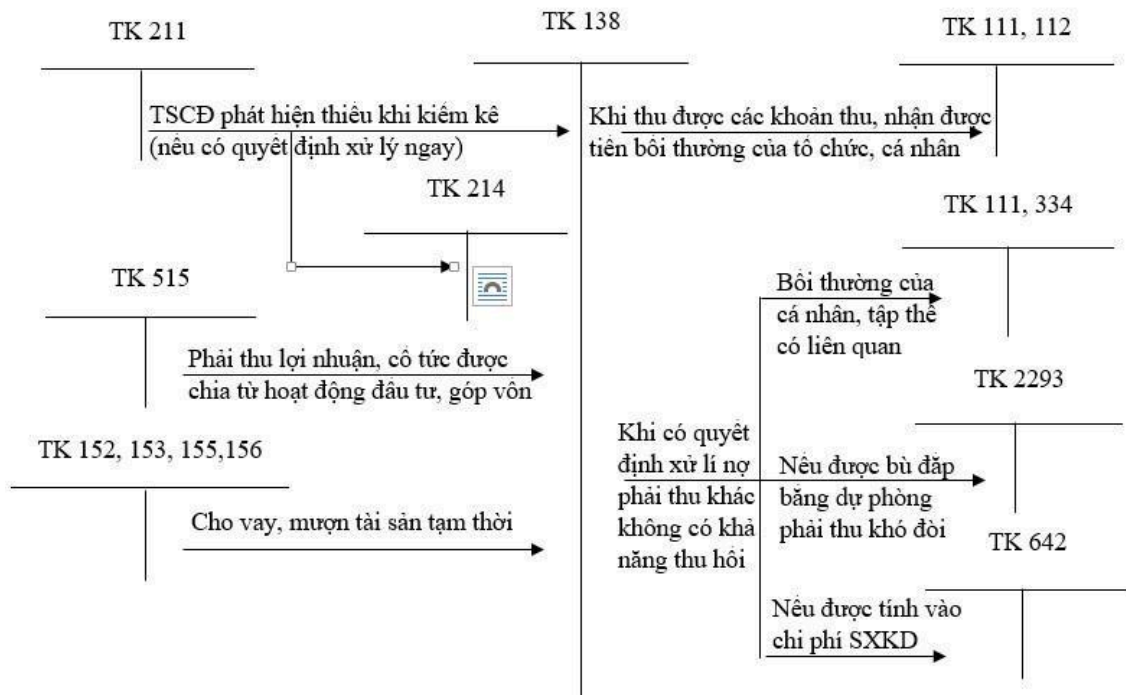
Ngoài ra, tài khoản có 3 tài khoản cấp 2:

1381 “tài sản thiếu chờ xử lý”: phản ánh giá trị tài sản thiếu chưa xác định rõ nguyên nhân, còn chờ quyết định xử lý.

1385 “phải thu về cổ phần hóa”: phản ánh số phải thu về cổ phần hóa mà doanh nghiệp đã chi ra trong doanh nghiệp cổ phần hóa.

1388 “phải thu khác”: phản ánh các tài khoản phải thu của đơn vị ngoài các khoản phải thu phản ánh ở 131, 133,...

1.1.4.1.3 Sơ đồ chữ T tài khoản phải thu khác TK 138



hình 1. 8: sơ đồ chữ T tài khoản 138

1.1.4.2 Kế toán quản lý các khoản phải trả khác TK 338

1.1.4.2.1 Kết cấu tài khoản

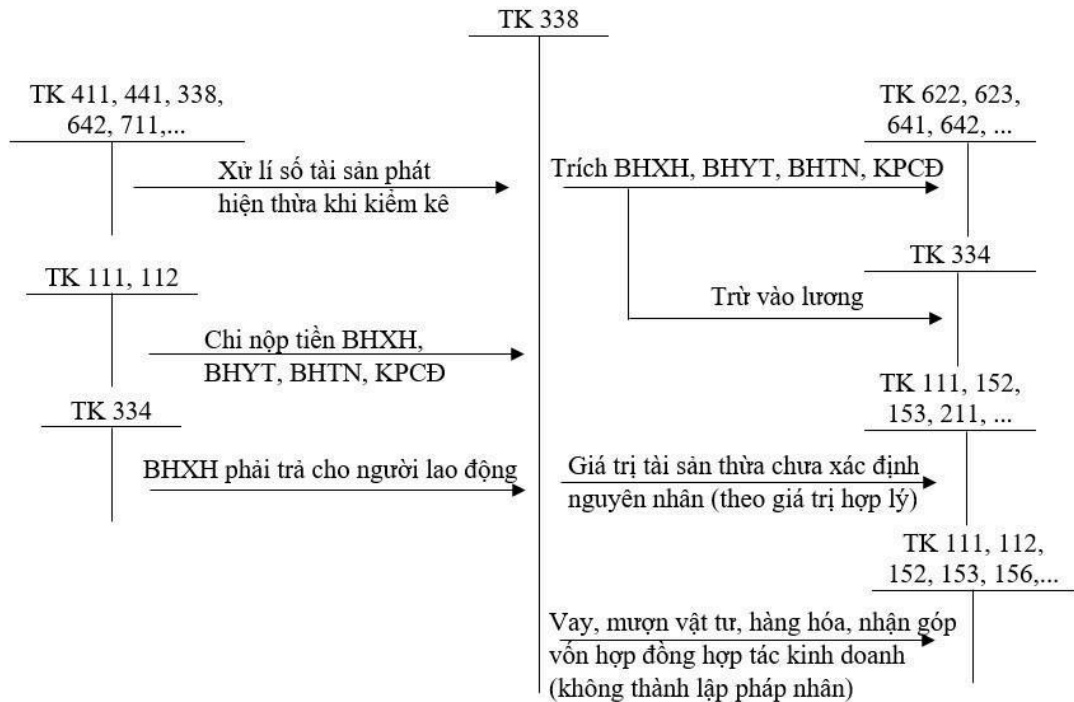
bảng 1. 9: kết cấu tài khoản 338

TK 338	
BÊN NỢ	BÊN CÓ
Xử lý số tài sản phát hiện thừa khi kiểm kê. Chi nộp tiền BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ. BHXH phải trả cho công nhân viên,	giá trị tài sản thừa chưa xác định nguyên nhân (theo giá trị hợp lý). Trích BHYT, BHXH, BHTN, KPCĐ trừ vào lương. Vay, mượn vật tư, hàng hóa, nhận góp vốn hợp đồng hợp tác kinh doanh (không thành lập pháp nhân).
Tài khoản có số dư cuối kỳ	

1.1.4.2.2 Nội dung phản ánh tài khoản phải trả khác TK 338

Tài khoản phản ánh tình hình thanh toán về các khoản phải trả, phải nộp khác không mang tính chất thương mại, không liên quan đến giao dịch mua bán hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ.

1.1.4.2.3 Sơ đồ chữ T tài khoản phải trả khác TK 338



hình 1. 9: sơ đồ chữ T tài khoản phải trả khác 338

CHƯƠNG 2: TÌNH HÌNH THỰC TẾ CÔNG TÁC THỰC TẬP TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ LỮ GIA

2.1. Giới thiệu về công ty

2.1.1. Giới thiệu chung

Tên công ty: CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ LỮ GIA

Ngành nghề kinh doanh:

- Sửa chữa máy móc thiết bị.
- Sửa chữa thiết bị điện.
- Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp.
- Lắp đặt hệ thống điện.
- Lắp đặt hệ thống xây dựng khác.
- Buôn bán đồ dùng khác cho gia đình.
- Buôn bán máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm.

- Buôn bán thiết bị điện và linh kiện điện tử, viễn thông (buôn bán camera an ninh, thiết bị an ninh).
- Buôn bán máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác.
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán lẻ thiết bị nghe nhìn trong các cửa hàng chuyên doanh.

Địa chỉ: 79 Lê Văn Huân, Phường 13, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh.

Mã số thuế: 0316326689.

Giám đốc: Nguyễn Lữ Thu Hiền.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ kinh doanh của công ty

Chức năng:

- Nhận các đơn hàng theo yêu cầu của khách hàng về mẫu mã, kiểu dáng, giá cả.
- Nhận kinh doanh các phụ kiện camera, linh kiện điện tử, viễn thông,...
- Công ty được phép góp vốn hoặc huy động vốn để liên doanh với các đơn vị trực thuộc theo luật của công ty và các doanh nghiệp nước ngoài, thành lập thêm nhiều chi nhánh để công ty phát triển mạnh mẽ.

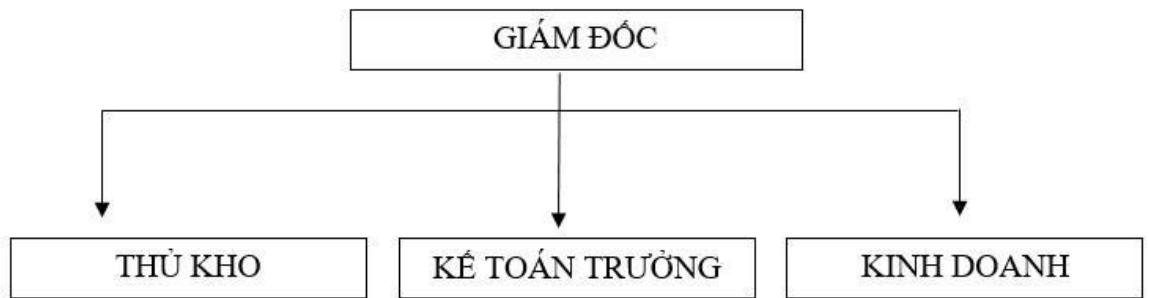
Nhiệm vụ:

- Tổ chức kinh doanh theo ngành nghề đã đăng ký.
- Quản lý và sử dụng hiệu quả vốn lưu động, vốn cố định của công ty.
- Cung cấp sản phẩm kịp thời và đảm bảo chất lượng.
- Thực hiện phân phối lao động, chăm lo và không ngừng cải thiện điều kiện làm việc, đời sống vật chất, tinh thần của người lao động.
- Bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, tay nghề cho cán bộ, nhân viên bán hàng trong công ty.
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ chính sách về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, phụ cấp thai sản, trợ cấp độc hại, mất việc cho nhân viên công ty, đảm bảo an toàn lao động và môi trường làm việc tốt cho nhân viên.
- Góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động và thực hiện đầy đủ, nghiêm chỉnh các nghĩa vụ về thuế và đúng pháp luật của nhà nước Việt Nam như: luật bảo vệ môi trường, luật lao động ... đồng thời góp phần thúc đẩy kinh tế của đất nước phát triển.

2.1.3. Tổ chức bộ phận quản lý của công ty

Cơ cấu tổ chức bộ phận quản lý của công ty

SƠ ĐỒ BỘ PHẬN QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY



hình 2. 1: sơ đồ quản lý cả công ty

Giám đốc: là người đại diện trước pháp luật, chịu trách nhiệm điều hành quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hằng ngày của công ty. Phối hợp với các bộ phận, đảm bảo tiến độ mua bán cũng như thời gian giao hàng kịp thời để đảm bảo sự uy tín của công ty.

Kế toán trưởng: tổ chức, điều hành bộ máy kế toán tại công ty, chịu trách nhiệm, thuyết minh và phân tích mọi số liệu ghi trên bảng quyết toán với cấp trên,...

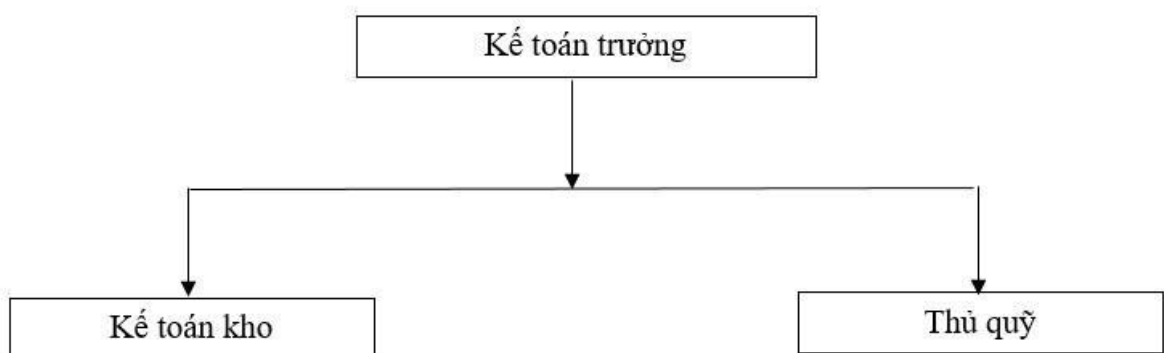
Phòng kinh doanh: tổ chức, điều hành bộ phận kinh doanh, giải quyết các vấn đề phát sinh của phòng kinh doanh, tổng hợp doanh số của từng nhân viên kinh doanh,...

Thủ kho: trực tiếp điều hành hoạt động của nhân viên trong kho, nhận đơn của bộ phận kinh doanh, điều hành nhân viên giao hàng cho khách gần và giao hàng cho khách tỉnh xa,...

2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại công ty

Cơ cấu tổ chức bộ phận kế toán

SƠ ĐỒ BỘ PHẬN KẾ TOÁN



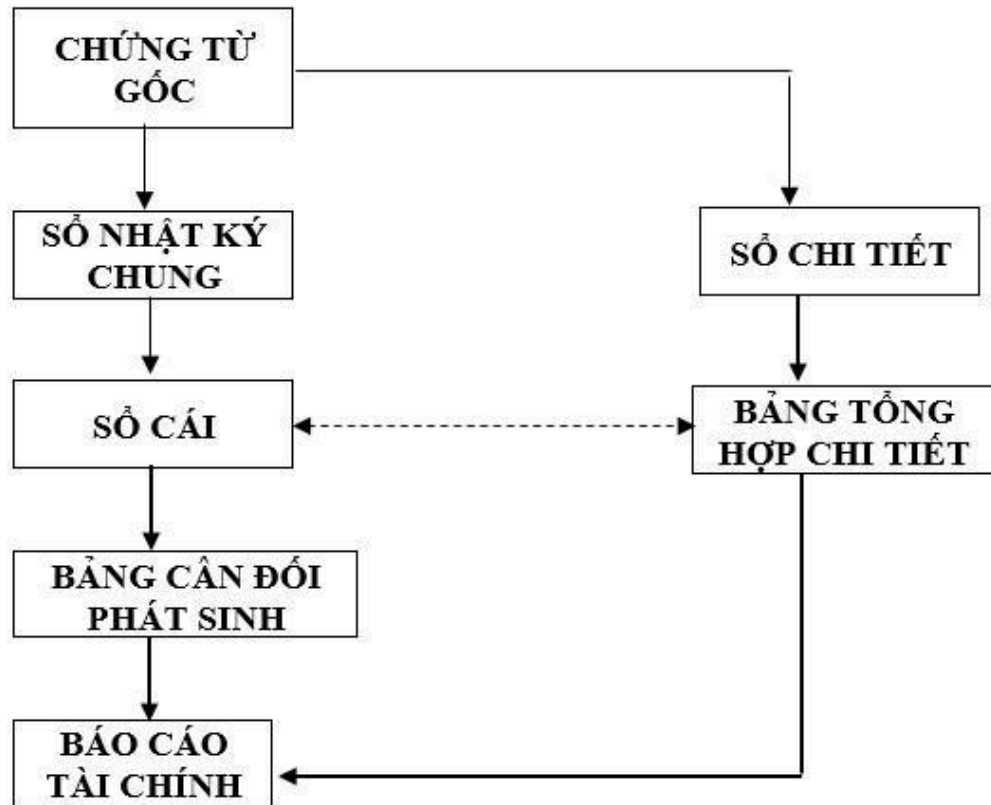
hình 2. 2: sơ đồ phòng kế toán

Kế toán trưởng: phụ trách chung về công tác kế toán của các nhân viên trong phòng, chịu trách nhiệm trước giám đốc.

Thủ quỹ: là người chịu trách nhiệm trong việc thu chi khi bán được hàng từ các nhân viên kinh doanh mang tới.

Kế toán kho: theo dõi tình hình tồn kho các mặt hàng nhập xuất hàng hóa các loại về chi tiết và số lượng.

2.1.5. Trình tự ghi sổ



hình 2. 3: ghi sổ trên phần mềm

ghi chú:

- ghi hằng ngày
- ghi vào cuối tháng
- > đối chiếu số liệu

2.1.6. Thực trạng tại công ty

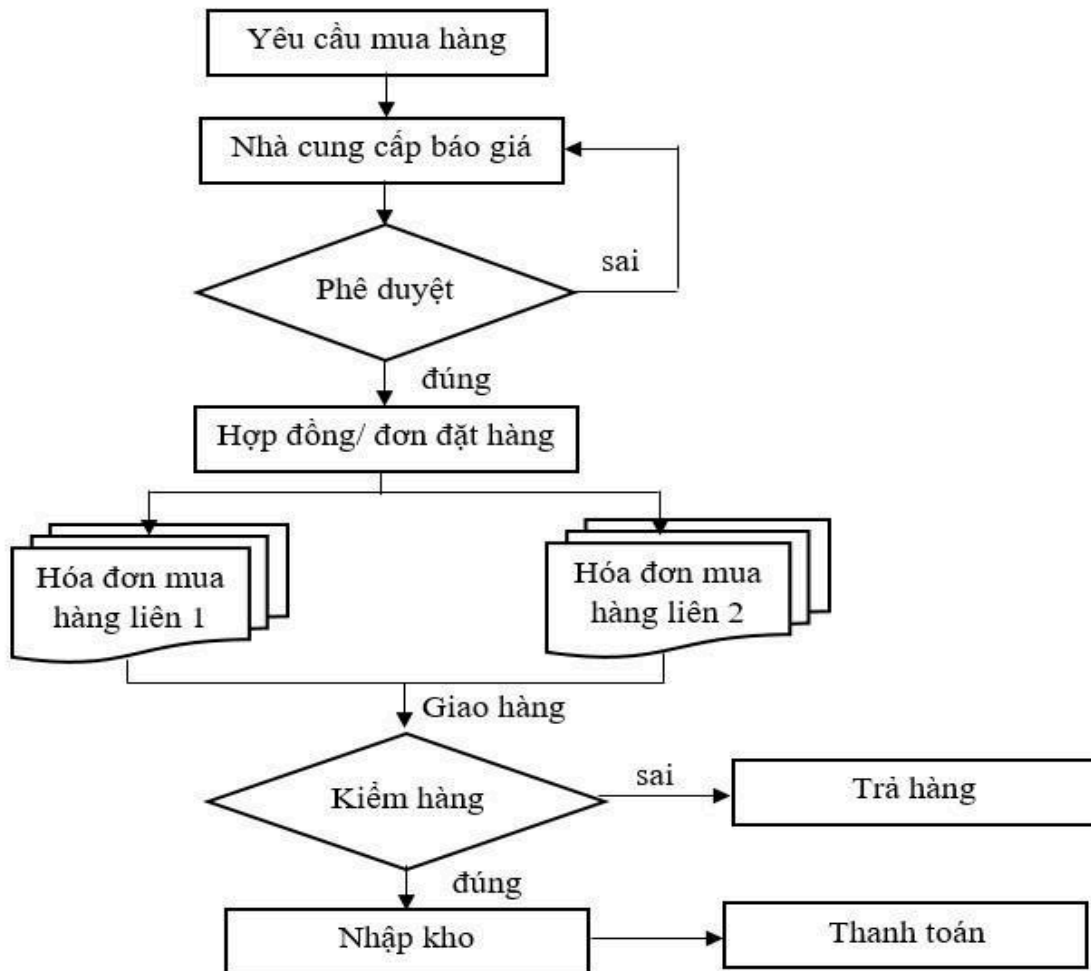
2.1.6.1. Kế toán mua hàng

2.1.6.1.1. Phương thức mua hàng

Do công ty mua bán hàng công nghệ điện tử thuộc loại hàng nặng, dễ vỡ trong quá trình vận chuyển nên thường mua hàng theo phương thức gửi hàng. Nhà

cung cấp gửi hàng chuyển đến kho của công ty theo thông tin mà công ty đã cung cấp trước đó. Chi phí vận chuyển thường do công ty chi trả (trừ khi nhà cung cấp có sẵn đơn vị vận chuyển).

2.1.6.1.2. Quy trình mua hàng



hình 2. 4: quy trình mua hàng

mô tả quy trình:

Khi nhận được lệnh mua hàng, phòng kinh doanh tìm nhà cung cấp phù hợp sau đó đưa giám đốc phê duyệt. Nếu phù hợp thì tiến hành lập hợp đồng, đặt hàng, ngược lại thì tìm nhà cung cấp khác.

Đơn đặt hàng của phòng kinh doanh phải có 2 liên: 1 liên cho nhà cung cấp, 1 liên chuyển về bộ phận kho.

Khi nhà cung cấp giao hàng thì bộ phận kho kiểm lại số lượng, chất lượng của đơn hàng. Nếu hàng bị thiếu, thừa, sai quy cách thì trả hàng lại hoặc liên hệ

với nhà cung cấp để giải quyết. Nếu đã đủ số lượng, hàng cũng ko bị lỗi thì tiến hành nhập kho.

Kế toán tiến hành thanh toán cho nhà cung cấp.

2.1.6.1.3. Nội dung hạch toán

2.1.6.1.3.1. Tài khoản sử dụng

TK 156 “hàng hóa”

TK 133 “thuế GTGT phải nộp”

TK 111 “tiền mặt”

TK 112 “tiền gửi ngân hàng”

TK 331 “phải trả người bán”

2.1.6.1.3.2. Nghiệp vụ phát sinh

Ngày 23/06/2021, mua 15 camera HAC-B1A21P trị giá 5.160.000 của NAPO (chưa thuế), đã thanh toán chuyển khoản qua Vietcombank. (đvt: đồng)

Nợ TK 156 – HAC B1A21 : 5.160.000

Nợ TK 133 : 516.000

Có TK 112 - NAPO : 5.676.000

Ngày 07/07/2021, đặt mua 40 cuộn cáp mạng STS CAT6 UTP công ty Phát Đạt trị giá 31.800.000 (chưa thuế), chưa thanh toán tiền hàng. (đvt: đồng)

Nợ TK 156 – STS CAT6 UTP : 31.800.000

Nợ TK 133 – 3.180.000

Có TK 331 – Phát Đạt : 34.980.000

Ngày 24/06/2021, đặt mua 20 camera IMOU G42P và 50 ổ cứng SEAGATE 500GB trị giá 33.000.000 (đã gồm thuế GTGT 10%) của công ty Nhất Việt, công ty trả trước 30.000.000 bằng chuyển khoản, đến ngày 30/06/2021 nhân viên đến giao hàng thanh toán tiền mặt 3.000.000. (đvt: đồng)

Ngày 24/06/2021:

Nợ TK 131 : 30.000.000

Có TK 112 – Vietcombank : 30.000.000

Ngày 30/06/2021:

Nợ TK 331 : 3.000.000

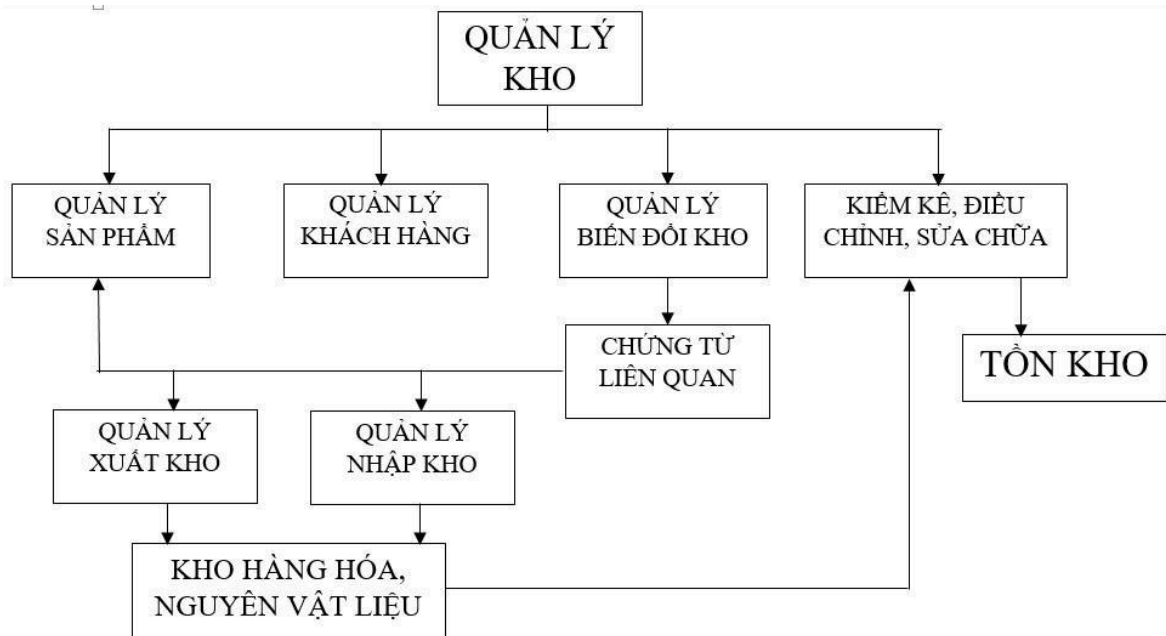
Có TK 111 : 3.000.000

2.1.6.2. Kế toán quản lý hàng tồn kho

Quản lý kho hàng tồn là một trong những hoạt động không thể thiếu trong kinh doanh. Nếu không quản lý hàng tồn kho một cách hiệu quả, cửa hàng có thể gặp nhiều vấn đề như hàng tồn kho quá hạn, hàng tồn trong kho không đủ cung cấp cho khách hàng,...

Một việc không thể thiếu trong quá trình quản lý hàng tồn kho đó là xây dựng sơ đồ quản lý kho. Nhà quản lý nên xây dựng sơ đồ quản lý để dễ công việc được diễn ra suôn sẻ, dễ dàng hơn.

Quy trình quản lý kho:



hình 2. 5: quy trình quản lý hàng tồn kho

Ghi chú:

Quản lý sản phẩm: quản lý thông tin sản phẩm (mã sản phẩm, số lượng, giá mua, giá bán, hạn sử dụng,...) mỗi khi xuất, nhập kho.

Quản lý khách hàng: quản lý thông tin khách hàng (tên khách hàng, mã khách hàng, địa chỉ, số điện thoại giao, nhận hàng,...)

Quản lý biến đổi kho: quản lý biến động về nhập, xuất các mặt hàng và số lượng của chúng trong kho theo từng ngày, từng tuần.

Kiểm kê, điều chỉnh sửa chữa: kiểm kê, đối chiếu hàng hóa trong kho giữa sổ sách và số liệu thực tế. Điều này tiện lợi cho việc điều chỉnh hàng tồn kho trong sổ sách phù hợp với tình hình thực tế kho hàng.

Quản lý xuất kho: thông tin chi tiết hàng hóa, sản phẩm liên quan đến các hoạt động xuất kho (bán hàng, trả hàng,...) và các hoạt động khác liên quan đến xuất kho tùy theo yêu cầu của khách hàng. Kiểm kê hàng hóa, chứng từ trước khi xuất kho.

Quản lý nhập kho: thông tin chi tiết hàng hóa, sản phẩm liên quan đến các hoạt động nhập kho (đơn mua hàng, hợp đồng, thông tin NCC,...) và các hoạt động khác liên quan đến nhập kho. Kiểm kê hàng hóa, chứng từ trước khi nhập kho.

Chứng từ liên quan: quản lý thông tin khách hàng, sản phẩm, hàng hóa, hóa đơn, phiếu xuất kho, phiếu nhập kho,...

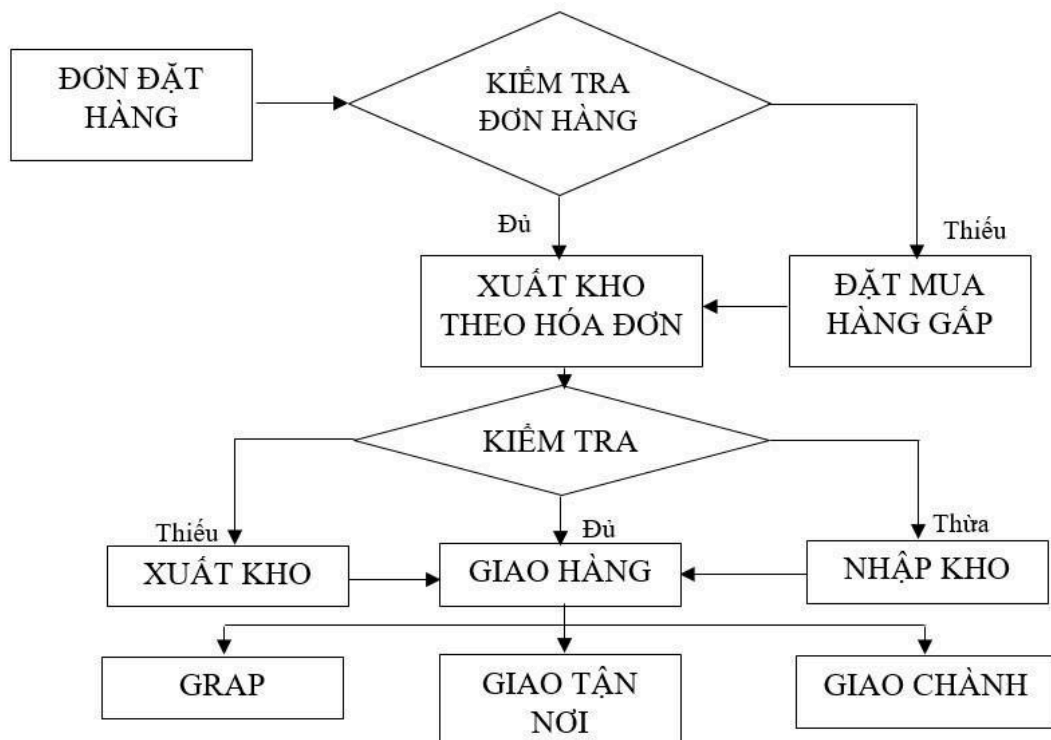
2.1.6.3. Kế toán bán hàng

2.1.6.3.1. Phương thức bán hàng

Bán hàng qua kho theo phương thức giao hàng trực tiếp: khách hàng cử đại diện qua kho để nhận, xuất kho giao tiếp cho người đại diện bên mua sau khi đại diện kiểm hàng xong nếu sai sót (mẫu mã, số lượng,...) kho giải quyết trực tiếp, nếu không có vấn đề gì thì khách hàng thanh toán trực tiếp tại kho.

Bán hàng qua kho theo phương thức giao chành xe (khách tỉnh, khách xa) hoặc giao hàng trực tiếp (khách gần): căn cứ vào thông tin trên hợp đồng, hóa đơn bán hàng để xác định nhân viên giao hàng giao chành xe (khách tỉnh, khách xa) hay giao hàng trực tiếp cho khách hàng (khách gần).

2.1.6.3.2. Quy trình bán hàng



hình 2. 6: quy trình bán hàng

Mô tả quy trình:

Nhân viên phòng kinh doanh chốt đơn khách đặt trên ứng dụng Kiot Việt của công ty. Nhân viên quản lý kho kiểm tra đơn mà kinh doanh báo sau đó kiểm tra đơn hàng. Nếu trong kho đủ hàng thì tiến hành in đơn và nhân viên kho xuất kho hàng hóa theo đơn. Trong trường hợp kho không đủ hàng thì quản lý kho báo lại với phòng kinh doanh để phòng kinh doanh tiến hành đặt hàng gấp, đợi đủ hàng thì nhân viên mới tiến hành xuất kho theo hóa đơn. Nhân viên kho kiểm hàng lại một lần nữa để đảm bảo lấy đúng hàng. Nếu nhân viên xuất kho thiếu thì tiến hành xuất kho tiếp, nếu thừa thì tiến hành nhập kho lại. Đến khi đủ và đúng số lượng hàng hóa trên đơn hàng thì chuyển hàng kèm hóa đơn cho bộ phận giao hàng chờ quản lý kho sắp xếp, phân loại đơn cho giao hàng.

Đến một khoảng thời gian nhất định quản lý kho tiến hành xử lý đơn hàng theo phân loại sau:

- **Gráp :** đơn hàng giao gấp cho khách nội thành có giá trị dưới 3.000.000đ được kinh doanh ghi chú, quản lý kho xác nhận đã xuất đủ hàng với kinh doanh để kinh doanh tiến hành book gráp (hàng nhỏ, nhẹ) hoặc ahamove (hàng nặng).
- **Giao hàng tận nơi:** đơn hàng của khách nội thành có giá trị trên 3.000.000đ được kinh doanh ghi chú, quản lý kho sắp xếp thời gian cho giao hàng đi giao theo yêu cầu của khách hàng.
- **Giao chành xe:** đơn hàng của khách ngoại thành được kinh doanh gửi kèm nhãn dán (trên nhãn dán ghi rõ địa chỉ, tên, số điện thoại bên xe và địa chỉ, tên, số điện thoại khách nhận hàng). Quản lý kho sắp tuyển cho giao hàng gửi hàng tại các bên xe quy định.

2.1.6.3.3. Nội dung hạch toán

2.1.6.3.3.1. Tài khoản sử dụng

TK 131 “ phải thu khách hàng”

TK 111 “tiền mặt”

TK 112 “ tiền gửi ngân hàng”

TK 632 “giá vốn hàng bán”

TK 641 “chi phí bán hàng”

TK 156 “hàng hóa”

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

TK 333 “thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước”

TK 133 “thuế GTGT được khấu trừ”

TK 521 “các khoản giảm trừ doanh thu”

TK 138 “phải thu khác”

TK 338 “phải trả, phải nộp khác”

2.1.6.3.3.2. Nghiệp vụ phát sinh

- Ngày 05/07/2021, anh Mai Quốc Tiến ở Tiền Giang đặt mua 3 con camera Imou A22EP-A với giá 540.000đ/con, 3 con Imou G42P giá bán 870.000đ/con, 3 thẻ nhớ DSS 64GB giá 130.000/cái, 10 thẻ nhớ DSS 32GB giá 85.000đ/cái. Giao trong ngày cho khách hàng chưa thu tiền. Kế toán xuất hóa đơn số hiệu HĐ016044. (đvt: đồng)

Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 131 : 6.017.000

Có TK 511 : 5.470.000

Có TK 333 : 547.000

Ghi nhận giá vốn:

Nợ TK 632 : 5.200.000

Có TK 156 : 5.200.000

Ngày 20/04/2021, bán 3 cuộn cáp 4x1x0.5 có chịu lực với giá 1.260.000đ/cuộn. Khách hàng đã thanh toán qua tài khoản Vietcombank của công ty. Kế toán xuất hóa đơn số hiệu HĐ012202. (đvt: đồng)

Ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 112-Vietcombank : 4.158.000

Có TK 511 : 3.780.000

Có TK 333 : 378.000

Ghi nhận giá vốn:

Nợ TK 632 : 3.250.000

Có TK 156 : 3.250.000

Ngày 07/07/2021, anh Long HCM đặt mua 2 bộ đèn pha 1 bóng 300W với giá 1.050.000đ/bộ. Khách hàng đã thanh toán chuyển khoản qua tài khoản Vietcombank của công ty. Kế toán xuất hóa đơn HĐ016253. Ngày 09/07/2021 khách báo 2 bộ đèn bị lỗi nên khách yêu cầu trả lại hàng. (đvt: đồng)

Ngày 07/07/2021, kế toán ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 112-Vietcombank : 2.310.000

Có TK 511 : 2.100.000

Có TK 333 : 210.000

Ghi nhận giá vốn:

Nợ TK 632 : 1.900.000

Có TK 156 : 1.900.000

Ngày 09/07/2021, nhập kho:

Nợ TK 156 : 1.900.000

Có TK 632 : 1.900.000

Ghi giảm doanh thu:

Nợ TK 5213 : 2.100.000

Nợ TK 3331 : 210.000

Có TK 112-Vietcombank : 2.310.000

CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT, KIẾN NGHỊ VÀ CÁCH GIẢI QUYẾT

3.1. Nhận xét

Ưu điểm:

Về cơ bản Công ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia đã chấp hành tốt các nguyên tắc, chế độ chính sách của bộ Tài Chính, chấp hành và hoàn thành nghĩa vụ với Nhà Nước. Công tác kế toán nói chung và công tác kế toán mua, bán hàng hóa tại Công ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia nói riêng đã cung cấp được những thông tin cần thiết cho bộ phận quản lý và bộ phận kinh doanh của công ty. Số liệu kế toán đã phản ánh đúng thực trạng hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty. Các nghiệp vụ phát sinh tại đơn vị được cập nhật một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời theo dõi nhà cung cấp, khách hàng. Đây là cơ sở đảm bảo cho việc phát triển, mở rộng thị trường kinh doanh tiêu thụ sản phẩm của công ty, nâng cao lợi nhuận.

Công ty đã sử dụng những chứng từ cần thiết, phù hợp với nghiệp vụ yêu cầu quản lý, nghiệp vụ phát sinh trong quá trình hoạt động. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hầu hết đều có sự phê duyệt và phản ánh kịp thời trên hệ thống chứng từ kế toán.

Công ty sử dụng đầy đủ các tài khoản liên quan đến công tác mua, bán hàng hóa. Việc tổ chức hệ thống sổ sách kế toán và luân chuyển chứng từ trong quá trình tiêu thụ là hợp lý, phù hợp với khả năng và trình độ của đội ngũ kế toán, phù hợp với quy mô công ty. Kế toán chi tiết về bán hàng được thực hiện tốt, hàng bán và doanh thu bán hàng được theo dõi chi tiết theo từng mặt hàng.

Giá vốn hàng bán được xác định một cách chính xác. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp được hạch toán rõ ràng, chi tiết, chính xác các khoản chi phí phát sinh trong kỳ. Công nợ được thu hồi tốt, không bị ứ đọng vốn, vòng quay vốn nhanh.

Hình thức chiết khấu, giảm giá cho khách hàng mua với số lượng lớn và khách quen được áp dụng thường xuyên.

Nhược điểm:

Bên cạnh những kết quả đạt được thì kế toán bán hàng còn có những hạn chế, tồn tại như việc hạch toán chi phí bán hàng còn nhiều chỗ chưa hợp lý, cần được hoàn thiện hơn.

Quy trình quản lý còn nhiều chỗ thiếu sót. Phân công nhiệm vụ cho từng người chưa được rõ ràng và hợp lý. Ví dụ như Giám Đốc thì làm nhiều việc, Kế toán kiêm luôn việc quản lý kho, kiểm soát bộ phận giao hàng,...

Công ty có áp dụng quản lý mua, bán hàng và quản lý hàng tồn kho qua trang web mà công ty quy định nhưng chưa được áp dụng nhiều, thường xuyên xảy ra lỗi hệ thống. Đa phần sổ sách chứng từ đều làm trên giấy. Thường xuyên thiếu nhân công, không đủ người dẫn đến làm việc hiệu quả.

3.2. Kiến nghị

Áp dụng các phần mềm quản lý có khả năng quản lý tốt hơn để tránh tình trạng lỗi hệ thống. Phân chia công việc cho từng bộ phận rõ ràng, hợp lý hơn. Tuyển thêm nhân viên để bộ phận quản lý giảm khối lượng công việc, giảm bớt áp lực công việc giúp quy trình quản lý trở nên trôi chảy hơn.

KẾT LUẬN

Trong qua trình thực tập ở Công ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia, bước đầu em đã tìm hiểu tổ chức bộ máy kế toán cũng như phương pháp hạch toán của doanh nghiệp. Có thể nói rằng những thành tựu doanh nghiệp đạt được là không nhỏ. Tuy doanh nghiệp mới thành lập vài năm gần đây nhưng đã có chỗ đứng rõ ràng trên thị trường hàng điện tử công nghệ trong nước. Tuy nhiên, sự phát triển về quy mô hoạt động cũng như khối lượng tiêu thụ hàng điện tử, công nghệ ngày càng tăng, đòi hỏi phải theo dõi chi tiết trong việc tổ chức công tác kế toán bán hàng tại doanh nghiệp.

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, việc tổ chức hợp lý quy trình hạch toán tiêu thụ hàng hóa đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động sản xuất của mỗi doanh nghiệp vì nó giúp doanh nghiệp quản lý tốt hơn hoạt động tiêu thụ hàng hóa của mình, đảm bảo các chu kỳ tiêu thụ hàng hóa đều đặn, không bị ứ đọng vốn mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp, nâng cao đời sống cho người lao động.

Trong bất kì doanh nghiệp nào, tiêu thụ hàng hóa là thực hiện giá trị của hàng hóa, kết thúc tuần hoàn vốn kinh doanh và nhằm thực hiện giá trị sử dụng với khách hàng mua từ nhiều mục đích khác nhau. Thực hiện quá trình tiêu thụ sẽ đồng nghĩa với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Nhất là trong việc chuyển đổi môi trường kinh tế, tiêu thụ hàng hóa trở thành mối quan tâm hàng

đầu thì việc tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hóa càng đòi hỏi phải hoàn thiện. Thực hiện quá trình tiêu thụ quyết định sự lớn mạnh của doanh nghiệp. Lợi nhuận là mục đích cuối cùng của mọi doanh nghiệp, lợi nhuận phản ánh kết quả trong việc mua bán hàng hóa và trình độ quản lý của doanh nghiệp, đồng thời là phương tiện để duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh. Do thời gian thực tập không nhiều, bước đầu tiếp cận với thực tế, kiến thức còn hạn hẹp nên bài viết không tránh khỏi thiếu sót. Rất mong được sự đóng góp, giúp đỡ của thầy, cô để bài báo cáo được hoàn thiện, sát thực tế hơn. Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của thầy Hoàng Văn Thịnh và bộ phận quản lý Công ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia đã giúp em bài báo cáo này.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Khoản 8 Điều 3 Luật thương mại năm 2005

Luật Kế toán số 88/2015/QH13

Thông tư 200/2014/TT-BTC

Thông tư 133/2016/TT-BTC

Các dữ liệu nội bộ Công ty TNHH Công Nghệ Lữ Gia

Kế toán tài chính phần 1 và 2, Trường ĐH Công Nghiệp TP.HCM

Tài liệu tham khảo báo cáo tốt nghiệp của anh/chị kế toán khóa trước của trường Cao đẳng Công thương Việt Nam.

Hồ Chí Minh, ngày.....tháng.....năm 2021

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Minh Thư