

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC

Giáo viên hướng dẫn	: Nguyễn Thanh Huyền
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Khánh Ngọc
Mã sinh viên	: A19411
Chuyên ngành	: Kế toán

HÀ NỘI – 2014

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến quý thầy cô trường đại học Thăng Long, các thầy cô giáo Khoa Kế toán, những người đã giảng dạy, truyền đạt cho em những kiến thức bổ ích, đó chính là nền tảng cơ bản vô cùng quý báu cho em bước vào sự nghiệp sau này. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới cô giáo Nguyễn Thanh Huyền đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo cũng như góp ý cho em trong quá trình viết bài khoá luận này.

Bên cạnh đó, em cũng xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất tới Ban lãnh đạo, các cô chú, anh chị trong Công ty Cổ phần Động Lực đã tạo cơ hội cho em tìm hiểu môi trường làm việc thực tế của một doanh nghiệp. Em xin gửi lời cảm ơn đặc biệt đến Phòng Kế toán đã chỉ bảo, cung cấp số liệu cho em để em hoàn thành bài khoá luận tốt nghiệp này.

Em rất xúc động khi nhận được những ý kiến quý báu của thầy cô cũng như các cô chú anh chị trong Công ty.

Em xin kính chúc quý thầy cô và toàn thể cô chú, anh chị, các nhân viên trong Công ty Cổ phần Động Lực luôn dồi dào sức khoẻ và thành công trong công việc.

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Nguyễn Khánh Ngọc

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT.1

1.1. KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TÁC TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ1

1.1.1. Khái niệm tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ1

1.1.2. Vai trò của tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ.....1

1.2. MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ1

1.2.1. Doanh thu bán hàng.....1

1.2.2. Các khoản giảm trừ doanh thu2

1.2.3. Doanh thu thuần.....2

1.2.4. Giá vốn hàng bán.....3

1.2.5. Lợi nhuận gộp.....3

1.2.6. Chi phí bán hàng3

1.2.7. Chi phí quản lý doanh nghiệp.....3

1.2.8. Kết quả tiêu thụ.....3

1.3. CÁC PHƯƠNG THỨC TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT3

1.3.1. Phương thức giao hàng trực tiếp.....3

1.3.2. Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận.....4

1.3.3. Phương thức bán hàng qua đại lý, ký gửi.....4

1.3.4. Phương thức bán hàng trả góp.....4

1.4. CÁC PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ VỐN HÀNG XUẤT KHO4

1.4.1. Phương pháp giá thực tế đích danh5

1.4.2. Phương pháp bình quân gia quyền5

1.4.3. Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO)6

1.4.4. Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO).....6

1.5. KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ6

1.5.1. Kế toán tiêu thụ thành phẩm6

1.5.1.1. Chứng từ sử dụng.....	6
1.5.1.2. Tài khoản sử dụng.....	7
1.5.1.3. Phương pháp kế toán	10
1.5.1.3.1. Phương pháp kê khai thường xuyên.....	10
1.5.1.3.2. Phương pháp kiểm kê định kỳ.....	12
1.5.2. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.....	13
1.5.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ	17
1.6. HÌNH THỨC SỔ TRONG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ	17
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC.....	20
2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC	20
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty Cổ phần Động Lực	20
2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy của công ty Cổ phần Động Lực	21
2.1.2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty	21
2.1.2.2. Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty	24
2.1.2.3. Các chính sách kế toán chung.....	25
2.2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC.....	27
2.2.1. Các phương thức tiêu thụ của Công ty Cổ phần Động Lực.....	27
2.2.1.1. Hình thức tiêu thụ trực tiếp tại kho.....	27
2.2.1.2. Hình thức chuyển hàng chờ chấp nhận	31
2.2.1.3. Hình thức bán qua đại lý	34
2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán tại Công ty Cổ phần Động Lực.....	38
2.2.3. Kế toán doanh thu tiêu thụ và các khoản giảm trừ doanh thu của công ty Cổ phần Động Lực	41
2.2.4. Kế toán các khoản chi phí của công ty Cổ phần Động Lực	45
2.2.4.1. Kế toán chi phí bán hàng của công ty	45
2.2.4.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty	57
2.2.5. Kế toán tổng hợp nghiệp vụ tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Cổ phần Động Lực	64

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC	72
3.1. NHẬN XÉT CHUNG VỀ TÌNH HÌNH KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC	72
<i>3.1.1. Ưu điểm.....</i>	<i>72</i>
<i>3.1.2. Nhược điểm.....</i>	<i>73</i>
3.2. MỘT SỐ Ý KIẾN GÓP PHẦN HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC	74
<i>3.2.1. Nguyên tắc hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Cổ phần Động Lực</i>	<i>74</i>
<i>3.2.2. Một số ý kiến góp phần hoàn thiện công tác tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Cổ phần Động Lực.....</i>	<i>74</i>

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
CKTM	Chiết khấu thương mại
GTGT	Giá trị gia tăng
HTK	Hàng tồn kho
KKĐK	Kiểm kê định kỳ
KKTX	Kê khai thường xuyên
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
TK	Tài khoản
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
XĐKQ	Xác định kết quả
VNĐ	Việt Nam đồng

DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH

Sơ đồ 1.1. Kế toán bán hàng trực tiếp	10
Sơ đồ 1.2. Kế toán chuyển hàng chờ chấp nhận.....	11
Sơ đồ 1.3. Kế toán bán hàng trả góp	11
Sơ đồ 1.4. Kế toán bán hàng cho doanh nghiệp giao đại lý	12
Sơ đồ 1.5. Kế toán bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	13
Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí bán hàng.....	15
Sơ đồ 1.7. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	16
Sơ đồ 1.8. Sơ đồ xác định kết quả bán hàng	17
Sơ đồ 1.9. Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký chung	19
Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Động Lực.....	21
Sơ đồ 2.2. Bộ máy kế toán của Công ty Cổ phần Động Lực	24
Sơ đồ 2.3. Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký chung	25
Hình 2.1. Giao diện chính phần mềm FAST	26
Hình 2.2. Giao diện hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho trong FAST	26

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu 2.1. Hóa đơn GTGT bán hàng.....	28
Biểu 2.2. Phiếu xuất kho thành phẩm.....	29
Biểu 2.3. Sổ chi tiết hàng hóa.....	30
Biểu 2.4. Giấy báo có	31
Biểu 2.5. Phiếu xuất kho thành phẩm.....	32
Biểu 2.6. Hóa đơn GTGT bán hàng.....	33
Biểu 2.7. Phiếu nhập kho thành phẩm.....	34
Biểu 2.8. Hợp đồng đại lý (Trích)	35
Biểu 2.9. Phiếu xuất kho thành phẩm.....	36
Biểu 2.10. Thông báo bán hàng đại lý.....	37
Biểu 2.11. Hóa đơn GTGT bán hàng.....	38
Biểu 2.12. Báo cáo nhập xuất tồn hàng hóa	39
Biểu 2.13. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán.....	40
Biểu 2.14. Hóa đơn GTGT giảm giá hàng bán.....	42
Biểu 2.15. Sổ chi tiết doanh thu	43
Biểu 2.16. Bảng tổng hợp doanh thu	44
Biểu 2.17. Bảng chấm công.....	46
Biểu 2.18. Bảng thanh toán tiền lương.....	47
Biểu 2.19. Bảng phân bổ tiền lương	48
Biểu 2.20. Phiếu xuất kho vật liệu bao bì.....	49
Biểu 2.21. Bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định	51
Biểu 2.22. Giấy đề nghị thanh toán	52
Biểu 2.23. Phiếu chi.....	53
Biểu 2.24. Hóa đơn GTGT chi phí vận chuyển hàng gửi bán.....	54
Biểu 2.25. Hóa đơn GTGT hoa hồng đại lý	55
Biểu 2.26. Sổ chi tiết chi phí bán hàng.....	56
Biểu 2.27. Bảng tổng hợp chi phí bán hàng theo từng khoản mục	57
Biểu 2.28. Hóa đơn GTGT chi phí đồ dùng văn phòng	58
Biểu 2.29. Phiếu chi mua đồ dùng văn phòng.....	59
Biểu 2.30. Hóa đơn GTGT tiền điện	60

Biểu 2.31. Ủy nhiệm chi.....	61
Biểu 2.32. Giấy đề nghị thanh toán	62
Biểu 2.33. Phiếu chi.....	62
Biểu 2.34. Sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp.....	63
Biểu 2.35. Bảng tổng hợp chi phí QLDN theo từng khoản mục.....	64
Biểu 2.36. Sổ Nhật ký chung	64
Biểu 2.37. Sổ cái TK 632: Giá vốn hàng bán.....	67
Biểu 2.38. Sổ cái TK 641: Chi phí bán hàng.....	68
Biểu 2.39. Sổ cái TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp.....	69
Biểu 2.40. Sổ cái TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	70
Biểu 2.41. Sổ cái TK 911: Xác định kết quả kinh doanh	71

LỜI MỞ ĐẦU

Trong cơ chế mới, với sự hoạt động của nhiều thành phần kinh tế độc lập, tự chủ trong các doanh nghiệp ngày càng cao hơn. Mỗi doanh nghiệp phải năng động, sáng tạo trong kinh doanh, phải chịu trách nhiệm trước kết quả kinh doanh của mình, bảo toàn được vốn kinh doanh và quan trọng hơn là kinh doanh có lãi. Muốn như vậy các doanh nghiệp phải nhận thức được vị trí khâu tiêu thụ thành phẩm vì nó quyết định đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và là cơ sở để doanh nghiệp có thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước.

Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác định đúng kết quả kinh doanh nói chung và kết quả tiêu thụ nói riêng là rất quan trọng. Do vậy bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng là rất cần thiết, giúp doanh nghiệp có đầy đủ thông tin kịp thời và chính xác để đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán tiêu thụ, vận dụng lý luận đã được học tập tại trường, kết hợp với thực tế thu nhận được từ công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Động Lực, em đã chọn đề tài khóa luận tốt nghiệp là: *“Kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty Cổ phần Động Lực”*.

Kết cấu của bài khóa luận tốt nghiệp bao gồm 3 chương:

Chương 1. Lý luận chung về kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp sản xuất

Chương 2. Thực trạng kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty Cổ phần Động Lực

Chương 3. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty Cổ phần Động Lực

Do thời gian có hạn nên khóa luận tốt nghiệp của em không tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết. Kính mong sự chỉ bảo và ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT

1.1. KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TÁC TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ

1.1.1. Khái niệm tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

- *Tiêu thụ* là quá trình trao đổi thực hiện giá trị của thành phẩm, là việc người bán có nghĩa vụ chuyển giao quyền sở hữu về thành phẩm cho người mua thông qua phương thức tiêu thụ và thanh toán tiền hàng theo một thể thức nhất định. Người bán đã giao quyền sở hữu về thành phẩm cho khách hàng và khách hàng đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán cho doanh nghiệp. Sau khi kết thúc giai đoạn tiêu thụ thì doanh nghiệp mất quyền sở hữu về thành phẩm, đổi lại là quyền thu tiền hoặc thu được tiền hàng. Như vậy, tiêu thụ chính là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp sản xuất.

- *Xác định kết quả tiêu thụ* là việc so sánh giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra và thu nhập từ hoạt động tiêu thụ đã thu về trong kỳ. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ. Việc xác định kết quả tiêu thụ thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào từng đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

1.1.2. Vai trò của tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

Tiêu thụ đóng vai trò rất quan trọng không chỉ đối với bản thân mỗi doanh nghiệp mà cả sự phát triển chung của toàn bộ nền kinh tế xã hội. Đối với bản thân doanh nghiệp có bán được hàng thì mới có thu nhập để bù đắp những chi phí bỏ ra, có điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao đời sống của người lao động, tạo nguồn tích lũy cho nền kinh tế xã hội. Việc xác định chính xác kết quả tiêu thụ là cơ sở để xác định chính xác hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp, xác định cơ cấu chi phí hợp lý và sử dụng có hiệu quả cao số lợi nhuận thu được giải quyết hài hòa giữa các lợi ích kinh tế: Nhà nước, tập thể và các cá nhân người lao động.

1.2. MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ

1.2.1. Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng 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.

Doanh thu bán hàng được xác định khi đáp ứng đồng thời các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp chuyển giao phần lớn rủi ro, lợi ích gắn với quyền sở hữu sản phẩm;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý, quyền kiểm soát sản phẩm;
- Doanh thu xác định tương đối chắc chắn;
- Doanh nghiệp đã thu hay sẽ thu được lợi ích kinh tế từ bán hàng;
- Doanh nghiệp xác định được chi phí liên quan đến bán hàng.

1.2.2. Các khoản giảm trừ doanh thu

- *Chiết khấu thương mại* là số tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng (sản phẩm, hàng hóa), dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua, bán hàng.

- *Giảm giá hàng bán* là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ do các nguyên nhân đặc biệt như: hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời gian, địa điểm trong hợp đồng.

- *Hàng bán bị trả lại* là số hàng đã được coi là tiêu thụ (đã chuyển giao quyền sở hữu, đã thu tiền, hay được người mua chấp nhận) nhưng bị người mua từ chối trả lại cho người bán do không tôn trọng hợp đồng kinh tế đã kí kết như không phù hợp yêu cầu, tiêu chuẩn, quy cách kỹ thuật, kém phẩm chất, không đúng chủng loại....

- *Các loại thuế làm giảm doanh thu:*

+ Thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp là thuế trực thu tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hoá dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng và người tiêu dùng là người chịu thuế.

+ Thuế xuất khẩu: Là loại thuế mà doanh nghiệp phải nộp khi xuất khẩu sản phẩm, hàng hóa nằm trong danh mục chịu thuế xuất khẩu.

+ Thuế tiêu thụ đặc biệt: Thuế TTĐB được phản ánh vào doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất một số mặt hàng đặc biệt mà nhà nước không khuyến khích sản xuất, cần hạn chế mức tiêu thụ vì không phục vụ thiết thực cho nhu cầu đời sống nhân dân như: Rượu, bia, thuốc lá, vàng mã, bài lá...

1.2.3. Doanh thu thuần

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

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

1.2.4. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là giá vốn của sản phẩm, vật tư hàng hóa, lao vụ, dụng cụ đã tiêu thụ. Đối với thành phẩm, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ giá vốn hàng bán là giá thành xuất (giá công xưởng) hay chi phí sản xuất. Với vật tư tiêu thụ, giá vốn là giá thực tế ghi sổ còn với hàng hóa tiêu thụ, giá vốn bao gồm trị giá mua của hàng tiêu thụ cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ.

1.2.5. Lợi nhuận gộp

Lợi nhuận gộp là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán.

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

1.2.6. Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là biểu hiện bằng tiền các hao phí về lao động sống và lao động vật hóa phát sinh liên quan đến quá trình bảo quản, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ trong kỳ của doanh nghiệp.

1.2.7. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền các hao phí về lao động sống, lao động vật hóa phát sinh liên quan đến toàn bộ hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp trong kỳ.

1.2.8. Kết quả tiêu thụ

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa lợi nhuận gộp với các khoản chi phí gián tiếp.

$$\text{Kết quả tiêu thụ} = \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí QLDN}$$

1.3. CÁC PHƯƠNG THỨC TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT

Phương thức tiêu thụ là cách thức doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu thành phẩm cho khách hàng và thu được tiền hoặc được quyền thu tiền về số lượng thành phẩm tiêu thụ.

Hoạt động tiêu thụ thành phẩm của các doanh nghiệp sản xuất có thể thực hiện qua các phương thức sau.

1.3.1. Phương thức giao hàng trực tiếp

Giao hàng trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hoặc trực tiếp tại phân xưởng sản xuất) của doanh nghiệp. Khi bàn giao cho khách hàng được khách hàng trả tiền hay chấp nhận thanh toán, số hàng này chính thức được coi là tiêu thụ và doanh nghiệp mất quyền sở hữu về số thành phẩm đó.

1.3.2. Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận

Căn cứ vào hợp đồng đã ký, đến ngày giao hàng, doanh nghiệp sẽ xuất kho để chuyển hàng cho bên mua bằng phương tiện của mình hoặc đi thuê ngoài đến địa điểm đã ghi trong hợp đồng. Chi phí vận chuyển này do bên nào chịu tùy thuộc vào sự thỏa thuận của hai bên và được ghi trong hợp đồng kinh tế. Hàng gửi đi vẫn thuộc quyền sở hữu doanh nghiệp. Khi người mua thông báo đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì số hàng đó được coi là tiêu thụ, doanh nghiệp hạch toán vào doanh thu.

1.3.3. Phương thức bán hàng qua đại lý, ký gửi

- Hàng gửi bán đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa được coi là đã tiêu thụ. Doanh nghiệp chỉ được hạch toán vào doanh thu khi hàng đã chính thức tiêu thụ (bên nhận đại lý thông báo và lập bảng kê đã bán được hàng). Khi bán được hàng, doanh nghiệp phải trả cho bên nhận đại lý một khoản hoa hồng. Khoản tiền này sẽ được hạch toán vào chi phí bán hàng.

Theo quy định, doanh nghiệp sẽ chịu toàn bộ phần thuế GTGT của số hàng gửi đại lý được bán theo đúng phía doanh nghiệp quy định. Nếu đại lý hưởng khoản chênh lệch giá thì bên nhận đại lý sẽ chịu thuế GTGT tính trên phần chênh lệch.

- Đối với bên nhận đại lý, hàng nhận bán không thuộc quyền sở hữu của đại lý. Nếu bán được hàng, bên nhận đại lý sẽ được hưởng thù lao dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá và hạch toán vào doanh thu.

1.3.4. Phương thức bán hàng trả góp

Theo phương thức này, khi giao hàng cho người mua thì lượng hàng chuyển giao được coi là tiêu thụ và doanh nghiệp mất quyền sở hữu lượng hàng đó. Người mua sẽ trả tiền làm nhiều lần theo hợp đồng ban đầu và giá bán bao giờ cũng cao hơn giá bán theo phương thức thông thường. Phần chênh lệch này chính là tiền lãi phát sinh do khách trả chậm, trả nhiều lần. Số tiền lãi này được phân bổ dần vào thu nhập của hoạt động tài chính. Doanh nghiệp bán hàng được phản ánh doanh thu ngay tại thời điểm giao hàng cho khách hàng theo giá bán lẻ bình thường. Người mua sẽ thanh toán lần đầu tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận thanh toán dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi nhất định. Thông thường số tiền thanh toán ở các kỳ bằng nhau, trong đó một phần là nợ gốc, một phần là lãi trả chậm.

1.4. CÁC PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ VỐN HÀNG XUẤT KHO

Đối với doanh nghiệp sản xuất, trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán hoặc thành phẩm không nhập kho đưa đi bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành.

Việc tính trị giá vốn của hàng xuất kho để bán được áp dụng theo 1 trong các phương pháp sau:

1.4.1. Phương pháp giá thực tế đích danh

Theo phương pháp này, khi xuất kho thành phẩm thì căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô nào và đơn giá thực tế nhập của lô đó để tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho.

+ Ưu điểm: công tác tính giá thành phẩm được thực hiện kịp thời và có thể theo dõi được thời hạn bảo quản của từng lô hàng.

+ Nhược điểm: Phải theo dõi kiểm tra sát sao từng lô hàng riêng biệt, vì thế nên cần có kho cũng như địa điểm lưu kho riêng cho từng lô hàng.

1.4.2. Phương pháp bình quân gia quyền

Theo phương pháp này, giá trị của từng loại thành phẩm được tính theo giá trị trung bình của từng loại thành phẩm trong tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được nhập trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc mỗi khi nhập 1 lô hàng về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho được tính theo công thức sau:

$$\text{Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho} = \frac{\text{Số lượng thành phẩm xuất kho}}{\text{Đơn giá bình quân}}$$

Đơn giá bình quân có thể tính theo 2 cách:

Cách 1:

$$\text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Trị giá thực tế thành phẩm tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá vốn thực tế thành phẩm nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng thành phẩm tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng thành phẩm nhập trong kỳ}}$$

+ Ưu điểm: Đơn giản hoá khâu tính toán, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ.

+ Nhược điểm: Công việc tính toán giá xuất kho cho cả kỳ dồn vào cuối tháng gây ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác.

Cách 2:

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập (tại lần nhập } i) = \frac{\text{Giá trị hàng hóa tồn kho sau lần nhập } i}{\text{Số lượng hàng hóa tồn kho sau lần nhập } i}$$

+ Ưu điểm: Giá hàng xuất kho được tính kịp thời, đảm bảo tính chính xác.

+ Nhược điểm: Cách tính giá hàng xuất kho này do phải tính toán nhiều lần sau mỗi lần nhập hàng hoá nên chỉ có thể áp dụng được cho các doanh nghiệp có ít mặt hàng, số lần nhập không quá nhiều.

1.4.3. Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO)

Phương pháp này đòi hỏi phải xác định được đơn giá thực tế nhập kho của từng lần nhập và với giả thiết thành phẩm nào nhập trước thì xuất trước. Sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính giá trị thực tế nhập xuất kho theo nguyên tắc: Tính theo đơn giá thực tế nhập lần trước đối với số lượng xuất kho thuộc lần nhập trước, số lượng còn lại tính theo đơn giá thực tế lần nhập tiếp theo. Do đó, giá thực tế thành phẩm tồn kho cuối kỳ chính là giá thực tế thành phẩm thuộc các lần nhập sau cùng.

+ Ưu điểm: Giá thành phẩm xuất kho được tính kịp thời.

+ Nhược điểm: Vì giá trị của hàng nhập trước đó rất lâu được dùng để làm trị giá xuất bán của hiện tại, chính vì thế nên sự phù hợp giữa doanh thu và giá vốn là không đảm bảo. Mặt khác, nếu số lượng mặt hàng nhiều, các nghiệp vụ nhập xuất diễn ra liên tục thì khối lượng công việc cũng sẽ nhiều.

1.4.4. Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO)

Phương pháp này cũng yêu cầu phải xác định được đơn giá thực tế của từng lần nhập kho và giả thiết rằng hàng nào nhập kho sau thì xuất trước. Căn cứ vào số lượng xuất kho tính ra giá thực tế thành phẩm xuất kho theo nguyên tắc: Tính theo đơn giá của lần nhập gần nhất, số còn lại được tính theo đơn giá thực tế của các lần nhập trước đó. Như vậy giá thực tế thành phẩm tồn cuối kỳ lại là giá thực tế thành phẩm thuộc các lần nhập đầu kỳ.

+ Ưu điểm: Chi phí của lần mua gần nhất sát với giá vốn thực tế xuất kho, đảm bảo được nguyên tắc phù hợp của kế toán.

+ Nhược điểm: Trị giá vốn của hàng tồn kho còn lại cuối kỳ không sát với giá thị trường; khối lượng công việc tính toán, ghi chép nhiều...

1.5. KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ

1.5.1. Kế toán tiêu thụ thành phẩm

1.5.1.1. Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn bán hàng, hoá đơn giá trị gia tăng
- Phiếu xuất kho
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Phiếu thu, phiếu chi

- Bảng kê bán lẻ hàng hoá
- Bảng tổng hợp nhập xuất tồn
- Chứng từ thanh toán

1.5.1.2. Tài khoản sử dụng

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

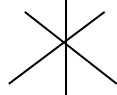
Nợ	TK 155	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực tế thành phẩm nhập kho - Trị giá thành phẩm kiểm kê phát hiện thừa - Kết chuyển trị giá thành phẩm tồn kho đầu kỳ (KKĐK) 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thành phẩm xuất kho trong kỳ - Trị giá thành phẩm kiểm kê phát hiện thừa - Kết chuyển trị giá thành phẩm tồn kho đầu kỳ (KKĐK) 	
<ul style="list-style-type: none"> - SDCK: Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ 		

- **TK 157 – Hàng gửi bán:** Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá mua của thành phẩm chuyển bán, gửi đại lý, ký gửi, dịch vụ đã hoàn thành nhưng chưa xác định là tiêu thụ.

Nợ	TK 157	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thành phẩm đã gửi cho khách hàng, hoặc gửi bán đại lý, ký gửi, gửi cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc. - Kết chuyển trị giá thành phẩm đã gửi bán chưa được xác định là đã bán cuối kỳ (KKĐK). 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thành phẩm gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp được xác định là đã bán. - Trị giá thành phẩm, dịch vụ đã gửi đi bị khách hàng trả lại. - Kết chuyển trị giá thành phẩm gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán đầu kỳ (KKĐK). 	
<ul style="list-style-type: none"> - SDCK: Trị giá thành phẩm đã gửi đi chưa được xác định là đã bán cuối kỳ. 		

- **TK 511 – Doanh thu bán hàng:** Tài khoản này sử dụng để phản ánh tổng doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp.

Nợ	TK 511	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT (phương pháp trực tiếp) phải nộp. - Số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại kết chuyển trừ vào doanh thu. - Kết chuyển số doanh thu thuần sang TK 911. 		<ul style="list-style-type: none"> - Tổng số doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế phát sinh trong kỳ.

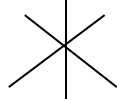


Tài khoản 511 có 6 tài khoản cấp 2:

- + Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá
- + Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm
- + Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ
- + Tài khoản 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- + Tài khoản 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
- + Tài khoản 5118 – Doanh thu khác

- **TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ:** Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu do bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ trong nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty hoặc tổng công ty.

Nợ	TK 512	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số chiết khấu thương mại, trị giá hàng bán bị trả lại (theo giá tiêu thụ nội bộ), khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ nội bộ trong kỳ, số thuế tiêu thụ đặc biệt, số thuế GTGT (theo phương pháp trực tiếp) phải nộp của số hàng hóa tiêu thụ nội bộ. - Kết chuyển doanh thu nội bộ vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh. 		<ul style="list-style-type: none"> - Tổng số doanh thu nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ.



Tài khoản 512 có 3 TK cấp 2:

- + Tài khoản 5121 - Doanh thu bán hàng hoá
- + Tài khoản 5122 - Doanh thu bán các thành phẩm
- + Tài khoản 5123 - Doanh thu cung cấp dịch vụ

- TK 521 – Chiết khấu thương mại:

Nợ	TK 521	Có
- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.		- Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang TK 511 (Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ) để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.
X		

- TK 531 – Doanh thu hàng bán bị trả lại:

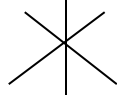
Nợ	TK 531	Có
- Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào tài khoản phải thu của khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.		- Kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại vào bên nợ của TK 511 (Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ) hoặc TK 512 (Doanh thu bán hàng nội bộ) để xác định doanh thu thuần trong kỳ.
X		

- TK 532 – Giảm giá hàng bán:

Nợ	TK 532	Có
- Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng do hàng kém chất lượng, mất phẩm chất hoặc sai quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.		- Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán sang TK 511 (Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ) hoặc TK 512 (Doanh thu bán hàng nội bộ).
X		

- TK 632 – Giá vốn hàng bán: Tài khoản này dùng để xác định giá trị vốn của thành phẩm đã tiêu thụ trong kỳ. TK 632 không có số dư cuối kỳ.

<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn của thành phẩm đã được coi là tiêu thụ trong kỳ. - Đầu kỳ, kết chuyển trị giá thực tế thành phẩm nhập kho, gửi bán hoặc tiêu thụ trực tiếp (KKĐK). 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá trị vốn của hàng tiêu thụ bị trả lại. - Cuối kỳ, kết chuyển trị giá thành phẩm tồn kho và gửi bán về TK 155, 157 (KKĐK). - Kết chuyển giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ vào TK 911.
---	--



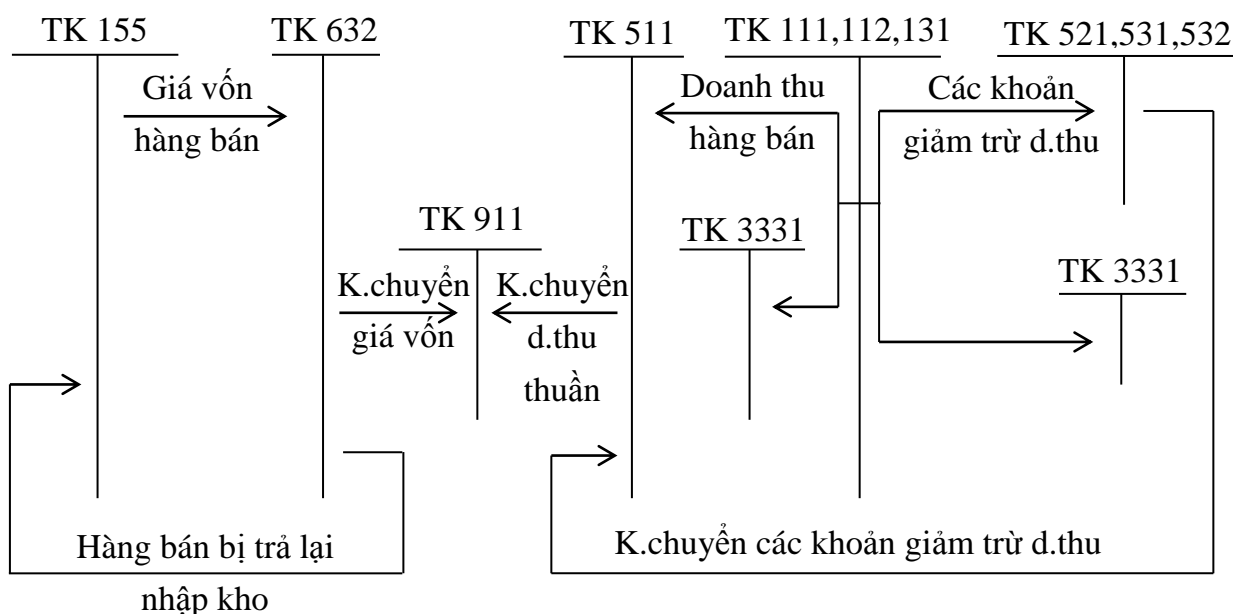
1.5.1.3. Phương pháp kế toán

1.5.1.3.1. Phương pháp kê khai thường xuyên

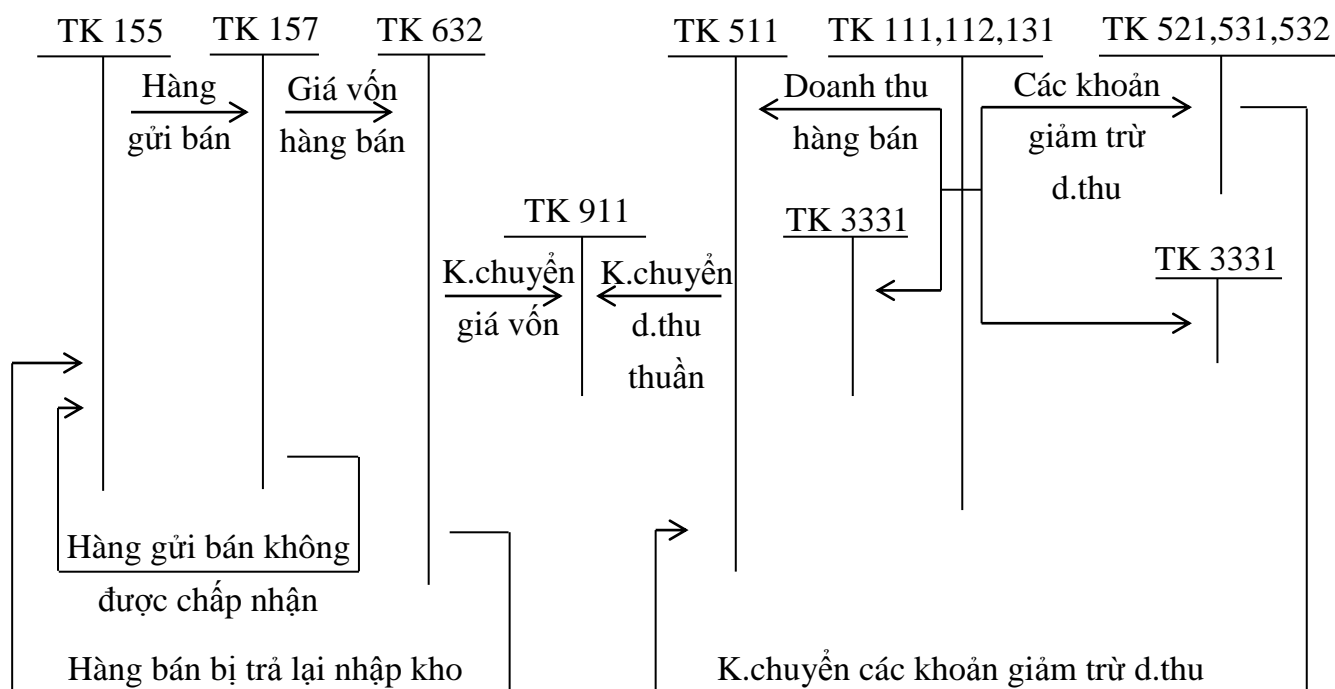
Khái niệm: Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên là theo dõi và phản ánh tình hình hiện có, biến động tăng, giảm hàng tồn kho một cách thường xuyên, liên tục trên các tài khoản phản ánh từng loại, từng nhóm hàng tồn kho.

- Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

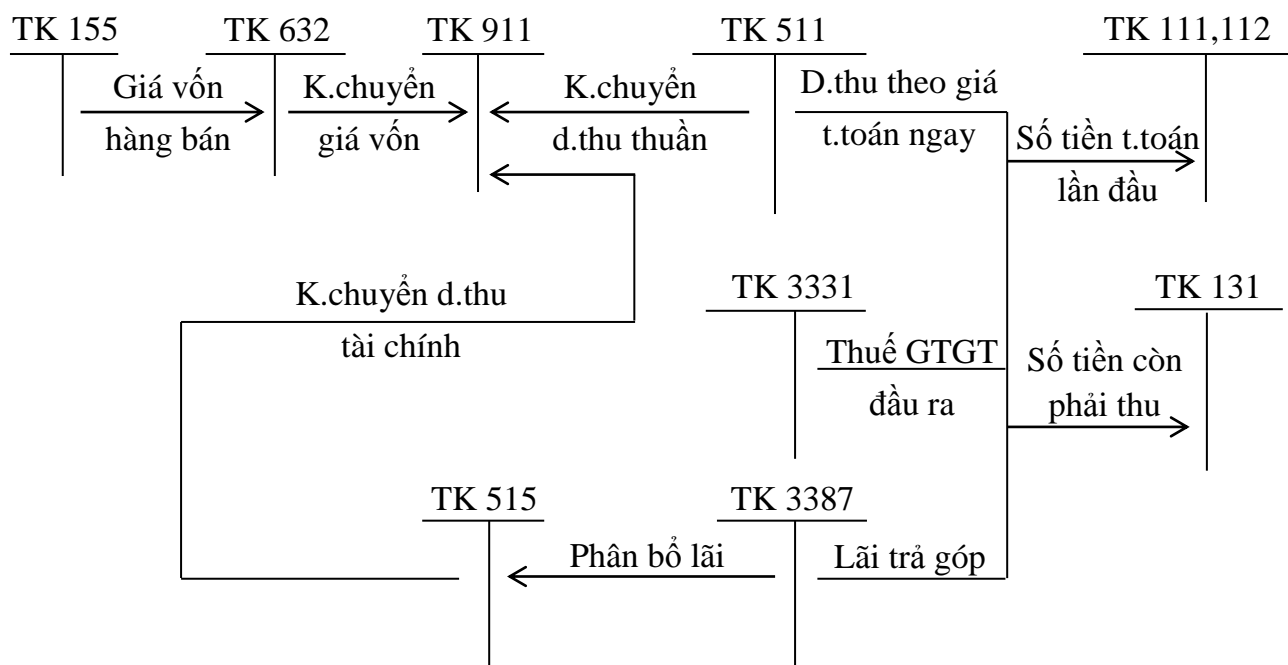
Sơ đồ 1.1. Kế toán bán hàng trực tiếp



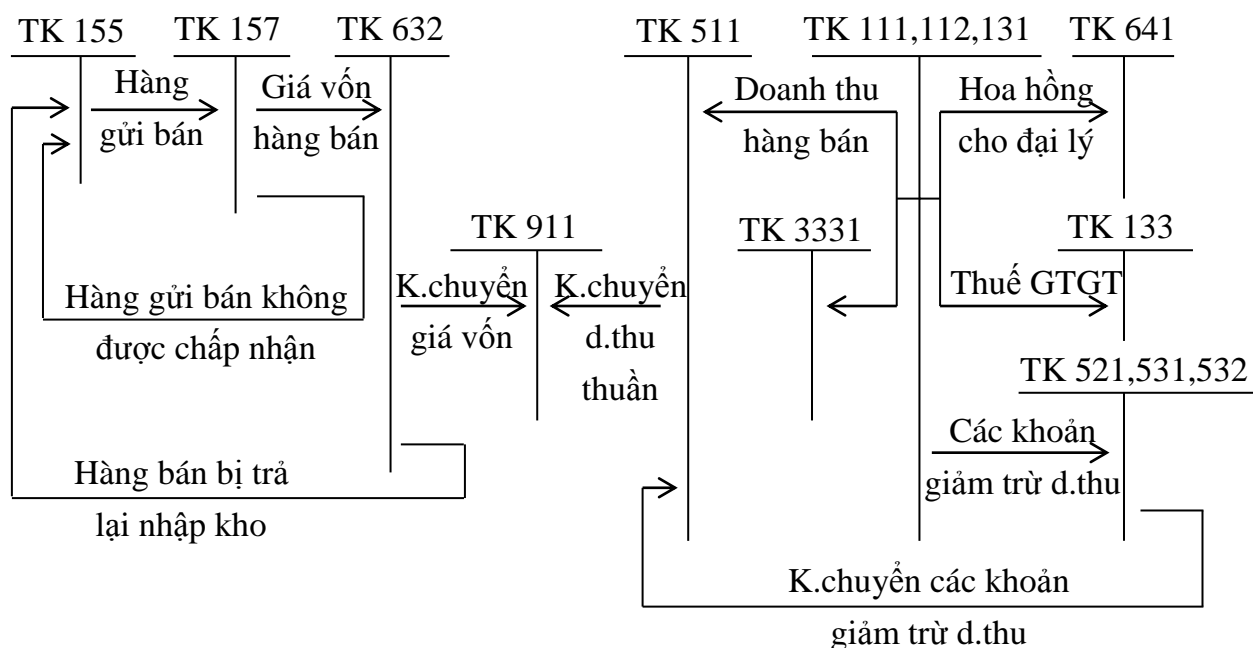
Sơ đồ 1.2. Kế toán chuyển hàng chờ chấp nhận



Sơ đồ 1.3. Kế toán bán hàng trả góp



Sơ đồ 1.4. Kế toán bán hàng cho doanh nghiệp giao đại lý



- Đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp

Đối với các doanh nghiệp này, quy trình và cách thức hạch toán cũng tương tự như các doanh nghiệp tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế chỉ khác là trong chỉ tiêu doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm cả thuế GTGT. Thuế GTGT được tính theo phương pháp trực tiếp được xác định vào cuối kỳ và được hạch toán như sau:

Nợ TK 511: Số thuế GTGT trực tiếp phát sinh trong kỳ

Có TK 3331: Số thuế GTGT trực tiếp phát sinh trong kỳ

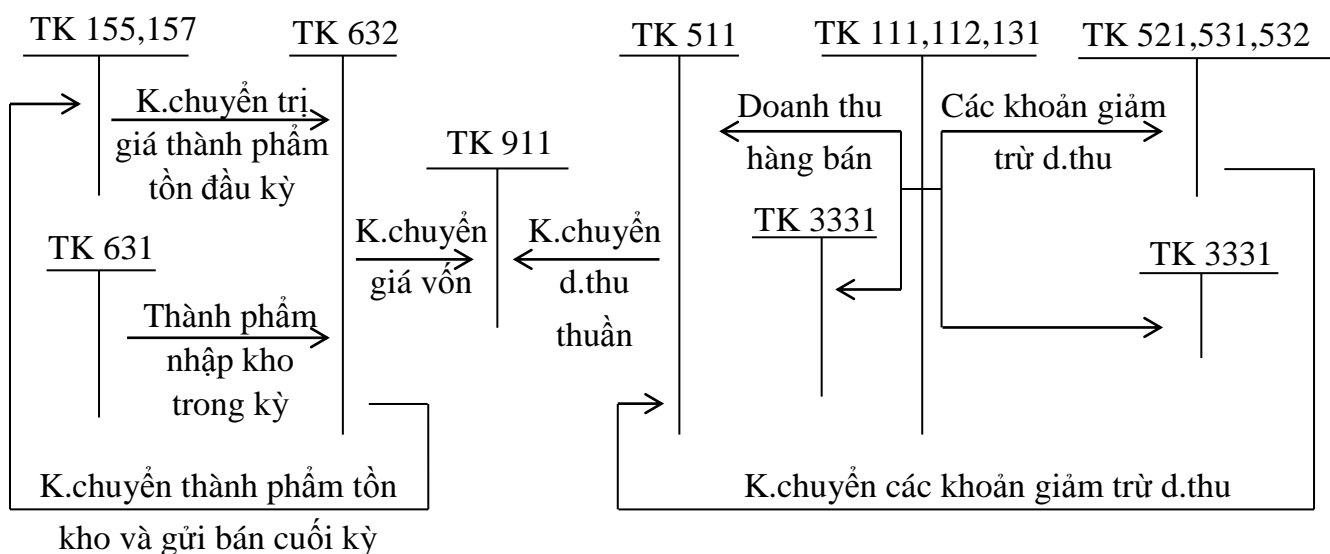
1.5.1.3.2. Phương pháp kiểm kê định kỳ

- Khái niệm: Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ là phương pháp kế toán không ghi chép, phản ánh thường xuyên, liên tục tình hình biến động của hàng tồn kho. Cuối kỳ, căn cứ vào kết quả kiểm kê hàng hóa, kế toán xác định trị giá hàng tồn kho cuối kỳ và trị giá hàng xuất trong kỳ.

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

- Đối với doanh nghiệp áp dụng phương pháp này, kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu tương tự doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp KCTX, chỉ khác với các doanh nghiệp áp dụng phương pháp KCTX trong việc kết chuyển giá vốn của hàng đã tiêu thụ.

Sơ đồ 1.5. Kế toán bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ



1.5.2. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

- Chứng từ sử dụng:

- + Bảng lương, phân bổ tiền lương;
- + Phiếu xuất kho vật liệu, CCDC...; Bảng phân bổ vật liệu, CCDC
- + Bảng phân bổ chi phí trả trước;
- + Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ;
- + Hóa đơn GTGT/hóa đơn bán hàng, các chứng từ kế toán khác phục vụ công việc bán hàng và quản lý doanh nghiệp.

- **TK sử dụng: TK 641 – Chi phí bán hàng:** TK này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ trong kỳ. TK 641 không có số dư.

Nợ	TK 641	Có
- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ.		- Phản ánh các khoản giảm chi phí bán hàng. - Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.

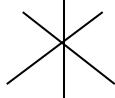
Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp 2:

- + Tài khoản 6411 - Chi phí nhân viên.
- + Tài khoản 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì.

- + Tài khoản 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng.
- + Tài khoản 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ.
- + Tài khoản 6415 - Chi phí bảo hành.
- + Tài khoản 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- + Tài khoản 6418 - Chi phí bằng tiền khác.

- **TK sử dụng: TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp:** TK này dùng để phản ánh những chi phí mà DN đã bỏ ra cho hoạt động chung của toàn DN trong kỳ hạch toán. TK 642 không có số dư.

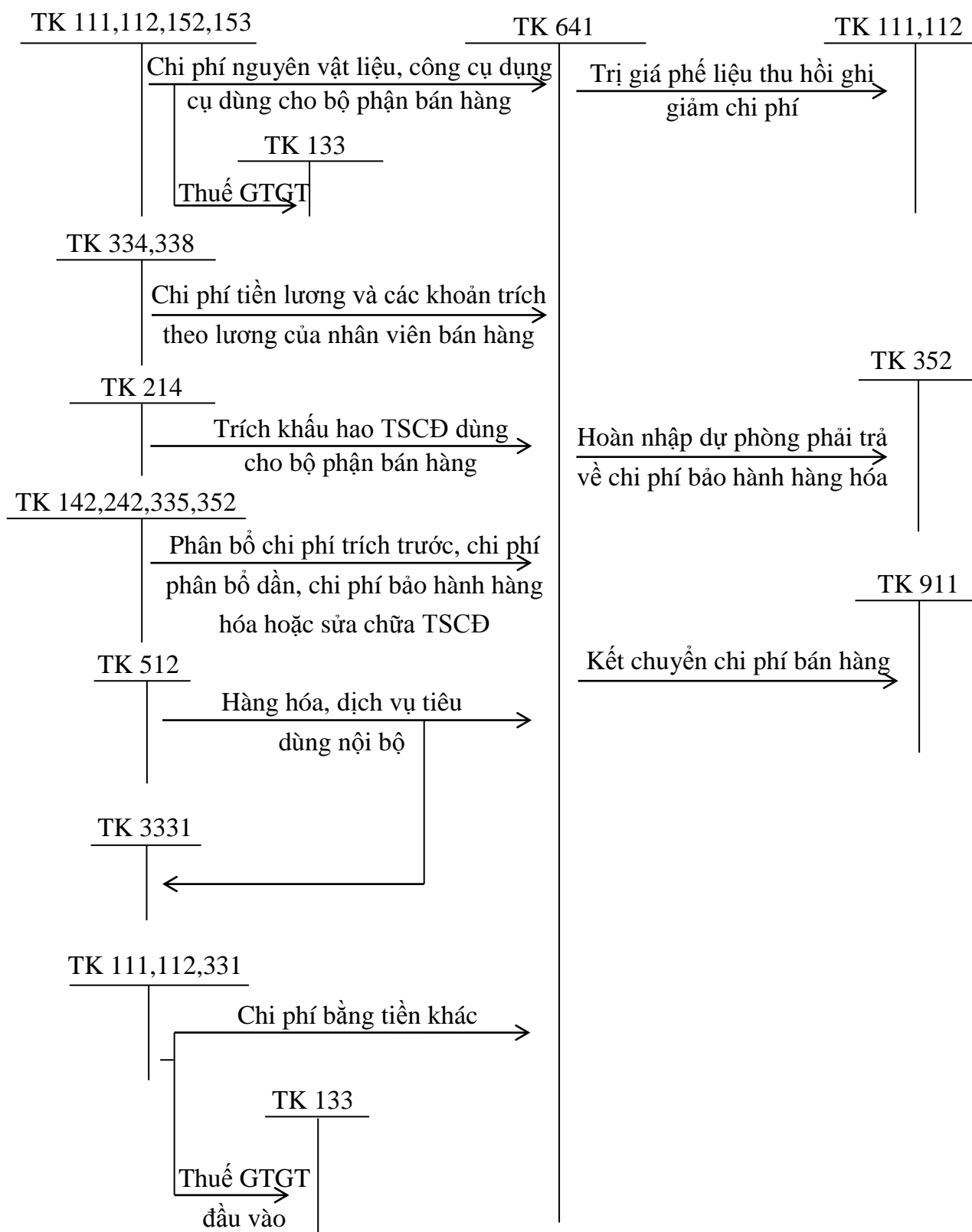
Nợ	TK 642	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Các chi phí QLDN thực tế phát sinh trong kỳ. - Số dự phòng nợ phải thu khó đòi. - Dự phòng trợ cấp mất việc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Các khoản giảm trừ chi phí QLDN. - Hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi. - Kết chuyển chi phí QLDN vào TK 911. 	



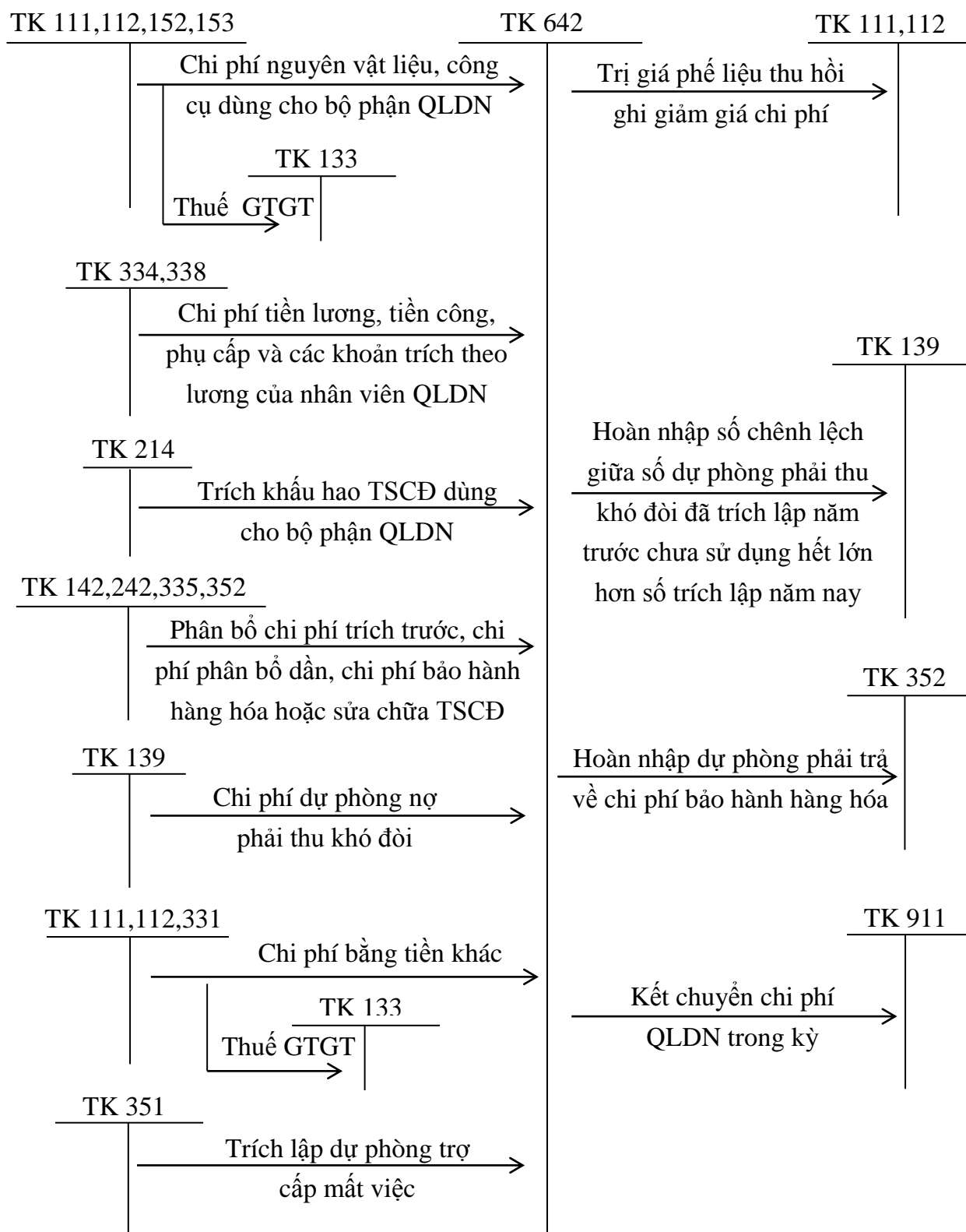
Tài khoản 642 có 8 tài khoản cấp 2:

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

Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí bán hàng



Sơ đồ 1.7. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.5.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

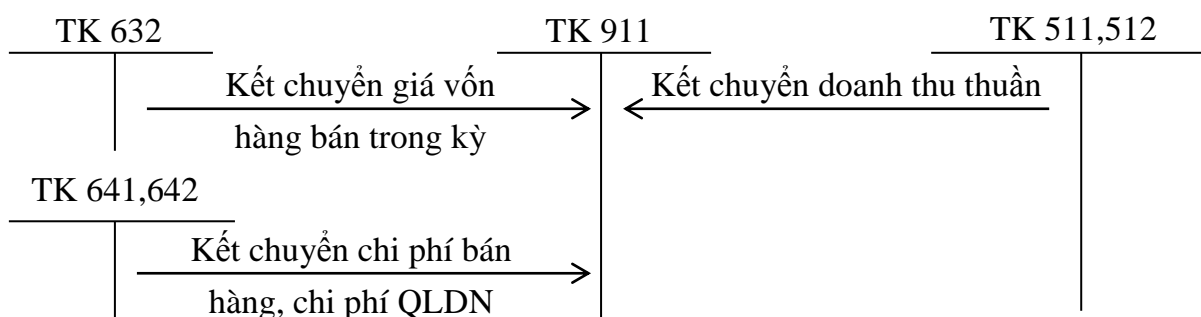
Kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp được thể hiện qua công thức sau:

$$\text{Kết quả tiêu thụ} = \text{Doanh thu} - \text{Tổng giảm trừ doanh thu} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí QLDN}$$

Để xác định kết quả bán hàng, kế toán sử dụng TK 911 – “Xác định kết quả kinh doanh”. Tài khoản này dùng để phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán năm.

Nợ	TK 911	Có
<ul style="list-style-type: none"> - 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 thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác. - Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. - Kết chuyển lãi. 		<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ. - Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp. - Kết chuyển lỗ.

Sơ đồ 1.8. Sơ đồ xác định kết quả bán hàng



1.6. HÌNH THỨC SỔ TRONG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ

Tổ chức sổ kế toán thực chất là tổ chức vận dụng chế độ sổ chi tiết tổng hợp cho từng đơn vị và từng đối tượng hạch toán cụ thể.

Tổ chức sổ kế toán về nội dung là thiết lập khối lượng công tác kế toán trên sổ thông qua việc:

- Xác định các loại sổ cần thiết
- Xây dựng kết cấu trong và ngoài sổ

- Xây dựng phương pháp hạch toán trên sổ
- Xác định mối liên hệ ghi chép (quan hệ giữa các sổ)

Theo quy định, có 5 hình thức tổ chức sổ kế toán:

- Nhật ký – Sổ cái
- Nhật ký chung
- Chứng từ ghi sổ
- Nhật ký – Chứng từ
- Kế toán trên máy vi tính

Sau đây, em xin trình bày nội dung cụ thể của hình thức Nhật ký chung:

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

- Điều kiện áp dụng:

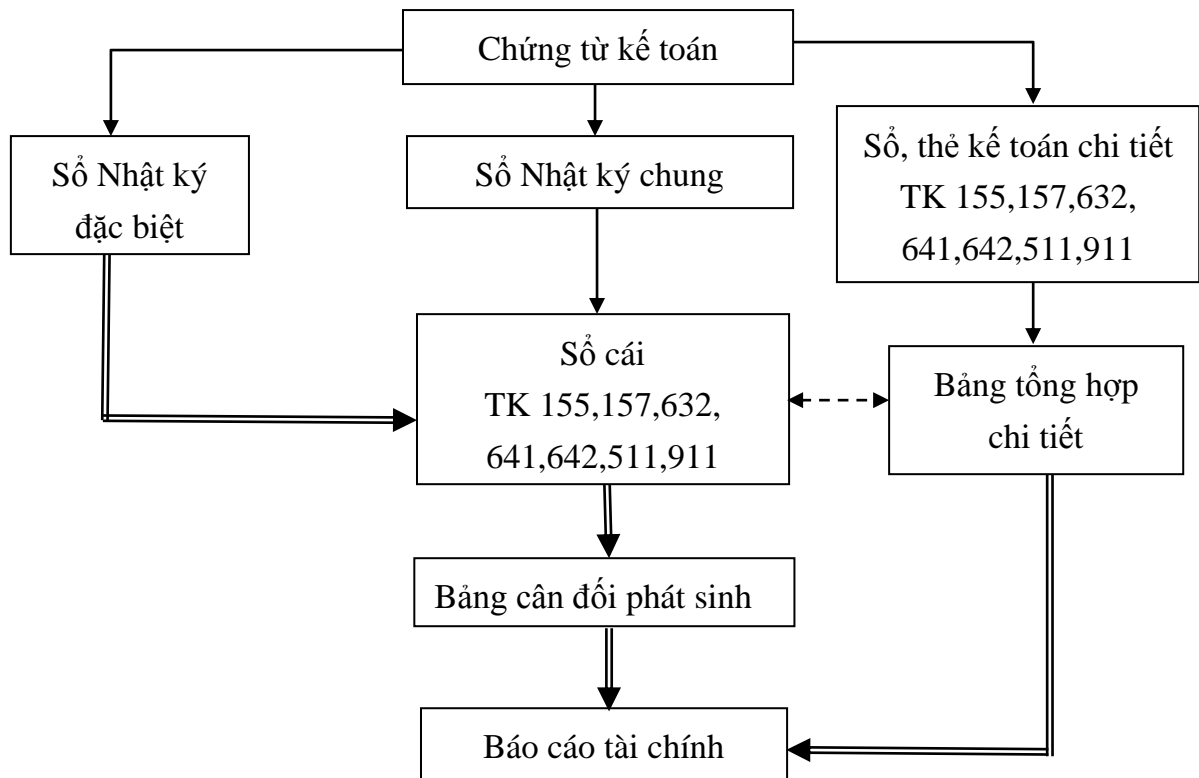
+ Nếu doanh nghiệp sử dụng phần mềm kế toán: hình thức này phù hợp với mọi loại hình doanh nghiệp và mọi loại quy mô.

+ Nếu doanh nghiệp sử dụng kế toán thủ công: hình thức này phù hợp với loại hình doanh nghiệp đơn giản, quy mô kinh doanh vừa và nhỏ, trình độ quản lý và khả năng lao động kế toán thấp.

- Ưu điểm: Ghi chép đơn giản, thuận tiện cho việc sử dụng máy tính và việc đối chiếu, kiểm tra chi tiết theo từng chứng từ gốc.

- Nhược điểm: Việc ghi chép trên các sổ kế toán bị trùng lặp, việc kiểm tra đối chiếu phải dồn đến cuối kỳ nên thông tin kế toán có thể không được cung cấp kịp thời.

Sơ đồ 1.9. Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký chung



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối tháng
- ←-----> Đối chiếu, kiểm tra

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển của công ty Cổ phần Động Lực*

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Động Lực
- Vốn điều lệ: 168.000.000.000 VNĐ
- Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội
- Mã số thuế: 0100382553
- Điện thoại: 04.3858 4127. Fax: 04.3858 2987
- Email: dongluc@donglucgroup.vn. Website: dongluc.vn / donglucsport.com

Công ty cổ phần Động Lực, tiền thân là công ty TNHH Động Lực được hình thành từ năm 1989 từ một “tổ” sản xuất bóng chỉ vốn vịn có 07 người với quy mô sản xuất rất nhỏ và sản phẩm chính là bóng đá khâu tay.

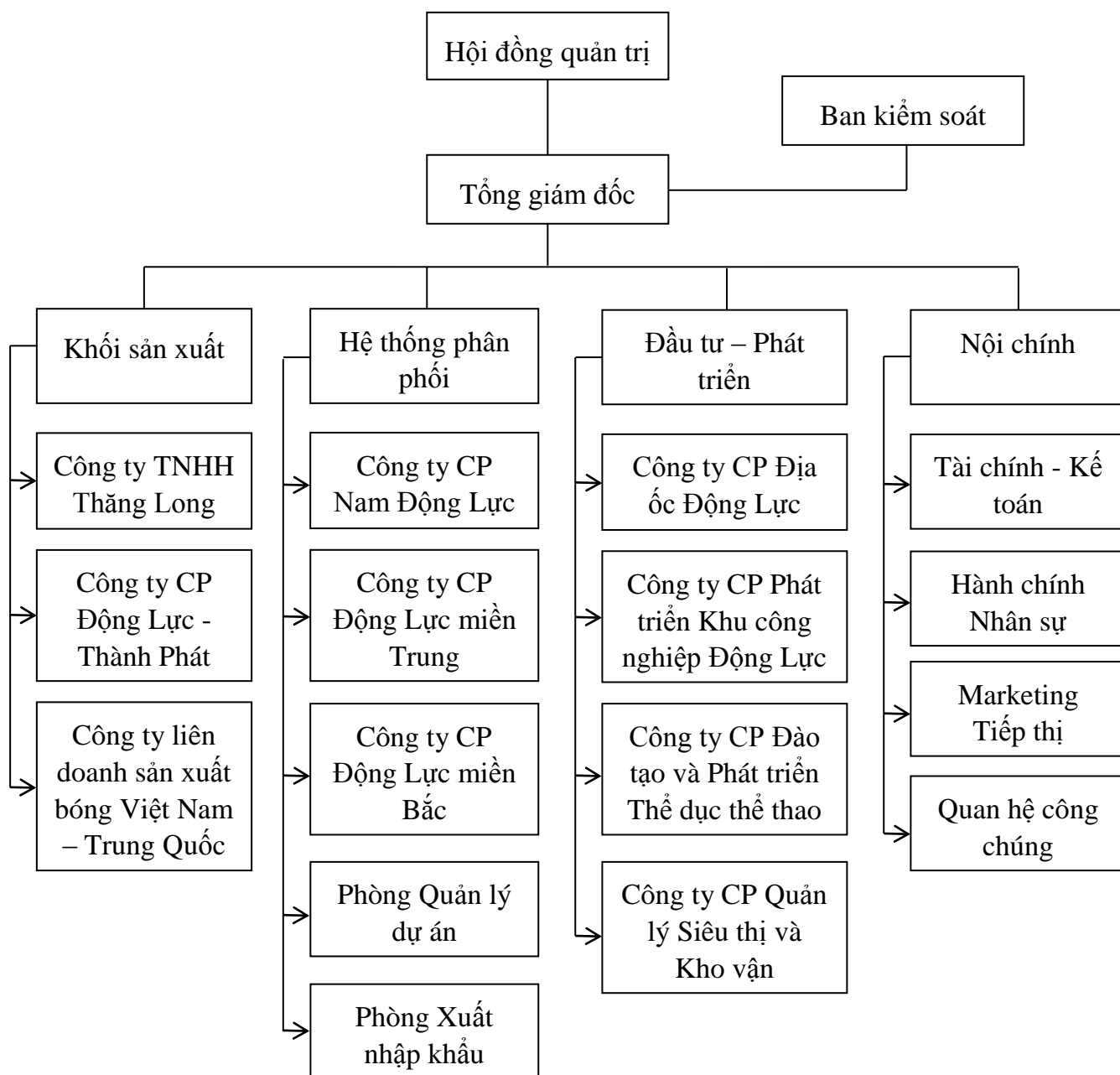
Sau 18 năm hoạt động, Công ty Cổ phần Động Lực đã đạt được những bước tiến dài và vững chắc. Nếu những năm đầu thập kỷ 90, Công ty Động Lực chỉ sản xuất bóng đá và thị trường của Công ty chủ yếu ở trong nước thì ngày nay Công ty đã có trong danh mục kinh doanh của mình mấy trăm mặt hàng, sản phẩm bóng đá của Động Lực được FIFA cấp chứng chỉ Quốc tế chất lượng cao nhất: FIFA APPROVED và hiện nay bóng Động Lực đang được sử dụng làm bóng thi đấu tại các giải chuyên nghiệp như V-League, Cup Quốc gia, Siêu Cup Quốc Gia, Giải hạng nhất... cho đến các giải trẻ Thiếu niên, Nhi đồng. Bên cạnh đó Công ty tham gia ủng hộ cho sự phát triển của các giải Thể dục Thể thao phong trào của học sinh, sinh viên... Ngoài ra, các sản phẩm khác của Động Lực cũng đã được xuất khẩu tới 15 nước trên thế giới như: Đức, Ucraina, Hàn Quốc...

Tháng 4/2007, Công ty TNHH Động Lực đạt được một bước phát triển to lớn với việc chuyển đổi hoàn toàn từ Công ty theo mô hình gia đình trở thành Công ty của công chúng và đổi tên thành “**Công ty Cổ phần Động Lực**”. Qua đó Động Lực đã tham gia vào nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh hơn, quy mô ngày càng lớn. Hiện nay, Động Lực đã có thêm một số nhà máy thành viên và đang đầu tư xây dựng một Khu Công nghiệp tại Hà Tây. Mục tiêu của Công ty Cổ phần Động Lực là phấn đấu trở thành Tập đoàn hàng đầu trong lĩnh vực Thể thao của Khu vực.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy của công ty Cổ phần Động Lực

2.1.2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty

Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Động Lực



(Nguồn: Phòng Hành chính - Nhân sự)

Chức năng, nhiệm vụ phân cấp nội bộ công ty:

- **Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý của Công ty do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những quyền thuộc thẩm quyền Đại hội đồng cổ đông.

- **Ban kiểm soát:**

- + Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong ghi chép Sổ kế toán và Báo cáo tài chính.
- + Kiểm tra bất thường.
- + Can thiệp vào hoạt động công ty khi cần.
- + Khi phát hiện có thành viên Hội đồng quản trị hoặc Đại hội đồng Cổ đông, Tổng Giám đốc vi phạm nghĩa vụ của người quản lý công ty phải thông báo ngay bằng văn bản với Hội đồng quản trị, yêu cầu người có hành vi vi phạm chấm dứt hành vi vi phạm và có giải pháp khắc phục hậu quả.

- **Tổng giám đốc:** Tổng giám đốc Công ty là người điều hành mọi hoạt động hằng ngày của Công ty theo điều lệ, nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và quyết định của Hội đồng quản trị.

- **Khối sản xuất** có các chức năng chính sau:

- + Lập kế hoạch sản xuất, điều độ sản xuất.
- + Kiểm tra, đánh giá chất lượng nguyên vật liệu đầu vào.
- + Kiểm tra sản phẩm trước khi nhập kho, xử lý sản phẩm không phù hợp.
- + Quản lý trang thiết bị sản xuất, và giám sát dụng cụ, thiết bị đo lường.

Bên cạnh đó, khối sản xuất của Công ty có nhiệm vụ lập kế hoạch hàng năm, trung hạn và dài hạn, điều chỉnh các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất sản phẩm cho các đơn vị sản xuất trực thuộc Công ty thực hiện.

- **Hệ thống phân phối:**

- + Thiết lập và xây dựng các kênh phân phối hàng hóa tại các tỉnh trên toàn quốc.
- + Xây dựng các chính sách hỗ trợ, xúc tiến thị trường và bán hàng qua các kênh phân phối.
- + Triển khai công tác chăm sóc, nghiên cứu thị trường đối với các đại lý thuộc kênh phân phối.
- + Hỗ trợ các đại lý trong công tác triển khai marketing, hội nghị khách hàng, đấu thầu.

- **Đầu tư – Phát triển:**

- + Xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch tìm kiếm, khai thác các dự án đầu tư không chỉ về lĩnh vực Thể dục thể thao mà còn về những lĩnh vực khác như xây dựng, giáo dục, vận chuyển... trên địa bàn Hà Nội và các tỉnh thành phố trong cả nước.

+ Hướng dẫn về công tác chuyên môn đối với các đơn vị trực thuộc của Công ty, các ban quản lý dự án thuộc Công ty trong công tác nghiên cứu đầu tư triển khai thực hiện dự án.

- Phòng Tài chính - Kế toán

+ Lập kế hoạch tài chính và dự toán thu chi tiền mặt theo kế hoạch tháng, quý, năm, quản lý theo dõi tài sản của Công ty

+ Quản lý theo dõi các nguồn tiền ra, vào tiến hành hạch toán ghi sổ các nghiệp vụ phát sinh trong ngày theo đúng chế độ kế toán hiện hành.

+ Kiểm tra đơn đốc thu chi công nợ, thực hiện nộp ngân sách và các nghĩa vụ đối với nhà nước.

+ Cuối quý, năm tiến hành quyết toán kịp thời, chính xác, lập báo cáo tài chính theo quy định của nhà nước.

- Phòng Hành chính - Nhân sự:

Các nhân viên thuộc phòng Hành chính – Nhân sự có trách nhiệm tiếp nhận, quản lý hồ sơ, cán bộ, nhân viên, theo dõi chấm công, chế độ bảo hiểm nghỉ phép, ốm đau, sinh sản,... tư vấn Tổng giám đốc về phát triển nhân sự.

- Phòng Marketing – Tiếp thị:

+ Định hướng chiến lược các hoạt động Marketing tại công ty.

+ Thu thập các ý kiến đóng góp trong nội bộ và bên ngoài và chuyển các bộ phận liên quan giải quyết.

+ Cập nhật và đưa ra những phản hồi về thị trường và thông tin đối thủ cạnh tranh, đề xuất những hoạt động phản ứng lại đối thủ cạnh tranh nhằm chiếm ưu thế trên thị trường.

- Phòng quan hệ công chúng:

+ Xây dựng, duy trì và phát triển quan hệ với các cơ quan truyền thông.

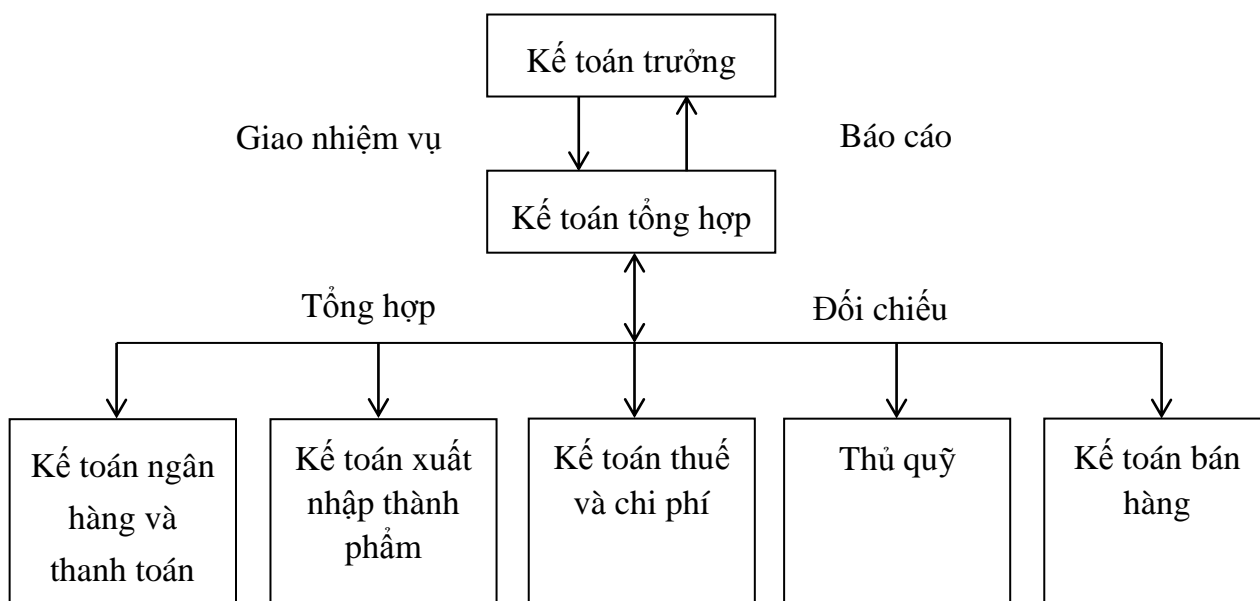
+ Phối hợp cùng phòng Marketing trong việc thực hiện các chương trình quảng cáo, khuyến mãi.

+ Thực hiện các công việc khác thuộc lĩnh vực truyền thông như tổ chức sự kiện, chăm sóc khách hàng, sắp xếp những cuộc phỏng vấn trên các phương tiện truyền thông,...

+ Nghiên cứu, đánh giá về các kế hoạch, chương trình, hoạt động sau khi thực hiện để rút kinh nghiệm.

2.1.2.2. Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

Sơ đồ 2.2. Bộ máy kế toán của Công ty Cổ phần Động Lực



(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Chức năng, nhiệm vụ của từng thành viên:

Phòng Tài chính - Kế toán có nhiệm vụ cung cấp số liệu giúp cho việc ra quyết định của ban lãnh đạo. Bộ máy kế toán được tổ chức tập trung thực hiện chức năng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc về mặt tài chính kế toán Công ty.

- **Kế toán trưởng:** điều hành bộ phận kế toán của công ty, chịu trách nhiệm kiểm tra mọi chế độ tài chính và chế độ hạch toán, kiểm tra và lập báo cáo tài chính theo chế độ của nhà nước và của doanh nghiệp quy định. Ngoài ra kế toán trưởng còn chịu trách nhiệm trước ban giám đốc về tình hình của công ty và tham mưu cho giám đốc.

- **Kế toán tổng hợp:** Kiểm tra, giám sát tất cả các kế toán thành viên. Tập hợp thông tin từ kế toán viên làm cầu nối với kế toán trưởng. Chịu trách nhiệm kiểm tra và thực hiện các nghiệp vụ kế toán chung các khoản thanh toán và các công việc chung trong phòng kế toán, đồng thời thực hiện công việc quản lý hồ sơ khách hàng, hợp đồng kinh tế,...

- **Kế toán ngân hàng và thanh toán:** theo dõi chặt chẽ các khoản tiền gửi ngân hàng, các hoạt động rút tiền, gửi tiền. Theo dõi, thực hiện hạch toán các khoản công nợ của công ty.

- **Kế toán xuất nhập thành phẩm:** Theo dõi tình hình xuất, nhập và tồn kho thành phẩm về mặt số lượng và giá cả. Từ việc theo dõi tình hình nhập xuất, kế toán xác định giá vốn hàng bán theo phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho theo quy định của công ty, theo dõi tình hình nợ nhà cung cấp.

- **Kế toán thuế và chi phí:** Chịu trách nhiệm kê khai thuế GTGT đầu vào và đầu ra phát sinh trong tháng và năm, tiến hành lập báo cáo thuế hàng tháng, quản lý hóa đơn GTGT, phiếu nhập, phiếu xuất kho, lập báo cáo tình hình sử dụng hóa đơn đối chiếu các khoản thu nộp với cơ quan nhà nước và thực hiện các công việc khác khi được giao. Đồng thời theo dõi các khoản chi phí liên quan đến thành phẩm.

- **Thủ quỹ:** Rút tiền từ ngân hàng về quỹ. Tổ chức thu tiền và chi tiền khi có phiếu thu, phiếu chi do kế toán thành lập.

- **Kế toán bán hàng:** Tiến hành theo dõi các nghiệp vụ liên quan đến tiêu thụ thành phẩm, xác định doanh thu.

2.1.2.3. Các chính sách kế toán chung

- Chế độ kế toán áp dụng: Công ty kế toán theo quyết định 15/2006 QĐ - BTC do Bộ Tài Chính ban hành ngày 20 tháng 3 năm 2006.

- Niên độ kế toán của Công ty bắt đầu từ ngày 1/1 và kết thúc vào ngày 31/12 năm báo cáo.

- Kỳ kế toán: Theo tháng.

- Kế toán thuế giá trị gia tăng: Theo phương pháp khấu trừ.

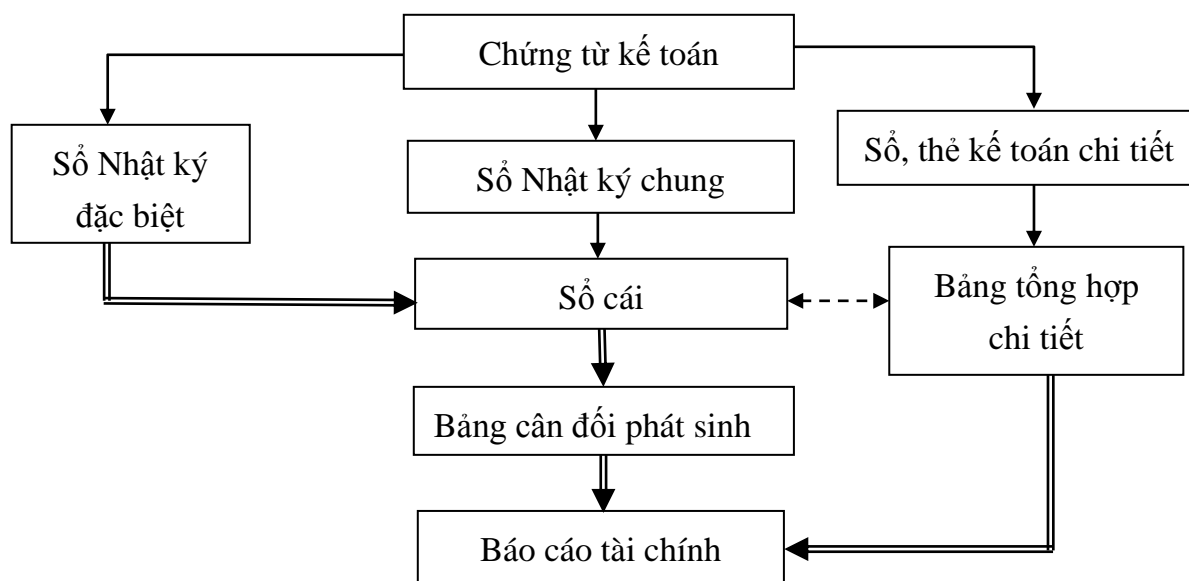
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Khấu hao đường thẳng.

- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.

- Phương pháp hạch toán HTK: Phương pháp kê khai thường xuyên.

- Hình thức tổ chức sổ kế toán: Nhật ký chung.

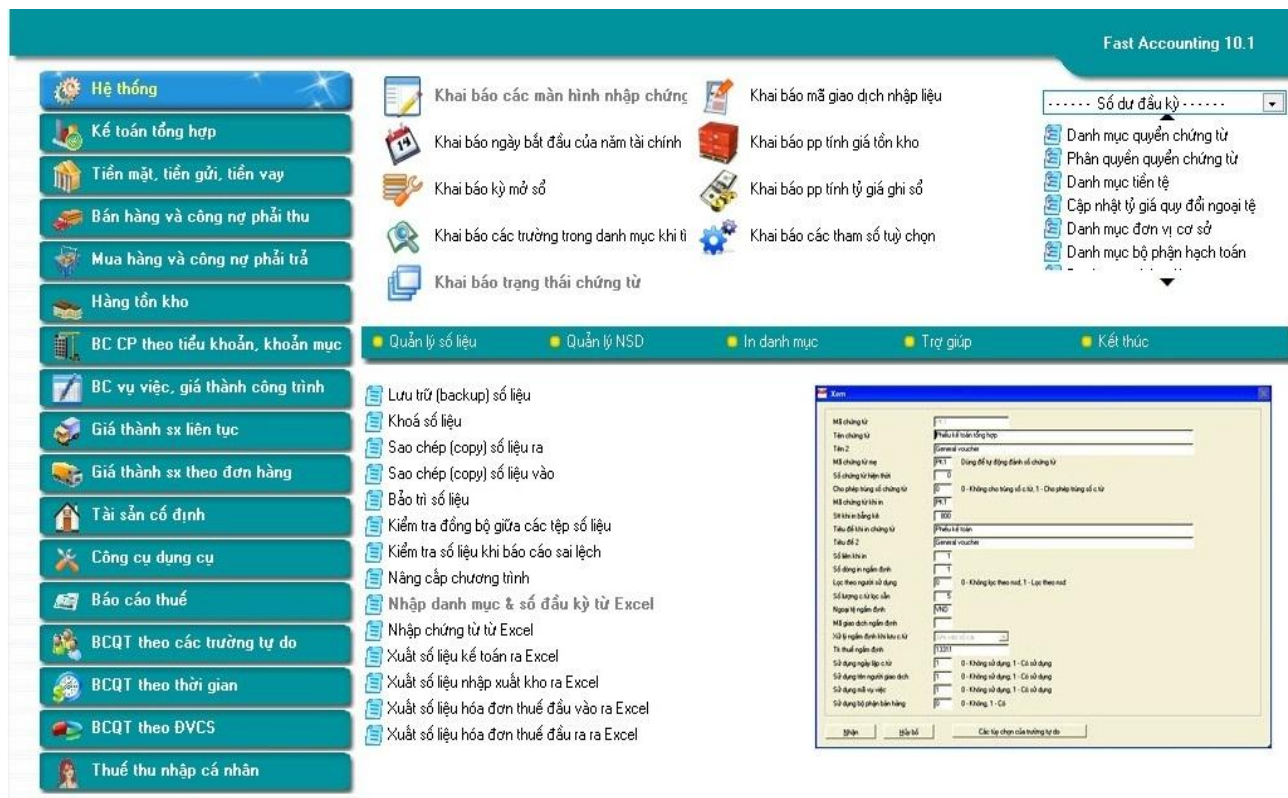
Sơ đồ 2.3. Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký chung



(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

- Phần mềm kế toán: Hiện nay, Công ty đang áp dụng phần mềm kế toán FAST trong tổ chức kế toán. Phần mềm này cho phép giúp nhân viên kế toán kiểm soát và cập nhật các nghiệp vụ kinh tế phát sinh nhanh chóng, lập báo cáo tài chính và các báo cáo quản trị cuối niên độ kế toán kịp thời.

Hình 2.1. Giao diện chính phần mềm FAST



Hình 2.2. Giao diện hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho trong FAST

Hoa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho. Kỳ: 01/12/13-31/12/13 - Đơn vị: Công ty cổ phần Đông Luc

Loại hoá đơn: _____ Ngày hạch toán: ____/____/____

Mã khách: _____ Ngày lập c.từ: ____/____/____

Địa chỉ: _____ Số dư: 0 Quyền: _____

Ng. mua hàng: _____ MST: _____ Số seri: _____

Diễn giải: _____ Số hóa đơn: _____

Mã nx (tk nợ): _____ NVBH: _____ Chọn hdb: _____ Tỷ giá: VND

☐ Sửa trường tiền ☐ Xuất theo giá vốn đích danh cho vt giá TB F4-Thêm dòng, F8-Xóa dòng, F5-Xem pn, ^Tab-Ra khỏi chi tiết

Stt	Mã vật tư	Tên hàng	Đvt	Mã kho	Mã vv	Tồn kho	Số lượng	Giá bán VND	Thành tiền VND	tk d

☐ Sửa ht thuế ☐ Sửa tiền thuế ☐ Tính thuế theo giá trước chiết khấu

Số lượng: _____ Tiền hàng: _____ Hạn tt: 0

Mã thuế: 0.00% Tk thuế: _____ / _____ Tiền: _____ Hạn c.khẩu: _____

Cục thuế: _____ Nhóm hàng: _____ Tiền sau ck: 0

Ghi chú: _____ Tiền thuế: _____

Trạng thái: Chưa ghi vào sổ Thông tin Tổng t: 0

Lưu Mới Sao chép In c.từ Sửa Xóa Xem Tìm Quay ra

2.2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC

- Trong phần này, đối tượng kế toán chi tiết được chọn để phân tích là mặt hàng “Bóng đá chuyên nghiệp in sao”.

- Kỳ lấy số liệu minh họa: Tháng 12/2013

2.2.1. Các phương thức tiêu thụ của Công ty Cổ phần Động Lực

Hiện tại Công ty Cổ phần Động Lực đang thực hiện các hình thức tiêu thụ là tiêu thụ trực tiếp tại kho, chuyển hàng chờ chấp nhận và tiêu thụ qua đại lý.

2.2.1.1. Hình thức tiêu thụ trực tiếp tại kho

- Sau khi nhập về từ phân xưởng sản xuất hoặc từ các đơn vị sản xuất trực thuộc, công ty đưa thành phẩm về kho. Khách hàng có nhu cầu mua hàng trực tiếp tại kho sẽ đến kho của công ty để nhận hàng. Với hình thức này, khách hàng có thể thanh toán ngay bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản cho công ty.

- Về trình tự lưu chuyển chứng từ: Phòng kế toán sẽ lập hóa đơn GTGT (Biểu 2.1) thành 3 liên:

Liên 1: lưu tại quyền

Liên 2: giao cho khách hàng

Liên 3: lưu hành nội bộ

Kế toán lập phiếu xuất kho rồi chuyển hóa đơn GTGT liên 3 (Biểu 2.1) và phiếu xuất kho (Biểu 2.2) xuống kho để khách hàng lấy hàng, thủ kho kiểm tra phiếu xuất kho rồi thực hiện xuất kho thành phẩm, thủ kho ghi số lượng xuất theo thực tế rồi giao hàng cho người mua. Sau đó người mua kiểm kê đủ hàng và ký nhận đủ trên chứng từ. Doanh thu sẽ được ghi nhận khi khách hàng thanh toán ngay hoặc chấp nhận thanh toán. Nếu khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt, kế toán sẽ lập phiếu thu. Nếu khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản thì sau khi khách hàng đã chuyển trả tiền đầy đủ, ngân hàng sẽ lập giấy báo có và gửi về cho công ty. Vì giá trị của hàng thường lớn, khách hàng thường chọn thanh toán bằng chuyển khoản để được khấu trừ thuế GTGT.

Ví dụ: Ngày 05/12/2013, anh Trung thuộc hệ thống bán hàng trực tuyến Thẻ Thao VIP tới kho của công ty mua 70 quả Bóng đá chuyên nghiệp in sao, tổng số tiền đã bao gồm thuế GTGT 10% là 22.750.000 VNĐ. Anh Trung thanh toán toàn bộ tiền hàng bằng chuyển khoản. Vào ngày 07/12/2013, ngân hàng đã nhận được số tiền chuyển khoản và lập giấy báo có chuyển cho công ty.

Biểu 2.1. Hóa đơn GTGT bán hàng

<div>HOÁ ĐƠN</div> <div>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</div> <div>Liên 3: Lưu hành nội bộ</div> <div>Ngày 05 tháng 12 năm 2013</div>						<div>Mẫu số: 01GTKT3/001</div> <div>Kí hiệu: DL/12P</div> <div>Số: 0007960</div>	
<div>Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Động Lực</div> <div>Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội</div> <div>Số tài khoản:</div> <div>Điện thoại: 04.3858 4127</div> <div>Mã số thuế: 0100382553</div>							
<div>Họ và tên người mua hàng: Trần Đức Trung</div> <div>Tên đơn vị: Cửa hàng Thể thao VIP</div> <div>Địa chỉ: 49 An Trạch, Đống Đa, Hà Nội</div> <div>Hình thức thanh toán: Chuyển khoản</div> <div>Mã số thuế: 0105963478</div>							
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền		
A	B	C	1	2	3=1x2		
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	Quả	70	295.454,54	20.681.818		
Cộng tiền hàng:					20.681.818		
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		2.068.182		
Tổng cộng tiền thanh toán:					22.750.000		
Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi hai triệu bảy trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.							
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)			

Kế toán lập phiếu xuất kho để chuyển xuống kho thành phẩm. Tuy nhiên tại thời điểm này phiếu xuất kho chỉ có số lượng chứ chưa được cập nhật đơn giá. Vì công ty thực hiện tính vốn hàng xuất kho theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ nên đến cuối kỳ, giá vốn sẽ được tính toán và cập nhật vào phiếu xuất kho tại thời điểm đó.

Biểu 2.2. Phiếu xuất kho thành phẩm

Công ty Cổ phần Động Lực 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội				Mẫu số: 02-VT (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 05 tháng 12 năm 2013 Nợ: 632 Số: 023/12 ¹ Có: 155							
Họ và tên người nhận hàng: Trần Đức Trung Địa chỉ (Bộ phận): Lý do xuất kho: Bán hàng hóa Xuất tại kho: Kho thành phẩm (KTP)							
STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	UHV 2.03	Quả	70	70	90.305	6.321.350
	Cộng						6.321.350
Tổng số tiền bằng chữ: Sáu triệu ba trăm hai mươi một nghìn ba trăm năm mươi đồng. <div style="text-align: right;">Ngày 05 tháng 12 năm 2013</div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; padding: 0 10px;"> Người lập phiếu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc </div>							

Công ty thực hiện kê toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và thực hiện tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.

Đơn giá trên phiếu xuất kho được tính như sau:

Trị giá thực tế tồn đầu kỳ của mặt hàng Bóng đá chuyên nghiệp in sao là 13.312.500 VNĐ, số lượng 150 quả. Trong kỳ nhập thêm hàng với trị giá là 72.477.250 VNĐ, số lượng 800 quả. Vậy đơn giá xuất trong kỳ là:

$$\text{Giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{13.312.500}{150} + \frac{72.477.250}{800} = 90.305 \text{ đồng}$$

¹ Công ty đánh số các phiếu xuất, nhập, chi, thu,... tự động trên máy vi tính. Số sau dấu "/" là số tháng. Khi sang tháng mới, các phiếu sẽ được đánh số lại từ đầu. Cách đánh số này không đúng với quy định, em sẽ đưa phần này vào mục kiến nghị ở chương sau.

Biểu 2.3. Sổ chi tiết hàng hóa

Công ty Cổ phần Động Lực

SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Tài khoản: 155

Tên hàng hóa: Bóng đá chuyên nghiệp in sao

Tháng: 12/2013

Trang:

Đơn vị tính: Quả

Số hiệu	Ngày tháng	Diễn giải	TK đối ứng	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
					Lượng	Tiền	Lượng	Tiền	Lượng	Tiền
		Tồn đầu kỳ		88.750					150	13.312.500
PNK004/12	02/12	Nhập kho thành phẩm	154	90.596	800	72.477.250				
PXK023/12	05/12	Bán trực tiếp tại kho	632	90.305			70	6.321.350		
PXK029/12	07/12	Gửi bán đại lý Thể thao Kim Thành	157	90.305			150	13.545.750		
PXK045/12	10/12	Gửi bán Công ty Thiên Trường	157	90.305			350	31.606.750		
PNK056/12	13/12	Công ty Thiên Trường trả lại hàng gửi bán ngày 10/12	157	90.305	30	2.709.150				
		Cộng PS			830	75.186.400	570	51.473.850	410	37.025.050
	31/12	Dư cuối kỳ		90.305					410	37.025.050

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Biểu 2.4. Giấy báo có

TECHCOMBANK		GIẤY BÁO CÓ Credit Advice
Giờ: 3:29:04 PM	Ngày: 07/12/2013	Số: TT1042721126
Số tài khoản (<i>Account number</i>): 19021682386051	Số tiền bằng số (<i>In figures</i>): 22.750.000 VND	
Tên tài khoản (<i>Account name</i>): VND-TGTT-CTY CO PHAN DONG LUC Ngân hàng (<i>With bank</i>): Techcombank Nguyễn Trãi	Số tiền bằng chữ (<i>In word</i>): Hai mươi hai triệu bảy trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.	
Nội dung (<i>Details</i>): TT VIP thanh toán HĐ 0007960	Số dư (<i>Ledger balance</i>): 156.385.450 VND	
Giao dịch viên <i>Teller</i>		Kiểm soát viên <i>Supervisor</i>

2.2.1.2. Hình thức chuyển hàng chờ chấp nhận

Khách hàng có nhu cầu mua hàng của công ty sẽ ký kết hợp đồng kinh tế với công ty. Căn cứ vào hợp đồng đã ký, đến ngày giao hàng, công ty sẽ xuất kho để chuyển hàng cho bên mua. Kế toán sẽ lập phiếu xuất kho (Biểu 2.5) và chuyển xuống kho. Thủ kho kiểm tra phiếu xuất kho rồi thực hiện xuất kho chuyển hàng. Lúc này, hàng vẫn thuộc sở hữu của công ty. Sau khi bên mua thông báo đã nhận được hàng và chấp nhận mua, kế toán sẽ xuất hóa đơn GTGT (Biểu 2.6) gửi cho bên mua và ghi nhận doanh thu. Với hình thức này, khách hàng thường thanh toán bằng chuyển khoản. Sau khi khách đã chuyển trả tiền, ngân hàng sẽ gửi giấy báo có về công ty. Nếu khách hàng chỉ chấp nhận mua một phần hàng đã gửi bán, số hàng còn lại sẽ được chuyển trả về cho công ty hoặc công ty sẽ nhờ khách giữ hộ. Khi hàng được chuyển trả về, kế toán sẽ lập phiếu nhập kho (Biểu 2.7).

Ví dụ: Ngày 10/12/2013, công ty xuất kho gửi bán 350 quả Bóng đá chuyên nghiệp in sao cho công ty TNHH Thể thao Thiên Trường với giá đã bao gồm thuế GTGT 10% là 330.000 VNĐ/quả. Ngày 13/12/2013, công ty Thiên Trường thông báo nhận được hàng và chỉ chấp nhận mua 320 quả, số còn lại được chuyển về nhập kho. Đến ngày 14/12/2013, công ty Thiên Trường có khiếu nại về một số sản phẩm kém chất lượng và yêu cầu giảm giá. Công ty đã kiểm tra và chấp nhận giảm giá. Trong tháng 12/2013, công ty Thiên Trường chưa thanh toán tiền hàng. (Nghiệp vụ giảm giá em sẽ trình bày trong mục Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu).

Biểu 2.5. Phiếu xuất kho thành phẩm

Công ty Cổ phần Động Lực

130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội

Mẫu số: 02-VT

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC)

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10 tháng 12 năm 2013

Nợ: 157

Số: 045/12

Có: 155

Họ và tên người nhận hàng: Lưu Thị Hòa

Địa chỉ (Bộ phận): Công ty TNHH Thể thao Thiên Trường

Lý do xuất kho: Gửi bán

Xuất tại kho: Kho thành phẩm (KTP)

STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	UHV 2.03	Quả	350	350	90.305	31.606.750
	Cộng						31.606.750

Tổng số tiền bằng chữ: Ba mươi một triệu sáu trăm lẻ sáu nghìn bảy trăm năm mươi đồng.

Ngày 10 tháng 12 năm 2013

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

Biểu 2.6. Hóa đơn GTGT bán hàng

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 3: Lưu hành nội bộ Ngày 13 tháng 12 năm 2013					
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Động Lực				Mẫu số: 01GTKT3/001	
Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội				Kí hiệu: DL/12P	
Số tài khoản:				Số: 0007968	
Điện thoại: 04.3858 4127				Mã số thuế: 0100382553	
Họ và tên người mua hàng: Lưu Thị Hòa Tên đơn vị: Công ty TNHH Thể thao Thiên Trường Địa chỉ: Số 208D Lê Trọng Tấn, Thanh Xuân, Hà Nội Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Mã số thuế: 0104516913					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	Quả	320	300.000	96.000.000
Cộng tiền hàng:					96.000.000
Thuế suất GTGT: 10%				Tiền thuế GTGT: 9.600.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					105.600.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Một trăm lẻ năm triệu sáu trăm nghìn đồng chẵn./.</i>					
Người mua hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Người bán hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>	

Biểu 2.7. Phiếu nhập kho thành phẩm

Công ty Cổ phần Động Lực 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội				Mẫu số: 01-VT (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU NHẬP KHO Ngày 13 tháng 12 năm 2013 Số: 056/12							
Nợ: 155 Có: 157							
Họ và tên người giao hàng: Lưu Thị Hòa Theo số ngày tháng năm Nhập tại kho: Kho thành phẩm (KTP)							
STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo CT	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	UHV 2.03	Quả	30	30	90.305	2.709.150
	Cộng						2.709.150
Tổng số tiền bằng chữ: Hai triệu bảy trăm lẻ chín nghìn một trăm năm mươi đồng. <div style="text-align: right;">Ngày 13 tháng 12 năm 2013</div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; padding: 5px 0;"> Người lập phiếu Người giao hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc </div>							

2.2.1.3. Hình thức bán qua đại lý

Đơn vị đại lý muốn hợp tác sẽ ký kết hợp đồng giao đại lý (Biểu 2.8) với công ty. Căn cứ vào hợp đồng đã ký, đến ngày giao hàng, công ty sẽ xuất kho để chuyển hàng cho đại lý. Kế toán sẽ lập phiếu xuất kho (Biểu 2.9) và chuyển xuống kho. Thủ kho kiểm tra phiếu xuất kho rồi thực hiện xuất kho chuyển hàng. Cuối kỳ, đại lý thông báo và lập bảng kê số hàng đã bán được (Biểu 2.10) gửi cho công ty. Công ty sẽ xuất hóa đơn GTGT (Biểu 2.11) gửi cho đơn vị đại lý.

Ví dụ: Ngày 07/12/2013, Công ty xuất kho 150 quả Bóng đá chuyên nghiệp in sao cho đơn vị đại lý Thể thao Kim Thành với đơn giá chưa thuế GTGT là 309.090,9 VNĐ/quả. Hoa hồng đại lý 8% trên giá bán chưa thuế, thuế GTGT hoa hồng đại lý 10%. Ngày 31/12/2013, đại lý thông báo đã bán được toàn bộ lô hàng. Công ty xuất hóa đơn GTGT gửi cho đại lý Kim Thành. Bên đại lý sẽ xuất hóa đơn hóa đơn dịch vụ thu phí hóa hồng. Tiền hoa hồng sẽ được hạch toán vào chi phí bán hàng.

Biểu 2.8. Hợp đồng đại lý (Trích)

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----oOo-----

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

Hợp đồng số: 05/HĐDL

Bên A: Công ty Cổ phần Động Lực

- Địa chỉ trụ sở chính: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội
- Điện thoại: 043.858.4127
- Do ông (bà) Vũ Hoàng Yên chức vụ Phó giám đốc kinh doanh làm đại diện.

Bên B: Dụng cụ Thể thao Kim Thành

- Địa chỉ trụ sở chính: 60 Cù Chính Lan, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội
- Điện thoại: 043.566.8647
- Do ông (bà) Nguyễn Kim Thành làm đại diện.

Hai bên thống nhất lập hợp đồng đại lý với các điều khoản sau:

Điều 1: Thành lập đại lý:

1. Bên A giao cho bên B làm đại lý để bán loại hàng bóng đá
2. Tại địa điểm: 60 Cù Chính Lan, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội
3. Bên B có thể nhân danh bên A trong giao dịch, có thể yêu cầu bên A kẻ biển treo tại cửa hàng của mình.

Điều 2: Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng

Bên B bắt đầu thực hiện chức năng đại lý cho bên A bắt đầu từ ngày 25 tháng 11 năm 2012 cho đến ngày 25 tháng 11 năm 2015.

Điều 3: Nhiệm vụ của bên A

1. Giao hàng đúng số lượng, chất lượng, thời gian, địa điểm thoả thuận và thanh toán các chi phí vận chuyển hàng hoá.
2. Hỗ trợ tài chính để chi phí trong phạm vi chức năng đại lý mà bên B đã đề xuất đúng số lượng và thời hạn.

...

Biểu 2.9. Phiếu xuất kho thành phẩm

Công ty Cổ phần Động Lực 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội				Mẫu số: 02-VT (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC) Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU XUẤT KHO <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Ngày 07 tháng 12 năm 2013 Nợ: 157 </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Số: 029/12 Có: 155 </div>							
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Kim Thành Địa chỉ (Bộ phận): Đại lý Thể thao Kim Thành Lý do xuất kho: Gửi bán đại lý Xuất tại kho: Kho thành phẩm (KTP)							
STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	UHV 2.03	Quả	150	150	90.305	13.545.750
	Cộng						13.545.750
Tổng số tiền bằng chữ: Mười ba triệu năm trăm bốn trăm năm mươi đồng. <div style="text-align: right; margin-top: 5px;">Ngày 07 tháng 12 năm 2013</div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 10px;"> Người lập phiếu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc </div>							

Biểu 2.10. Thông báo bán hàng đại lý

Dụng cụ thể thao Kim Thành
60 Cù Chính Lan, Khương Mai,
Thanh Xuân, Hà Nội

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

THÔNG BÁO BÁN HÀNG ĐẠI LÝ

Tháng 12/2013

Kính gửi: Phòng kinh doanh – Công ty Cổ phần Động Lực

- Căn cứ theo hợp đồng giao đại lý số 05/HĐĐL ngày 25/11/2013
- Căn cứ theo số lượng hàng giao đại lý ngày 07/12/2013

Chúng tôi xác nhận số lượng hàng bán được trong tháng 12/2013 như sau:

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá chưa VAT
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	Quả	150	309.090,9

Việc thanh toán sẽ tiến hành theo điều khoản hợp đồng đại lý

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2013

Giám đốc

Biểu 2.11. Hóa đơn GTGT bán hàng

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 3: Lưu hành nội bộ Ngày 31 tháng 12 năm 2013					
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Động Lực				Mẫu số: 01GTKT3/001	
Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội				Kí hiệu: DL/12P	
Số tài khoản:				Số: 0007981	
Điện thoại: 04.3858 4127				Mã số thuế: 0100382553	
Họ và tên người mua hàng: Nguyễn Minh Thành Tên đơn vị: Dụng cụ thể thao Kim Thành Địa chỉ: 60 Cù Chính Lan, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Mã số thuế: 0105703689					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	Quả	150	309.090,90	46.363.635
Cộng tiền hàng:					46.363.635
Thuế suất GTGT: 10%				Tiền thuế GTGT:	4.636.365
Tổng cộng tiền thanh toán:					51.000.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Năm mươi một triệu đồng chẵn./.</i>					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán tại Công ty Cổ phần Động Lực

Sau khi vào sổ chi tiết thành phẩm, kế toán sẽ lên bảng tổng hợp nhập – xuất – tồn hàng hóa.

Biểu 2.12. Báo cáo nhập xuất tồn hàng hóa

Công ty Cổ phần Động Lực

BÁO CÁO NHẬP – XUẤT – TỒN HÀNG HÓA

Tài khoản: 155

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: VNĐ

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
1	Bóng đá chuyên nghiệp in sao	Quả	150	13.312.500	830	75.186.400	570	51.473.850	410	37.025.050
2	Bóng đá chuyên nghiệp in D	Quả	310	26.387.510	500	43.099.960	400	34.314.800	410	35.172.670
3	Bóng đá Nhật mờ	Quả	250	18.916.750	900	68.497.050	950	72.211.400	200	15.202.400
	...									
	Tổng cộng			953.699.539		2.739.628.849		2.529.467.173		1.163.861.215

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Thủ kho

Kế toán trưởng

Kế toán ghi sổ chi tiết tài khoản giá vốn hàng bán theo từng mặt hàng (Biểu 2.13). Từ số liệu tại sổ chi tiết giá vốn hàng bán theo từng mặt hàng và sổ chi tiết thành phẩm, bảng tổng hợp nhập xuất tồn để đối chiếu với sổ cái TK 632.

Biểu 2.13. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Số hiệu tài khoản: 632

Tháng 12 năm 2013

Tên hàng hóa: Bóng đá chuyên nghiệp in sao

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Giá vốn hàng bán		
Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Tổng số
PXK023/12	05/12	Bán trực tiếp tại kho	155	70	90.305	6.321.350
TBMH	13/12	Bán cho Công ty Thiên Trường	157	320	90.305	28.897.600
BBĐL	31/12	Bán cho đại lý Thể thao Kim Thành	157	150	90.305	13.545.750
		Cộng		540		48.764.700
PKT	31/12	Kết chuyển cuối kỳ	911			(48.764.700)

2.2.3. Kế toán doanh thu tiêu thụ và các khoản giảm trừ doanh thu của công ty Cổ phần Động Lực

Căn cứ vào hóa đơn GTGT, kế toán vào sổ chi tiết doanh thu bán hàng.

Khi phát sinh các nghiệp vụ giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại, khách hàng sẽ giao biên bản khiếu nại cho công ty. Sau khi kiểm tra và chấp nhận giảm trừ cho khách, kế toán sẽ viết hóa đơn GTGT giảm giá, ghi rõ khoản giảm trừ đó là cho hóa đơn nào và viết phiếu nhập kho đối với nghiệp vụ hàng bán bị trả lại. Vào ngày cuối tháng, kế toán sẽ kết chuyển toàn bộ các khoản giảm trừ doanh thu vào Sổ chi tiết doanh thu bán hàng. Căn cứ vào sổ chi tiết doanh thu của từng loại hàng hóa, kế toán sẽ tiến hành tổng hợp để lập ra bảng tổng hợp chi tiết doanh thu. Số liệu trên bảng tổng hợp này có thể đối chiếu với sổ cái tài khoản 511.

Ví dụ: Ngày 14/12/2013, Công ty Thiên Trường có khiếu nại về sản phẩm kém chất lượng trong lô hàng chấp nhận mua ngày 13/12 và yêu cầu giảm giá 20%. Công ty đã kiểm tra và chấp nhận giảm giá. Kế toán xuất hóa đơn GTGT giảm giá cho công ty Thiên Trường.

Biểu 2.14. Hóa đơn GTGT giảm giá hàng bán

HOÁ ĐƠN

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Lưu hành nội bộ

Ngày 14 tháng 12 năm 2014

Mẫu số: 01GTKT3/001

Kí hiệu: DL/12P

Số: 0007969

Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Động Lực

Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội

Số tài khoản:

Điện thoại: 04.3858 4127 Mã số thuế: 0100382553

Họ và tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Công ty TNHH Thể thao Thiên Trường

Địa chỉ: Số 208D Lê Trọng Tấn, Thanh Xuân, Hà Nội

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Mã số thuế: 0104516913

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Giảm giá 20% cho hóa đơn DL/12P – 0007968 ngày 13/12				19.200.000
Cộng tiền hàng:					19.200.000
Thuế suất GTGT: 10%					Tiền thuế GTGT: 1.920.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					21.120.000

Số tiền viết bằng chữ: *Hai một triệu một trăm hai mươi nghìn đồng chẵn./.*

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.15. Sổ chi tiết doanh thu**SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG****Tên hàng hóa: Bóng đá chuyên nghiệp in sao****Tài khoản: 511****Tháng: 12/2013****Quyển số:****Đơn vị tính: VNĐ**

Số hiệu	Ngày tháng	Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
				Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521,531,532)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0007960	05/12	Bán trực tiếp tại kho	1121	70	295.454,54	20.681.818		
0007968	13/12	Bán cho Công ty Thiên Trường	1121	320	300.000	96.000.000		
0007981	31/12	Đại lý Thể thao Kim Thành bán hàng	1121	150	309.090,90	46.363.635		
PKT246	31/12	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	532					19.200.000
		Cộng phát sinh				163.045.453		19.200.000
		Doanh thu thuần				143.845.453		
		Giá vốn hàng bán				48.764.700		
		Lợi nhuận gộp				95.080.753		

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ**Kế toán trưởng**

Biểu 2.16. Bảng tổng hợp doanh thu
BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU
THÁNG 12 NĂM 2013

Đơn vị tính: VNĐ

S T T	Mã hàng hóa	Tên hàng hóa	SL	Doanh thu phát sinh	Các khoản giảm trừ			Doanh thu thuần	GVHB	Lợi nhuận gộp
					CKTM	Hàng bị trả lại	Giảm giá hàng bán			
1	UHV 2.03	Bóng đá chuyên nghệ in sao	570	163.045.453			19.200.000	143.845.453	48.764.700	95.080.753
2	UHV 2.05	Bóng đá chuyên nghiệp in D	400	127.272.726				127.272.726	34.314.800	92.957.926
3	UTM 3.16	Bóng đá Nhật mờ	950	246.136.369				246.136.369	72.211.400	173.924.969
...
...
		Tổng cộng		4.697.797.346	0	0	19.200.000	4.678.597.346	2.846.737.540	1.831.859.806

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

2.2.4. Kế toán các khoản chi phí của công ty Cổ phần Động Lực

2.2.4.1. Kế toán chi phí bán hàng của công ty

- Chi phí lương cho nhân viên bán hàng:

+ Cách tính lương: Tính lương theo thời gian

$$\text{Lương thực tế} = \frac{\text{Lương cơ bản}}{\text{Số ngày công trong tháng}} \times \text{Số ngày làm việc thực tế}$$

+ Công ty quy định nhân viên được nghỉ 1 ngày trong tuần là ngày chủ nhật. Mỗi tháng có số ngày khác nhau, vì thế số ngày công hàng tháng là khác nhau.

+ Phụ cấp cho mỗi nhân viên là 500.000 đồng/tháng. Công ty quy định chi phụ cấp vào những ngày nhân viên đi làm đầy đủ. Vì vậy, cuối tháng kế toán sẽ tính tiền phụ cấp theo công thức:

$$\text{Phụ cấp thực tế} = \frac{\text{Phụ cấp cơ bản}}{\text{Số ngày công trong tháng}} \times \text{Số ngày làm việc thực tế}$$

Sau đó, kế toán tính tổng lương theo công thức:

$$\text{Tổng lương} = \text{Lương thực tế} + \text{Phụ cấp thực tế}$$

Ví dụ: Công ty trả lương cho nhân viên Ngô Thị Trâm với mức lương cơ bản là 4.000.000 đồng/tháng. Trong tháng 12/2013 có 31 ngày, 5 ngày chủ nhật, vậy số ngày công tháng 12/2013 là 26 ngày. Chị Trâm xin nghỉ phép 2 ngày. Lương tháng 12/2013 của chị Trâm là:

$$\text{Tổng lương} = (4.000.000/26) \times 24 + (500.000/26) \times 24 = 4.153.846 \text{ đồng}$$

+ Công ty áp dụng trích BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ theo đúng tỷ lệ quy định. Các khoản trích này được tính theo lương cơ bản của nhân viên.

Ví dụ: Trích BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ tháng 12/2013 cho nhân viên Ngô Thị Trâm.

	Trừ vào lương người lao động	Đưa vào chi phí của doanh nghiệp
BHXH	$4.000.000 \times 7\% = 280.000$	$4.000.000 \times 17\% = 680.000$
BHYT	$4.000.000 \times 1,5\% = 60.000$	$4.000.000 \times 3\% = 120.000$
BHTN	$4.000.000 \times 1\% = 40.000$	$4.000.000 \times 1\% = 40.000$
KPCĐ	$4.000.000 \times 0\% = 0$	$4.000.000 \times 2\% = 80.000$
Tổng các khoản trích	380.000	920.000

+ Thanh toán lương: Bảng chấm công (Biểu 2.17) được chuyển lên cho kế toán, theo đó kế toán sẽ tính ra lương của từng nhân viên rồi lên bảng thanh toán tiền lương (Biểu 2.18). Trong bảng thanh toán tiền lương đã bao gồm cả các khoản trích theo lương cụ thể.

Biểu 2.17. Bảng chấm công

Công ty Cổ phần Động Lực

Bộ phận bán hàng

BẢNG CHẤM CÔNG

Tháng 12 năm 2013

S T T	Họ tên	Chức vụ	Ngày trong tháng																															Tổng cộng	Ký nhận
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
1	Nguyễn Hoài Anh	QL		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	26	
2	Trần Minh Đức	QL		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	26	
3	Phạm Thị Thảo	NV		X	X	X	X	X	X		0	X	X	X	X	X		0	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	24	
4	Ngô Thị Trâm	NV		X	X	X	X	X	X		0	X	X	X	X	X		X	0	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	24	
5	Lê Thị Thảo	NV		X	X	X	X	0	0		X	X	X	X	X	X		0	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	0		X	X	22	
6	Bùi Lan Hy	NV		X	0	0	0	X	X		X	X	X	X	X	X		X	0	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	22	
7	Đỗ Thị An	NV		X	X	X	X	X	X		0	0	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		0	X	X	X	X	X		X	X	23	
8	Vũ Văn Bình	NV		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		0	X	X	X	X	X		X	X	25	
9	Vũ Thị Liên	NV		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	0	X		X	X	X	X	X	X		X	X	25	
10	Lê Ngọc Minh	NV		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	26	

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Biểu 2.18. Bảng thanh toán tiền lương

Công ty Cổ phần Động Lực

Bộ phận bán hàng

Tháng 12 năm 2013

ST T	Họ tên	Chức vụ	Lương cơ bản	Ngày đi làm	Lương thực tế	Phụ cấp ăn trưa		Tổng lương	Các khoản trích trừ vào lương					Thực lĩnh
						PCCB theo 24 ngày công	PC theo ngày công thực tế		KP CĐ 0%	BHXX 7%	BHYT 1,5%	BHTN 1%	Cộng	
1	Nguyễn Hoài Anh	QL	7.000.000	26	7.000.000	500.000	500.000	7.500.000		490.000	105.000	70.000	665.000	6.835.000
2	Trần Minh Đức	QL	7.000.000	26	7.000.000	500.000	500.000	7.500.000		490.000	105.000	70.000	665.000	6.835.000
3	Phạm Thị Thảo	NV	4.000.000	24	3.692.308	500.000	461.538	4.153.846		280.000	60.000	40.000	380.000	3.773.846
4	Ngô Thị Trâm	NV	4.000.000	24	3.692.308	500.000	461.538	4.153.846		280.000	60.000	40.000	380.000	3.773.846
5	Lê Thị Thảo	NV	4.800.000	22	4.061.538	500.000	423.077	4.484.615		336.000	72.000	48.000	456.000	4.028.615
6	Bùi Lan Hy	NV	4.800.000	22	4.061.538	500.000	423.077	4.484.615		336.000	72.000	48.000	456.000	4.028.615
7	Đỗ Thị An	NV	4.000.000	23	3.538.462	500.000	442.308	3.980.769		280.000	60.000	40.000	380.000	3.600.769
8	Vũ Văn Bình	NV	4.000.000	25	3.846.154	500.000	480.769	4.326.923		280.000	60.000	40.000	380.000	3.946.923
9	Vũ Thị Liên	NV	4.500.000	25	4.326.923	500.000	480.769	4.807.692		315.000	67.500	45.000	427.500	4.380.192
10	Lê Ngọc Minh	NV	4.800.000	26	4.800.000	500.000	500.000	5.300.000		336.000	72.000	48.000	456.000	4.844.000
	Tổng cộng		48.900.000		46.019.231			50.692.308		3.423.000	733.500	489.000	4.645.500	46.046.808

Biểu 2.19. Bảng phân bổ tiền lương

Công ty Cổ phần Động Lực

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM

Tháng 12 năm 2013

<div style="text-align: center;"> Ghi có TK Ghi nợ TK </div>	TK 334 – Phải trả người lao động		TK 338 – Phải trả, phải nộp khác					Tổng cộng
	Lương cơ bản	Tổng lương	BHXH 24%	BHYT 4,5%	BHTN 2%	KPCĐ 2%	Cộng có TK 338	
TK 622 – Chi phí nhân công trực tiếp	210.000.000	223.000.000	35.700.000	6.300.000	2.100.000	4.200.000	48.300.000	271.300.000
TK 627 – Chi phí sản xuất chung	45.600.000	46.800.000	7.752.000	1.368.000	456.000	912.000	10.488.000	57.288.000
TK 641 – Chi phí bán hàng	48.900.000	50.692.308	8.313.000	1.467.000	489.000	978.000	11.247.000	61.939.308
TK 642 – Chi phí QLDN	150.500.000	170.435.000	25.585.000	4.515.000	1.505.000	3.010.000	34.615.000	205.050.000
TK 334 – Phải trả người lao động			31.850.000	6.825.000	4.550.000		43.225.000	43.225.000
Tổng cộng	455.000.000	490.927.308	109.200.000	20.475.000	9.100.000	9.100.000	147.875.000	638.802.308

- **Chi phí nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ:**

+ *Chi phí vật liệu bao bì*

Ví dụ: Vào ngày 05/12/2013, Công ty xuất 100 túi đựng bóng phục vụ cho việc bán hàng. Kế toán đã lập phiếu xuất kho.

Biểu 2.20. Phiếu xuất kho vật liệu bao bì

Công ty Cổ phần Động Lực 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội				Mẫu số: 02-VT (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 05 tháng 12 năm 2013 Nợ: 641 Số: 024/12 Có: 152							
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Ngọc Địa chỉ (Bộ phận): Bộ phận bán hàng Lý do xuất kho: Dùng cho bộ phận bán hàng Xuất tại kho: Kho vật liệu							
STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Túi đựng bóng		Chiếc	100	100	40.000	4.000.000
	Cộng						4.000.000
Tổng số tiền bằng chữ: Bốn triệu đồng chẵn./. <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">Ngày 05 tháng 12 năm 2013</div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 10px;"> Người lập phiếu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc </div>							

- **Chi phí khấu hao tài sản cố định:**

Ví dụ: Ngày 02/12/2013, Công ty đưa vào sử dụng 1 máy photocopy mua từ tháng trước phục vụ bộ phận quản lý. Máy có nguyên giá là 25.000.000, khấu hao theo đường thẳng trong 5 năm. Mức khấu hao của máy được tính như sau:

$$\begin{array}{l}
 \text{Mức khấu hao hàng năm của máy photocopy} \\
 = \frac{\text{Nguyên giá}}{\text{Số năm sử dụng}} = \frac{25.000.000}{5} = 5.000.000
 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Mức khấu hao} \\ \text{hàng tháng của} \\ \text{máy photocopy} \end{array} = \frac{\text{Mức khấu hao năm}}{12} = \frac{5.000.000}{12} = 416.667$$

Ngày 02/12/2013, công ty đưa máy vào sử dụng, nên số ngày tính khấu hao trong tháng 12/2013 của máy là $31 - 1 = 30$ ngày.

$$\begin{array}{l} \text{Mức khấu hao tháng} \\ \text{2 của máy photocopy} \end{array} = \frac{416.667}{31} \times 30 = 403.226$$

Tính tương tự cho các tài sản cố định khác, ta có bảng tính và phân bổ khấu hao.

Biểu 2.21. Bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định**Công ty Cổ phần Động Lực****130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội****BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH****Tháng 12 năm 2013**

Đơn vị tính: VNĐ

S T T	Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu sử dụng	Tỷ lệ khấu hao (%) hoặc thời gian sử dụng (tháng)	Nguyên giá	Số khấu hao	Bộ phận		
						Sản xuất	Bán hàng	Quản lý DN
A	B	1	2	3	4	5	6	7
	I – Số khấu hao đã trích tháng trước			108.447.419.000	850.542.000	674.427.000	60.623.000	115.492.000
	II – Số khấu hao tăng trong tháng này			25.000.000	403.226			403.226
1	Máy photo copy	02/12	60	25.000.000	403.226			403.226
	III – Số khấu hao giảm trong tháng này				0			
	IV – Số khấu hao phải trích trong tháng (I + II – III)			108.472.419.000	850.945.226	674.427.000	60.623.000	115.895.226

- Chi phí dịch vụ mua ngoài:

Ví dụ 1: Ngày 10/12/2013, Công ty chuyển lô hàng gồm 350 quả bóng đá chuyên nghiệp in sao gửi bán cho Công ty TNHH Thể thao Thiên Trường. Công ty đã chi tiền mặt thanh toán tiền chi phí vận chuyển. Nhân viên kho hàng làm việc với công ty vận chuyển, sau đó làm giấy đề nghị thanh toán để được thanh toán số tiền tạm ứng cho bên vận chuyển. Căn cứ vào giấy đề nghị thanh toán đã được xét duyệt và hóa đơn GTGT, kế toán lập phiếu chi để thanh toán cho nhân viên kho hàng.

Biểu 2.22. Giấy đề nghị thanh toán

Công ty Cổ phần Động Lực 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội	Mẫu số 05-TT (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)	
GIẤY ĐỀ NGHỊ THANH TOÁN Ngày 10 tháng 12 năm 2013		
Kính gửi: - Giám đốc công ty - Phòng Kế toán – Tài chính		
Họ và tên người đề nghị thanh toán: Phạm Minh Long		
Bộ phận (Hoặc địa chỉ): Công ty Cổ phần Động Lực		
Nội dung thanh toán: Đề nghị thanh toán phí vận chuyển hàng gửi bán		
Số tiền: 220.000 đồng (Viết bằng chữ) Hai trăm hai mươi nghìn đồng chẵn./.		
Kèm theo: 01 Chứng từ gốc: Hóa đơn GTGT		
Người đề nghị thanh toán (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Người duyệt (Ký, họ tên)

Biểu 2.23. Phiếu chi

Công ty Cổ phần Động Lực		Mẫu số 02 – TT	
130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội		(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)	
PHIẾU CHI		Số: 098/12	
Ngày 10 tháng 12 năm 2013		Nợ: 641	
		Nợ: 133	
		Có: 1111	
Người nhận tiền: Phạm Minh Long			
Địa chỉ: Công ty Cổ phần Động Lực			
Lý do chi: Thanh toán tiền chi phí vận chuyển hàng gửi bán.			
Số tiền: 220.000 đồng. Viết bằng chữ: Hai trăm hai mươi nghìn đồng chẵn./.			
Kèm theo: 02		Chứng từ gốc: Giấy đề nghị thanh toán, Hóa đơn GTGT	
Ngày 10 tháng 12 năm 2013			
Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp tiền	Thủ quỹ

Biểu 2.24. Hóa đơn GTGT chi phí vận chuyển hàng gửi bán

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 2: Giao cho khách hàng Ngày 10 tháng 12 năm 2013						Mẫu số: 01GTKT3/001 Kí hiệu: LA/13P Số: 0000774
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Giao nhận vận tải LACCO Địa chỉ: Tầng 6, tòa nhà FaFim, 19 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội Số tài khoản: Điện thoại: 04.62754383						Mã số thuế: 0105951958
Họ và tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội Hình thức thanh toán: Tiền mặt						Mã số thuế: 0100382553
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
A	B	C	1	2	3=1x2	
1	Phí vận chuyển				200.000	
Cộng tiền hàng:					200.000	
Thuế suất GTGT: 10%				Tiền thuế GTGT:	20.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					220.000	
Số tiền viết bằng chữ: <i>Hai trăm hai mươi nghìn đồng chẵn./.</i>						
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		

Ví dụ 2: Ngày 31/12/2013, đại lý Kim Thành gửi hóa đơn dịch vụ thu phí hoa hồng cho công ty.

Biểu 2.25. Hóa đơn GTGT hoa hồng đại lý

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 2: Giao cho khách hàng Ngày 31 tháng 12 năm 2013					
Đơn vị bán hàng: Dụng cụ thể thao Kim Thành				Mẫu số: 01GTKT3/001	
Địa chỉ: 60 Cù Chính Lan, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội				Kí hiệu: KT/13P	
Số tài khoản:				Số: 0005628	
Điện thoại: 043.566.8647				Mã số thuế: 0105703689	
Họ và tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội Hình thức thanh toán: Chuyển khoản					
				Mã số thuế: 0100382553	
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Phí hoa hồng				3.709.091
Cộng tiền hàng:					3.709.091
Thuế suất GTGT: 10%				Tiền thuế GTGT:	370.909
Tổng cộng tiền thanh toán:					4.080.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Bốn triệu không trăm tám mươi nghìn đồng chẵn./.</i>					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Tương tự như vậy, các nghiệp vụ thuộc chi phí quản lý bán hàng cũng được kế toán hạch toán nhập dữ liệu vào phần mềm máy tính. Cuối tháng, kế toán sẽ vào sổ chi tiết chi phí bán hàng và lên bảng tổng hợp chi phí bán hàng theo từng khoản mục cho doanh nghiệp.

Biểu 2.26. Sổ chi tiết chi phí bán hàng

Công ty Cổ phần Động Lực

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ BÁN HÀNG

Số hiệu tài khoản: 641

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Chi tiết chi phí						
Số hiệu	N/T			Tổng tiền	6411	6412	6413	6414	6417	6418
PXK 024/12	05/12	Xuất kho túi đựng bóng phục vụ bán hàng	152	4.000.000		4.000.000				
0000774	10/12	Chi phí vận chuyển hàng gửi bán	111	200.000					200.000	
...
0550122	25/12	Thanh toán tiền điện	112	5.500.000					5.500.000	
0458373	28/12	Thanh toán tiền điện thoại	112	910.000					910.000	
0005628	31/12	Hoa hồng đại lý	131	3.709.091					3.709.091	
BPBTL	31/12	Lương bộ phận bán hàng	334	48.900.000	48.900.000					
BPBTL	31/12	Trích theo lương	338	11.247.000	11.247.000					
BPBKH	31/12	Tính và phân bổ khấu hao TCSĐ	214	60.623.000				60.623.000		
		Cộng		141.223.091	60.147.000	4.000.000	3.652.500	60.623.000	10.319.091	2.481.500
PKT248	31/12	Kết chuyển cuối kỳ	911	(141.223.091)	(60.147.000)	(4.000.000)	(3.652.500)	(60.623.000)	(10.319.091)	(2.481.500)

Biểu 2.27. Bảng tổng hợp chi phí bán hàng theo từng khoản mục
Tháng 12/2013

Khoản mục chi phí bán hàng	Số tiền (VNĐ)
1. Chi phí nhân viên	60.147.000
2. Chi phí vật liệu, bao bì	4.000.000
3. Chi phí dụng cụ, đồ dùng	3.652.500
4. Chi phí khấu hao TSCĐ	60.623.000
5. Chi phí bảo hành	-
6. Chi phí dịch vụ mua ngoài	10.319.091
7. Chi phí bằng tiền khác	2.481.500
Tổng cộng	141.223.091

2.2.4.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty

- Chi phí nhân viên quản lý:

Chi phí lương cho nhân viên quản lý cũng được tính tương tự như chi phí lương cho nhân viên bộ phận bán hàng. Mỗi nhân viên đi làm sẽ được chấm công vào bảng chấm công. Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp trong tháng 12 được tính là 205.050.000 VNĐ. Trong đó số lương phải trả cho nhân viên bao gồm cả phần trích bảo hiểm theo tỉ lệ quy định là 170.435.000 VNĐ. Phần trích bảo hiểm được tính bảo chi phí của doanh nghiệp là 34.615.000 VNĐ. (Bảng Phân bổ tiền lương và bảo hiểm – Trang 48)

- Chi phí đồ dùng văn phòng:

Ví dụ: Ngày 18/12/2013, công ty mua 1 ghế ngủ văn phòng sử dụng cho nhân viên nghỉ trưa tại công ty TNHH thương mại dịch vụ Sinh Liên. Công ty đã nhận hóa đơn GTGT và thanh toán bằng tiền mặt. Sau khi mua, ghế được xuất dùng 1 lần, tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp.

Biểu 2.28. Hóa đơn GTGT chi phí đồ dùng văn phòng

<div>HOÁ ĐƠN</div> <div>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</div> <div>Liên 2: Giao cho khách hàng</div> <div>Ngày 18 tháng 12 năm 2013</div>						<div>Mẫu số: 01GTKT3/001</div> <div>Kí hiệu: SL/13P</div> <div>Số: 0008670</div>	
<div>Đơn vị bán hàng: TNHH thương mại dịch vụ Sinh Liên</div> <div>Địa chỉ: 1130B La Thành, Ba Đình, Hà Nội</div> <div>Số tài khoản:</div> <div>Điện thoại: 04.62736909</div> <div>Mã số thuế: 0102337997</div>							
<div>Họ và tên người mua hàng:</div> <div>Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực</div> <div>Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội</div> <div>Hình thức thanh toán: Tiền mặt</div> <div>Mã số thuế: 0100382553</div>							
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ		Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
A	B		C	1	2	3=1x2	
1	Ghế ngủ trưa văn phòng		Cái	1	620.000	620.000	
Cộng tiền hàng:						620.000	
Thuế suất GTGT: 10%				Tiền thuế GTGT:		62.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:						682.000	
Số tiền viết bằng chữ: Sáu trăm tám mươi hai nghìn đồng chẵn./.							
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị			
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)			

Biểu 2.29. Phiếu chi mua đồ dùng văn phòng

Công ty Cổ phần Động Lực		Mẫu số 02 – TT	
130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội		(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)	
PHIẾU CHI		Số: 128/12	
Ngày 18 tháng 12 năm 2013		Nợ: 642	
		Nợ: 133	
		Có: 1111	
Người nhận tiền: Trần Thị Minh			
Địa chỉ: Công ty Cổ phần Động Lực			
Lý do chi: Thanh toán tiền mua ghế ngủ văn phòng.			
Số tiền: 682.000 đồng. Viết bằng chữ: Sáu trăm tám mươi hai nghìn đồng chẵn./.			
Kèm theo: 01 Chứng từ gốc: Hóa đơn GTGT			
Ngày 18 tháng 12 năm 2013			
Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp tiền	Thủ quỹ

- **Chi phí khấu hao tài sản cố định:** Phần này em đã trình bày trong mục kế toán chi phí bán hàng ở trên.

- **Chi phí dịch vụ mua ngoài:**

Ví dụ: Trong tháng 12/2013, văn phòng công ty có hoá đơn GTGT của công ty Điện Lực HN cần đóng tiền phí điện sử dụng là 34.160.544 VNĐ. Trong đó, chi phí chưa thuế phân bổ theo số giờ máy móc, thiết bị hoạt động cho các bộ phận là: Bộ phận sản xuất 17.555.000đ; Bộ phận bán hàng 5.500.000đ; Bộ phận QLDN 8.000.000đ. Công ty đã thanh toán bằng chuyển khoản.

Biểu 2.30. Hóa đơn GTGT tiền điện

Tổng công ty điện lực TP. Hà Nội						
HOÁ ĐƠN GTGT (TIỀN ĐIỆN)						
Mẫu số: 01GTKT2/001 (Liên 2: Giao cho khách hàng) Ký hiệu: AA/2013 Từ ngày 26/11 đến ngày 25/12 Số: 0550122						
Công ty điện lực: Công ty điện lực Thanh Xuân Địa chỉ: Khu nội chính – Thanh Xuân – Hà Nội Điện thoại: 22249467 MST: 0100101114-019 ĐT sửa chữa: 22249484 Khách hàng: Công ty Cổ phần Động Lực Địa chỉ: 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội Điện thoại: 04.38584127 MST: 0100382553 Số công tơ: 04057195						
Bộ CS	Chi số mới	Chi số cũ	HS nhân	Điện năng TT	Đơn giá	Thành tiền
KT	276.655	261.895	1	14.760	2.104	31.055.040
Ngày 24 tháng 12 năm 2013			Cộng	14.760		31.055.040
Bên đại diện			Thuế suất thuế GTGT: 10%			3.105.504
			Tổng cộng tiền thanh toán			34.160.544
Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi tư triệu một trăm sáu mươi nghìn năm trăm bốn mươi tư đồng./.						

Biểu 2.31. Ủy nhiệm chi

TECHCOMBANK		ỦY NHIỆM CHI	
Liên 2: Giao cho khách hàng		Payment Order	
Giờ: 8:45:39AM Ngày: 27/12/2013 Số: TT1042739169		PHẦN DO NH GHI	
CHUYỂN KHOẢN, CHUYỂN TIỀN THU, ĐIỆN Đơn vị trả tiền: Công ty Cổ phần Động Lực Số tài khoản: 19021682386051 Tại ngân hàng: Techcombank		TÀI KHOẢN NỢ	
Đơn vị nhận tiền: Công ty điện lực Thanh Xuân Số tài khoản: 0021004580980 Tại ngân hàng: Vietcombank		TÀI KHOẢN CÓ	
Số tiền bằng chữ: Ba mươi tư triệu một trăm sáu mươi nghìn năm trăm bốn mươi tư đồng. Nội dung: Thanh toán tiền điện HĐ 0550122		Số tiền bằng số 34.160.544 VND	
Đơn vị trả tiền		Ngân hàng chuyển tiền	
Kế toán Chủ tài khoản	Ngày ghi sổ	Ngân hàng nhận	
	Kế toán TP kế toán	Ngày ghi sổ	
		Kế toán TP kế toán	

- Chi phí bằng tiền khác:

Ví dụ: Ngày 22/12/2013, anh Minh, nhân viên phòng kinh doanh được cử đi gặp khách hàng để bàn về hợp đồng mới tại nhà hàng Sen Tây Hồ. Chi phí tiếp khách được tính vào chi phí quản lí doanh nghiệp. Anh Minh viết giấy đề nghị thanh toán để được thanh toán số tiền tiếp khách trên. Căn cứ vào giấy đề nghị thanh toán và hóa đơn GTGT, kế toán lập phiếu chi để thanh toán tiền cho anh Minh.

Biểu 2.32. Giấy đề nghị thanh toán

Công ty Cổ phần Động Lực 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội	Mẫu số 05-TT (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)	
GIẤY ĐỀ NGHỊ THANH TOÁN Ngày 22 tháng 12 năm 2013		
Kính gửi: - Giám đốc công ty - Phòng Kế toán – Tài chính		
Họ và tên người đề nghị thanh toán: Đỗ Nhật Minh		
Bộ phận (Hoặc địa chỉ): Phòng kinh doanh		
Nội dung thanh toán: Đề nghị thanh toán chi phí tiếp khách văn phòng		
Số tiền: 1.650.000 đồng (Viết bằng chữ) Một triệu sáu trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.		
Kèm theo: 01 Chứng từ gốc: Hóa đơn GTGT		
Người đề nghị thanh toán (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Người duyệt (Ký, họ tên)

Biểu 2.33. Phiếu chi

Công ty Cổ phần Động Lực 130 Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội	Mẫu số 02 – TT (Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)		
PHIẾU CHI		Số: 132/12	
Ngày 22 tháng 12 năm 2013		Nợ: 642	
		Nợ: 133	
		Có: 1111	
Người nhận tiền: Đỗ Nhật Minh			
Địa chỉ: Công ty Cổ phần Động Lực			
Lý do chi: Thanh toán chi phí tiếp khách văn phòng.			
Số tiền: 1.650.000 đồng. Viết bằng chữ: Một triệu sáu trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.			
Kèm theo: 02 Chứng từ gốc: Giấy đề nghị thanh toán, Hóa đơn GTGT			
Ngày 22 tháng 12 năm 2013			
Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp tiền	Thủ quỹ

Biểu 2.34. Sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp

Công ty Cổ phần Động Lực

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Số hiệu tài khoản: 642

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Chi tiết chi phí							
Số hiệu	N/T			Tổng tiền	6421	6422	6423	6424	6425	6427	6428
...
0008670	18/12	Mua ghế ngủ văn phòng	111	620.000			620.000				
0004548	22/12	Chi phí tiếp khách	111	1.500.000						1.500.000	
0550122	25/12	Thanh toán tiền điện	112	8.000.000						8.000.000	
0458373	28/12	Thanh toán tiền điện thoại	112	750.000						750.000	
BPBTL	31/12	Lương bộ phận QLDN	334	150.500.000	150.500.000						
BPBTL	31/12	Trích theo lương	338	34.615.000	34.615.000						
BPBKH	31/12	Tính và phân bổ khấu hao TCSĐ cho bộ phận QLDN	214	115.895.226				115.895.226			
		Cộng		361.381.226	185.115.000	15.653.000	13.582.000	115.895.226	7.960.000	13.368.000	9.808.000
PKT249	31/12	Kết chuyển cuối kỳ	911	(361.381.226)	(185.115.000)	(15.653.000)	(13.582.000)	(115.895.226)	(7.960.000)	(13.368.000)	(9.808.000)

**Biểu 2.35. Bảng tổng hợp chi phí QLDN theo từng khoản mục
tháng 12/2013**

Khoản mục chi phí QLDN	Số tiền (VNĐ)
1. Chi phí nhân viên	185.115.000
2. Chi phí vật liệu	15.653.000
3. Chi phí dụng cụ, đồ dùng	13.582.000
4. Chi phí khấu hao TSCĐ	115.895.226
5. Thuế, phí, lệ phí	7.960.000
6. Chi phí dự phòng	-
7. Chi phí dịch vụ mua ngoài	13.368.000
8. Chi phí bằng tiền khác	9.808.000
Tổng cộng	361.381.226

2.2.5. Kế toán tổng hợp nghiệp vụ tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Cổ phần Động Lực

Như đã trình bày ở trên, từ các chứng từ gốc, kế toán tiến hành nhập số liệu vào máy tính, máy tính sẽ tự động lên các số chi tiết cũng như sổ cái, đồng thời với đó là mỗi nghiệp vụ nhập vào sẽ được ghi vào sổ nhật ký chung.

Biểu 2.36. Sổ Nhật ký chung

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

(Trích)

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Số hiệu	Ngày tháng	Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
					Nợ	Có
...
05/12	0007960	05/12	Bán trực tiếp tại kho cho Thẻ thao VIP	131	22.750.000	
				511		20.681.818
				3331		2.068.182
05/12	PXK 023/12	05/12	Giá vốn hàng bán	632	6.321.350	
				155		6.321.350

07/12	PXK 029/12	07/12	Xuất hàng gửi bán đại lý Kim Thành	157	13.545.750	
				155		13.545.750
10/12	PXK 035/12	10/12	Xuất hàng gửi bán công ty Thiên Trường	157	31.606.750	
				155		31.606.750
13/02	0007968	13/02	Công ty Thiên Trường chấp nhận mua hàng	131	105.600.000	
				511		96.000.000
				3331		9.600.000
13/12	TBMH	13/12	Giá vốn hàng bán	632	28.897.600	
				157		28.897.600
13/12	PNK 056/12	13/12	Công ty Thiên Trường trả lại 30 đơn vị hàng gửi bán	155	2.709.150	
				157		2.709.150
...
31/12	0007981	31/12	Đại lý Kim Thành bán được toàn bộ hàng	131	51.000.000	
				511		46.363.635
				3331		4.636.365
31/12	BBĐL	31/12	Giá vốn hàng bán	632	13.545.750	
				157		13.545.750
31/12	0005628	31/12	Hoa hồng đại lý	641	3.709.091	
				133	370.909	
				131		4.080.000
...
31/12	BPBKH	31/12	Trích khấu hao TSCĐ	627	4.358.000	
				641	4.358.000	
				642	8.990.226	
				214		13.348.226

31/12	BPBTL	31/12	Xác định lương	622	223.000.000	
				627	46.800.000	
				641	50.692.308	
				642	170.435.000	
				334		490.927.308
31/12	BPBTL	31/12	Trích vào chi phí	622	48.300.000	
				627	10.488.000	
				641	11.247.000	
				642	34.615.000	
				334	43.225.000	
				338		147.875.000
31/12	PC 218/12	31/12	Trả lương	334	447.702.308	
				1111		447.702.308
31/12	PKT245	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	2.846.737.540	
				632		2.846.737.540
31/12	PKT246	31/12	Kết chuyển giảm giá hàng bán	511	19.200.000	
				532		19.200.000
31/12	PKT247	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng	511	4.678.597.346	
				911		4.678.597.346
31/12	PKT248	31/12	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	141.223.091	
				641		141.223.091
31/12	PKT249	31/12	Kết chuyển chi phí QLDN	911	361.381.226	
				642		361.381.226

Biểu 2.37. Sổ cái TK 632: Giá vốn hàng bán**Đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực****Mẫu số: S03b-DN**

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

ngày 20/3/2006 của BTC)

SỔ CÁI (trích)**(Dùng cho hình thức nhật ký chung)****Từ ngày 01/12/2013 đến ngày 31/12/2013****Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán****Số hiệu: TK 632****ĐVT: VNĐ**

N/T ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Trang số NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	N/T				Nợ	Có
05/12	PXK 023/12	05/12	Bán trực tiếp bóng đá chuyên nghiệp in sao cho Thẻ thao VIP		155	6.321.350	
07/12	PXK 028/12	07/12	Bán trực tiếp bóng đá Nhật mờ cho MAXS Sport		155	7.601.200	
13/12	PXK 045/12	13/12	Bán bóng đá chuyên nghiệp in sao cho công ty Thiên Trường		157	28.897.600	
14/12	PXK 049/12	14/12	Bán trực tiếp bóng đá chuyên nghiệp in D cho Bóng đá 24H		155	11.152.310	
...
31/12	TBĐL	31/12	Đại lý Kim Thành bán toàn bộ số bóng đá chuyên nghiệp in sao		157	13.545.750	
31/12	PKT 245	31/12	Kết chuyển GVHB sang để XĐKQ		911		2.846.737.540
			Cộng phát sinh			2.846.737.540	2.846.737.540

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Biểu 2.38. Sổ cái TK 641: Chi phí bán hàng

Đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực

Mẫu số: s03b-DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI (trích)

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Từ ngày 01/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu: TK 641

ĐVT: VNĐ

N/T ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Trang sổ NKC	TKĐƯ	Số tiền	
	Số	Ngày				Nợ	Có
05/12	PXK 024/12	05/12	Xuất kho túi đựng bóng phục vụ bán hàng		152	4.000.000	
10/12	PC 098/12	10/12	Phí vận chuyển hàng gửi bán		111	200.000	
...
31/12	BPBTL	31/12	Chi phí nhân viên		334 338	48.900.000 11.247.000	
31/12	BPBKH	31/12	Chi phí khấu hao TSCĐ		214	60.623.000	
31/12	PKT 248	31/12	Kết chuyển CPBH sang để XĐKQ		911		141.223.091
			Cộng phát sinh			141.223.091	141.223.091

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Biểu 2.39. Sổ cái TK 642: Chi phí quản lí doanh nghiệp**Đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực****Mẫu số: s03b-DN**(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)**SỔ CÁI (trích)****(Dùng cho hình thức nhật kí chung)****Từ ngày 01/12/2013 đến ngày 31/12/2013****Tên tài khoản: Chi phí quản lí doanh nghiệp****Số hiệu: TK 642****ĐVT: VNĐ**

N/T ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Trang số NKC	TK ĐƯ'	Số tiền	
	Số	Ngày				Nợ	Có
18/12	PC 128/12	18/12	Chi mua ghế ngủ văn phòng		111	620.000	
22/12	PC 132/12	22/12	Chi phí tiếp khách văn phòng		111	1.500.000	
...
31/12	BPBKH	31/12	Khấu hao TSCĐ dùng cho bộ phận QLDN		214	115.895.226	
31/12	BPBTL	31/12	Chi phí nhân viên		334 338	150.500.000 34.615.000	
31/12	PKT 249	31/12	Kết chuyển chi phí QLDN sang để XKQ		911		361.381.226
			Cộng phát sinh			361.381.226	361.381.226

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Biểu 2.40. Sổ cái TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực

Mẫu số S03b – DN
(Ban hành theo QĐ 15/2006QĐ – BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI (trích)

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

Từ ngày 01/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Số hiệu: TK 511

ĐVT: VNĐ

N/T ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Trang sổ NKC	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số	Ngày				Nợ	Có
05/12	0007 960	05/12	Bán trực tiếp bóng đá chuyên nghiệp in sao tại kho		131		22.750.000
07/12	0007 963	07/12	Bán trực tiếp bóng đá Nhật mờ cho MAXS Sport		131		21.363.636
13/02	0007 968	13/02	Công ty Thiên Trường chấp nhận mua lô bóng đá chuyên nghiệp in sao gửi bán		131		51.000.000
14/12	0007 970	14/12	Bán trực tiếp bóng đá chuyên nghiệp in D cho Bóng đá 24H		131		40.772.727
...
31/12	0007 981	31/12	Đại lý Kim Thành bán được số bóng đá chuyên nghiệp in sao		131		51.000.000
31/12	PKT 246	31/12	Kết chuyển giảm trừ doanh thu		532	19.200.000	
31/12	PKT 247	31/12	Kết chuyển 511 sang 911		911	4.678.597.346	
			Cộng phát sinh			4.697.797.346	4.697.797.346

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Biểu 2.41. Sổ cái TK 911: Xác định kết quả kinh doanh**Đơn vị: Công ty Cổ phần Động Lực****Mẫu số S03b – DN**

(Ban hành theo QĐ 15/2006/QĐ - BTC

ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI (trích)**(Dùng cho hình thức nhật ký chung)****Từ ngày 01/12/2013 đến ngày 31/12/2013****Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh****Số hiệu: TK 911****ĐVT: VNĐ**

N/T ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
31/12	PKT 245	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	2.846.737.540	
31/12	PKT 247	31/12	Kết chuyển doanh thu thuần	511		4.678.597.346
31/12	PKT 248	31/12	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	141.223.091	
31/12	PKT 249	31/12	Kết chuyển chi phí quản lí doanh nghiệp	642	361.381.226	
			Cộng phát sinh		4.678.597.346	4.678.597.346

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng = **Doanh thu thuần** – **Giá vốn hàng bán** – **Chi phí bán hàng** – **Chi phí quản lí doanh nghiệp**

Trong đó:

Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ = **Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ** – **Các khoản giảm trừ doanh thu**

Theo đó, lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng trong tháng 12/2013 của công ty Cổ phần Động Lực là:

4.678.597.346 – 2.846.737.540 – 141.223.091 – 361.381.226 = 1.329.255.489 VNĐ

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC

3.1. NHẬN XÉT CHUNG VỀ TÌNH HÌNH KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC

Một trong những vấn đề cơ bản mà các nhà lãnh đạo doanh nghiệp hiện nay quan tâm đó là làm sao có thể đứng vững được trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh khốc liệt. Muốn làm được như vậy thì doanh nghiệp phải đưa nhiều sản phẩm của mình ra thị trường và được nhiều người tiêu dùng chấp nhận, có như vậy thì doanh nghiệp mới có thể thu hồi vốn để bù đắp chi phí và có lãi. Để làm được như vậy thì doanh nghiệp phải tổ chức tốt công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ.

Sau một thời gian thực tập tại phòng kế toán của Công ty Cổ phần Động Lực, được tìm hiểu, tiếp xúc với thực tế công tác quản lý nói chung và công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ ở công ty. Tuy khả năng còn hạn chế song với những kiến thức đã được học, em xin đưa ra một vài nhận xét của mình như sau.

3.1.1. Ưu điểm

- Về sổ sách kế toán:

Hiện nay, công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật Ký Chung. Đây là hình thức kế toán đơn giản, thích hợp với trình độ quản lý và thuận lợi trong việc sử dụng kế toán máy. Bằng việc ứng dụng công nghệ vào công tác hạch toán kế toán, kế toán giảm được khối lượng công việc phải làm, từ đó tăng độ chính xác của công việc, một yêu cầu vô cùng quan trọng của công tác kế toán, việc cung cấp số liệu cũng nhanh chóng, kịp thời hơn. Hình thức này có thể cung cấp được mọi thông tin cần thiết ngay lập tức cho những người có nhu cầu về thông tin tài chính cũng như một số thông tin khác trong công ty, sổ sách không bị chồng chéo và khá rõ ràng chi tiết.

- Về phân công công việc trong phòng kế toán:

Với đội ngũ nhân viên kế toán có trình độ cao cũng như lòng yêu nghề, sự đam mê cố gắng vì công việc, phòng kế toán đã có sự phân công hợp lý để mỗi nhân viên có thể đảm nhiệm một mảng công việc cụ thể. Như vậy phần việc của mỗi nhân viên sẽ không quá nặng, giúp mỗi người có thể tập trung cao độ hơn vào công việc của mình và hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Các nghiệp vụ liên quan đến kế toán được phân chia rõ theo từng giai đoạn để giao cho mỗi nhân viên một phần việc khác nhau, có thể thấy rằng phòng kế toán có sự sắp xếp công việc rất hợp lý và hiệu quả.

- Về hệ thống tài khoản sử dụng:

Hệ thống tài khoản kế toán tại Công ty áp dụng theo quyết định 15/ 2006/QĐ – BTC của Bộ Tài chính ban hành ngày 20 tháng 3 năm 2006. Việc xây dựng hệ thống tài khoản giúp cho kế toán phản ánh được các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đầy đủ, quản lý các đối tượng kế toán chính xác, đúng, đầy đủ chế độ tài chính, chế độ kế toán của bộ tài chính ban hành. Điều này giúp cho việc kiểm tra tính chính xác trong công tác kế toán cũng như đối chiếu các nghiệp vụ trở nên dễ dàng, thuận lợi. Khi có nhu cầu sửa đổi hay bổ sung cũng thuận tiện hơn.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm của mình, công tác kế toán nói chung và hạch toán kế toán tiêu thụ, xác định kết quả tiêu thụ nói riêng không tránh khỏi những hạn chế nhất định cần được cải tiến và hoàn thiện cho phù hợp với yêu cầu quản lý trong nền kinh tế thị trường. Em xin mạnh dạn nêu ra một số nhược điểm về công tác kế toán của công ty:

- Về đội ngũ nhân viên kế toán: Đội ngũ nhân viên kế toán tại công ty Cổ phần Động Lực đều là những người nhiệt huyết trong công việc, nắm vững chuyên môn cũng như luôn cố gắng tìm tòi, học hỏi, cập nhật các quyết định cũng như thông tư mới của chính phủ để hoàn thiện công tác của mình. Tuy nhiên, nhân viên kế toán của công ty vẫn không tránh khỏi những khó khăn nhất định. Hiện tại công ty Cổ phần Động Lực đang sử dụng phần mềm kế toán FAST. Đây là một phần mềm khá phổ biến, độ chính xác cao, nhưng cũng khá nhiều bước thao tác và nhiều phân hệ hiển thị trên giao diện (Hình 2.1). Phần mềm máy tính này cũng thường xuyên có những cập nhật chức năng mới để ngày càng hoàn thiện hơn và giảm nhẹ công việc cho kế toán viên. Nhưng hầu hết kế toán viên tại công ty chỉ sử dụng cách sử dụng phần mềm qua việc truyền đạt kinh nghiệm cho nhau, người cũ chỉ bảo người mới, họ chưa học qua một lớp đào tạo chính quy nào về sử dụng phần mềm. Chính vì thế, việc sử dụng được thành thạo và thao tác nhanh trên phần mềm này là không đơn giản với tất cả các nhân viên kế toán tại công ty.

- Về chứng từ sử dụng:

Có thể thấy rằng một số chứng từ ban đầu tại công ty như phiếu xuất kho, phiếu nhập kho, phiếu thu, phiếu chi nhiều khi thiếu chữ ký của người nhận hàng, hay thủ trưởng đơn vị, các bên liên quan. Điều này liên quan đến tính hợp pháp, hợp lệ, tính chính xác và kịp thời phục vụ cho việc hạch toán kế toán.

Hơn nữa, việc đánh số tự động các phiếu trên máy tuy giúp việc đánh số nhanh hơn, nhưng cách đánh số như công ty là không đúng với quy định. Cụ thể, công ty

không đánh số các phiếu theo quyển mà là theo tháng. Ví dụ: P XK 057/12. Số sau dấu “/” là số tháng. Khi sang tháng mới, các phiếu sẽ được đánh số lại từ đầu.

- Về chính sách ưu đãi cho khách hàng:

Hiện nay công ty vẫn chưa có nhiều chính sách ưu đãi cho khách hàng. Điều này làm giảm sự thu hút đối với khách hàng tiềm năng. Các khách hàng thân quen cũng chưa được hưởng nhiều những lợi ích từ việc hợp tác lâu dài với công ty.

3.2. MỘT SỐ Ý KIẾN GÓP PHẦN HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỘNG LỰC

3.2.1. Nguyên tắc hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Cổ phần Động Lực

Để hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng thì cần phải dựa trên cơ sở tuân thủ các nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở sự trung thực, các số liệu ghi chép một cách chính xác, cẩn thận, có cơ sở bằng chứng đúng với sự phát sinh các nghiệp vụ kinh tế.
- Hoàn thiện phải dựa trên tính đầy đủ và so sánh được: Các nghiệp vụ phát sinh phải được ghi chép đủ, không được bỏ qua hay bỏ sót một nghiệp vụ nào. Số liệu cũng như các thông tin kế toán phải nhất quán trong sổ sách cũng như báo cáo, đồng loại thống nhất giữa các kỳ.
- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, chế độ kế toán do Nhà nước ban hành.
- Hoàn thiện phải dựa trên tình hình và năng lực của công ty. Phải phù hợp với đặc điểm loại hình kinh doanh của công ty, phải biết chọn lọc, vận dụng khéo léo các cơ chế sao cho phù hợp nhất với tình hình hoạt động của công ty mình, có như vậy mới mang lại hiệu quả lớn nhất.
- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tiết kiệm chi phí, giảm nhẹ khối lượng công việc nhưng vẫn đảm bảo tính khoa học, hợp lý.
- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở thống nhất giữa kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết, phải đảm bảo được yêu cầu của ban lãnh đạo công ty.

3.2.2. Một số ý kiến góp phần hoàn thiện công tác tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Cổ phần Động Lực

Dựa vào những nhược điểm em nhận thấy như đã nêu ở trên, em xin được nêu ra những ý kiến của bản thân để góp phần hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty như sau:

- Nâng cao trình độ cho đội ngũ nhân viên:

Để giải quyết vấn đề về chuyên môn tin học, nâng cao trình độ sử dụng phần mềm để giúp các nhân viên hoàn thành tốt công việc hơn, công ty nên cho các nhân viên của mình tham gia vào các lớp đào tạo chính thống về tin học và phần mềm kế toán. Hoặc các công ty cung cấp phần mềm kế toán cũng thường xuyên có các lớp đào tạo chuyên sâu về phần mềm cho các khách hàng của mình và công ty cũng có thể gửi các nhân viên theo học các lớp này để tiếp tục trau dồi, sử dụng thành thạo cũng như biết được hết các chức năng. Có như vậy, công việc sẽ được hoàn thành tốt hơn.

- Hoàn thiện chứng từ sử dụng:

Như đã nói ở phần nhược điểm, các chứng từ ban đầu thiếu chữ ký của các bên liên quan có thể dẫn đến những sai sót về tính chính xác, tính pháp lý cũng không được đảm bảo, khi có vấn đề cần đối chứng thì không thể đối chiếu cũng như khó tìm được người liên quan để kiểm tra tính trung thực của chứng từ. Do đó phòng kế toán phải có các biện pháp quản lý và kiểm tra chặt chẽ để việc ghi chép và ký nhận các chứng từ ban đầu theo đúng quy trình, đầy đủ về nội dung để tạo điều kiện thuận lợi cho các bước hạch toán tiếp theo của công tác kế toán.

Có thể thay việc đánh số tự động các phiếu trên máy vi tính bằng cách sử dụng các quyển phiếu xuất, nhập,... đã đánh sẵn số đến hết quyển. Như vậy, các mẫu phiếu sẽ được đảm bảo đúng với quy định và không mất thời gian về việc đánh số.

- Về việc thực hiện các chính sách ưu đãi với khách hàng:

Công ty nên có các chính sách khuyến mãi, ví dụ như tặng kèm một sản phẩm phụ đi cùng các sản phẩm chính khách hàng mua để thu hút sự chú ý của khách hàng mới. Công ty có thể cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán hay đồng ý cho khách hàng đổi lại hàng và hoàn lại một số tiền nếu hàng bị lỗi. Còn đối với khách hàng thân quen, công ty cần có những dịch vụ để chăm sóc và quan tâm đến khách hàng như miễn phí dịch vụ giao hàng đến tận nơi hay thường xuyên tặng kèm các sản phẩm phụ, các sản phẩm khuyến mãi đến họ.

KẾT LUẬN

Trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, để có thể tồn tại và phát triển các doanh nghiệp phải nỗ lực hơn nữa bằng chính năng lực của mình. Muốn đạt được điều này thì công tác kế toán nói chung và công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ nói riêng càng phải được củng cố và hoàn thiện hơn nữa để công tác này thực sự trở thành công cụ quản lý tài chính, kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhận thức được điều đó Công ty Cổ phần Động Lực đã rất chủ động, quan tâm tới khâu quản lý tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ, trong đó phòng kế toán đã góp một phần không nhỏ vào thành công chung của công ty. Trong thời gian tới, với quy mô kinh doanh càng mở rộng, em hy vọng rằng công tác tổ chức kế toán của công ty sẽ hoàn thiện hơn nữa để đáp ứng yêu cầu quản lý ngày càng cao của nền kinh tế thị trường.

Cuối cùng, em muốn bày tỏ sự biết ơn chân thành tới giáo viên hướng dẫn đã tận tình giúp đỡ, hướng dẫn em hoàn thành khóa luận này, em cũng cảm ơn các anh chị phòng Kế toán – Tài chính của Công ty Cổ phần Động Lực đã nhiệt tình tạo điều kiện giúp đỡ em trong quá trình thực tập và thu thập tài liệu.

Do kiến thức có hạn, chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế, thời gian đi thực tập lại không nhiều, nên Khóa luận tốt nghiệp này của em chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong được sự chỉ bảo tận tình của các thầy cô giáo để luận văn của em hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 25 tháng 10 năm 2014

Sinh viên

Nguyễn Khánh Ngọc

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS.TS. Đặng Thị Loan (2009), *Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
2. PGS.TS. Đặng Văn Thanh, TS. Nguyễn Thế Khải (2012), *Giáo trình “Kế toán tài chính”*, NXB Đại học Kinh doanh và Công nghệ.
3. PGS.TS. Đặng Thị Đông (2009), *Hạch toán kế toán trong các doanh nghiệp*, NXB Tài Chính.
4. Tài liệu Công ty Cổ phần Động Lực.
5. Khóa luận tốt nghiệp của các sinh viên khóa trước.