

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI:**

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC  
ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH  
MÁY ĐỒNG LỢI**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN THỊ KIM CÚC**

**MÃ SINH VIÊN : A17893**

**NGÀNH : KẾ TOÁN**

**HÀ NỘI – 2015**

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI:**

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC  
ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH  
MÁY ĐỒNG LỢI**

<b>Giáo viên hướng dẫn</b>	<b>: T.S Phạm Thị Hoa</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Nguyễn Thị Kim Cúc</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: A17893</b>
<b>Ngành</b>	<b>: Kế toán</b>

**HÀ NỘI – 2015**

## LỜI CẢM ƠN

Em xin cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của cô Phạm Thi Hoa, cùng các cô, chú, anh chị trong công ty TNHH Máy Đồng Lợi đã giúp đỡ, hướng dẫn, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho em trong quá trình thực tập và hoàn thành bản báo cáo này.

Em xin chân thành cảm ơn.

## **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 Thị Kim Cúc

## MỤC LỤC

### LỜI MỞ ĐẦU

### CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....10

#### 1.1. Khái quát chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại .....1

##### *1.1.1. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh thương mại .....1*

##### *1.1.2. Một số khái niệm trong bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại .....1*

##### *1.1.3. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....2*

#### 1.2. Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại .....3

##### *1.2.1. Các phương thức bán hàng .....3*

##### *1.2.2. Các phương pháp thanh toán .....5*

##### *1.2.3. Phương pháp tính giá vốn hàng bán và thời điểm ghi nhận doanh thu .....5*

##### *1.2.4. Kế toán bán hàng.....7*

#### 1.3. Hình thức sổ kế toán.....20

##### *1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung .....20*

##### *1.3.2. Hình thức kế toán trên máy vi tính.....21*

### Chương 2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Máy Đồng Lợi .....23

#### 2.1 Tổng quan về công ty TNHH Máy Đồng Lợi.....23

##### *2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty .....23*

##### *2.1.2 Đặc điểm ngành nghề kinh doanh .....24*

##### *2.1.3 Cơ cấu tổ chức của công ty .....24*

##### *2.1.4 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán và chính sách kế toán công ty áp dụng.....26*

#### 2.2 Thực trạng kế toán bán hàng tại công ty TNHH Máy Đồng lợi .....27

##### *2.2.1. Phương thức bán hàng và phương thức thanh toán của công ty.....27*

##### *2.2.2. Phương pháp tính trị giá vốn của hàng hóa xuất bán trong kỳ.....28*

##### *2.2.3. Kế toán bán hàng.....30*

<b>2.2.4 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu .....</b>	<b>39</b>
<b>2.2.5 Kế toán xác định kết quả bán hàng .....</b>	<b>53</b>
<b>Chương 3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi .....</b>	<b>70</b>
<b>3.1 Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng tại và xác định kết quả bán hàng tại công ty .....</b>	<b>70</b>
<b>3.1.1 Kết quả đạt được .....</b>	<b>70</b>
<b>3.1.2 Tồn tại. ....</b>	<b>71</b>
<b>3.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi .....</b>	<b>72</b>

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ, MẪU

Sơ đồ 1.1. Kế toán bán buôn qua kho theo hình thức bán hàng trực tiếp.....	11
Sơ đồ 1.2. Kế bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng .....	12
Sơ đồ 1.3. Bán buôn qua vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán .....	12
Sơ đồ 1.4. Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán theo hình thức gửi bán .....	13
Sơ đồ 1.5. Kế toán bán hàng phương thức bán hàng trả góp .....	14
Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp .....	17
Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng .....	19
Sơ đồ 1.8. Quy trình tổ chức sổ theo hình thức Nhật ký chung .....	20
Sơ đồ 1.9. Quy trình tổ chức kế toán trên máy tính .....	21
Bảng 2.1. Các khoản phải khấu trừ vào lương.....	53
Mẫu 2.1. Bản tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn.....	29
Mẫu 2.2. Hợp đồng kinh tế.....	31
Mẫu 2.3. Phiếu xuất kho .....	33
Mẫu 2.4. Hóa đơn GTGT .....	34
Mẫu 2.5. Giấy báo có của ngân hàng .....	35
Mẫu 2.6. Phiếu xuất kho .....	36
Mẫu 2.7. Phiếu thu.....	38
Mẫu 2.8. Biên bản trả hàng .....	39
Mẫu 2.9. Hóa đơn giá trị gia tăng.....	40
Mẫu 2.10. Phiếu nhập kho .....	41
Mẫu 2.11. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán .....	42
Mẫu 2.12. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán .....	43
Mẫu 2.13. Sổ chi tiết thanh toán với người mua .....	44
Mẫu 2.14. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng .....	45
Mẫu 2.15. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng .....	46
Mẫu 2.16. Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu .....	47
Mẫu 2.17. Sổ nhật ký chung.....	48
Mẫu 2.18. Sổ cái tài khoản 156 – Hàng hóa.....	50
Mẫu 2.19. Sổ cái tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ .....	51
Mẫu 2.20. Sổ cái tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán .....	52

Mẫu 2.21. bảng chấm công.....	57
Mẫu 2.22. Bảng tính lương cán bộ nhân viên tháng 01 năm 2014.....	58
Mẫu 2.23 Bảng phân bổ tiền lương. ....	54
Mẫu 2.24 Hóa đơn giá trị gia tăng.....	55
Mẫu 2.25. Phiếu chi.....	56
Mẫu 2.26. Bảng tính khấu hao tài sản cố định .....	60
Mẫu 2.27. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định.....	61
Mẫu 2.28. Sổ chi tiết tài khoản 641 .....	62
Mẫu 2.29. Sổ chi tiết tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.....	63
Mẫu 2.30. Sổ nhật ký chung.....	64
Mẫu 2.31. Sổ cái tài khoản 641 - Chi phí bán hàng .....	65
Mẫu 2.32. Sổ cái tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp .....	66
Mẫu 2.33. Sổ cái tài khoản 911 - Xác định kết quả bán hàng.....	69
Sơ đồ 2.1 Tổ chức bộ máy của công ty.....	24
Sơ đồ 2.2 Tổ chức bộ máy kế toán.....	26



## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHXN	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BTC	Bộ tài chính
CKTM	Chiết khấu thương mại
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
K/c	Kết chuyển
TSCĐ	Tài sản cố định

## LỜI MỞ ĐẦU

Trải qua quá trình học tập tại Trường Đại học Thăng Long, em đã tích lũy được những kiến thức cơ bản về lĩnh vực kế toán và muốn sử dụng những kiến thức đó ứng dụng vào thực tế. Do đó, em đã đi thực tập tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi để có thể hiểu sâu hơn những gì được học và nghiên cứu tại trường đại học Thăng Long.

Trong khoảng thời gian thực tập, được sự giúp đỡ của cán bộ công nhân viên trong công ty, em đã có cơ hội tiếp xúc và tìm hiểu thực tế, thu thập được số liệu quan trọng của công ty trong các năm tài chính và tích lũy được một số kinh nghiệm. Trên cơ sở lý thuyết đã được học cùng với cơ hội được đi thực tập, nhận thức được tầm quan trọng của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, với mong muốn tiếp tục củng cố và nâng cao hiểu biết về vấn đề trên, em đã chọn đề tài “Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng Công ty TNHH Máy Đồng Lợi”. Trong bài, em có đi sâu vào phân tích tình hình kinh doanh của công ty trong tháng 01/2014. Những hoạt động đó phần nào giúp em có cái nhìn sơ bộ về công tác thuộc lĩnh vực Kế toán.

Do hạn chế về trình độ, thời gian cũng như khả năng thu thập thông tin và tổng hợp của bản thân nên bài khóa luận này sẽ không tránh khỏi những điểm thiếu sót. Kính mong nhận được sự giúp đỡ của cô.

Em xin chân thành cảm ơn cô Phạm Thị Hoa đã tận tình chỉ bảo, hướng dẫn cho em trong quá trình hoàn thành bản khóa luận.

Ngoài lời mở đầu, danh mục các bảng biểu, sơ đồ, khóa luận được chia thành 3 chương:

**Chương 1:** Cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp thương mại

**Chương 2:** Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi

**Chương 3:** Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi

**Trong khuôn khổ của khóa luận này, em xin được giới hạn nội dung nghiên cứu như sau:**

**Đối tượng nghiên cứu:** Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi

**Phạm vi nghiên cứu:** Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty theo số liệu tháng 91 năm 2014 với 02 mặt hàng chính là Búa phá đá thủy lực và Mũi khoan 38C76A.

**Mục tiêu nghiên cứu:** Tìm hiểu công tác kế toán bán hàng, thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi

Từ đó tìm ra được những giải pháp để hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kế toán bán hàng tại công ty.

## **CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI**

### **1.1. Khái quát chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

#### **1.1.1. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh thương mại**

##### **1.1.1.1. Khái niệm hoạt động kinh doanh thương mại**

– Kinh doanh thương mại là hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa, dịch vụ... trên thị trường của các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp nhằm mục đích thu về lợi nhuận cho các chủ thể kinh doanh.

– Doanh nghiệp thương mại có thể là các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp... có đầy đủ năng lực hành vi nhân sự, tư cách pháp nhân để thành lập nên công ty thương mại theo quy định của pháp luật.

– Hoạt động kinh doanh thương mại là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng.

##### **1.1.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại**

- Về hoạt động: Hoạt động kinh tế cơ bản là lưu chuyển hàng hóa.
- Về hàng hóa: Hàng hóa kinh doanh thương mại gồm các loại vật tư, hàng hóa vật chất, hàng hóa phi vật chất mà doanh nghiệp mua về với mục đích để bán.
- Về phương thức lưu chuyển hàng hóa: Có 2 hình thức chính là bán buôn và bán lẻ.
- Về sự vận động của hàng hóa: Sự vận động của hàng hóa không giống nhau, tùy thuộc vào nguồn hàng và ngành hàng. Do đó chi phí thu mua và thời gian lưu chuyển giữa hàng hóa cũng khác nhau giữa các loại.

### **1.1.2. Một số khái niệm trong bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

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

Bán hàng là giai đoạn cuối cùng của quá trình lưu thông hàng hóa, đồng thời thực hiện quan hệ trao đổi, giao dịch, thanh toán giữa người mua và người bán. Mặt khác, đây còn là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa từ doanh nghiệp và người mua. Hàng hóa từ hình thái vật chất chuyển sang hình thái tiền tệ.

*Quá trình bán hàng ở các doanh nghiệp có những đặc điểm chính sau:*

Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người bán và người mua, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua.

Có sự thay đổi quyền sở hữu hàng hóa: Người bán mất quyền sở hữu, người mua có quyền sở hữu hàng hóa đã mua của người bán.

#### **1.1.2.2. Xác định kết quả bán hàng**

Kết quả bán hàng là phần chênh lệch giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra và doanh thu đã thu về trong kỳ. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, ngược lại nếu nhỏ hơn thì là lỗ.

Việc xác định kết quả bán hàng được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm. Tùy thuộc vào đặc điểm và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

#### **1.1.3. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

##### **1.1.3.1. Vai trò của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế. Trong doanh nghiệp thương mại, kế toán bán hàng quản lý hàng hóa, bán hàng và xác định kết quả bán hàng từ đó cung cấp thông tin về tình hình bán hàng, kết quả kinh doanh để các nhà quản lý nắm được tình hình hàng hóa, tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng, chính sách giá cả hợp lý để đánh giá đúng đắn năng lực kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó định hướng về quản lý và tiêu thụ hàng hóa hiệu quả hơn.

Xác định kết quả kinh doanh để hoạch định kế hoạch kinh doanh cho năm tiếp theo được tốt hơn và đó cũng là cơ sở xác định chính xác hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, từ đó thực hiện nghĩa vụ nộp thuế, phí, lệ phí vào ngân sách nhà nước.

##### **1.1.3.2. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

- Ghi chép và phản ánh kịp thời, chi tiết khối lượng hàng hóa, dịch vụ mua vào, bán ra, tồn kho cả về số lượng, chất lượng và giá trị.
- Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch bán hàng, doanh thu bán hàng của đơn vị, tình hình thanh toán tiền hàng.
- Tính toán và phản ánh chính xác tổng giá của hàng bán ra bao gồm cả doanh thu bán hàng, thuế GTGT đầu ra của từng nhóm hàng, từng hoá đơn khách hàng, từng đơn vị trực thuộc (theo các cửa hàng, quầy hàng...).
- Tập hợp đầy đủ, chính xác, kịp thời các khoản chi phí bán hàng, thực tế phát sinh và kết chuyển (hay phân bổ).

- Phản ánh kịp thời doanh thu bán hàng để xác định kết quả bán hàng. Đôn đốc, kiểm tra, đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền bán hàng, tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý.

- Cung cấp thông tin chính xác, trung thực, lập quyết toán đầy đủ, kịp thời để đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước.

## **1.2. Nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại**

### **1.2.1. Các phương thức bán hàng**

Bán hàng là quá trình luân chuyển vốn kinh doanh từ hình thái hàng hóa sang hình thái tiền tệ. Đây là giai đoạn cuối cùng và cũng là khâu quan trọng nhất trong toàn bộ quá trình kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.

Có 2 phương thức bán hàng sau:

#### **1.2.1.1. Bán buôn**

Bán buôn là hình thức bán hàng cho các đơn vị trung gian như tổng đại lý hoặc đại lý với số lượng lớn để tiếp tục quá trình lưu chuyển hàng hóa. Với một mức giá gốc hoặc giá đã có chiết khấu ở mức cao nhằm tiêu thụ hàng hóa và thu hồi vốn được nhanh hơn.

Có các hình thức bán buôn chủ yếu sau:

- Bán buôn qua kho: Là phương thức bán hàng mà trong đó hàng bán được xuất trực tiếp từ kho hàng hóa của doanh nghiệp. Được thể hiện qua 2 hình thức:

- + Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, bên mua đến nhận hàng ngay tại kho của người bán. Khi nhận hàng xong, người mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì hàng đó được xác nhận là tiêu thụ.
- + Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, doanh nghiệp xuất kho hàng hóa, dùng phương tiện vận tải chuyển đến kho của bên mua hoặc địa điểm quy định trên hợp đồng. Hàng hóa chuyển bán nhưng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nên hàng vẫn chưa được xác nhận là tiêu thụ và chưa ghi nhận doanh thu. Chi phí vận chuyển do hai bên thỏa thuận, nếu doanh nghiệp chịu thì ghi vào chi phí bán hàng.

– Bán buôn vận chuyển thẳng: Sau khi doanh nghiệp mua hàng, hàng mua không đưa về nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua. Phương thức này được thể hiện qua 2 hình thức sau:

- + Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán (còn gọi là hình thức giao tay ba). Doanh nghiệp sau khi mua hàng sẽ giao trực tiếp cho bên mua tại kho người bán. Sau khi giao, nhận, bên mua ký nhận đủ hàng và chấp nhận nợ hoặc thanh toán ngay thì hàng được xác nhận là đã tiêu thụ.
- + Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Doanh nghiệp lúc này chỉ là bên trung gian giữa bên mua và bên bán, không phát sinh nghiệp vụ mua bán hàng hóa mà chỉ hưởng hoa hồng từ người mua hoặc người bán.

#### **1.2.1.2. Bán lẻ**

Bán lẻ là hình thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng.

– Hình thức bán lẻ thu tiền tập trung: Nhân viên thu ngân và nhân viên bán hàng làm việc riêng biệt. Cuối ngày nhân viên bán hàng kiêm kê hàng hóa tồn để xác định số lượng hàng đã bán ra trong ngày. Nhân viên thu ngân tính tổng tiền và viết phiếu nộp tiền.

– Bán lẻ thu tiền trực tiếp: Nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp từ khách. Hết ngày, nhân viên bán hàng viết phiếu nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Sau đó nhân viên bán hàng kiểm kê hàng tồn để xác định số lượng hàng đã bán trong ngày và lập báo cáo bán hàng.

- + Ưu điểm: Doanh nghiệp có điều kiện tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, do vậy có thể nắm bắt nhanh nhạy với sự thay đổi của nhu cầu, sự thay đổi thị hiếu tiêu dùng, từ đó có những phương án bán hàng thích hợp.
  - + Nhược điểm: Thu hồi vốn chậm.
- Bán hàng trả góp

Khi khách hàng mua hàng hóa thì được coi là tiêu thụ. Người mua phải thanh toán một phần tiền ngay tại thời điểm mua hàng, số tiền còn lại được trả theo tháng và phải chịu một lãi suất nhất định.

- Hàng gửi đại lý bán, ký gửi
- + Hàng giao cho đơn vị đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán
- + Doanh nghiệp hạch toán vào doanh thu khi nhận được tiền thanh toán của bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán. Khoản hoa hồng doanh nghiệp đã trả là phần chi phí bán hàng và được hạch toán vào tài khoản 641.

### 1.2.2. Các phương pháp thanh toán

Trong doanh nghiệp thương mại việc thanh toán với người mua (người bán) được tiến hành theo 2 phương thức chủ yếu sau:

- Thanh toán bằng tiền mặt: Doanh nghiệp bán hàng và khách hàng thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt.
- Thanh toán qua ngân hàng: Bán hàng và thanh toán bằng cách chuyển tiền từ tài khoản của người mua sang tài khoản của người bán.

### 1.2.3. Phương pháp tính giá vốn hàng bán và thời điểm ghi nhận doanh thu

#### 1.2.3.1 Phương pháp tính giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là một trong những khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong quá trình bán hàng. Việc xác định trị giá vốn của hàng bán là một công việc quan trọng ảnh hưởng lớn đến việc xác định kết quả bán hàng. Tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh mà doanh nghiệp lựa chọn phương pháp tính giá vốn khác nhau.

Trong doanh nghiệp thương mại giá vốn hàng bán được tính như sau:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Giá vốn hàng} & & \text{Giá mua hàng} & & \text{Chi phí thu mua} \\ \text{bán} & = & \text{hóa xác định là} & + & \text{phân bổ cho} \\ & & \text{tiêu thụ} & & \text{hàng tiêu thụ} \end{array}$$

Đối với giá mua hàng bán thì áp dụng một trong những phương pháp sau:

- Phương pháp bình quân gia quyền
- + *Phương pháp giá thực tế cả kỳ dự trữ*

Theo phương pháp căn cứ vào số tồn đầu kỳ và số nhập trong kỳ kế toán để tính giá bình quân của hàng hóa theo công thức:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Giá mua của} & & \text{Số lượng hàng} & & \text{Đơn giá bình} \\ \text{hàng hóa bán} & = & \text{hóa xuất kho} & \times & \text{quân trong kỳ} \\ \text{trong kỳ} & & \text{trong kỳ} & & \\ \\ & & \text{Giá thực tế hàng} & + & \text{Giá thực tế hàng} \\ & & \text{tồn kho} & & \text{nhập trong kỳ} \\ \text{Đơn giá bình} & = & \text{Số lượng hàng} & + & \text{Số lượng hàng} \\ \text{quân gia} & & \text{hóa tồn đầu kỳ} & & \text{hóa nhập trong} \\ \text{quyền} & & & & \text{kỳ} \end{array}$$



- + Ưu điểm: Phương pháp này phù hợp với doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, khối lượng nhập xuất ít và đơn giản, dễ thực hiện.
- + Nhược điểm: Cuối kỳ kế toán mới tính được đơn giá làm chậm công việc và không đảm bảo được tính chính xác khi xác định giá đơn vị của hàng hóa xuất bán do không cung cấp kịp thời thông tin cho mỗi nghiệp vụ.
- + *Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập*

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Giá thực tế tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Lượng thực tế tồn đầu kho sau mỗi lần nhập}}$$

- + Ưu điểm: Phương pháp này khắc phục được nhược điểm của phương pháp trên, vừa chính xác vừa cập nhật được thường xuyên, liên tục.
- + Nhược điểm: Tốn nhiều công sức, tính toán nhiều lần.
- Phương pháp tính giá thực tế đích danh

Theo phương pháp này, hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính.

- + Ưu điểm: Đây là phương pháp tốt nhất, tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị hàng tồn kho được phản ánh theo đúng giá trị thực của hàng hóa.
- + Nhược điểm: Việc áp dụng phương pháp này đòi hỏi điều kiện khắt khe, chỉ những doanh nghiệp kinh doanh có ít loại mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, mặt hàng ổn định thì mới có thể áp dụng được. Không áp dụng với doanh nghiệp có nhiều loại hàng.
- Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)

Hàng hóa nào nhập trước thì xuất trước, xuất hết số hàng nhập trước rồi mới đến số hàng nhập sau theo giá thực tế từng lần nhập. Do vậy hàng hóa tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số vật liệu mua vào cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ. Phương pháp này thích hợp trong trường hợp giá cả ổn định hoặc có xu hướng giảm.

- + Ưu điểm: Có thể tính ngay trị giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng tồn kho tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó. Dẫn đến chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo tài chính có ý nghĩa thực tế hơn.
- + Nhược điểm: Doanh thu hiện tại không phù hợp với chi phí hiện tại. Tốn nhiều công sức vì phải tính giá theo từng chủng loại mặt hàng.

- Phương pháp nhập sau, xuất trước (LIFO)

Hàng hóa nào mua vào sau cùng sẽ được xuất trước. Phương pháp này ngược với phương pháp trên.

Ưu điểm: Chi phí của lần mua gần nhất tương đối sát với trị giá vốn của hàng thay thế. Đảm bảo được yêu cầu của nguyên tắc phù hợp trong kế toán.

- + Nhược điểm: Trị giá vốn hàng tồn kho cuối kỳ có thể không sát với giá thị trường của hàng thay thế.

### **1.2.3.3. Thời điểm ghi nhận doanh thu**

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

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

### **1.2.4. Kế toán bán hàng**

#### **1.2.4.1. Chứng từ sử dụng**

Phiếu thu, phiếu chi

Hóa đơn giá trị gia tăng

Giấy báo có của ngân hàng

Bảng kê hàng hóa bán ra

Chứng từ, bảng kê tính thuế

#### 1.2.4.2. Tài khoản sử dụng

**Tài khoản 156 “Hàng hóa”:** Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động tăng, giảm các loại hàng hóa của doanh nghiệp.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

##### TK 156 - Hàng hóa

<ul style="list-style-type: none"><li>– Trị giá mua hàng nhập kho trong kỳ</li><li>– Chi phí thu mua</li><li>– Trị giá hàng hóa thuê ngoài gia công</li><li>– Trị giá hàng hóa đã bán bị trả lại</li><li>– Trị giá hàng tồn kho cuối kỳ (Phương pháp kiểm kê định kỳ)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Trị giá xuất kho hàng trong kỳ và hàng trả lại người bán</li><li>– Trị giá hàng thiếu hụt</li><li>– Chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ</li><li>– Chiết khấu thương mại hàng mua được hưởng</li><li>– Trị giá hàng tồn kho cuối kỳ (Phương pháp kiểm kê định kỳ)</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>– DCK: Trị giá vốn hàng tồn cuối kỳ</li></ul>	

Tài khoản 156 được chi tiết thành 2 tài khoản:

- TK 1561: Giá mua hàng hóa
- TK 1562: Chi phí mua hàng

**Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”:** Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn hàng hóa bán trong kỳ.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

##### TK 632 - Giá vốn hàng bán

<ul style="list-style-type: none"><li>– Trị giá vốn của hàng đã bán trong kỳ</li><li>– Chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ trong kỳ</li><li>– Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho</li><li>– Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho</li><li>– Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã bán ra trong kỳ sang TK 911</li></ul>
--	--

**Tài khoản 157 “Hàng gửi bán”:** Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá hàng hóa gửi bán đại lý

Kết cấu và nội dung tài khoản:

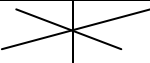
**TK 157 - Hàng gửi bán**

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đại lý, ký gửi, gửi cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc.</li> <li>- Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được chấp nhận tiêu thụ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trị giá hàng hóa, thành phẩm gửi đi bán được xác định đã tiêu thụ.</li> <li>- Trị giá hàng hóa, thành phẩm, đã gửi đi bị khách hàng trả lại.</li> </ul>
Dư CK: Trị giá hàng hóa gửi bán cuối kỳ	

**Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”:** Tài khoản này dùng để phản ánh tổng doanh thu bán hàng thực kế của doanh nghiệp trong kỳ hạch toán.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

**TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các khoản giảm trừ doanh thu</li> <li>+ Giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại</li> <li>+ Doanh thu hàng bán bị trả lại</li> <li>+ Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp (nếu có), thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp</li> <li>- Kết chuyển doanh thu thuần</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh thu bán hàng theo giá ghi trên hóa đơn</li> </ul>
	

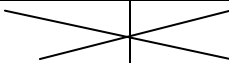
Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ và có 6 tài khoản cấp 2:

- TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa
- TK 5112: Doanh thu bán các thành phẩm
- TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
- TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- TK 5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
- TK 5118: Doanh thu khác

**Tài khoản 521 “Chiết khấu thương mại”:** Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do người mua hàng đã mua một lượng hàng hóa với khối lượng lớn.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

**TK 521 – Chiết khấu thương mại**

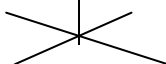
Các khoản chiết khấu thương mại thực tế phát sinh trong kỳ	Cuối kỳ kết chuyển sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần
	

Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ

**Tài khoản 531 “Hàng bán bị trả lại”:** Tài khoản này dùng để theo dõi doanh thu của số hàng hóa đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

**TK 531 - Hàng bán bị trả lại**

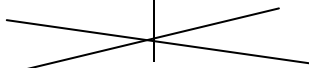
Doanh thu của hàng bán bị trả lại	Cuối kỳ kết chuyển sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần
	

Tài khoản 531 không có số dư cuối kỳ

**Tài khoản 532 “Giảm giá hàng bán”:** Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh. Giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay quy cách không đúng theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

**TK 532 - Giảm giá hàng bán**

Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng	Kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán sang TK 511 để xác định doanh thu thuần
	

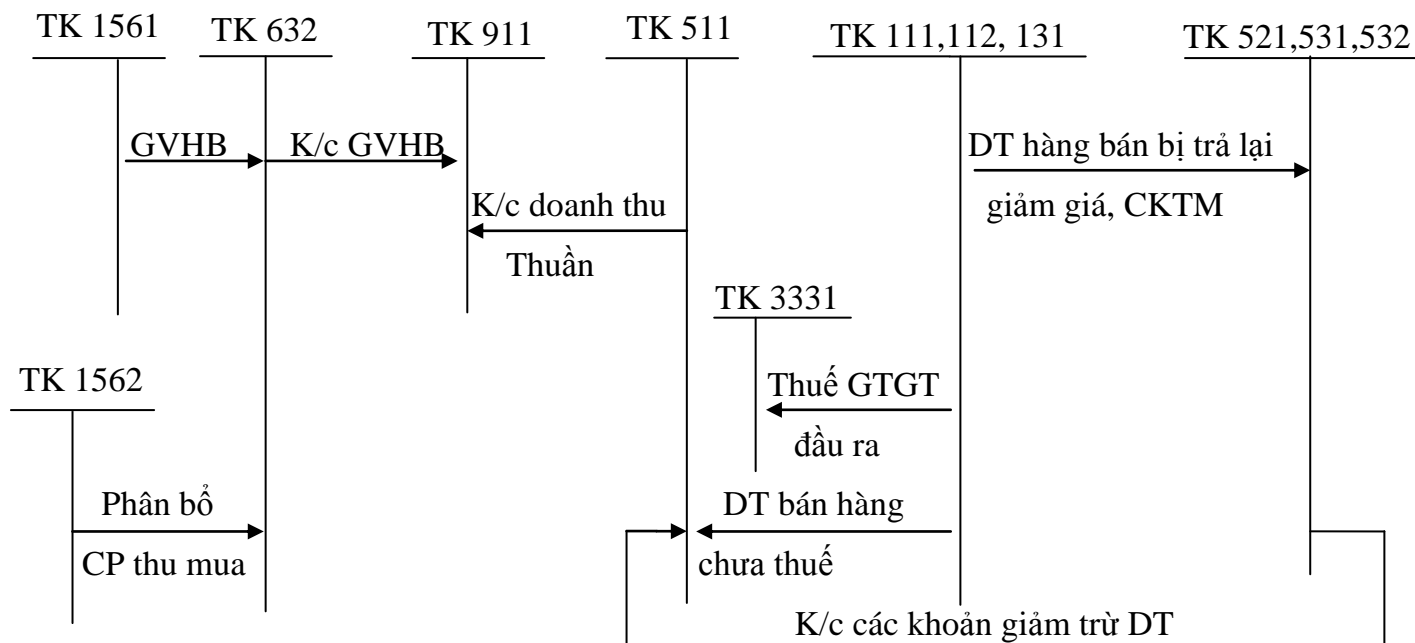
TK 532 không có số dư cuối kỳ.

### 1.2.4.3. Phương pháp kế toán

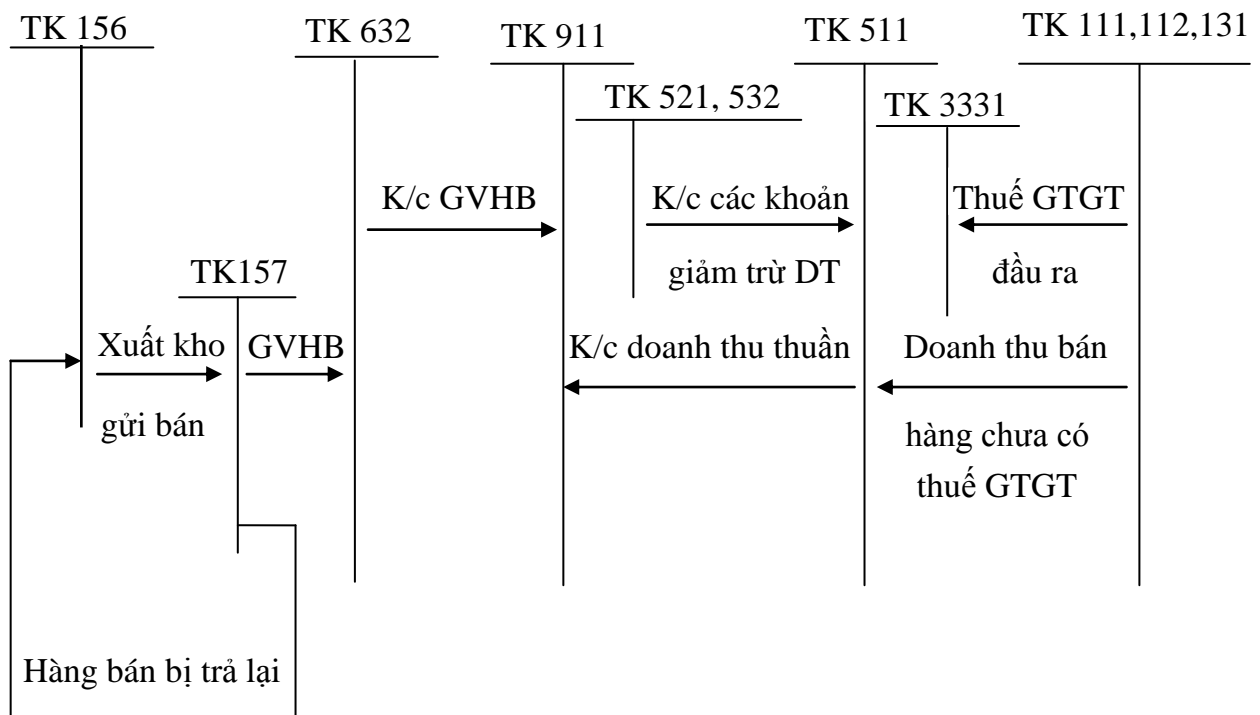
Phương pháp kế toán bán hàng trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

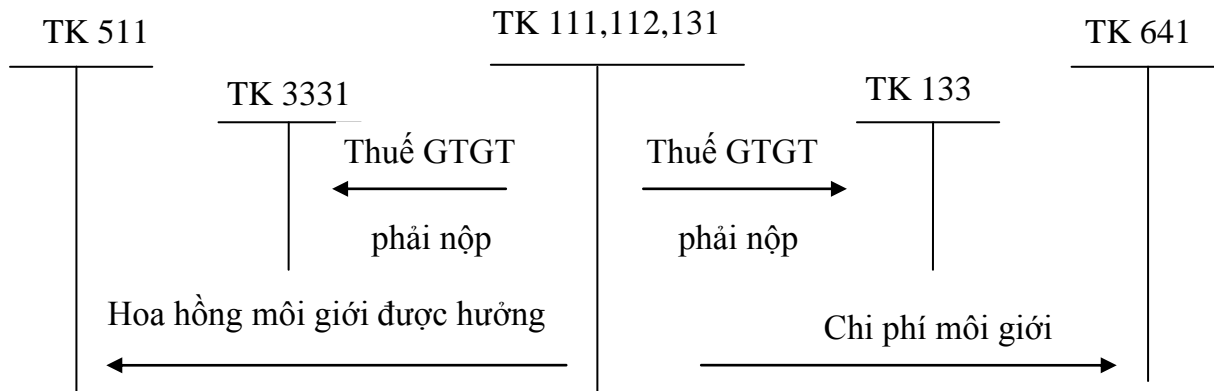
#### Sơ đồ 1.1. Kế toán bán buôn qua kho theo hình thức bán hàng trực tiếp



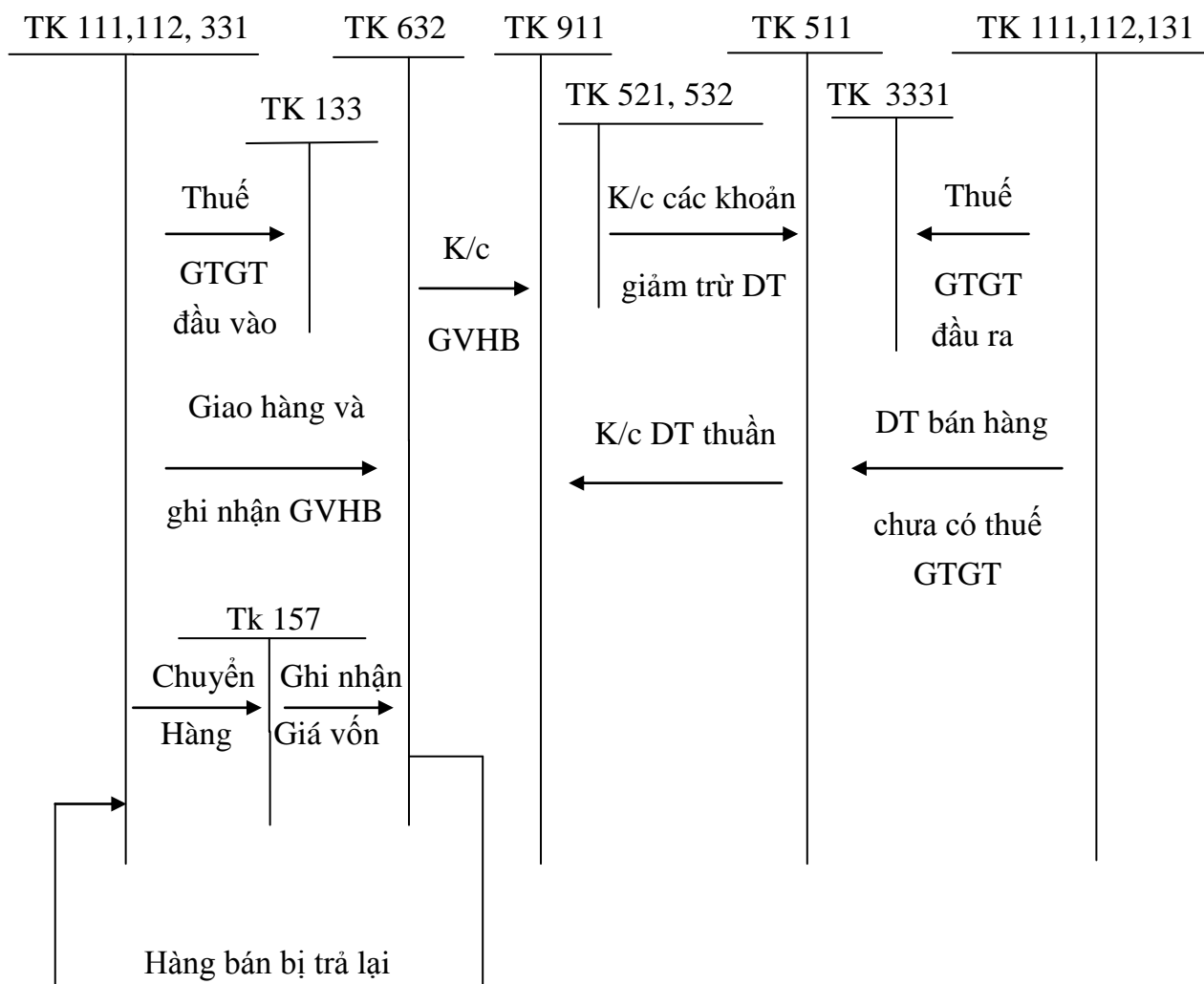
**Sơ đồ 1.2. Kế bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng**



**Sơ đồ 1.3. Bán buôn qua vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán**

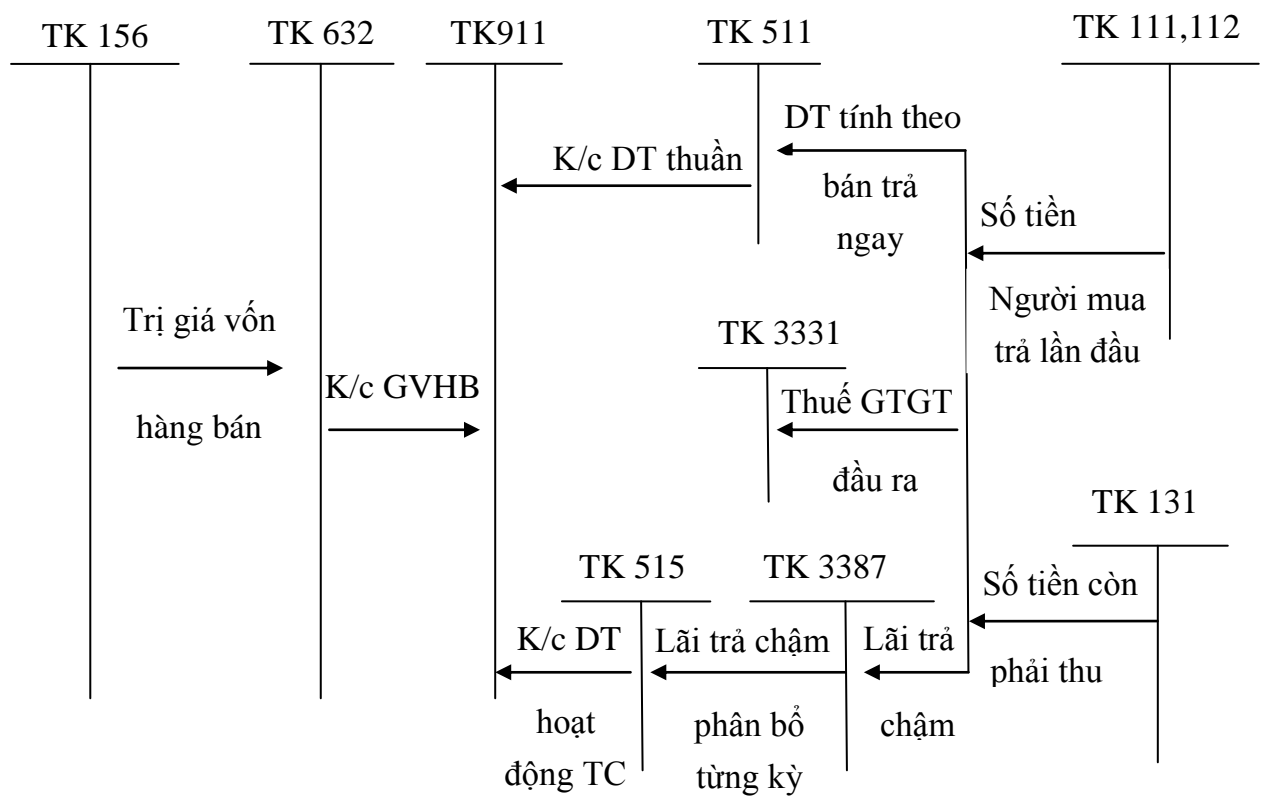


**Sơ đồ 1.4. Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán theo hình thức gửi bán**





**Sơ đồ 1.5. Kế toán bán hàng phương thức bán hàng trả góp**



### 1.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

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

Chứng từ sử dụng

- Bảng phân bổ lương và các khoản tính theo lương
- Hóa đơn, phiếu chi
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ
- ...

Tài khoản sử dụng

**Tài khoản 641 “Chi phí bán hàng”:** Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán hàng.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

#### TK 641 - Chi phí bán hàng

Các chi phí liên quan đến quá trình bán hàng hóa	Kết chuyển chi phí bán hàng sang TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ và có 7 tài khoản cấp 2:

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

**Tài khoản 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”:** Tài khoản này dùng để phân ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp.

Kết cấu và nội dung tài khoản:

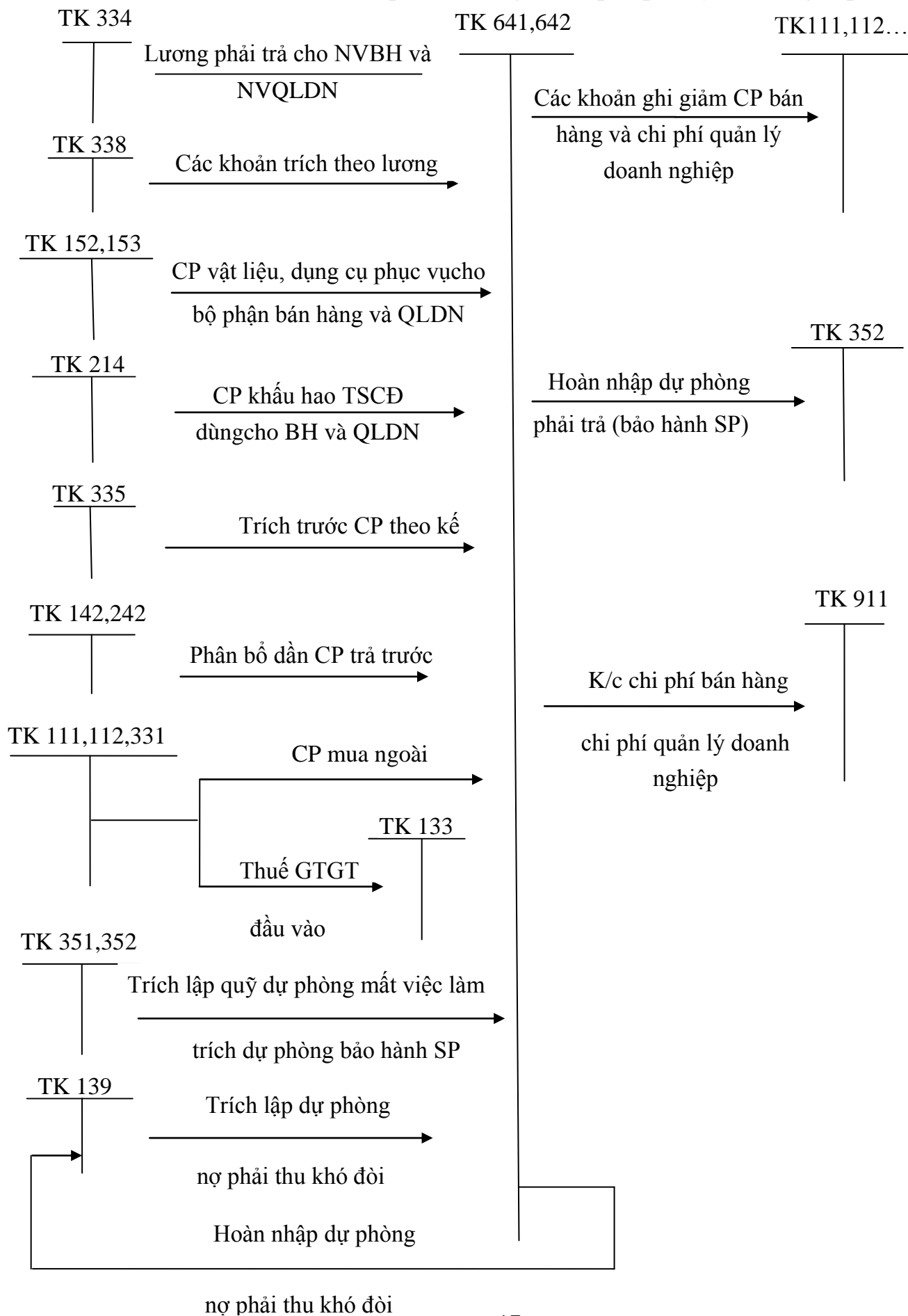
**TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp**

<ul style="list-style-type: none"> <li>– Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ</li> <li>– Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả</li> <li>– Dự phòng trợ cấp mất việc làm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả</li> <li>– Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911</li> </ul>
---	---

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ và có 8 tài khoản cấp 2:

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

## Sơ đồ 1.6. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp



### 1.2.5.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần từ việc bán hàng với các chi phí bỏ ra phục vụ cho quá trình bán hàng. Trong đó, chi phí bỏ ra phục vụ cho quá trình bán hàng bao gồm: Giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Tài khoản sử dụng

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

Kết cấu và nội dung tài khoản:

#### TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

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

TK 911 không có số dư cuối kỳ.

#### Phương pháp xác định kết quả bán hàng

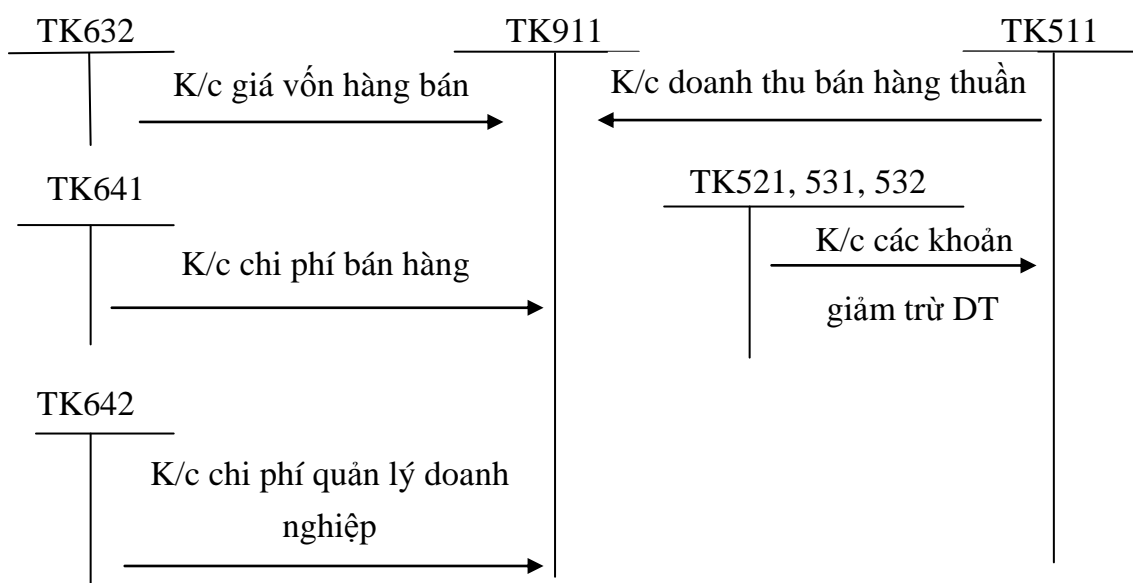
Kết quả bán hàng trong kỳ kinh doanh của doanh nghiệp thương mại được xác định như sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả} & & \text{Doanh} & & \text{Các khoản} & & \text{Chi phí} \\ \text{bán} & = & \text{thu bán} & - & \text{giảm trừ} & - & \text{quản lý} \\ \text{hàng} & & \text{hàng} & & \text{doanh thu} & & \text{doanh} \\ & & & & & & \text{ng nghiệp} \end{array}$$

$$\text{DT thuần từ hoạt động bán hàng} = \text{Doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

Trong đó, các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế GTGT (tính theo phương pháp trực tiếp), thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt.

### Sơ đồ 1.7. Kế toán xác định kết quả bán hàng



### 1.3. Hình thức sổ kế toán

Hiện nay có 5 hình thức sổ kế toán theo quyết định 15/ BTC ngày 20/03/2006:

- Hình thức kế toán Nhật ký chung
- Hình thức kế toán Nhật ký - sổ cái
- Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ
- Hình thức kế toán Trên máy vi tính
- Hình thức kế toán Nhật ký - chứng từ

*Trong phạm vi nghiên cứu của bài khóa luận này, em xin làm rõ 2 hình thức làm cơ sở nghiên cứu chương 2:*

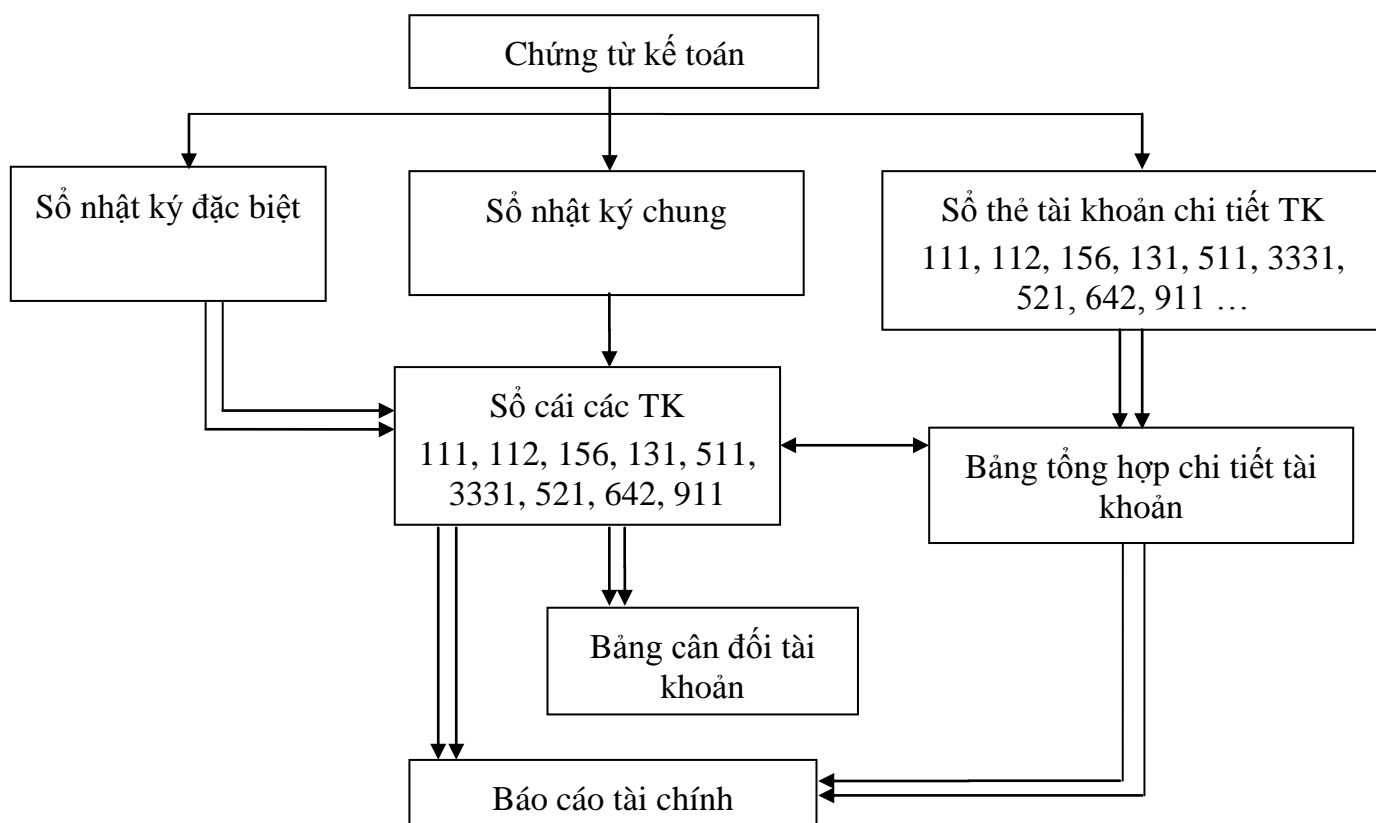
- Hình thức kế toán Nhật ký chung
- Hình thức kế toán Trên máy vi tính

#### 1.3.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

– Đặc trưng cơ bản của hình thức ghi sổ kế toán Nhật ký chung là: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi vào sổ Nhật ký chung theo đúng quy cách, trình tự thời gian pháp sinh và theo nội dung kinh tế của các nghiệp vụ.

– Hình thức ghi sổ nhật ký chung áp dụng cho loại hình doanh nghiệp đơn giản, quy mô vừa và nhỏ. Trình độ quản lý và kế toán thấp.

#### Sơ đồ 1.8. Quy trình tổ chức sổ theo hình thức Nhật ký chung

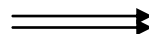


Ghi chú:

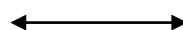
Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Đối chiếu, kiểm tra

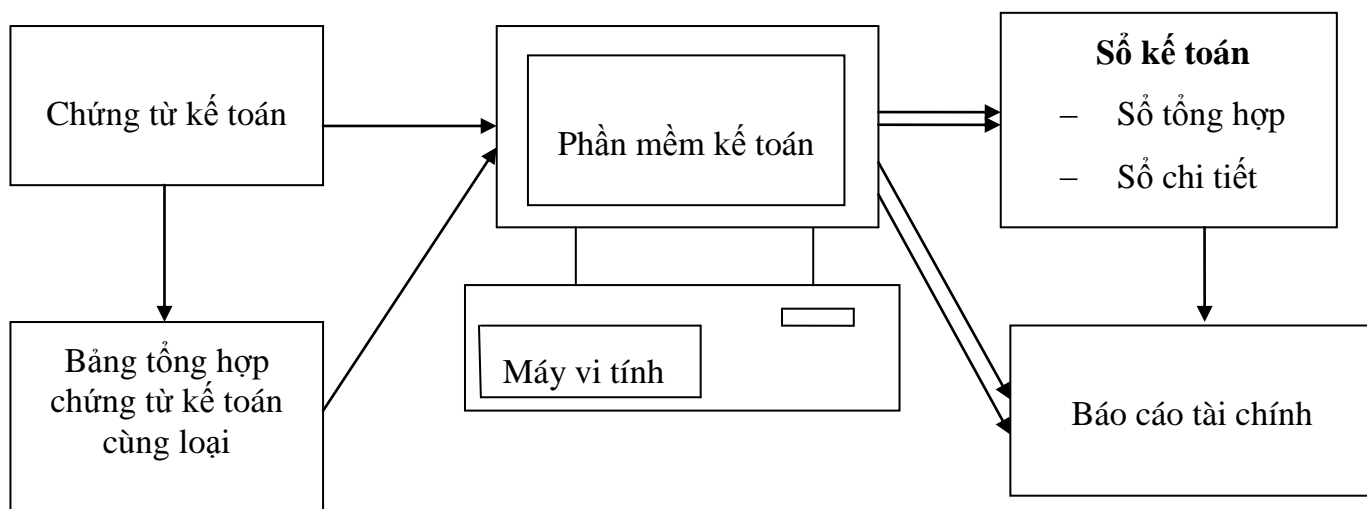


- Ưu điểm: Mẫu sổ đơn giản, dễ thực hiện, kiểm tra, đối chiếu, thuận tiện cho việc ứng dụng tin học và sử dụng máy tính trong công tác kế toán
- Nhược điểm: Dễ ghi trùng lặp.

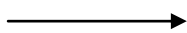
### 1.3.2. Hình thức kế toán trên máy vi tính

- Đặc trưng cơ bản: Công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây.
- Các loại sổ và trình tự ghi sổ: Phần mềm kế toán được thiết kế theo hình thức kế toán nào sẽ có các loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

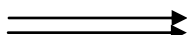
#### Sơ đồ 1.9. Quy trình tổ chức kế toán trên máy tính



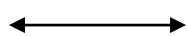
Ghi chú:



Nhập số liệu hàng ngày



In sổ, báo cáo cuối kỳ kế toán



Đối chiếu, kiểm tra



- Ưu điểm: Kế toán trên máy tính có thiết kế liên kết tự động hệ thống luân chuyển chứng từ và các sổ theo hình thức kế toán một cách nhanh chóng, đơn giản. Thông tin chỉ cần cung cấp một lần sẽ cho ra các báo cáo, sổ sách có liên quan một cách đầy đủ và chính xác. Giảm tải khối lượng công việc kế toán.
- Nhược điểm: Không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán.

## **Chương 2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi**

### **2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Máy Đồng Lợi**

#### **2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty**

Công ty TNHH Máy Đồng Lợi là một công ty kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật, thương mại, xuất nhập khẩu. Công ty hạch toán kinh doanh độc lập, có tư cách pháp nhân, chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kinh doanh của mình trước pháp luật.

Công ty TNHH Máy Đồng Lợi (tiền thân là chi nhánh công ty CP Thiết bị & Dịch vụ Đồng Lợi) được thành lập từ ngày 31 tháng 5 năm 2002 với sự tham gia góp vốn của hai thành viên sáng lập.

Tên giao dịch: Công ty TNHH Máy Đồng Lợi

Tên tiếng anh: Dong Loi Machinery Company Limited.

Tên viết tắt: Dong Loi MC, Co LTD

Trụ sở chính: 158 Tựu Liệt, xã Tam Hiệp, huyện Thanh Trì, TP. Hà Nội.

Mã số thuế: 0105918848

Vốn điều lệ: 10.000.000.000 VNĐ (10 tỷ đồng)

Giấy chứng nhận ĐKKD của công ty do phòng đăng ký kinh doanh số 3 - Sở kế hoạch và đầu tư Hà Nội cấp.

Ngoài ra công ty còn có 2 văn phòng giao dịch tại Quảng Ninh và Viêng Chăn (Lào).

Từ khi được phép hoạt động kinh doanh cho tới nay công ty TNHH Máy Đồng Lợi đã trải qua nhiều năm cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế, chịu ảnh hưởng trực tiếp của cơ chế thị trường. Mỗi năm công ty đều gặp phải khó khăn nhất định, nhưng nhìn chung vẫn có xu hướng phát triển đi lên.

- Từ năm 2002 đến năm 2006: Công ty chuyên kinh doanh sản phẩm xây dựng, máy móc
- Năm 2007: Công ty mở rộng mạng lưới kinh doanh mở các văn phòng đại diện tại Quảng Ninh, và tại thủ đô Viêng Chăn – Lào

– Năm 2007 đến nay: Do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới và cuộc khủng hoảng nợ công tại Châu Âu nên công ty cũng gặp phải khó khăn nhất định nhưng công ty vẫn luôn cố gắng duy trì hoạt động kinh doanh cùng với sự phát triển chung của đất nước và đến nay đã đi vào ổn định và phát triển hơn.

### 2.1.2 Đặc điểm ngành nghề kinh doanh

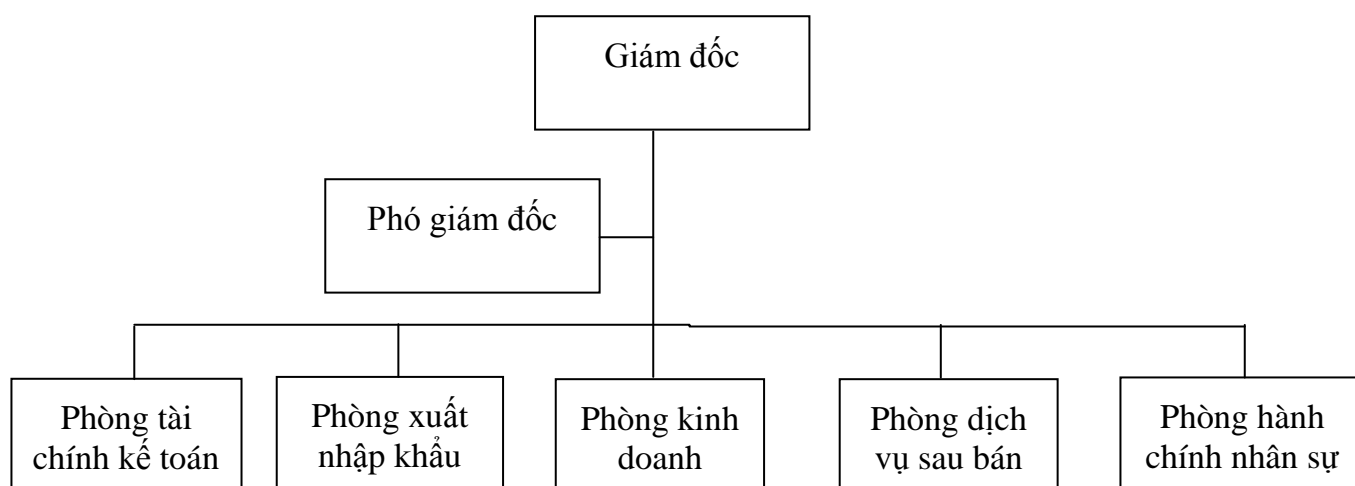
Mua bán máy móc xe cơ giới, phụ tùng thay thế, thiết bị điện, điện tử phục vụ công nghiệp, nông nghiệp, xây dựng y tế như:

- Máy khoan đá, khoan hầm, búa phá đá thủy lực và phụ kiện
- Xe xúc đào, xe ủi, xe nâng hàng đa năng
- Máy phát điện, máy nén khí công nghiệp
- Bơm bê tông, máy phun vẩy bê tông
- Máy hàn nhựa, thiết bị nhiệt công nghiệp
- Phụ tùng, dụng cụ khoan đá, khoan hầm
- Dịch vụ sửa chữa, lắp đặt máy móc
- Cho thuê máy móc thiết bị xây dựng và công nghiệp

### 2.1.3 Cơ cấu tổ chức của công ty

Mô hình bộ máy tổ chức quản lý của công ty TNHH Máy Đồng Lợi

**Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy của công ty**



### **Chức năng của từng phòng ban:**

#### **Giám đốc công ty**

Giám đốc là người điều hành, quản lý tất cả các hoạt động của công ty, có nhiệm vụ tổ chức, kiểm tra, giám sát các hoạt động kinh doanh của công ty và chịu trách nhiệm, đảm bảo công ty hoạt động có hiệu quả.

- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty
- Có quyền thay đổi cơ cấu tổ chức quy chế quản lý, nội bộ công ty
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty
- Quyết định lương và phụ cấp đối với người lao động trong công ty
- Các quyền, nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật, điều lệ công ty

**Phó giám đốc:** Điều hành trực tiếp công việc kinh doanh và đối ngoại của công ty. Chịu trách nhiệm trước giám đốc công ty về công việc kinh doanh của công ty.

#### **Phòng tài chính - kế toán**

Phòng tài chính- kế toán quản lý sử dụng nguồn tài chính của công ty. Có chức năng khai thác, lập kế hoạch tạo nguồn vốn và phân bổ cho các hoạt động của công ty, điều hành và giám sát các hoạt động tài chính trong công ty, thực hiện công tác hạch toán, thống kê sổ sách kế toán, xác định lỗ, lãi, lập báo cáo tài chính của công ty và thực hiện các nghĩa vụ về tài chính đối với nhà nước.

#### **Phòng hành chính - nhân sự**

Phòng hành chính - nhân sự là bộ phận quản lý nguồn nhân lực của công ty.

#### **Phòng kinh doanh**

- Giám sát kiểm tra hoạt động kinh doanh, tiếp thị của công ty đảm bảo hoạt động kinh doanh có hiệu quả theo đường lối, chiến lược chung của cả công ty
- Tổ chức nghiên cứu và cung cấp thông tin về thị trường, sản phẩm khi các công ty có nhu cầu.
- Tham gia kinh doanh trực tiếp, marketing sản phẩm, kí kết hợp đồng nhằm đem lại doanh thu cho công ty.

#### **Phòng nhập khẩu**

Thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động nhập khẩu.

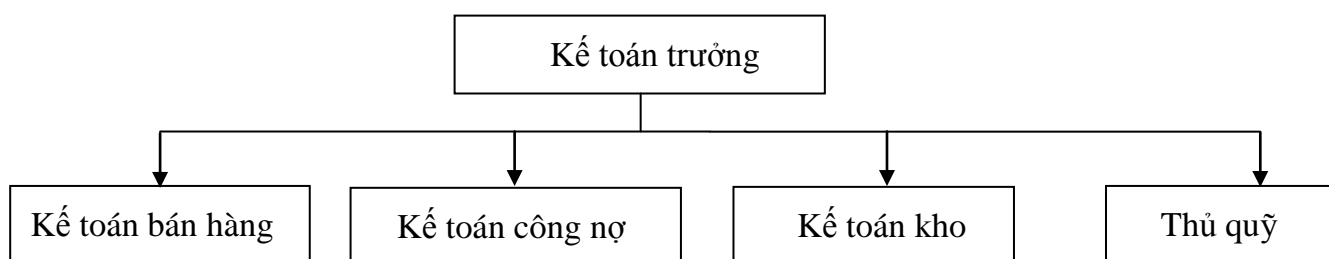
#### **Phòng dịch vụ sau bán hàng**

Phòng dịch vụ sau bán hàng được xây dựng nhằm lựa chọn, tiếp thu và học hỏi các công nghệ nhập từ nước ngoài, từ đó có thể bàn giao máy móc công nghệ cho khách hàng trong nước.

## 2.1.4 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán và chính sách kế toán công ty áp dụng

### 2.1.4.1 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

#### Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán



#### *Chức năng nhiệm vụ của mỗi thành viên*

**Kế toán trưởng:** Là người đứng đầu bộ máy kế toán của công ty, có trách nhiệm theo dõi các nguồn vốn hình thành của công ty, tình hình mua vào, bán ra của hàng hóa, lập báo cáo hàng tháng và theo dõi định kỳ các hợp đồng kinh tế.

**Kế toán công nợ:** Theo dõi tình hình thanh toán công nợ của khách hàng là các cá nhân, đơn vị, các tổ chức.

**Kế toán kho:** Hàng ngày kiểm tra và theo dõi cập nhập sổ sách, báo cáo tình hình nhập, xuất, tồn hàng hóa tại công ty, và xác nhận với thủ kho

**Thủ quỹ:** Kiểm tra và theo dõi việc cập nhập sổ sách, báo cáo hàng ngày, hàng tháng tình hình thu, chi, tồn quỹ tiền mặt tại công ty, có xác nhận của kế toán thanh toán và kế toán trưởng. Kiểm tra việc lập chứng từ thu, chi có hợp lý, hợp lệ theo đúng quy định và đầy đủ trước khi thu, chi tiền mặt.

### 2.1.4.2 Chính sách kế toán công ty đang áp dụng

- Công ty đang áp dụng CĐKT theo QĐ15 ngày 20/03/2006 của BTC
- Niên độ kế toán được tính theo năm, bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 hàng năm.
- Kỳ kế toán tính theo tháng
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên
- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ
- Phương pháp tính giá xuất kho: Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Phương pháp khấu hao theo đường thẳng
- Công ty đang áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung.

## 2.2 Thực trạng kế toán bán hàng tại công ty TNHH Máy Đồng lợi

### 2.2.1 Phương thức bán hàng và phương thức thanh toán của công ty

#### *Công ty áp dụng 2 phương thức bán hàng*

- Bán buôn:
- + Bán buôn qua kho theo hình thức trực tiếp
- + Bán buôn qua kho theo hình thức gửi hàng
- Bán lẻ tại các quầy hàng theo hình thức thu tiền tập trung

*Quá trình bán hàng theo 2 phương pháp này được công ty thực hiện như sau:*

– Bán buôn qua kho: Khi khách hàng đến mua hàng tại công ty, thủ kho căn cứ hợp đồng bán hàng để xuất hàng, kế toán sẽ viết phiếu xuất kho và lập hóa đơn GTGT thành 3 liên:

Liên 1: Lưu tại quyền

Liên 2: Giao khách hàng

Liên 3: Nội bộ

Trong quá trình giao nhận hàng, khách hàng sẽ kiểm kê hàng hóa và khi ký nhận đủ hàng thì hàng hóa đó được ghi nhận là đã tiêu thụ.

- Bán lẻ theo hình thức thu tiền tập trung:

Nhân viên bán hàng và nhân viên thu ngân làm việc riêng biệt với nhau. Cuối ngày nhân viên bán hàng sẽ kiểm tra hàng hóa rồi đối chiếu sổ sách để lập bảng kê số hàng đã bán ra từ đó lên báo cáo doanh thu bán hàng trong ngày. Nhân viên thu ngân có nhiệm vụ thu, kiểm tiền và lập báo cáo nộp tiền cho thủ quỹ. Kế toán bán hàng nhận chứng từ làm căn cứ để cập nhập các nghiệp vụ bán hàng trong ngày.

**Phương thức thanh toán:** Hiện nay, công ty thường áp dụng phương thức thanh toán bằng chuyển khoản đối với khách hàng mua hàng với số lượng lớn hay khách hàng ở xa vì nó thuận lợi và an toàn hơn, khách hàng có thể thanh toán ngay hoặc sau một thời gian theo thỏa thuận, và để tránh tình trạng khách hàng thanh toán tiền hàng chậm hơn thời gian đã thỏa thuận thì công ty đưa ra quy định sẽ thu một khoản tiền lãi từ số tiền khách phải trả tùy theo từng hợp đồng.

Phương pháp thanh toán bằng tiền mặt chủ yếu được sử dụng khi khách hàng mua lẻ, đến mua trực tiếp tại các cửa hàng của công ty, hay giá trị của hợp đồng thấp. Khách hàng có thể thanh toán ngay hoặc công ty sẽ cho ghi nợ đối với những khách hàng lâu năm.

### **2.2.2 Phương pháp tính trị giá vốn của hàng hóa xuất bán trong kỳ**

Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Đối với hàng nhập, kế toán tính giá trị hàng nhập theo giá thực tế của hàng hóa chưa có chi phí thu mua. Khoản chi phí thu mua được công ty hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ.

Đối với hàng hóa xuất bán, công ty tính giá trị hàng hóa xuất bán theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Trong tháng, khi có nghiệp vụ bán hàng phát sinh kế toán ghi nhận doanh thu đồng thời ghi nhận giá vốn của hàng hóa xuất bán vào thời điểm cuối kỳ.

Để chứng minh cách tính giá vốn hàng bán, em lấy mặt hàng Búa phá đá thủy lực (tháng 01/2014) làm VD.

- VD: Ngày 01/01/2014, tồn kho 2 cái Búa phá đá thủy lực, đơn giá 238.416.000/cái
- Ngày 02/01/2014 công ty TNHH Máy Đồng Lợi nhập kho 6 cái Búa phá đá thủy lực theo giá mua chưa có thuế GTGT là 237.706.800/cái

## Mẫu 2.1. Bản tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn

Mẫu S11 – DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC)

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

### TỔNG HỢP NHẬP - XUẤT - TỒN

Kho: Tất cả các kho

Từ ngày: 01/01/2014 đến ngày: 31/01/2014

Stt	Mã vật tư	Tên vật tư	Đvt	TỒN ĐẦU KỲ		NHẬP TRONG KỲ		XUẤT TRONG KỲ		TỒN CUỐI KỲ	
				Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
01	AB250M	Búa phá đá thủy lực	Cái	2	476.832.000	6	1.426.240.800	1	237.884.100	7	1.665.188.700
02	38C76A	Mũi khoan	Cái	120	189.812.640	-	-	60	94.906.320	60	94.906.320
..	..	..	...	..	..	...	..	..	...	..	...
Tổng cộng:					13.027.986.595		1.530.416.000		468.479.176		14.089.923.419

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**NGƯỜI LẬP**

(Ký, họ tên)

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)



Dựa vào thông tin trên bảng tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn hàng hóa để tính được đơn giá bình quân cả tháng của mặt hàng Búa phá đá thủy lực (AB250M) là:

$$\begin{array}{lclclcl} \text{Đơn giá bình} & & 2*238.416.000 & + & 6*237.706.800 & & \\ \text{quân cả kỳ} & = & & & & & 237.884.100 \\ \text{dự trữ (1 cái)} & & 2 & + & 6 & = & \text{đồng} \end{array}$$

### 2.2.3. Kế toán bán hàng

#### 2.2.3.1. Kế toán bán buôn qua kho

Để chứng minh thực trạng kế toán bán hàng tại công ty, em lấy vd mặt hàng tiêu thụ Búa đá thủy lực tháng 01/2014.

Ngày 08/01/2014 căn cứ vào hợp đồng số 000418 giữa công ty TNHH Máy Đồng Lợi giao 1 Búa phá đá thủy lực cho công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm, thành phố Đà Nẵng, theo giá bán chưa có thuế GTGT 10% là 351.000.000đ. Giá vốn bình quân đã tính ở trên là 237.884.100đ/cái. Ngày 12/01/2014 khách hàng đã thanh toán bằng chuyển khoản.

Kế toán viết PXX và lập hóa đơn GTGT. Chi phí vận chuyển do công ty TNHH Máy Đồng Lợi thanh toán.

## Mẫu 2.2. Hợp đồng kinh tế

**CÔNG TY TNHH  
MÁY ĐỒNG LỢI**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 000418 /HD-HN

## HỢP ĐỒNG KINH TẾ

*Hôm nay, ngày 08 tháng 01 năm 2014 tại Công ty TNHH Máy Đồng Lợi, chúng tôi gồm:*

### **BÊN BÁN (Bên A): CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

Địa chỉ: 158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội

Điện thoại: 043.956.330

Mã số thuế: 0105918848

Tài khoản: 214 08 00 98745 - Ngân hàng BIDV - CN Thanh Trì

Đại diện: Ông: Nguyễn Thanh Hà Chức vụ: *Phó giám đốc*

### **BÊN MUA (Bên B): CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐẠI LÂM**

Địa chỉ: Tổ 25, P.Hòa Phát, Q.Cẩm Lệ, TP.Đà Nẵng

Điện thoại: 0511.246.556

Mã số thuế: 0010391809

Tài khoản: 0010391809 - NH TMCP Công thương Việt Nam

Đại diện: Bà: Phạm Thị Minh Chức vụ: *Giám đốc*

### **Mẫu 2.2. Hai bên thống nhất nội dung hợp đồng mua bán Búa phá đá thủy lực:**

Stt	Tên hàng	Mã vật tư	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Búa phá đá thủy lực	AB250M	Cái	1	351.000.000	351.000.000
Thuế GTGT 10%						35.100.000
<b>Tổng cộng:</b>						386.100.000

### **Với điều kiện:**

*Điều 1:* Bên A bán cho bên B sản phẩm Búa phá đá thủy lực

Điều 2: Chất lượng và quy cách sản phẩm theo tiêu chuẩn cơ sở của nhà sản xuất.

Điều 3: Phương thức và thời gian giao hàng:

- Phương thức giao hàng: Bên A giao hàng lên phương tiện vận chuyển.
- Hàng được giao, nhận theo số lượng thực tế căn cứ theo Phiếu xuất kho và hoá đơn VAT của Bên A.
- Thời gian giao hàng: Theo đơn đặt hàng đã được Bên A ký xác nhận.

Điều 4: Phương thức, thời hạn thanh toán:

- Hình thức thanh toán: Bằng chuyển khoản.
- Thời hạn thanh toán: Bên B thanh toán cho Bên A trong vòng 07 ngày làm việc.
- Chứng từ thanh toán: Phiếu xuất kho và hoá đơn VAT.

Điều 5: Cam kết chung:

Hai Bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản đã ghi trong hợp đồng này. Trong quá trình thực hiện nếu có những vướng mắc, hai bên phải kịp thời thông báo cho nhau biết để bàn bạc giải quyết. Nếu có tranh chấp không hòa giải được thì sẽ giải quyết qua Tòa án Nhân dân. Quyết định của Tòa án là quyết định cuối cùng mà hai bên đều phải chấp thuận. Mọi sửa đổi bổ sung hợp đồng chỉ có giá trị pháp lý khi được hai bên chấp nhận bằng văn bản.

Điều 6: Hiệu lực của hợp đồng:

Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký đến hết ngày 31 tháng 01 năm 2014.

Kết thúc hợp đồng nếu hai bên không có gì vướng mắc về việc thực hiện các điều khoản đã ký thì hợp đồng mặc nhiên được thanh lý.

Hợp đồng được lập thành 04 bản như nhau, mỗi bên giữ 02 bản.

**ĐẠI DIỆN BÊN A**

(Ký, ghi họ tên)

**ĐẠI DIỆN BÊN B**

(Ký, ghi họ tên)

### Mẫu 2.3. Phiếu xuất kho

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

### PHIẾU XUẤT KHO

**Số: 000467**

Ngày 08 tháng 01 năm 2014

**Người nhận hàng:** Nguyễn Sư Tô

**Đơn vị:** Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm

**Địa chỉ:** Tổ 25, P.Hòa Phát, Q.Cẩm Lệ, TP.Đà Nẵng

**Nội dung:** Xuất bán hàng cho khách

STT	Mã kho	Mã vật tư	Tên vật tư	Đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	KCN	AB250M	Búa phá đá thủy lực	Cái	1	237.884.100	237.884.100
<b>Tổng cộng:</b>							<b>237.884.100</b>

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai trăm ba mươi bảy triệu tám trăm tám mươi tư nghìn một trăm đồng

Xuất, ngày 08 tháng 01 năm 2014

**Thủ trưởng đơn vị**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Người nhận hàng**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

**Thủ kho**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

## Mẫu 2.4. Hóa đơn GTGT

<b>HÓA ĐƠN</b>			Mẫu số 01GTK3/002		
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>			Ký hiệu: HN/13M		
Liên 1: Lưu			000048		
Ngày 08 tháng 01 năm 2014					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Máy Đồng Lợi					
Địa chỉ: 158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội					
Số tài khoản: 214 08 00 98745					
Điện thoại: 043.956.330			Mã số thuế: 0105918848		
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Sư Tô					
Tên đơn vị: 0000137 - Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm					
Địa chỉ: Tổ 25, P.Hòa Phát, Q.Cẩm Lệ, TP.Đà Nẵng					
Số tài khoản: 14 38 009823					
Điện thoại: 0511.246.556					
Hình thức thanh toán: Chưa thanh toán			Mã số thuế: 0010391809		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
01	Búa phá đá thủy lực	Cái	1	351.000.000	351.000.000
	Cộng				351.000.000
			Cộng tiền hàng: 351.000.000		
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT: 35.100.000		
			Tổng cộng tiền thanh toán: 386.100.000		
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm tám mươi sáu triệu một trăm ngàn đồng chẵn					
<b>Người mua hàng</b>		<b>Người bán hàng</b>		<b>Thủ trưởng đơn vị</b>	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Ngày 12/01/2014 công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm đã thanh toán  
lô hàng Búa phá đá thủy lực mua ngày 08/01/2014 bằng chuyển khoản.

**Mẫu 2.5. Giấy báo có của ngân hàng**

**Ngân hàng BIDV - CN Thanh Trì**

Ngày: 12/01/2014

**GIẤY BÁO CÓ**

Thời gian: 12:05:25

Seq: 1

Kính gửi: Công ty TNHH Máy Đồng Lợi

Ngân hàng BIDV - CN Thanh Trì trân trọng thông báo:

Tên tài khoản ghi Có:	Công ty TNHH Máy Đồng Lợi
Số tài khoản:	214 08 00 98745
Số tiền ghi Có:	386.100.000 (VND)
Thời điểm ghi có:	Ngày 12/01/2014 – Giờ: 11:36:08
Nội dung:	Khách hàng thanh toán tiền hàng
Mã giao dịch viên:	40053689

Ngày 12 tháng 01 năm 2014

**Giao dịch viên**

(Ký, họ tên)

**Kiểm soát viên**

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

### 2.2.3.2 Kế toán bán lẻ hàng hóa

Vd: Ngày 15/01/2014, công ty TNHH máy Đồng Lợi xuất bán 1 sổ phụ tùng thay thế với các mặt hàng cho anh Nguyễn Hoàng Quân, cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà:

- + Mũi khoan 38C76A: Số lượng 6 cái, giá vốn 1.581.772đ/cái, giá bán 2.800.000đ
- + Chuôi búa HD180: Số lượng 2 cái, giá vốn 551.665đ/cái, giá bán 650.000đ
- + Lọc dầu DOP502083: Số lượng 2 cái, giá vốn 110.770đ/cái, giá bán 250.000đ
- + Khớp nối T38 (5588-0001): Số lượng 4 cái, giá vốn 2.762.494đ/cái, giá bán 2.900.000đ

### Mẫu 2.6. Phiếu xuất kho

#### CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI

158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội

#### PHIẾU XUẤT KHO

Số: 000586

Ngày 15 tháng 01 năm 2014

Người nhận hàng: Nguyễn Hoàng Quân

Đơn vị: Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà

Địa chỉ: Kiot 21, CT5, Xa La, Thanh Trì, Hà Nội

Nội dung: Xuất bán hàng cho khách

STT	Mã kho	Mã vt	Tên vật tư	Đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	KCN	38C76A	Mũi khoan 38C76A	Cái	6	1.581.772	9.490.632
02	KCN	HD180	Chuôi búa HD180	Cái	2	551.665	1.103.330
03	KCN	DOP502083	Lọc dầu Drop	Cái	2	110.770	221.540
04	KCN	5588-0001	Khớp nối T38	Cái	4	2.762.494	11.049.976
Tổng cộng:							21.865.478

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai một triệu tám trăm sáu lăm ngàn bốn trăm bảy mươi tám đồng

Xuất, ngày 15 tháng 01 năm 2014

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người nhận

(Ký, ghi rõ họ tên)

Thủ kho

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

<b>HÓA ĐƠN</b>				Mẫu số 01GTK3/002	
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>				Ký hiệu: HN/13M	
Liên 1: Lưu				000168	
Ngày 15 tháng 01 năm 2014					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Máy Đồng Lợi					
Địa chỉ: 158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội					
Số tài khoản: 214 08 00 98745					
Điện thoại: 043.956.330			Mã số thuế: 0105918848		
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Hoàng Quân					
Tên đơn vị: Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà					
Địa chỉ: Kiot 21, CT5, Xa La, Thanh Trì, Hà Nội					
Số tài khoản: 14 38 009823					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt			Mã số thuế: 0010391809		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
01	Mũi khoan 38C76A	Cái	6	2.800.000	16.800.000
02	Chuôi búa HD180	Cái	2	650.000	1.300.000
03	Lọc dầu	Cái	2	250.000	500.000
04	Khớp nối T38	Cái	4	2.900.000	11.600.000
	Cộng				30.200.000
			Cộng tiền hàng: 30.200.000		
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT: 3.020.000		
			Tổng cộng tiền thanh toán: 33.220.000		
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm tám mươi sáu triệu một trăm ngàn đồng chẵn					
<b>Người mua hàng</b>		<b>Người bán hàng</b>		<b>Thủ trưởng đơn vị</b>	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)



**Mẫu 2.7. Phiếu thu**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**PHIẾU THU**

**Số: 000089**

Ngày 15 tháng 01 năm 2014

Họ tên người nộp tiền: Nguyễn Hoàng Quân

Đơn vị: Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà

Địa chỉ: Kiot 21, CT5, Xa La, Thanh Trì, Hà Nội

Lý do thu: Bán hàng hóa

Số tiền: 33.220.000 (viết bằng chữ): Ba mươi ba triệu hai trăm hai mươi ngàn đồng chẵn

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Ba mươi ba triệu hai trăm hai mươi ngàn đồng chẵn

Ngày 15 tháng 01 năm 2014

**Thủ trưởng đơn vị**

**Người nộp tiền**

**Thủ quỹ**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Tỷ giá ngoại tệ (vàng, bạc, đá quý):

Số tiền quy đổi:

*(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)*

#### 2.2.4. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Ngày 16/01/2014 Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà khiếu nại về sản phẩm kém chất lượng đã mua vào ngày 15/01/2014 HĐ số 000168 và yêu cầu trả lại 2 cái Mũi khoan của lô hàng mua ngày 15/01/2014, công ty TNHH Máy Đồng Lợi kiểm tra và chấp nhận hàng bị trả lại. Số hàng này tạm gửi lại kho hàng của khách hàng.

#### Mẫu 2.8. Biên bản trả hàng

Cửa hàng vật liệu xây  
dựng Thanh Hà

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

### BIÊN BẢN TRẢ HÀNG

*Hôm nay, ngày 16 tháng 01 năm 2014, chúng tôi gồm:*

**BÊN BÁN (Bên A): Công ty TNHH Máy Đồng Lợi**

Địa chỉ: **158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

Điện thoại: 043.956.330

Mã số thuế: 0105918848

Tài khoản: 214 08 00 98745

Đại diện: **Ông: Nguyễn Thanh Hà** Chức vụ: *Phó giám đốc*

**BÊN MUA (Bên B): Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà**

Địa chỉ: Kiot 21, CT5, Xa La, Thanh Trì, Hà Nội

Điện thoại: 0169.435.448

Mã số thuế: 2600317891

Đại diện: **Bà PHẠM THỊ MINH**

Vào ngày 08/01/2014, cửa hàng chúng tôi có mua hàng của công ty TNHH Máy Đồng Lợi, HĐ số 000168. Trong quá trình kiểm nhận hàng, chúng tôi phát hiện ra có 02 sản phẩm Mũi khoan không đúng quy cách, phẩm chất, sản phẩm kém chất. Yêu cầu công ty TNHH Máy Đồng Lợi kiểm tra và thu hồi sản phẩm.

**Kết quả kiểm tra:** Công ty TNHH Máy Đồng Lợi kiểm tra và chấp nhận hàng bị trả lại. Hàng trả lại đã được nhập vào kho của công ty TNHH Máy Đồng Lợi.

**ĐẠI DIỆN BÊN A**

(Ký, ghi họ tên)

**ĐẠI DIỆN BÊN B**

(Ký, ghi họ tên)

**Mẫu 2.9. Hóa đơn giá trị gia tăng**

<b>HÓA ĐƠN</b> <b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b> Liên 2: Giao cho khách hàng Ngày 16 tháng 01 năm 2014				Mẫu số: 01 GTKL-3LL FX/2014M 000705	
Đơn vị bán hàng: Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà					
Địa chỉ: Kiot21, Xa La, Thanh Trì, Hà Nội					
Số tài khoản:					
Điện thoại: 0169.435.448			Mã số thuế: 2600317891		
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Máy Đồng Lợi					
Địa chỉ: 158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội					
Số tài khoản: 214 08 00 98745					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt			Mã số thuế: 0105918848		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
01	Mũi khoan 38C76A	Cái	2	2.800.000	5.600.000
	Cộng				5.600.000
			Cộng tiền hàng: 5.600.000		
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT: 560.000		
			Tổng cộng tiền thanh toán: 6.160.000		
Số tiền viết bằng chữ: Sáu triệu một trăm sáu mươi ngàn đồng					
<b>Người mua hàng</b> (Ký, ghi rõ họ tên)		<b>Người bán hàng</b> (Ký, ghi rõ họ tên)		<b>Thủ trưởng đơn vị</b> (Ký, ghi rõ họ tên)	

*(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)*

## Mẫu 2.10. Phiếu nhập kho

<b>CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI</b> <b>158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội</b>							
<b>PHIẾU NHẬP KHO</b>						<b>Số: 000369</b>	
Ngày 16 tháng 01 năm 2014							
Người nhận hàng: Phạm Thị Quyên Đơn vị: Công ty TNHH Máy Đồng Lợi Địa chỉ: 158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội Nội dung: Nhập kho hàng bán bị trả lại							
STT	Mã kho	Mã vt	Tên vật tư	Đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	KCN	38C76A	Mũi khoan 38C76A	Cái	2	1.581.772	3.163.544
<b>Tổng cộng:</b>							<b>3.163.544</b>
Tổng số tiền (viết bằng chữ): Ba triệu một trăm sáu mươi ba nghìn năm trăm bốn mươi bốn đồng <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">           Nhập, ngày 16 tháng 01 năm 2014         </div>							
<b>Thủ trưởng đơn vị</b> (Ký, ghi rõ họ tên)		<b>Kế toán trưởng</b> (Ký, ghi rõ họ tên)		<b>Người nhận</b> (Ký, ghi rõ họ tên)		<b>Thủ kho</b> (Ký, ghi rõ họ tên)	

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Từ các chứng từ trên kế toán sẽ ghi vào sổ chi tiết giá vốn hàng bán, doanh thu hàng bán và sổ nhật ký chung, từ nhật ký chung ghi vào sổ cái các tài khoản 156, 632, 511.

### Mẫu 2.11. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội SỔ**

### CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tài khoản: 632

Tên hàng hóa: Búa phá đá thủy lực

Từ ngày: 01/01/2014 đến ngày: 31/01/2014

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	TK ĐƯ	Nợ	Có
Ngày	Số					
08/01	PXK 000467	Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm	Xuất bán buôn cho khách	156	237.884.100	
31/01	PKT		Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		237.884.100

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

## Mẫu 2.12. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

### SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tài khoản: 632

Tên hàng hóa: Mũi khoan 38C76A

Từ ngày: 01/01/2014 đến ngày: 31/01/2014

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	TK ĐƯ	Nợ	Có
Ngày	Số					
15/01	PXK 000586	Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà	Xuất bán lẻ cho khách	156	9.490.632	
16/01	000705	Cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà	Hàng bán bị trả lại	156		3.163.544
17/01	PXK 000699	Công ty xây dựng Đại Phúc	Xuất bán cho khách	156	15.817.720	
18/01	PXK 000748	Công ty xi măng Phúc Sơn	Xuất bán cho khách	156	12.654.176	
...	...	...	...	...		...
28/01	PXK 000918	Công ty Cổ phần Sông Đà 5	Xuất bán cho khách	156	18.981.264	
31/01			Cộng số phát sinh	x	94.426.320	3.163.544
31/01	PKT		Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		91.742.776

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Đối với nghiệp vụ bán hàng, khi khách hàng chưa thanh toán thì ta ghi nhận doanh thu thông qua tài khoản 131- Phải thu khách hàng. Kế toán theo dõi trên sổ chi tiết thanh toán với người mua theo mẫu dưới đây:

**Mẫu 2.13. Sổ chi tiết thanh toán với người mua**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA**

**TK 131 - Phải thu khách hàng**

Đối tượng: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm

Tên hàng hóa: Búa phá đá thủy lực

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
000048	08/01	Bán Búa phá đá thủy lực	511	351.000.000			
			3331	35.100.000			
SP01	12/01	Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm thanh toán	112		386.100.000		
		Cộng số phát sinh		386.100.000	386.100.000		
		Số dư cuối kỳ		0	0	0	

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Kế toán trưởng**

(Ký, ghi rõ họ tên)

**Người ghi sổ**

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

## Mẫu 2.14. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

### SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG

Tài khoản: 511

Tên hàng hóa: Búa phá đá thủy lực

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
SH	Ngày			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế (Xuất khẩu, TTDB)	Khác (521, 531, 532)
000048	08/01	Xuất bán hàng cho công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm thanh toán	131	1	351.000.000	351.000.000		
		Cộng số phát sinh				351.000.000		
		Doanh thu thuần				351.000.000		
		Giá vốn bán hàng				237.884.100		
		Lợi nhuận gộp				113.115.900		

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)



**Mẫu 2.15. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG**

Tài khoản: 511

Tên hàng hóa: Mũi khoan 38C76A

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
SH	Ngày			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế (Xuất khẩu, TTDB)	Khác (521, 531, 532)
000168	15/01	Xuất bán cho cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà	111	6	2.800.000	16.800.000		
000299	17/01	Cửa hàng H1 bán hàng cho Công ty xây dựng Đại Phúc	131	10	2.800.000	28.000.000		
....	....	.....	..	..	.....	.....		
PKT	31/01	Kết chuyển khoản giảm trừ	531					5.600.000
		Cộng số phát sinh				168.000.000		5.600.000
		Doanh thu thuần				162.400.000		
		Giá vốn bán hàng				91.742.776		
		Lợi nhuận gộp				70.657224		

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

## Mẫu 2.16. Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

### BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT DOANH THU

Tháng 01 năm 2014

STT	Tên hàng hóa	Số lượng	Doanh thu	Các khoản giảm trừ (521,531, 532)	DTT	GVHB	Lợi nhuận gộp
01	Mũi khoan (38C76A)	60	168.000.000	5.600.000	162.400.000	91.742.776	70.657.224
02	Búa phá đá thủy lực	1	351.000.000		351.000.000	237.884.100	113.115.900
03	Chuôi búa HD 180	28	18.200.000		18.200.000	15.446.620	2.753.380
04	Khớp nối T45(5595-0001)	50	12.500.000		12.500.000	5.538.500	6.961.500
05	Phin lọc	9	26.100.000		26.100.000	24.862.446	1.237.554
	.....	...	.....		.....	.....	.....
	Tổng cộng:		918.282.256	5.600.000	912.682.256	465.315.632	447.366.628

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.17.Sổ nhật ký chung**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

**Tháng 01 năm 2014**

**(Trích)**

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	SH TK	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
			Cộng trang trước mang sang			.....	.....
08/01	PXK 000467	08/01	Xuất bán Búa phá đá thủy lực	x	632	237.884.100	
					156		237.884.100
08/01	000048	08/01	Doanh thu bán hàng Búa phá đá thủy lực	x	131	386.100.000	
					511		351.000.000
					3331		35.100.000
...	...	...	.....		....	.....	.....
12/01	SP01	12/01	Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Lâm thanh toán	x	112	386.100.000	
					131		386.100.000
...	...	...	.....		...	.....	.....
15/01	PXK 000568	15/01	Xuất bán hàng hóa cho cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà	x	632	21.865.478	
					156		21.865.478
15/01	000168	15/01	Ghi nhận doanh thu	x	112	33.220.000	
					511		30.200.000
					3331		3.020.000
...	...	...	.....		...	.....	.....
16/01	PNK 000369	16/01	Hàng trả lại nhập kho Mũi khoan (38C76A)	x	156	3.163.544	
					632		3.163.544

16/01	000705	16/01	Doanh thu hàng bán bị trả lại (Mũi khoan 38C76A)	x	531	5.600.000	
					3331	560.000	
					112		6.160.000
17/01	PXK00 0699	17/01	Xuất bán Mũi khoan 38C76A cho công ty xây dựng Đại Phúc	x	632	15.817.720	
					156		15.817.720
17/01	000299	17/01	Doanh thu bán hàng cho công ty xây dựng Đại Phúc	x	112	30.800.000	
					511		28.000.000
					3331		2.800.000
...	...	...	.....		...	.....	.....
			Cộng mang sang trang sau			.....	.....

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được ghi chép chính xác và đầy đủ vào sổ nhật ký chung, từ sổ nhật ký chung các số liệu được cập nhật vào sổ cái các TK 156, TK632, TK511

**Mẫu 2.18. Sổ cái tài khoản 156 - Hàng hóa**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CÁI TÀI KHOẢN**

**Tài khoản 156 - Hàng hóa**

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	Trang NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
SH	NT				Nợ	Có
		Số dư đầu tháng			13.027.986.595	
02/01	109893	Mua hàng hóa (Búa phá đá thủy lực)		331	1.426.240.800	
...	...	.....		...	.....	.....
08/01	PXK 000048	Giá vốn hàng bán (Búa phá đá thủy lực)		632		237.884.100
15/01	PXK 000586	Giá vốn hàng bán		632		21.865.471
...	...	.....		...	.....	.....
16/01	PNK 000369	Hàng trả lại nhập kho Mũi khoan (38C76A)		632	3.163.544	
...	...	.....		....	.....	.....
31/01		Cộng phát sinh				
		Số dư cuối kỳ			14.089.923.419	

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.19. Sổ cái tài khoản 511**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CÁI TÀI KHOẢN**

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

**Tháng 01 năm 2014**

Chứng từ		Diễn giải	Trang NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
SH	NT				Nợ	Có
...	...	.....		...	.....	.....
000048	08/01	Xuất bán Búa phá đá thủy lực		131		351.000.000
...	...	.....		...	.....	.....
000168	15/01	Xuất bán lẻ cho cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà		111		32.220.000
...	...	.....		...	.....	.....
000299	17/01	Xuất bán Mũi khoan 38C76A cho Công ty xây dựng Đại Phúc		131		28.000.000
		.....				.....
000301	18/01	Xuất bán Mũi khoan 38C76A		111		16.200.000
		.....				.....
000831	28/01	Xuất bán cho Công ty Cổ phần Sông Đà 5		131		69.733.205
		.....				.....
PKT	31/01	Kết chuyển hàng bán bị trả lại		531	5.600.000	
PKT	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần		911	912.682.256	
		Cộng số phát sinh		x	918.282.256	918.282.256
		Số dư cuối kỳ			0	0

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.20. Sổ cái tài khoản 632****CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI****158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội****SỔ CÁI TÀI KHOẢN****Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán**

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	Trang NKC	TK ĐƯ'	Số tiền	
SH	NT				Nợ	Có
.....	...	.....		...	.....	
PXK 000048	08/01	Xuất bán búa phá đá thủy lực		156	237.884.100	
...	...	.....		...	.....	
PXK 000586	15/01	Xuất bán hàng cho cửa hàng vật liệu xây dựng Thanh Hà		156	21.865.478	
PNK 000369	16/01	Hàng trả lại nhập kho (Mũi khoan 38C76A)		156		3.163.544
....	...	.....		...	.....	
PXK 000789	17/01	Xuất bán Mũi khoan 38C76A cho công ty xây dựng Đại Phúc		156	15.817.720	
		.....			.....	
PKT	31/01	Kết chuyển GVHB		911		465.315.632
		Cộng số phát sinh			468.479.176	468.479.176
		Số dư cuối kỳ			0	0

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

## 2.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

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

Để làm rõ về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp em lấy ví dụ về kế toán chi phí nhân viên tháng 01/2014.

**Công ty TNHH Máy Đồng Lợi tính lương cho mỗi nhân viên như sau:**

$$\text{Lương thực lĩnh} = \text{Lương cơ bản} + \text{Lương kinh doanh} + \text{Phụ cấp}$$

**Bảng 2.1. Các khoản phải khấu trừ vào lương**

Các khoản trích theo lương	Đưa vào chi phí của công ty
BHXH	Lương cơ bản x 8%
BHYT	Lương cơ bản x 1,5%
BHTN	Lương cơ bản x 1%
Tổng	10,5%

Ngoài ra còn có thuế TNCN phải nộp.

Các khoản phải khấu trừ vào lương được công ty hỗ trợ nên không bị trừ vào số lương thực tế nhân viên được nhận.

**VD: Cụ thể tổng tiền lương của nhân viên Nguyễn Văn Tú được lĩnh trong tháng 01/2014:**

- Lương cơ bản: 2.900.000 đồng
- Lương kinh doanh: 6.615.000 đồng
- Phụ cấp ăn trưa thuộc quỹ lương: 700.000 đồng
- Các khoản phải khấu trừ vào lương: 10,5%

Các khoản trích theo lương	Đưa vào chi phí của công ty
BHXH	232.000
BHYT	34.500
BHTN	20.000
Tổng	304.500

**Theo như trên ta có tổng các khoản trích theo lương của nhân viên Nguyễn Văn Tú là: 10.215.000 đồng**

**Tổng các khoản phải khấu trừ vào lương là: 304.500 đồng**



Công ty TNHH Máy Đồng Lợi tính lương cho mỗi công nhân viên như sau:

**Mẫu 2.21. Bảng chấm công**

**BẢNG CHẤM CÔNG**

Tháng 01 năm 2014

S T T	Họ và tên	Chức vụ	Ngày trong tháng																															Quy ra công	
			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	Số công hưởng lương thời gian	Số công nghỉ việc, ngừng việc hưởng 100% lương
1	Trần Thị Nga	GĐ	N L	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	26	
2	Ng Ngọc Minh	Phó GĐ	N L	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	26	
3	Nguyễn Văn Tú	NV bhang	N L	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	1	C N	1	1	1	1	1	26	
.	...	..	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người lập**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Phụ trách bộ phận**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)  
(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.22. Bảng tính lương cán bộ nhân viên tháng 01 năm 2014**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG**

Tháng 01 năm 2014

S T T	Họ và tên	Chức vụ	Lương cơ bản	Lương kinh doanh	Số công thực tế	Nghỉ, ngừng việc hưởng 100% lương		Phụ cấp thuộc quỹ lương	Tổng số	Các khoản phải khấu trừ vào lương (Được công ty hỗ trợ)			Kỳ này được lĩnh
						Số công	Số tiền			BHXX 8%, BHYT 1,5%, BHTN 1%	Thuế TNCN	Cộng	Số tiền
A	B	C	1	2	3	4	5	6	7=1+2+6	8	9	10=8+9	11
Bộ phận quản lý doanh nghiệp													
1	Trần Thị Nga	GD	3.600.000	6.915.000	26	-	-	700.000	11.215.000	378.000	-	378.000	11.215.000
2	Ng Ngọc Minh	PGD	3.500.000	9.500.000	26	-	-	700.000	13.700.000	367.500	-	367.500	13.700.000
..	...	...	...	...	..			...	...	...		...	...
Bộ phận bán hàng													
1	Ng Văn Tú	NV	2.900.000	6.615.000	26	-	-	700.000	10.215.000	304.500	-	304.500	10.215.000
2	Trần Thị Tám	NV	2.900.000	8.815.000	26	-	-	700.000	12.415.000	304.500	170.750	475.250	12.415.000
.	.....	..	...	...	..	.	.	.....	....	...	....	....	....
-	Tổng cộng		79.600.000	172.190.000	753	1	346.731	20.300.000	272.090.000	8.358.000	1.528.250	9.886.250	272.090.000
Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai trăm bảy mươi hai triệu, chín mươi ngàn đồng													

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người lập biểu**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)  
(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.23. Bảng phân bổ tiền lương**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG**

Tháng 01 năm 2014

<b>S T T</b>	<b>Ghi có TK</b>	<b>TK 334-Phải trả công nhân viên</b>				<b>TK 338 - Phải trả phải nộp khác</b>				<b>Tổng cộng</b>
	<b>Ghi nợ TK</b>	<b>Lương cơ bản</b>	<b>Lương kinh doanh</b>	<b>Các khoản phụ cấp</b>	<b>Cộng có 334</b>	<b>BHXX 3383 18%</b>	<b>BHYT 3384 3%</b>	<b>BHTN 3389 1%</b>	<b>Cộng có TK 338</b>	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4=1+2+3</b>	<b>5=1x18%</b>	<b>6=1x3%</b>	<b>7=1x1%</b>	<b>8=5+6+7</b>	<b>9=4+8</b>
1	TK 641- CP bán hàng	38.800.000	69.690.000	11.900.000	120.390.000	6.984.000	1.164.000	388.000	8.536.000	128.926.000
2	TK642- CP QLDN	40.800.000	102.500.000	8.400.000	151.700.000	7.344.000	1.224.000	408.000	8.976.000	160.676.000
4	TK 334- Phải trả người LĐ					6.368.000	1.194.000	796.000	8.358.000	8.358.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>79.600.000</b>	<b>172.190.000</b>	<b>20.300.000</b>	<b>272.090.000</b>	<b>20.696.000</b>	<b>3.582.000</b>	<b>1.592.000</b>	<b>25.870.000</b>	<b>297.960.000</b>

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người lập biểu**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

*(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)*

### Kế toán chi phí đồ dùng văn phòng

- VD: Ngày 02/01/2014 thanh toán 1.354.545đ, tiền mua đồ dùng văn phòng của bộ phận quản lý doanh nghiệp, đã thanh toán bằng tiền mặt.

#### Mẫu 2.24. Hóa đơn giá trị gia tăng

<b>HÓA ĐƠN</b>			Mẫu số: 01 GTKL-3LL		
<b>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</b>			AP/20P		
Liên 2: Giao cho khách hàng			159287		
Ngày 02 tháng 01 năm 2014					
Đơn vị bán hàng: Cửa hàng sách Kim Đồng					
Địa chỉ: 497 Nguyễn Trãi – Thanh Xuân – Hà Nội					
Số tài khoản:					
Điện thoại:			Mã số thuế:		
Họ tên người mua hàng: Đoàn Thị Bích Ngọc					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Máy Đồng Lợi					
Địa chỉ: 158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội					
Số tài khoản: 214 08 00 98745					
Hình thức thanh toán:			Mã số thuế: 0105918848		
Tiền mặt					
STT	Tên hàng	Đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
01	Kệ đựng giấy tờ, sổ sách	Cái	1	1.231.404	1.231.404
	Cộng				
			Cộng tiền hàng: 1.231.404		
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT: 123.141		
			Tổng cộng tiền thanh toán: 1.354.545		

Số tiền viết bằng chữ: Một triệu ba trăm năm mươi tư ngàn năm trăm bốn mươi lăm đồng

**Người mua hàng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Người bán hàng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Thủ trưởng đơn vị**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Mẫu 2.215. Phiếu chi**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**PHIẾU CHI**

**Số: 0000006**

*Ngày 02 tháng 01 năm 2014*

Người nhận tiền: Đoàn Thị Bích Ngọc  
Đơn vị: Công ty TNHH máy Đồng Lợi  
Địa chỉ: 158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội  
Lý do chi: Thanh toán tiền mua đồ dùng văn phòng  
Số tiền: 1.354.545

Viết bằng chữ: Một triệu ba trăm năm mươi tư nghìn năm trăm bốn mươi lăm đồng.

Kèm theo 01 chứng từ gốc

Ngày 02 tháng 01 năm 2014

**Thủ trưởng đơn vị**  
(Ký, họ tên)

**Người nhận tiền**  
(Ký, họ tên)

**Thủ quỹ**  
(Ký, họ tên)

*(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)*

## **Chi phí khấu hao tài sản cố định**

### **Đối với phân bổ TSCĐ:**

Tính theo phương pháp khấu hao đường thẳng:

Xác định mức khấu hao trung bình hàng năm (hàng tháng) cho TSCĐ tăng thêm theo công thức dưới đây:

$$\text{Mức trích khấu hao trung bình hàng năm của tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá của TSCĐ}}{\text{Thời gian trích khấu hao}}$$

Nếu tính theo tháng thì lấy mức trích khấu hao trung bình hàng năm của TSCĐ chia cho 12 tháng. Sau khi tính xong số khấu hao của TSCĐ tăng thêm ta tính tổng số khấu hao phải trích trong tháng như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Số khấu hao} \\ \text{phải trích trong} \\ \text{tháng này} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số khấu hao trích} \\ \text{tháng trước} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số khấu hao tăng} \\ \text{trong tháng} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Số khấu} \\ \text{hao giảm} \\ \text{trong tháng} \end{array}$$

Cụ thể, ngày 02 tháng 01 năm 2014, công ty mua thêm 01 dàn máy vi tính, sử dụng trong bộ phận kinh doanh có nguyên giá là 12.500.000 đồng, thời gian sử dụng 5 năm, ta có:

$$\begin{array}{l} \text{Mức trích khấu hao trung bình} \\ \text{hàng tháng của tài sản cố định} \end{array} = \frac{12.500.000}{5 \times 12} = 220.000$$

Theo như trên ta có khoản trích khấu hao của TSCĐ tăng thêm trong tháng 01 là 250.000, vậy tổng số khấu hao phải trích trong tháng 01 là:

$$\begin{array}{l} \text{Số khấu hao} \\ \text{phải trích trong} \\ \text{tháng này} \end{array} = 2.989.000 + 220.000 - 0 = 3.214.000$$

Sau khi tính được những số liệu trên ta cập nhập vào bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định.

Trong thực tế, Công ty TNHH Máy Đồng Lợi sử dụng 2 mẫu bảng sau để tính và phân bổ khấu hao TSCĐ:

**Mẫu 2.22. Bảng tính khấu hao tài sản cố định**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**BẢNG TÍNH KHẤU HAO TSCĐ**

Tháng 01 năm 2014

(Trích)

S tt	Tên tài sản	Số thẻ	Ngày tính KH	Số kỳ KH (Tháng)	Nguyên giá	Giá trị KH trong kỳ	Giá trị KH lũy kế	Giá trị còn lại
	<b>Phương tiện vận tải</b>				1.085.078.000		531.000.996	533.078.008
1	Ô tô Ford 871898	Ford 1	01/10/ 2013	10	86.686.200	722.385		86.613.915
	....	..	...	....	.....	.....	.....	.....
	<b>Thiết bị dụng cụ quản lý</b>				48.545.445	225.000	44.702.641	3.842.814
1	Máy điều hòa Panasonic	DH	01/01/ 2014	60	12.218.182	225.000		
	....	...	....	....	.....	...	...	.....
Tổng cộng:					1.133.623.459	3.214.000	576.702.637	556.920.822

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Kế toán**

(Ký, họ tên)

**Người lập biểu**

(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính– kế toán)

Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ cho Máy điều hòa nhiệt độ Panasonic đã mua trong tháng 01, sử dụng cho bộ phận quản lý doanh nghiệp.

**Mẫu 2.23. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

.....

**Mẫu số 06 – TSCĐ**

(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC

ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

**BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TSCĐ**

*Tháng 01 năm 2014*

S T T	Chi tiêu	Tỷ lệ khấu hao (%) hoặc thời gian sử dụng	Nơi sử dụng		TK 641 - Chi phí bán hàng	TK 642 - Chi phí quản lý Doanh nghiệp
			Toàn DN			
			Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao		
A	B	1	2	3	9	10
1	I - Số khấu hao trích tháng trước		1.133.623.459	2.989.000		2.989.000
2	II - Số khấu hao tăng trong tháng này					
3	1. Máy điều hòa nhiệt độ Panasonic	60 tháng	12.500.000	225.000		225.000
4	III - Số khấu hao giảm trong tháng					
5	IV - Số khấu hao phải trích trong tháng này (I+II+III)		1.133.638.459	3.214.000		

*Ngày 31 tháng 01 năm 2014*

**Người lập bảng**

*(Ký, họ tên)*

**Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)*

*(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)*



Để theo dõi các chi phí phát sinh thì kế toán sử dụng sổ chi tiết cho hai loại chi phí là: Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Trong đó chi phí bán hàng theo dõi trên tài khoản 641 và chi phí quản lý doanh nghiệp theo dõi trên tài khoản 642.

**Mẫu 2.24. Sổ chi tiết tài khoản 641**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

**Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng**

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	TK ĐƯ	Nợ	Có
Số	NT					
PC 20	02/01	Công ty TNHH Máy Đồng Lợi	Thanh toán tiền dầu xe đi Hải Dương	111	918.400	
...	.....	.....	.....	....	.....	
BTTTL	31/01	Công ty TNHH Máy Đồng Lợi	Lương các bộ phận	334	38.800.000	
BTTTL	31/01	Công ty TNHH Máy Đồng Lợi	Các khoản trích theo lương	338	8.536.000	
			Cộng phát sinh		175.882.683	
			Kết chuyển CPBH			175.882.683

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.25. Sổ chi tiết tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**

**Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp**

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Khách hàng	Diễn giải	TK ĐƯ	Nợ	Có
Ngày	Số					
02/01	PC 21	Công ty TNHH Máy Đồng Lợi	Thanh toán tiền mua đồ dùng văn phòng	111	1.354.545	
02/01	NTECH 127	Ngân hàng TMCP á Châu	Phí chuyển tiền cho P&V	112	20.000	
...	...	.....	.....	...	.....	
17/01	1		Tính thuế môn bài phải nộp năm 2014	3338	3.000.000	
...	...	.....	.....	...	.....	
31/01	BPBTL	Công ty TNHH Máy Đồng Lợi	Tính lương tháng 01/2014	334	40.800.000	
BPBKH	31/01	Công ty TNHH Máy Đồng Lợi	Khấu hao TSCĐ	2141	3.214.000	
			Cộng phát sinh		209.880.000	
			Kết chuyển CPQLDN Sang TK 911	911		209.880.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.26. Sổ nhật ký chung****CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI****158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội****SỔ NHẬT KÝ CHUNG****Tháng 01 năm 2014****(Trích)**

<b>NT GS</b>	<b>Chứng từ</b>		<b>Diễn giải</b>	<b>Đã ghi sổ cái</b>	<b>SH TK</b>	<b>Số phát sinh</b>	
	<b>SH</b>	<b>NT</b>				<b>Nợ</b>	<b>Có</b>
			Cộng trang trước mang sang			.....	.....
02/01	PC 20	02/01	Thanh toán tiền dầu xe đi Hải Dương		641	918.400	
					111		918.400
02/01	PC 21	02/01	Thanh toán tiền mua đồ dùng văn phòng		642		
					1111	1.354.545	
02/01	109894	02/01	Chi phí vận chuyển hàng hóa (Búa phá đá thủy lực)		642	11.000.000	
					112		11.000.000
...	...	...	.....		...	....	....
31/01	BPBTL	31/01	Tính lương tháng 01/2014		641	38.800.000	
					642	40.800.000	
					334		79.600.000
31/01	BPBKH	31/12	Khấu hao TSCĐ		642	3.214.000	
					214		3.214.000
			.....				
			Cộng mang sang trang sau			.....	.....

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

*(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)*

**Mẫu 2.27. Sổ cái tài khoản 641 - Chi phí bán hàng**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CÁI TÀI KHOẢN**

**Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng**

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	Trang NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
SH	NT				Nợ	Có
		Số dư đầu tháng				
PC20	02/01	Thanh toán tiền dầu xe đi Hải Dương		111	918.400	
....	...	.....		...	.....	
BPBTL	31/01	Lương các bộ phận		334	38.800.000	
...	..	..		..	..	..
		Kết chuyển CPBH		911		175.882.683
		Cộng số phát sinh			175.882.683	175.882.683
		Số dư cuối kỳ			0	0

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

**Mẫu 2.28. Sổ cái tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp****CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI****158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội****SỔ CÁI TÀI KHOẢN****Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp**

Tháng 01 năm 2014

Chứng từ		Diễn giải	Trang NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
SH	NT				Nợ	Có
		Số dư đầu tháng				
PC21	02/01	Thanh toán tiền mua đồ dùng		111	1.354.545	
.....	...	.....		...	.....	
NTECH 127	02/01	Phí chuyển tiền cho P&V		11212	20.000	
...	...	.....		...	...	
109894	02/01	Chi phí vận chuyển hàng hóa (Búa phá đá thủy lực)		112	11.000.000	
...	...	...		...	...	
BTKH	31/01	Khấu hao TSCĐ		214	3.214.000	
BPBTL	31/01	Lương các bộ phận		334	40.800.000	
PKT	31/01	Kết chuyển CPQLDN		911		209.880.000
		Cộng số phát sinh			209.880.000	209.880.000
		Số dư cuối kỳ			0	0

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

*(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)*

### 2.2.5.2 Kế toán xác định kết quả bán hàng

Gắn liền với công tác bán hàng, kế toán xác định kết quả bán hàng giữ một vai trò hết sức quan trọng, phản ánh toàn bộ quá trình bán hàng của doanh nghiệp từ việc xác định kết giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và căn cứ vào đây để thực hiện nghĩa vụ nộp thuế theo quy định của nhà nước. Cung cấp thông tin cho nhà quản lý về tình hình kinh doanh của từng đối tượng hàng hoá, từ đó có được những quyết định kinh doanh chính xác, kịp thời và có hiệu quả.

Kết quả bán hàng được xác định như sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả} & & \text{Doanh} & & \text{Các khoản} & & \text{Chi phí} \\ \text{bán} & = & \text{thu bán} & - & \text{giảm trừ} & - & \text{quản lý} \\ \text{hàng} & & \text{hàng} & & \text{doanh thu} & & \text{doanh} \\ & & & & & & \text{ng nghiệp} \end{array}$$

Trong tháng 01 năm 2014 công ty có các số liệu liên quan đến bán hàng như sau:

Tổng doanh thu hàng bán = 918.282.256

Doanh thu thuần = Tổng doanh thu hàng bán - các khoản giảm trừ doanh thu  
= 918.282.256 - 5.600.000 = 912.682.256

Lãi gộp = Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán  
= 912.682.256 - 465.315.632  
= 447.366.628

Chi phí bán hàng = 75.882.683

Chi phí quản lý doanh nghiệp = 315.582.931

Lợi nhuận thuần từ bán hàng hóa = Lãi gộp - CPBH - CPQLDN  
= 447.366.628 - 175.882.683 - 209.880.000  
= 219.897.945 (đồng)

Kết chuyển giá vốn hàng bán

Nợ TK 911	465.315.632
Có TK 632	465.315.632

Kết chuyển chi phí bán hàng

Nợ TK 911	175.882.683
Có TK 641	175.882.683

Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp

Nợ TK 911	209.880.000
Có TK 642	209.880.000

Kết chuyển doanh thu thuần

Nợ TK 511	912.682.256
Có TK 911	912.682.256

**Mẫu 2.29. Sổ cái tài khoản 911 - Xác định kết quả bán hàng**

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**

**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**

**SỔ CÁI TÀI KHOẢN**

**Tài khoản 911 - Xác định kết quả bán hàng**

**Tháng 01 năm 2014**

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Trang NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số	NT				Nợ	Có
			Số dư đầu kì				
31/1	PKT	31/1	Kết chuyển doanh thu bán hàng		511		912.682.256
31/1	PKT	31/1	Kết chuyển giá vốn hàng bán		632	465.315.632	
31/1	PKT	31/1	Kết chuyển chi phí bán hàng		641	175.882.683	
31/1	PKT	31/1	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp		642	209.880.000	
...	...	...	.....		...	....	
			<b>Cộng số phát sinh</b>			<b>1.518.282.256</b>	<b>1.518.282.256</b>

Ngày 31 tháng 01 năm 2014

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)



### **Chương 3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Máy Đồng Lợi**

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

##### **3.1.1. Kết quả đạt được**

Được thành lập đến nay đã hơn 10 năm, công ty TNHH Máy Đồng Lợi được các đối tác trong và ngoài nước tin tưởng vào hàng hóa, giá cả và dịch vụ của công ty. Đây là vấn đề rất quan trọng và nó ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động của công ty, quyết định tới sự thành công trong tương lai.

Để đạt được những điều này là nhờ vào sự lãnh đạo và chính sách kinh doanh đúng đắn của công ty, không ngừng đổi mới phương thức hoạt động cũng như phương thức bán hàng để phù hợp với xu thế mới, thuận lợi hơn trong việc kinh doanh.

Ban lãnh đạo chủ chốt của công ty như Giám đốc, Kế toán trưởng... đều có thâm niên lâu lắm cũng như kinh nghiệm, trình độ quản lý và kiến thức về kinh tế, tài chính nên có thể nhanh chóng nắm bắt được toàn bộ hoạt động của công ty. Từ đó, đưa ra những biện pháp phát huy những điểm mạnh và những biện pháp khắc phục những tồn tại trong quá trình hoạt động của công ty.

Công ty TNHH Máy Đồng Lợi là một doanh nghiệp vừa và nhỏ, số lượng nhân viên kế toán và bán hàng không nhiều nên việc áp dụng hình thức ghi sổ Nhật ký chung là rất phù hợp, dễ dàng trong việc phân công lao động kế toán.

Dưới sự hướng dẫn và phân công công việc của kế toán trưởng các công việc được phân công cụ thể. Các kế toán viên thực hiện tương đối đầy đủ chính xác các quy định kế toán theo chế độ doanh nghiệp trong việc luân chuyển chứng từ, hạch toán các nghiệp vụ phát sinh, lưu trữ sổ sách, tính toán...

*Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng:* Công ty áp dụng tương đối đầy đủ các quy định trong chế độ kế toán doanh nghiệp theo QĐ-15/2006/QĐ-BCT của Bộ Tài Chính, công ty đã cung cấp những thông tin cần thiết phục vụ cho việc quản lý kinh doanh thương mại của đơn vị. Công tác bán hàng đảm bảo theo dõi sát sao tình hình bán hàng và thanh toán tiền hàng đối với từng khách hàng, phản ánh được chính xác kế toán xác định kết quả bán hàng của công ty.

*Phương pháp hạch toán hàng tồn kho:* Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, phương pháp này phù hợp với tình hình thực tế của công ty, giúp cho công ty có thể đánh giá kịp thời sự biến động của hàng hóa.

*Về công tác tổ chức lao động kế toán:* Các nhân viên kế toán của công ty có trình độ đại học, nắm vững chế độ kế toán - tài chính. Các nhân viên trong phòng kế toán

được phân công phân nhiệm vụ rõ ràng đảm bảo mỗi người đều phải có trách nhiệm với phần việc mình đảm nhận. Bên cạnh tính độc lập thì việc tổ chức kế toán của công ty còn đảm bảo được tính thống nhất giữa công việc của các kế toán viên. Giữa các kế toán viên thường xuyên có sự kiểm tra đối chiếu số liệu đảm bảo tính chính xác của thông tin kế toán.

Hiện nay, công ty cũng đã sử dụng các ứng dụng hỗ trợ trên máy tính như Excel để tính toán và thực hiện ghi chép số liệu trong quá trình bán hàng một cách chuẩn xác, tiết kiệm được thời gian và công sức cho kế toán viên.

### **3.1.2 Tồn tại.**

*Một là* đội ngũ cán bộ tuy có sức trẻ và lòng nhiệt tình nhưng về kinh nghiệm thì còn nhiều hạn chế, đôi khi một nhân viên bán hàng hay kế toán phải kiêm nhiều công việc. Nhất là trong hoạt động dịch vụ bán hàng. Chính vì thế mà công ty chưa phát huy được hết những khả năng vốn có.

*Hai là* môi trường cạnh tranh của công ty đang ngày càng khốc liệt do có nhiều các doanh nghiệp kinh doanh giống các sản phẩm của công ty. Thậm chí một số bạn hàng không trung thực đưa cả hàng nhái, hàng giả gây thiệt hại vật chất và uy tín của công ty trên thị trường.

*Ba là* mẫu sổ bảng phân bổ TSCĐ của công ty hiện nay đã không còn phù hợp

*Bốn là* công ty TNHH Máy Đồng Lợi có một lượng khách hàng thường xuyên đặt mua hàng hóa, nhưng công ty lại không có các khoản chiết khấu thương mại để khuyến khích và thu hút khách hàng trong các đơn hàng tiếp theo. Trong điều kiện kinh tế khó khăn, cạnh tranh gay gắt trên thị trường, việc áp dụng linh hoạt các chính sách bán hàng là rất quan trọng.

*Năm là* chưa sử dụng tài khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi

*Sáu là* sổ chi tiết chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty chưa thể hiện rõ cụ thể chi tiết từng khoản mục được phân bổ.

### **3.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH Máy Đồng Lợi**

*Một là*

- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, đa dạng hóa sản phẩm, tạo sự ổn định trong giá cả và chất lượng sản phẩm
- Tăng cường thúc đẩy mua bán hàng hóa với các đối tác trong và ngoài nước
- Thúc đẩy công tác thu hồi công nợ
- Giảm thiểu hàng tồn kho dự trữ, tăng cường quay vòng vốn kinh doanh.
- Hoàn thiện sổ sách, chứng từ, các tài khoản kế toán sử dụng trong công tác bán hàng cũng như quản lý, đảm bảo tuân thủ chế độ kế toán hiện hành theo hệ thống tài khoản kế toán dùng cho các doanh nghiệp thương mại do Bộ Tài Chính ban hành và các thông tư của Bộ Tài Chính về sửa đổi bổ sung. Thực hiện theo nguyên tắc, chuẩn mực sẽ giúp cho việc kiểm tra đối chiếu số liệu của các cấp có thẩm quyền như ngân hàng, cơ quan thuế hay các đối tác có nhu cầu đầu tư vào công ty... được dễ dàng hơn.
- Ngoài ra còn đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin nhanh chóng cả về kế toán tài chính và kế toán quản trị cho nhà các nhà quản lý của công ty.

*Hai là:* Bổ xung thêm khoản chiết khấu thương mại vào bán hàng nhằm khuyến khích khách hàng mua hàng với số lượng lớn, trả tiền sớm tránh cho công ty bị chiếm dụng vốn

Hàng muốn bán được nhiều thì vừa phải đáp ứng tốt về chất lượng, giá cả hợp lý và phải kết hợp các hoạt động giảm giá, khuyến mại cho khách hàng.

Số tiền chiết khấu trả cho khách hàng có thể là bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, trừ vào khoản nợ cho khách hàng... khi thực hiện chiết khấu kế toán có bút toán sau:

Nợ TK 521: Chiết khấu cho khách hàng, giảm giá hàng bán

Nợ TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111, 112, 13: Tổng số tiền phải trả cho khách hàng

Nợ TK 511: Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu

Có TK: 521 Các khoản giảm trừ doanh thu

*Ba là*

- Thay mới mẫu sổ chi tiết chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, mở sổ chi tiết theo từng loại chi phí.

Bảng chi tiết chi phí được thể hiện lần lượt như sau.

**CÔNG TY TNHH MÁY ĐỒNG LỢI**
**SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN**
**158 Tựu Liệt, Thanh Trì, Hà Nội**
**Tài khoản: 641 - Chi phí bán hàng**

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi nợ TK 641						
SH	NT			Tổng số	6411	6412	6413	6414	6417	6418
PC21	02/01	Thanh toán tiền dầu xe đi Hải Dương	111	918.400			918.400			
...	...	....								
0189668	25/01	Thanh toán tiền điện	111	5.400.000					5.400.000	
0102192	25/01	Thanh toán tiền điện thoại	111	600.000					600.000	
BPBTL	31/01	Lương các bộ phận	334	38.800.000	38.800.000					
BPBTL	31/01	Các khoản trích theo lương	338	8.536.000	8.536.000					
BTKH	31/01	Tính và phân bổ khấu hao TSCĐ	214	3.214.000				3.214.000		
		<b>Cộng phát sinh</b>	<b>x</b>	<b>175.882.683</b>						
		<b>Kết chuyển CPBH</b>	<b>911</b>	<b>175.882.683</b>						

**Ngày 31 tháng 01 năm 2014**

**Người ghi sổ**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

### *Bốn là trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi*

Công ty tiêu thụ hàng hóa với số lượng lớn, số nợ phải thu nhiều. Do đó, có thể phát sinh nợ phải thu khó đòi vì lý do nào đó khách hàng không có khả năng trả tiền kịp thời hoặc mất khả năng thanh toán.

#### **Đối tượng và điều kiện**

Là các khoản nợ phải thu đảm bảo các điều kiện sau:

- Khoản nợ phải có chứng từ gốc, có đối chiếu xác nhận của khách nợ về số tiền còn nợ, bao gồm: Hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ, bản thanh lý hợp đồng, cam kết nợ, đối chiếu công nợ và các chứng từ khác.
- Các khoản không đủ căn cứ xác định là nợ phải thu theo quy định thì phải xử lý như một khoản tổn thất.
- Có đủ căn cứ xác định là khoản nợ phải thu khó đòi.
- Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán ghi trên hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ khác.
- Nợ phải thu chưa đến thời hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế (các công ty, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, tổ chức tín dụng ...) đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể, người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết.
- Những khoản nợ quá hạn từ 3 năm trở lên coi như nợ không có khả năng thu hồi và được xử lý theo quy định.

Để trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi, kế toán sử dụng TK 139 – Dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Kết cấu và nội dung tài khoản :

#### **TK 139 – Dự phòng nợ phải thu khó đòi**

<ul style="list-style-type: none"><li>– Hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi</li><li>– Xóa các khoản nợ phải thu khó đòi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Số dự phòng nợ phải thu khó đòi được lập, tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>– Số dự phòng các khoản phải thu khó đòi hiện có cuối kỳ</li></ul>

#### **Phương pháp hạch toán**

- Cuối kỳ kế toán căn cứ các khoản nợ phải thu được xác định là không chắc chắn thu được, từ đó xác định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập.

Nợ TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 139 – Dự phòng phải thu khó đòi

– Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không thu được thì sẽ được phép xóa nợ. Việc xóa nợ các khoản nợ phải thu khó đòi phải theo chính sách tài chính hiện hành.

Nợ TK 139 – Dự phòng phải thu khó đòi (nếu đã lập dự phòng)

Nợ TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp (nếu chưa lập dự phòng)

Có TK131 – Phải thu khách hàng

Có Tk 138 – Phải thu khác

Đồng thời ghi vào bên Nợ TK 004 – Nợ khó đòi đã xử lý

– Đối với những khoản nợ phải thu khó đòi đã được xử lý xóa nợ, nếu sau đó thu hồi lại được, kế toán căn cứ vào giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được và ghi :

Nợ TK 111,112...

Có TK 711 – Thu nhập khác

Đồng thời ghi vào bên Có TK 004 – Nợ khó đòi đã được xử lý

### **Phương pháp lập dự phòng nợ phải thu khó đòi**

Căn cứ vào QĐ 15/2006/QĐ – BTC ngày 20/03/2006 của Bộ tài chính về trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi, doanh nghiệp phải dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ, từ đó tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, kèm theo các chứng từ chứng minh sự phát sinh của các khoản nợ.

Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập dự phòng như sau:

- 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 tháng đến dưới 1 năm.
- 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm.
- 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm.

Đối với nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng doanh nghiệp đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể hay người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử hoặc đang thi hành án ... thì công ty dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.

Sau khi lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, doanh nghiệp tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng các khoản nợ vào bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý của doanh nghiệp.

## KẾT LUẬN

Trong thực tế quá trình hoạt động của công ty đã khẳng định kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đóng một vai trò rất quan trọng trong việc tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp thương mại thì kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng lại càng quan trọng hơn bao giờ hết. Đánh giá đúng hiệu quả của quá trình bán hàng giúp các nhà quản trị có những quyết định hợp lý để phát triển doanh nghiệp. Đối với công ty TNHH Máy Đồng Lợi, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đã đáp ứng được yêu cầu về quản lý doanh nghiệp.

Trên cơ sở thực tế tại công ty cùng với sự chi bảo, hướng dẫn nhiệt tình của các giảng viên Bộ môn kinh tế - Đại học Thăng Long trong quá trình học tập và đặc biệt là giảng viên Phạm Thị Hoa đã hướng dẫn và giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Kiến thức còn hạn chế cùng với kinh nghiệm thực tế chưa có em đã nhận được những ý kiến đóng góp cô giáo cùng các cán bộ kế toán trong công ty TNHH Máy Đồng Lợi để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin trân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 29 tháng 6 năm 2014

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Võ Văn Nhị, 261 sơ đồ kế toán doanh nghiệp, NXB LĐ – Hà Nội
2. NXB Thống kê, chế độ kế toán ngân sách nhà nước và hoạt động nghiệp vụ kho bạc nhà nước: Ban hành theo quyết định số 24/2006/QĐ-BTC ngày 06/04/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính / Bộ tài chính.
3. Nguyễn Thị Hương, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, <http://voer.edu.vn/>, <http://voer.edu.vn/m/nhiem-vu-cua-ke-toan-ban-hang-va-xac-dinh-ket-qua-ban-hang/6fa9f3ba>
4. BTC, thông tư hướng dẫn chế độ trích và sử dụng khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi  
<http://www.moj.gov.vn/>,  
[http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View\\_Detail.aspx?ItemID=16455](http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=16455)