

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 CỔ PHẦN STONIMEX**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN ANH TÚ
MÃ SINH VIÊN : A20244
CHUYÊN 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 CỔ PHẦN STONIMEX

Giáo viên hướng dẫn

:Th.s Nguyễn Thanh Huyền

Sinh viên thực hiện

: Nguyễn Anh Tú

Mã sinh viên

: A20244

Chuyên ngành

: Kế Toán

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

Qua quá trình học tập tại trường và thời gian thực tập tại Công ty cổ phần Stonimex, em nhận thấy rõ được khoảng cách nhất định giữa lý thuyết và thực tế. Bản thân em đã cố gắng tiếp thu những kiến thức cơ bản, kinh nghiệm thực tế cũng như tìm hiểu tình hình hoạt động của Công ty. Trong thời gian về thực tập tại Công ty Cổ phần Stonimex và viết chuyên đề thực tập này em đã được sự quan tâm giúp đỡ, hướng dẫn của nhiều cá nhân, tập thể cả trong và ngoài trường.

Trước hết em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Stonimex, cùng các cô chú, anh chị, trong phòng kế toán, và các phòng ban liên quan tại công ty đã nhiệt tình giúp đỡ và tạo mọi điều kiện cho em được nghiên cứu và hoàn thành bài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trong Khoa kinh tế trường Đại Học Thăng Long, đặc biệt là cô *Nguyễn Thanh Huyền*, người đã trực tiếp hướng dẫn và tận tình giúp đỡ em trong suốt thời gian em nghiên cứu và viết bài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2015

Sinh viên thực hiện

Sinh viên

Nguyễn Anh Tú

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 Anh Tú

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.1

1.1. Các khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng	1
1.1.1. Bán hàng	1
1.1.2. Doanh thu.	1
1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu.....	2
1.1.4. Doanh thu thuần.....	2
1.1.5. Giá vốn hàng bán	2
1.1.6. Lợi nhuận gộp.....	3
1.1.7. Chi phí quản lý kinh doanh.....	3
1.1.8. Xác định kết quả bán hàng	3
1.2. Các phương thức bán hàng	3
1.2.1. Bán buôn.....	3
1.2.2. Bán lẻ.....	4
1.2.3. Bán hàng qua đại lý, ký gửi.....	5
1.3. Các phương pháp tính giá hàng xuất kho	5
1.4. Kế toán bán hàng	7
1.4.1. Chứng từ kế toán sử dụng.....	7
1.4.2. Tài khoản sử dụng	8
1.4.3. Phương pháp hạch toán	12
1.4.3.1. Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.	12
1.4.3.2. Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ	16
1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	17
1.5.1. Chứng từ sử dụng	17
1.5.2. Tài khoản sử dụng	18
1.5.3. Phương pháp hạch toán	19
1.6. Tổ chức sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	20
CHƯƠNG 2.THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX.....	22
2.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Stonimex	22

2.1.1. Quá trình hình thành, phát triển và những thành tựu đạt được của Công ty Cổ phần Stonimex	22
2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lí	23
2.1.3. Tổ chức kế toán tại công ty Cổ phần Stonimex.....	25
2.1.4. Các chính sách kế toán doanh nghiệp áp dụng.....	26
2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex	27
2.2.1. Tổ chức chứng từ bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex	28
2.2.2. Tổ chức sổ kế toán bán hàng	47
2.2.3. Tổ chức kế toán xác định kết quả bán hàng	55
2.2.3.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.....	55
2.2.3.2 Kế toán xác định kết quả bán hàng.....	66
CHƯƠNG 3. PHƯƠNG HƯỚNG HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX	69
3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex.....	69
3.1.1. Ưu điểm	69
3.1.2. Nhược điểm	70
3.2. Một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex	71

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BBGN	Biên bản giao nhận
CCDC	Công cụ dụng cụ
CP	Cổ phần
CPBH	Chi phí bán hàng
CPKH	Chi phí khấu hao
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
ĐVT	Đơn vị tính
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
HĐ	Hóa đơn
NT	Ngày tháng
PNK	Phiếu nhập kho
PT	Phiếu thu
PXK	Phiếu xuất kho
SKTKCT	Sao kê tài khoản chi tiết
SH	Số hiệu
STT	Số thứ tự
TK	Tài khoản
TSCĐ	Tài sản cố định
VNĐ	Việt Nam đồng

DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Phương thức bán buôn qua kho.....	12
Sơ đồ 1.2. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán.....	13
Sơ đồ 1.3. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán	13
Sơ đồ 1.4. Phương thức bán hàng trả góp	14
Sơ đồ 1.5. Phương thức giao đại lý hay kí gửi	15
Sơ đồ 1.6. Kế toán giá vốn hàng bán tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK.....	17
Sơ đồ 1.7. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	19
Sơ đồ 1.8. Kế toán xác định kết quả bán hàng	20
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ theo hình thức nhật ký chung	21
Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Stonimex	23
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty Cổ phần Stonimex.....	25
Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức sổ kế toán	27
Biểu số 2.1. Trích hợp đồng kinh tế	29
Biểu số 2.2. Phiếu xuất kho của công ty CP Stonimex	30
Biểu số 2.3. Sổ chi tiết vật liệu sản phẩm hàng hóa	31
Biểu số 2.4 Hóa đơn chi phí vận chuyển – Hạch toán vào chi phí bán hàng	32
Biểu số 2.5. Phiếu chi thanh toán tiền vận chuyển hàng của công ty CP Stonimex	33
Biểu số 2.6. Biên Bản Giao Nhận.....	34
Biểu số 2.7. Hóa đơn GTGT của công ty Stonimex.....	35
Biểu số 2.8. Biên bản giảm giá hàng bán	36
Biểu số 2.9. Hóa đơn GTGT đầu ra của công ty CP Stonimex giảm giá cho khách.....	37
Biểu số 2.10. Hóa đơn GTGT đầu vào của công ty CP Stonimex	39
Biểu số 2.11 Hóa đơn GTGT đầu ra của công ty CP Stonimex.....	40
Biểu số 2.12. Sao kê tài khoản chi tiết tiền gửi Ngân Hàng VCB	41
Biểu số 2.13. Phiếu chi thanh toán chiết khấu.....	41
Biểu số 2.14. Phiếu xuất kho của công ty CP Stonimex	42
Biểu số 2.15. Hóa đơn GTGT đầu ra của công ty CP Stonimex.....	43
Biểu số 2.16. Phiếu thu của công ty CP Stonimex	44
Biểu số 2.17. Biên bản giảm giá hàng bán	45
Biểu số 2.18. Hóa đơn GTGT của công ty CP Stonimex giảm giá cho khách hàng lẻ.....	46
Biểu số 2.19. Phiếu chi công ty CP Stonimex	47
Biểu số 2.20. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán	48
Biểu số 2.21. Sổ chi tiết tài khoản 511 tại Công ty Cổ phần Stonimex	49
Biểu số 2.22. Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu	50

Biểu số 2.23. Nhật ký chung (Trích)	51
Biểu số 2.24. Sổ cái giá vốn hàng bán.....	53
Biểu số 2.25. Sổ cái doanh thu hàng bán.....	54
Biểu số 2.26. Bảng chấm công	57
Biểu số 2.27. Bảng thanh toán tiền lương	58
Biểu số 2.28. Bảng phân bổ tiền lương và trích theo lương.....	59
Biểu số 2.29. Bảng thanh toán tiền lương	59
Biểu số 2.30. Bảng phân bổ chi phí trả trước dài hạn	61
Biểu số 2.31. Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ	62
Biểu số 2.32. Hóa đơn tiền điện	63
Biểu số 2.33. Hóa đơn GTGT chi phí viễn thông	64
Biểu số 2.34. Phiếu chi thanh toán tiền điện và tiền viễn thông	65
Biểu số 2.35. Nhật ký chung	66
Biểu số 2.36. Sổ cái TK 642.....	67
Biểu số 2.37. Sổ cái TK 911	68
Biểu số 3.1. Sổ cái TK 157.....	72
Biểu số 3.2. Mẫu sổ danh điểm hàng hóa của công ty Cổ phần Stonimex	73
Biểu số 3.3. Bảng thanh toán tiền lương	74
Biểu số 3.4. Bảng phân bổ tiền lương và trích theo lương.....	76
Biểu số 3.5. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định.....	77
Biểu số 3.6. Sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh.....	78
Bảng 2.1. Tỷ lệ các khoản trích theo lương mà công ty Stonimex áp dụng	55

LỜI MỞ ĐẦU

Sau khi nước ta gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO thì hàng loạt các chính sách kinh tế và thể chế tài chính có sự thay đổi.

Các doanh nghiệp phải đối đầu với nhiều thách thức lớn song cũng có nhiều cơ hội để phát triển. Vấn đề đặt ra là trong điều kiện đó, các doanh nghiệp phải có chiến lược kinh doanh phù hợp để có thể nắm bắt được thời cơ, biến thời cơ thành cơ hội phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các doanh nghiệp nếu không muốn bị tụt lại thì cần không ngừng vươn lên để tồn tại và khẳng định vị trí của mình trên thương trường. Muốn làm được điều này, bản thân mỗi doanh nghiệp phải quyết định được chiến lược kinh doanh của mình có hiệu quả. Đối với doanh nghiệp thương mại mà nói, nâng cao hiệu quả công tác bán hàng là vấn đề vô cùng cấp thiết. Một hoạt động không thể tách rời với quá trình bán hàng là xác định kết quả bán hàng. Thông qua kết quả bán hàng, doanh nghiệp có thể thấy được hiệu quả kinh doanh của mình, từ đó có những quyết định đúng đắn nhằm nâng cao các hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Qua những vấn đề trên, ta thấy được tầm quan trọng của công tác kế toán hàng hóa - bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại. Chính vì vậy mà trong điều kiện kinh tế ngày càng phát triển, thì công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng đòi hỏi phải được củng cố và hoàn thiện cho phù hợp hơn.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán hàng hóa - bán hàng và xác định kết quả bán hàng, cùng với kiến thức đã học tại trường Đại học Thăng Long và với thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Stonimex, em đã chọn đề tài: **“Hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Stonimex”** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung chính của luận văn được trình bày qua 3 chương:

Chương 1: Lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex

Chương 3: Phương hướng hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex

Do thời gian và trình độ có hạn nên khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý, chỉ dẫn của các thầy cô giáo cùng các anh chị cán bộ kế toán tại Công ty Cổ phần Stonimex để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Nguyễn Thanh Huyền, các thầy cô trong khoa kinh tế và các cô chú, anh chị tại Công ty Cổ phần Stonimex đã giúp em hoàn thiện khóa luận này.

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.

1.1. Các khái niệm cơ bản về bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.1.1. Bán hàng

Bán hàng là khâu cuối cùng của hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp. Đây là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa từ người bán sang cho người mua và doanh nghiệp thu tiền về hoặc được quyền thu tiền.

Xét góc độ về kinh tế: Bán hàng là quá trình hàng hóa của doanh nghiệp được chuyển từ hình thái vật chất (hàng) sang hình thái giá trị (tiền).

Quá trình bán hàng ở các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thương mại nói riêng có những đặc điểm chính sau đây:

- Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người mua và người bán, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua, họ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.
- Có sự thay đổi quyền sở hữu về hàng hóa: người bán mất quyền sở hữu, người mua có quyền sở hữu về hàng hóa đã mua bán. Trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, các doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng một khối lượng hàng hóa và nhận lại của khách hàng một khoản tiền gọi là doanh thu bán hàng. Số doanh thu này là cơ sở để doanh nghiệp xác định kết quả bán hàng của mình.

1.1.2. Doanh thu.

Doanh thu là tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ hạch toán, phát sinh từ hoạt động SXKD thông thường của doanh nghiệp góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu chỉ được ghi nhận khi thỏa mãn các điều kiện ghi nhận cho doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu tiền lãi... tại chuẩn mực “Doanh thu và thu nhập khác”, nếu không thỏa mãn các điều kiện thì không được hạch toán vào doanh thu.

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

- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
- 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.

- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.1.3. Các khoản giảm trừ doanh thu

Chiết khấu thương mại: Là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (sản phẩm, hàng hoá), dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

Hàng bán bị trả lại: Là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ, nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như: hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, giá trị hàng bị trả lại, đính kèm hoá đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hoá đơn (nếu trả lại một phần hàng).

Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thoả thuận trên hoá đơn, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách, hoặc không đúng thời hạn ghi trong hợp đồng.

Thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp, thuế TTĐB, thuế xuất khẩu phải nộp: Là các khoản thuế gián thu tính trên doanh thu bán hàng. Các khoản thuế này tính cho các đối tượng tiêu dùng hàng hoá, dịch vụ phải chịu, các cơ sở sản xuất, kinh doanh chỉ là đơn vị nộp thuế thay cho người tiêu dùng hàng hoá, dịch vụ đó.

1.1.4. Doanh thu thuần

Là chỉ tiêu phản ánh số doanh thu bán hàng, thành phẩm và cung cấp dịch vụ đã trừ các khoản giảm trừ (chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán...) trong kỳ báo cáo, làm căn cứ tính kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh thu thuần được xác định bằng công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu thuần từ} \\ \text{bán hàng và cung cấp} \\ \text{dịch vụ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu từ bán hàng} \\ \text{và cung cấp dịch vụ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản giảm} \\ \text{trừ doanh thu} \end{array}$$

1.1.5. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là trị giá gốc của hàng được bán hoặc dịch vụ cung cấp cho khách hàng của doanh nghiệp.

Giá vốn hàng bán của doanh nghiệp thương mại chính là trị giá mua của hàng hóa xuất bán.

1.1.6. Lợi nhuận gộp

Lợi nhuận gộp là lợi nhuận thu được sau khi lấy doanh thu thuần trừ đi giá vốn hàng bán.

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

1.1.7. Chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý kinh doanh bao gồm: Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

– **Chi phí bán hàng** là những chi phí thực tế phát sinh liên quan đến quá trình tiêu thụ hàng hóa.

– **Chi phí quản lý doanh nghiệp** là những khoản chi phí phát sinh có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của cả doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho bất kỳ một hoạt động nào.

1.1.8. Xác định kết quả bán hàng

Là phần chênh lệch giữa doanh thu thuần của hoạt động bán hàng với các chi phí của hoạt động đó, phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng trong kỳ và được thể hiện thông qua chỉ tiêu lãi hoặc lỗ.

Công thức:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Kết quả} & & & & \\ \text{bán hàng} & = & \text{Lợi nhuận gộp} & - & \text{Chi phí quản lý} \\ & & & & \text{kinh doanh} \end{array}$$

1.2. Các phương thức bán hàng

1.2.1. Bán buôn

Bán buôn là bán cho người trung gian để người trung gian bán lại cho người tiêu dùng nên số lượng hàng bán thường lớn. Bán buôn được thực hiện theo hai phương thức là bán buôn qua kho và bán buôn vận chuyển thẳng.

– Bán buôn qua kho: Đây là phương thức bán buôn mà hàng hóa bán được xuất ra từ kho của doanh nghiệp thương mại. Bán buôn qua kho được thể hiện dưới hai hình thức:

+ Bán buôn qua kho trực tiếp: Bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp xuất kho hàng hóa giao trực tiếp cho đại diện bên mua, bên mua ký nhận đủ hàng, đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, hàng hóa được xác nhận là tiêu thụ.

+ Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng: Dựa vào hợp đồng đã ký kết, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hóa bằng phương tiện tự có hoặc thuê ngoài chuyển đến giao cho bên mua tại một địa điểm đã được thỏa thuận giữa hai bên. Hàng hóa được chuyển đến vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại, số hàng này được xác định là tiêu thụ khi người đại diện bên bán nhận được số tiền của bên mua thanh toán hoặc bên mua chấp nhận thanh toán. Chi phí vận chuyển hàng hoá có thể do bên bán hoặc bên mua chịu tùy theo sự thỏa thuận của hai bên.

– Bán buôn vận chuyển thẳng: Theo phương thức này hàng hóa sẽ được vận chuyển thẳng từ đơn vị cung cấp đến đơn vị mua không qua kho của doanh nghiệp thương mại. Có hai phương thức bán buôn vận chuyển thẳng:

+ Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: Theo hình thức này, doanh nghiệp vừa tiến hành thanh toán với bên cung cấp và bên mua hàng, nghĩa là đồng thời phát sinh hai nghiệp vụ mua hàng và bán hàng. Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán theo hai hình thức:

* Giao tay ba: Doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng sẽ giao trực tiếp cho đại diện bên mua tại kho người bán. Sau khi giao, nhận, đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, hàng hóa được xác nhận là tiêu thụ.

* Chuyển hàng: theo hình thức này doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng mua, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài vận chuyển đến giao cho bên mua ở địa điểm đã thỏa thuận. Hàng hóa chuyển bán trong trường hợp này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp thương mại. Khi bên bán nhận được tiền của bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hóa chuyển đi mới được xác định là tiêu thụ.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Doanh nghiệp chỉ là trung gian giữa bên bán và bên mua. Trong trường hợp này tại đơn vị không phát sinh nghiệp vụ mua bán hàng hoá. Tùy theo điều kiện ký kết hợp đồng mà đơn vị được hưởng khoản tiền hoa hồng do bên bán hoặc bên mua trả.

1.2.2. Bán lẻ

Phương thức bán lẻ là hình thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế mua để tiêu dùng nội bộ không mang tính chất kinh doanh. Bán lẻ hàng hoá là giai đoạn vận động cuối cùng của hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng. Bán lẻ hàng hoá thường bán đơn chiếc hoặc khối lượng nhỏ, giá bán ra ổn định.

Có phương thức bán lẻ sau:

– Bán lẻ thu tiền tập trung: là hình thức bán hàng mà nghiệp vụ thu tiền và giao hàng tách rời nhau. Mỗi quầy hàng có một nhân viên làm nhiệm vụ thu tiền, viết hoá đơn cho khách hàng, sau đó khách hàng đến nhận hàng ở quầy hàng do nhân viên giao hàng thực hiện. Cuối ca, nhân viên thu tiền sẽ làm giấy nộp tiền và nộp tiền hàng cho thủ quỹ. Nhân viên giao hàng xác định số lượng hàng bán trong ca để lập báo cáo bán hàng.

– Bán lẻ thu tiền trực tiếp: theo hình thức này, nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách, đồng thời sẽ kiểm kê hàng tồn kho. Hết ca, nhân viên bán hàng sẽ nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ và báo cáo bán hàng cho kế toán.

– Bán lẻ trả góp: là hình thức mà người mua có thể thanh toán tiền hàng nhiều lần. Trường hợp này doanh thu bán hàng được ghi nhận ngay khi giao hàng nhưng doanh nghiệp chỉ thu được một phần tiền bán hàng, phần còn lại sẽ được khách hàng thanh toán dần vào các kỳ sau (cả gốc và lãi) theo hợp đồng đã ký. Ngoài số tiền mà doanh nghiệp thu được theo giá bán thông thường doanh nghiệp còn thu được một khoản lãi do trả chậm.

1.2.3. Bán hàng qua đại lý, ký gửi

Phương thức bán hàng đại lý hay ký gửi hàng hoá: là phương thức bán hàng mà trong đó doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở đại lý, ký gửi để cơ sở đại lý này trực tiếp bán hàng.

Đối với bên giao đại lý: Hàng giao cho bên đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán. Doanh nghiệp chỉ hạch toán doanh thu khi nhận được tiền hoặc chấp nhận thanh toán của bên nhận đại lý. Khoản hoa hồng mà doanh nghiệp đã trả cho bên nhận đại lý được hạch toán vào chi phí bán hàng.

Đối với bên nhận đại lý: Số hàng nhận đại lý không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nhưng doanh nghiệp có trách nhiệm bảo quản, giữ gìn, bán hộ. Số hoa hồng được hưởng chính là doanh thu của bên nhận đại lý.

1.3. Các phương pháp tính giá hàng xuất kho

– Phương pháp thực tế đích danh

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

Ưu điểm: Đây là phương pháp tốt nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá thực tế của nó.

Nhược điểm: Hệ thống kho của doanh nghiệp phải cho phép bảo quản riêng từng lô hàng nhập kho. Việc áp dụng phương pháp này làm cho công việc trở nên rất phức

tập, đòi hỏi kế toán phải mở sổ chi tiết để quản lý được hàng hóa theo từng lô từng lần nhập và giá nhập. Chỉ những doanh nghiệp kinh doanh ít loại mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, mặt hàng ổn định và loại hàng tồn kho nhận diện được thì mới áp dụng phương pháp này.

– **Phương pháp nhập trước - xuất trước (FIFO)**

Phương pháp này dựa trên giả thiết định là hàng được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước. Giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ.

Ưu điểm: phương pháp này giúp kế toán có thể tính được ngay giá trị vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Hàng tồn là những lô hàng được nhập sau cùng cho nên giá của nó sẽ gần với giá thị trường nhất. Vì vậy, chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Nhược điểm: doanh thu không phù hợp với chi phí. Giá vốn hàng bán được hình thành trong quá khứ từ rất lâu nên không phù hợp với doanh thu được tạo ra. Đồng thời nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục thì chi phí cho việc hạch toán cũng như khối lượng công việc sẽ tăng lên rất nhiều.

Phương pháp này thích hợp với doanh nghiệp có số lần nhập không nhiều, giá cả thị trường ổn định và có xu hướng giảm.

– **Phương pháp nhập sau - xuất trước (LIFO)**

Phương pháp này dựa trên giả định hàng được mua sau thì được xuất trước. Theo phương pháp này thì giá trị hàng hóa xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau hoặc gần sau cùng, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ.

Ưu điểm: giá vốn của lô hàng bán sát với giá thị trường vì nó được kế toán ghi nhận theo giá của những lô hàng gần đây nhất. Do vậy chi phí hiện tại phù hợp với doanh thu hiện tại. Thực hiện phương pháp này sẽ đảm bảo được yêu cầu của nguyên tắc phù hợp.

Nhược điểm: giá trị vốn của hàng tồn kho cuối kỳ có thể không sát với giá thị trường vì được mua từ đầu kỳ hoặc từ kỳ trước. Khối lượng công việc tính toán ghi chép nhiều. Phương pháp chỉ phù hợp với những doanh nghiệp ít danh mục hàng hóa, số lần nhập không nhiều.

– **Phương pháp bình quân gia quyền**

Trị giá vốn của hàng hóa xuất được tính theo đơn giá bình quân và số lượng hàng hóa xuất trong kỳ

Trị giá vốn của hàng xuất bán = Số lượng hàng xuất bán x Đơn giá bình quân

Trong đó đơn giá bình quân có thể tính theo hai cách:

+ Phương pháp bình quân cả kì dữ trữ

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

Ưu điểm: Phương pháp này đơn giản, dễ làm, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ, rất thích hợp với những doanh nghiệp có ít chủng loại hàng hóa nhưng số lần nhập, xuất của mỗi loại nhiều.

Nhược điểm: Công việc tính giá hàng hóa bị dồn vào cuối kỳ, điều này sẽ làm ảnh hưởng tới tiến độ của các khâu kế toán khác, giảm nhẹ được việc hạch toán chi tiết nhưng độ chính xác không cao, chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

+ Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Trị giá thực tế hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

Ưu điểm: Phương pháp này cho phép kế toán tính giá hàng xuất kho một cách kịp thời.

Nhược điểm: Bởi vì khối lượng công việc kế toán rất nhiều, nếu doanh nghiệp có nhiều chủng loại hàng hóa với tần suất nhập hàng liên tục thì công tác tính giá sẽ gặp nhiều khó khăn do phải tính giá nhiều lần cho từng loại mặt hàng và dễ dẫn đến sai sót.

1.4. Kế toán bán hàng

1.4.1. Chứng từ kế toán sử dụng

- Hoá đơn bán hàng (doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp)
- Hoá đơn giá trị gia tăng (doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)
- Phiếu thu, phiếu chi.

- Bảng kê bán lẻ hàng hoá và dịch vụ.
- Bảng kê thanh toán đại lý.
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ.
- Thẻ kho.
- Hóa đơn cước phí vận chuyển.
- Hợp đồng kinh tế.
- Báo cáo bán hàng.
- Biên bản thừa thiếu hàng.

Các chứng từ liên quan khác của doanh nghiệp như các chứng từ thanh toán (ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng, giấy nhận nợ,...)

1.4.2. Tài khoản sử dụng

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

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 156	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa mua vào đã nhập kho theo hóa đơn mua hàng. - Chi phí thu mua hàng hóa. - Thuế nhập khẩu hoặc thuế tiêu thụ đặc biệt của hàng nhập khẩu hoặc thuế GTGT hàng nhập khẩu, thuế GTGT đầu vào - nếu không được khấu trừ, tính cho số hàng hóa mua ngoài đã nhập kho. - Trị giá hàng hóa đã bán bị trả lại nhập kho. - Trị giá hàng hóa phát hiện thừa khi kiểm kê. - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ (phương pháp kiểm kê định kỳ). 		<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực tế của hàng hóa xuất kho trong kỳ (Xuất bán, trao đổi, xuất giao đại lý, đơn vị trực thuộc, xuất sử dụng nội bộ, xuất góp vốn liên doanh, liên kết) - Chiết khấu thương mại hàng mua được hưởng. - Các khoản giảm giá hàng mua được hưởng. - Trị giá hàng mua trả lại cho người bán. - Trị giá hàng hóa hao hụt, mất mát. - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho đầu kỳ (phương pháp kiểm kê định kỳ)
Dư nợ: trị giá hàng hóa thực tế tồn kho cuối kỳ.		

Tài khoản 157 “Hàng gửi đi bán”: Tài khoản này dùng để theo dõi giá trị của hàng hóa, sản phẩm tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng hoặc nhờ bán đại lý, ký gửi đã hoàn thành bàn giao cho người mua nhưng chưa được xác định là tiêu thụ.

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 157	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi cho khách hàng hoặc gửi bán đại lý, ký gửi, gửi bán cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc. - Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán. - Cuối kỳ, kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi bán chưa xác định là đã bán (phương pháp KKĐK) 		<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng hóa, thành phẩm gửi đi bán, dịch vụ đã được xác định là đã bán. - Trị giá hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã gửi bán bị khách hàng trả lại. - Đầu kỳ, kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi bán chưa được xác định là tiêu thụ đầu kì (phương pháp KKĐK)
Dư nợ: Trị giá thành phẩm, hàng hóa đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác nhận là bán		

Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán, được chi tiết thành 4 tài khoản cấp 2:

TK5111 - Doanh thu bán hàng.

TK5112 - Doanh thu bán các thành phẩm

TK5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK5118 - Doanh thu khác

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 511	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ. - Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp. - Số chiết khấu thương mại, các khoản giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại. - Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh. 		<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu bán hàng hóa, sản phẩm và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

Tài khoản 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu”: Tài khoản này được sử dụng để phản ánh toàn bộ số tiền giảm trừ do người mua hàng được tính giảm trừ vào doanh thu hoạt động kinh doanh. Tài khoản 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu” được chi tiết thành 3 tài khoản cấp 2:

Tài khoản 5211 Chiết khấu thương mại

Tài khoản 5212 Hàng bán bị trả lại

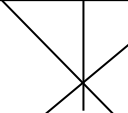
Tài khoản 5213 Giảm giá hàng bán

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 521	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng. - Số doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc trừ vào khoản phải thu khách hàng về số hàng hóa bị trả lại . - Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng do kém chất lượng hoặc sai quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế. 		<p>Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, số doanh thu của hàng bán bị trả lại và các khoản giảm giá hàng bán sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán.</p>

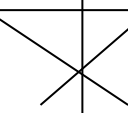
Tài khoản 611 “Mua hàng”: được áp dụng trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK. Tài khoản này sử dụng để theo dõi và phản ánh trị giá hàng hóa mua vào và bán ra trong kỳ.

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 611	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển trị giá hàng tồn kho đầu kỳ - Trị giá thực tế hàng mua vào trong kỳ. - Trị giá hàng hóa bị trả lại. 		<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực của hàng hóa xuất trong kỳ. - Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua mà doanh nghiệp được hưởng. - Trị giá thực tế của hàng hóa mua vào trả lại cho người bán. - Kết chuyển trị giá vốn hàng hóa tồn kho cuối kỳ
		

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

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 632	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ. - Giá trị vật tư hàng hóa hao hụt sau khi bồi thường - Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho 		<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển giá vốn của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ bán trong kỳ sang tài TK Xác định kết quả kinh doanh. - Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. - Trị giá hàng bán bị trả lại.
		

1.4.3.1 Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Trình tự kế toán bán hàng trong doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

Sơ đồ hạch toán nghiệp vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ

TK 156 **TK 632** **TK 911** **TK 511** **TK 111.112.131**

Giá vốn hàng bán → K/c giá vốn → TK 111,112,131

TK 157

Xuất → Ghi nhận
Gửi bán → GVHB →

→ K/c giá vốn hàng bán bị trả lại

TK 521

Giảm trừ dthu → K/c giảm trừ dthu →

TK 3331

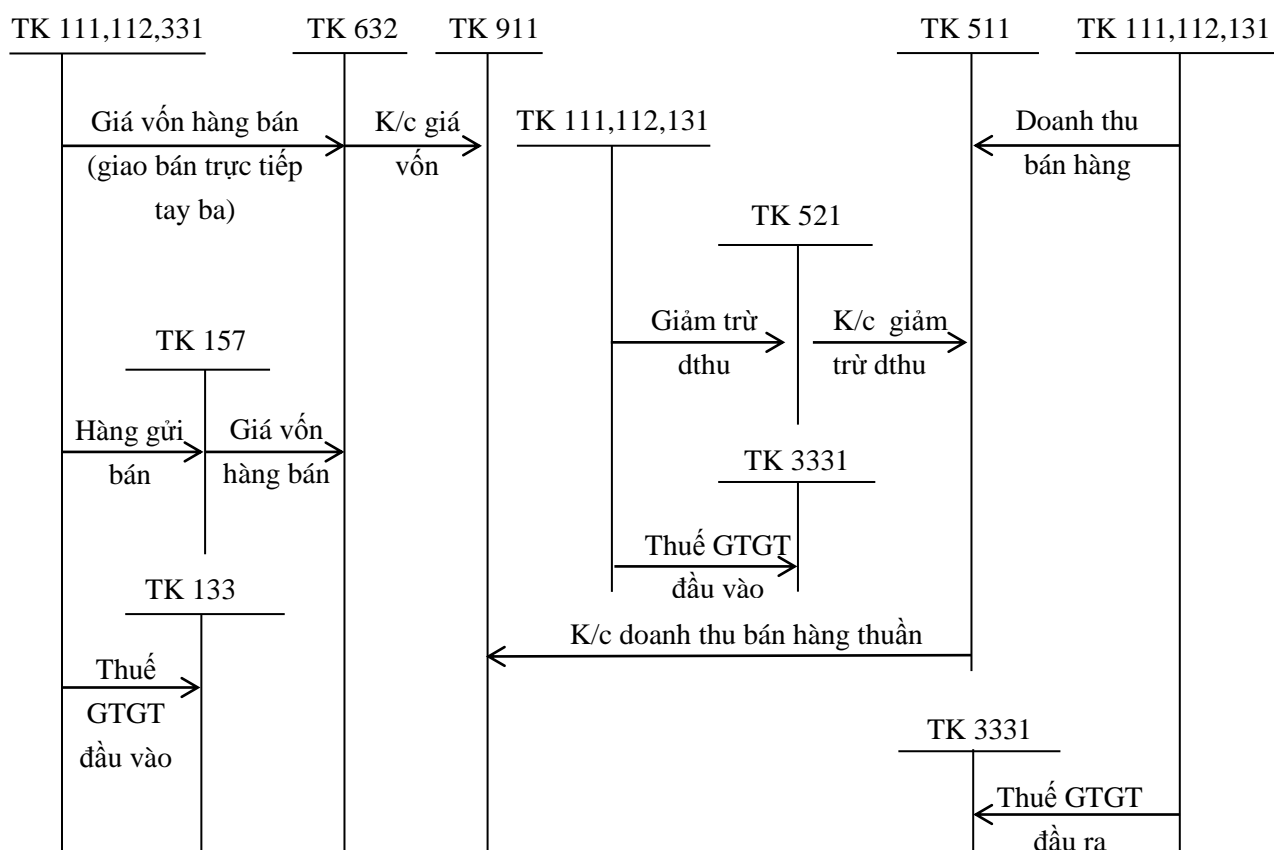
Thuế GTGT đầu ra →

→ K/c doanh thu bán hàng thuần

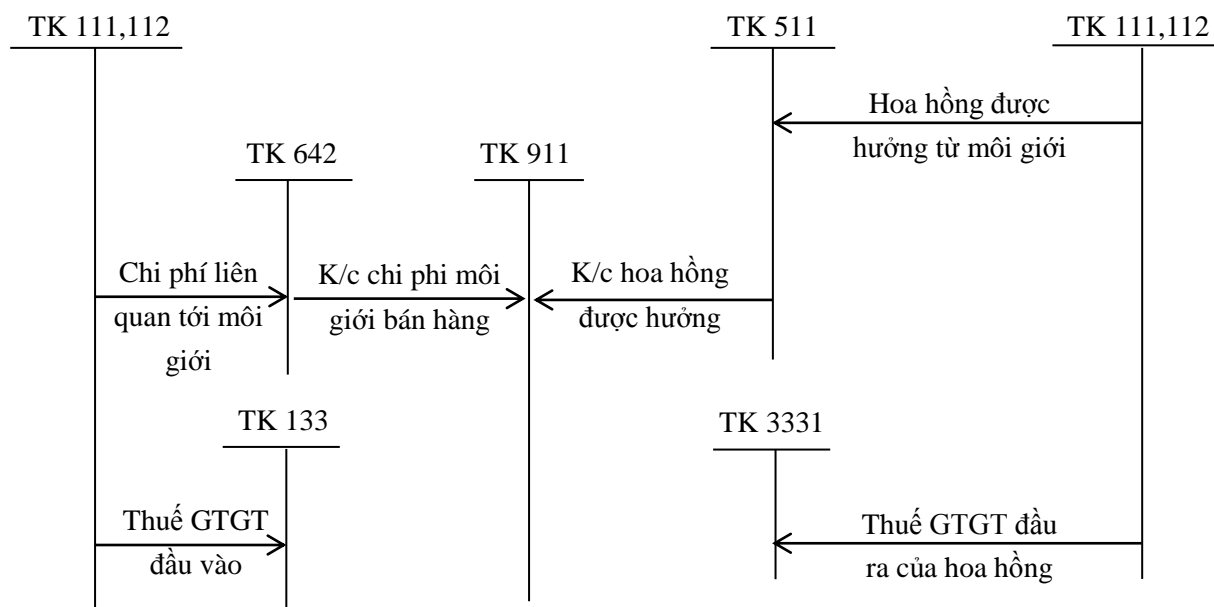
TK 3331

Thuế GTGT đầu ra →

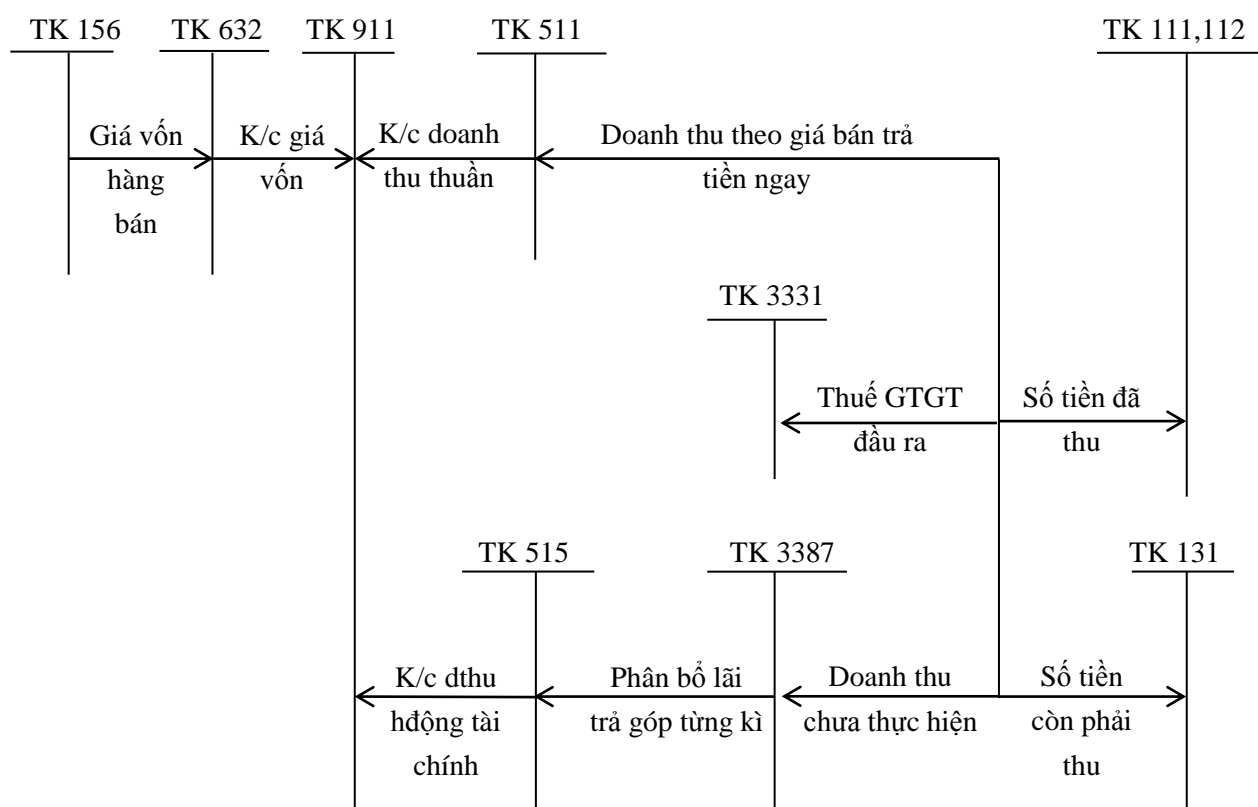
Sơ đồ 1.2. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán



Sơ đồ 1.3. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

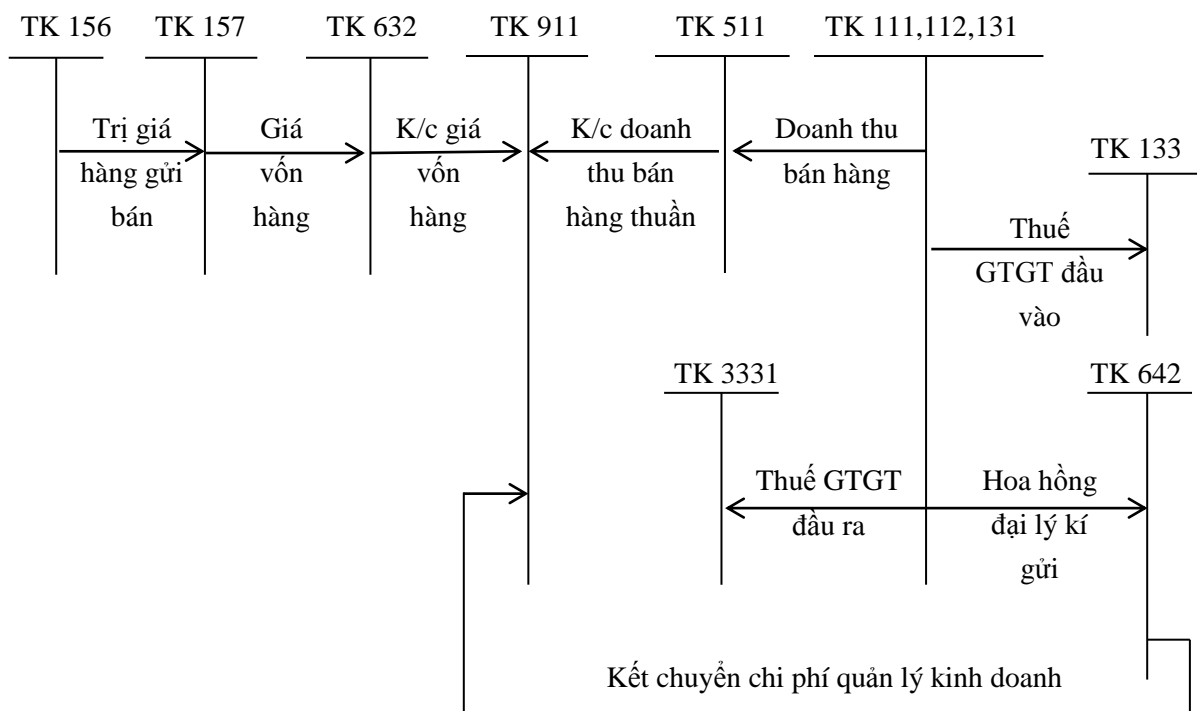


Sơ đồ 1.4. Phương thức bán hàng trả góp

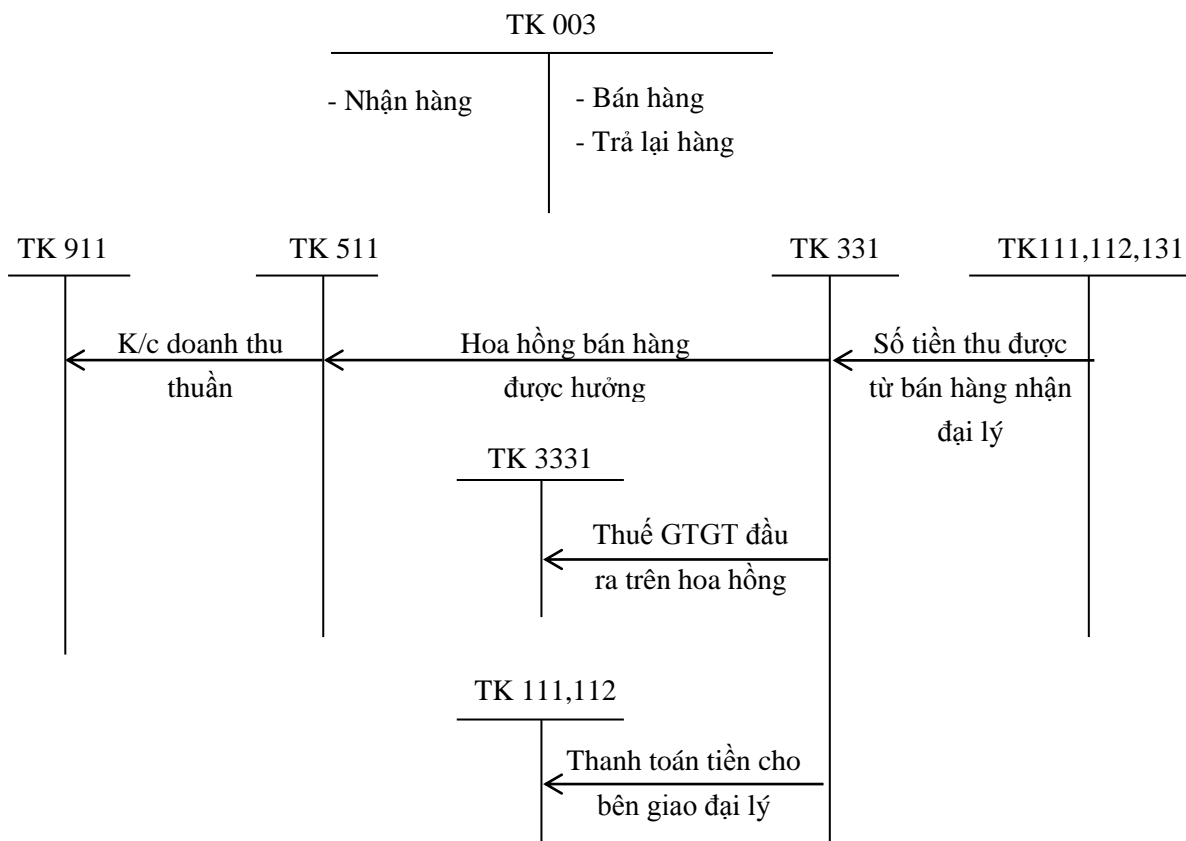


Sơ đồ 1.5. Phương thức giao đại lý hay kí gửi

Tại bên giao đại lý



Tại bên nhận đại lý



Kế toán bán hàng trong các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

Đối với những doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì phương pháp hạch toán nghiệp vụ bán hàng tương tự như doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Tuy nhiên ở đây có sự khác biệt là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là doanh thu đã bao gồm cả thuế GTGT đầu ra phải nộp. Số thuế đầu ra phải nộp được hạch toán như một khoản giảm trừ doanh thu. Cuối kỳ, khi kế toán xác định số thuế GTGT phải nộp, kế toán hạch toán như sau:

Nợ TK 511: Doanh thu bán hàng

Có TK 3331: Thuế GTGT đầu ra phải nộp

1.4.3.2 Kế toán bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ

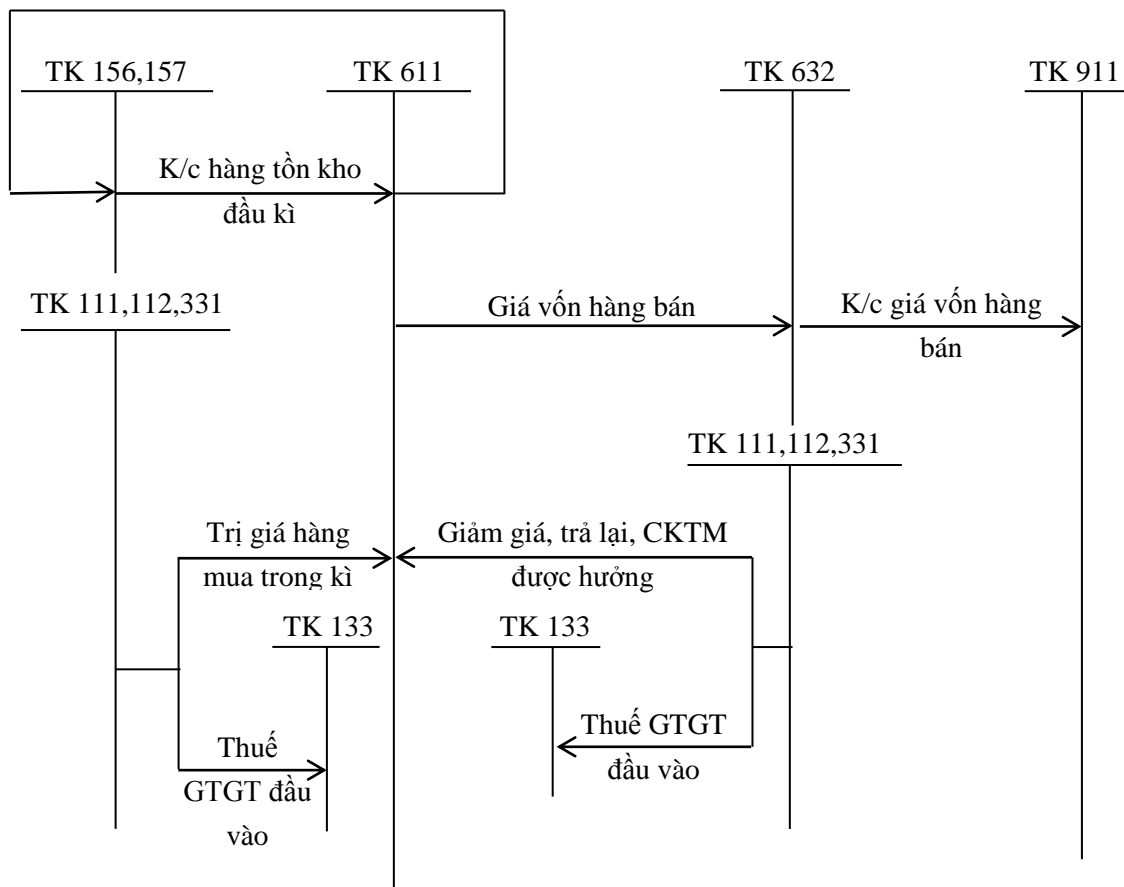
Kiểm kê định kỳ là phương pháp căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế để phản ánh giá trị hàng tồn kho cuối kỳ của hàng hóa trên sổ kế toán tổng hợp để từ đó xác định được giá trị hàng hóa đã xuất dùng trong kỳ.

$$\text{Trị giá hàng hóa xuất trong kỳ} = \text{Trị giá hàng hóa tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng hóa nhập trong kỳ} - \text{Trị giá hàng hóa tồn cuối kỳ}$$

Đối với các doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK thì phần ghi nhận doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và kết chuyển doanh thu thuần không khác so với trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn theo phương pháp KKTX. Tuy nhiên, phần kế toán giá vốn hàng bán có sự khác biệt, được thể hiện qua sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ 1.6. Kế toán giá vốn hàng bán tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK

K/c trị giá hàng tồn kho cuối kỳ



1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.5.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn giá trị gia tăng
- Phiếu chi, phiếu thu
- Phiếu xuất kho
- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương
- Bảng phân bổ khấu hao
- Phiếu kế toán

1.5.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 642 “Chi phí quản lý kinh doanh”: Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản chi phí liên quan đến chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

Theo chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14 tháng 9 năm 2006 của Bộ Tài Chính ban hành, để tổ chức hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán sẽ sử dụng tài khoản 642 “Chi phí quản lý kinh doanh”, được chi tiết thành 2 tài khoản cấp 2:

Tài khoản 6421 - Chi phí bán hàng

Tài khoản 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Kết cấu và nội dung:

Nợ	TK 642	Có
<ul style="list-style-type: none">- Những khoản chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng hóa, thành phẩm và cung cấp dịch vụ.- Những khoản chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ kế toán.		<ul style="list-style-type: none">- Các khoản ghi giảm chi phí quản lý kinh doanh trong kỳ.- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả.- Kết chuyển toàn bộ chi phí quản lý kinh doanh sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh

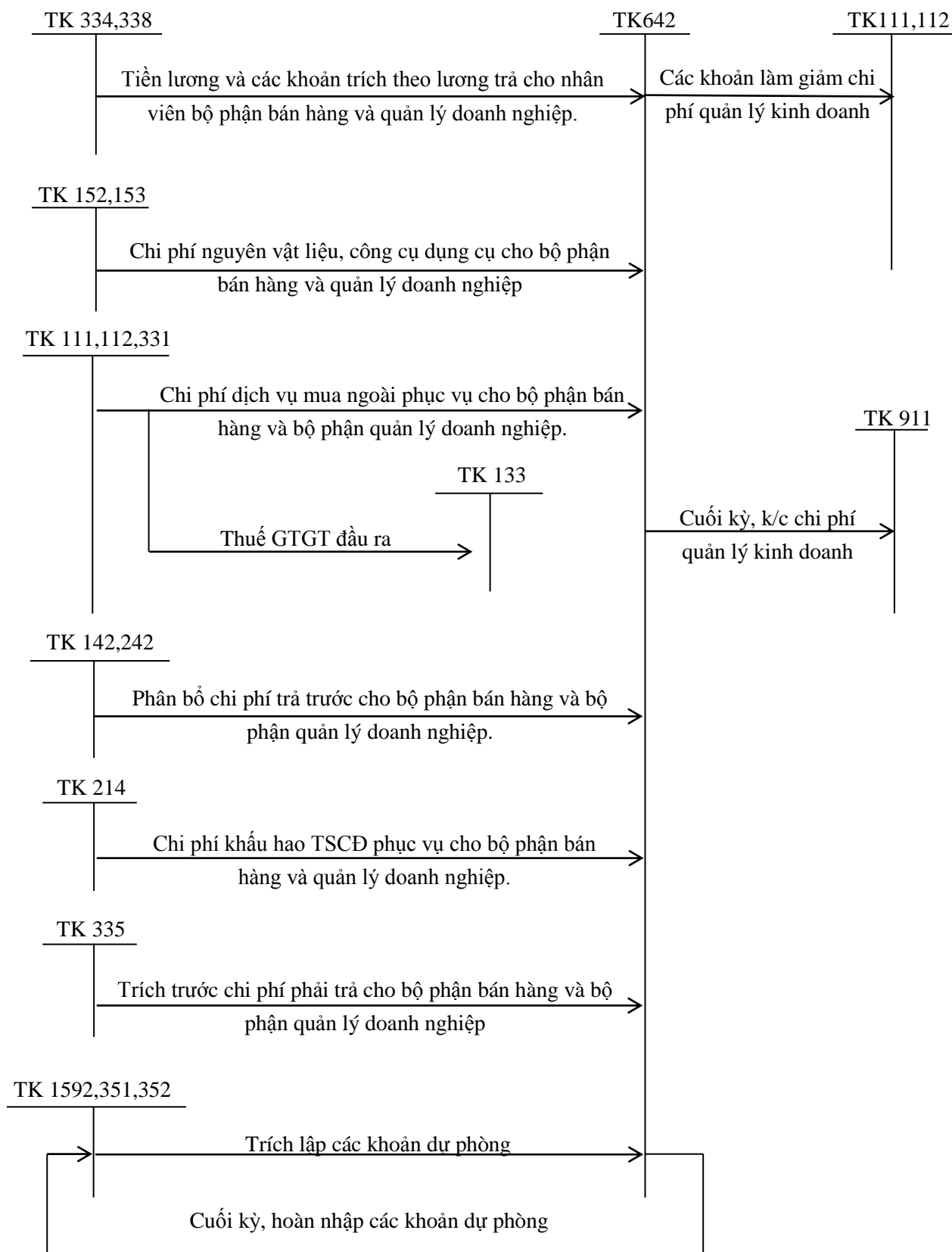
Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”: Tài khoản này dùng để xác định kết quả sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong 1 kỳ kế toán. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm kết quả của hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và các hoạt động khác

Kết cấu và nội dung:

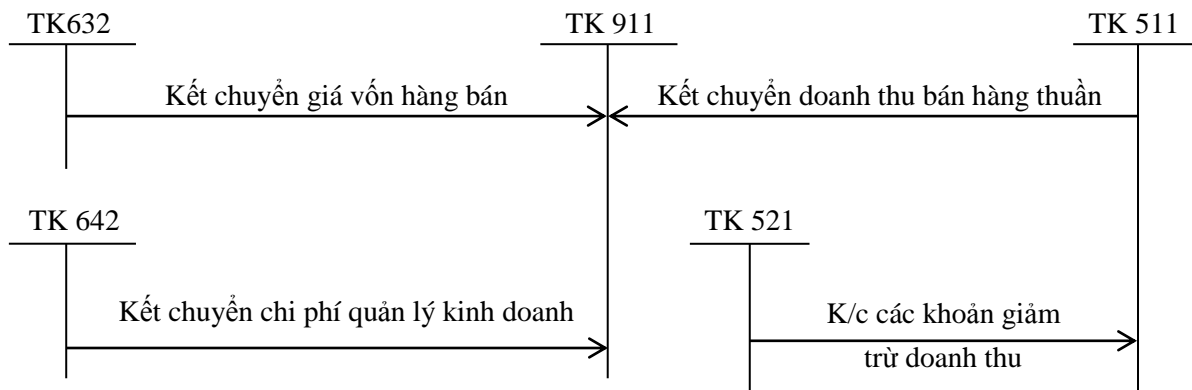
Nợ	TK 911	Có
<ul style="list-style-type: none">- Giá vốn của hàng hóa, sản phẩm và dịch vụ đã cung cấp của doanh nghiệp.- Chi phí quản lý kinh doanh.- Chi phí hoạt động tài chính.- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.- Chi phí khác- Kết chuyển lãi sang TK421.		<ul style="list-style-type: none">- Doanh thu thuần của hàng hóa, thành phẩm và dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.- Doanh thu hoạt động tài chính- Thu nhập khác- Ghi giảm chi phí thuế TNDN- Kết chuyển lỗ sang TK 421

1.5.3. Phương pháp hạch toán

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



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



1.6. Tổ chức sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Theo “Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ” được quy định tại Quyết định 48/2006/QĐ-BTC thì dựa vào quy mô, đặc điểm hoạt động mà doanh nghiệp sử dụng một trong bốn hình thức ghi sổ sau:

Hình thức “Nhật ký chung”

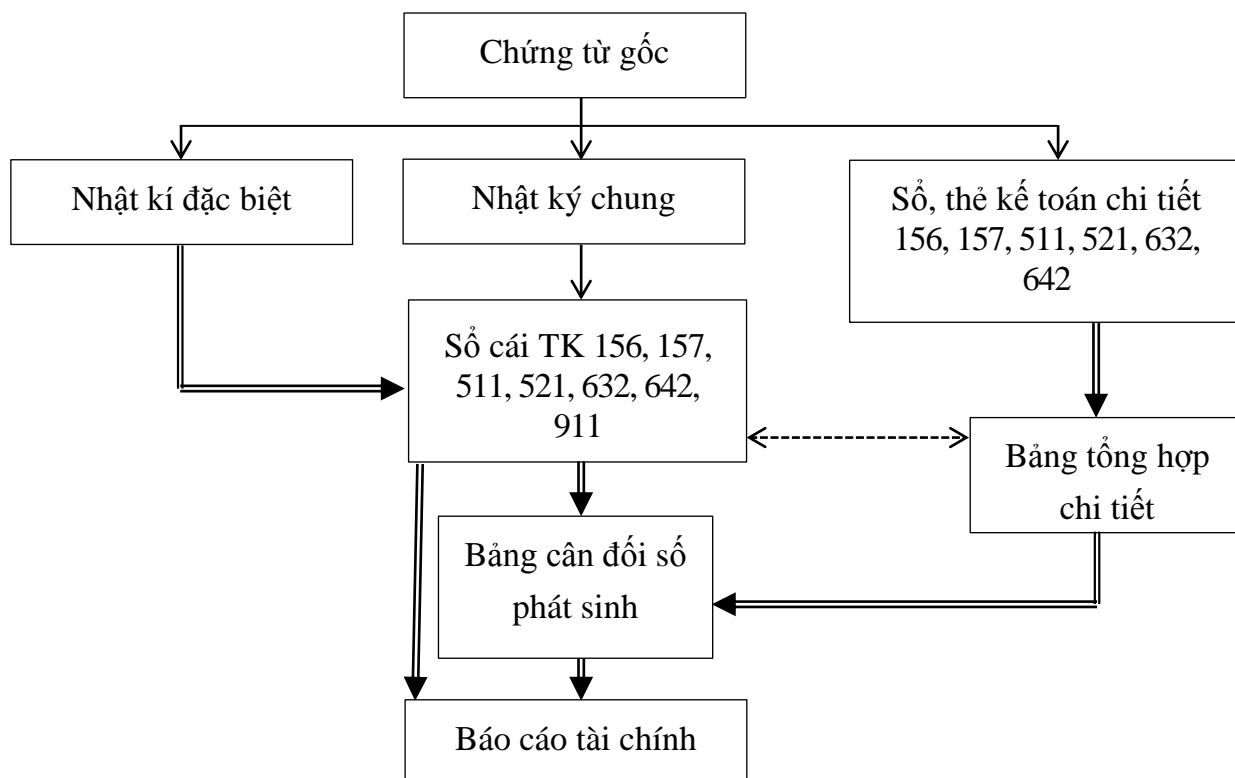
Hình thức “Nhật ký – Sổ cái”

Hình thức “chứng từ ghi sổ”

Hình thức kế toán trong máy tính

Các doanh nghiệp hiện nay thường chọn hình thức nhật ký chung vì thuận tiện cho việc ứng dụng tin học và sử dụng máy tính trong công tác kế toán. Sau đây em xin trình bày cụ thể hình thức nhật ký chung mà Công ty Stonimex đang sử dụng:

Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ theo hình thức nhật ký chung



Ghi chú: Ghi hàng ngày \longrightarrow
 Ghi cuối tháng hoặc định kỳ \Longrightarrow
 Quan hệ đối chiếu, kiểm tra \longleftrightarrow

Điều kiện áp dụng:

- Lao động thủ công: Loại hình doanh nghiệp đơn giản, quy mô kinh doanh vừa và nhỏ, trình độ quản lý thấp và trình độ kế toán thấp, số lượng lao động kế toán ít
- Nếu áp dụng kế toán máy: phù hợp với mọi loại hình kinh doanh và mọi quy mô hoạt động

Ưu điểm:

- Mẫu sổ đơn giản, dễ thực hiện, thuận tiện cho việc phân công lao động kế toán.
- Được dùng phổ biến, thuận tiện cho việc ứng dụng tin học và sử dụng máy tính trong công tác kế toán.
- Có thể tiến hành kiểm tra đối chiếu ở mọi thời điểm trên sổ nhật ký chung và cung cấp thông tin kịp thời

Nhược điểm:

- Lượng ghi chép nhiều

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX

2.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Stonimex

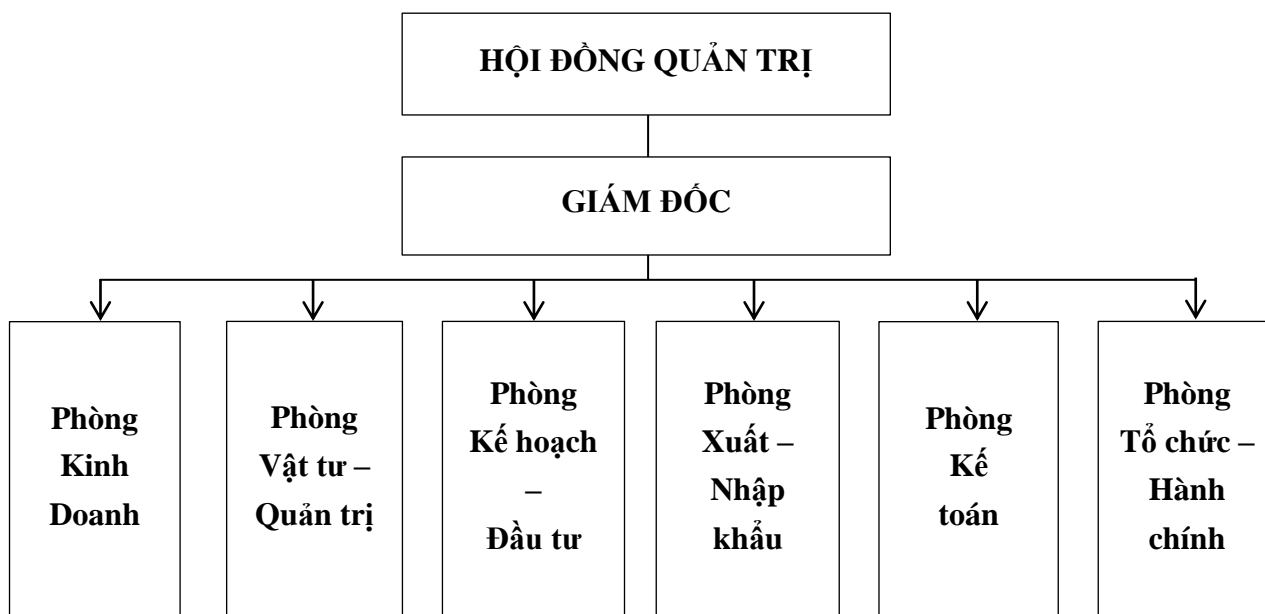
2.1.1. *Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Stonimex*

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Stonimex
- Tên giao dịch: STONIMEX.,JSC
- Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội
- Số điện thoại: 04.39260787
- Fax: 043.8727832
- Email: stonimexhn@gmail.vn
- Mã số thuế: 0105369309

Công ty Cổ phần Stonimex được thành lập và đăng ký kinh doanh theo giấy phép số: 0105369309 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 12 tháng 03 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 1 vào ngày 20 tháng 6 năm 2011. Công ty Stonimex là công ty hàng đầu về kinh doanh gạch ốp lát với các sản phẩm như gạch Pirme, gạch Taicera, gạch men khô, gạch Ceramic ... Với hơn 7 năm hoạt động và phát triển cùng mạng lưới các chi nhánh bán hàng ở khắp các tỉnh phía Bắc, công ty Stonimex đang là một nhà cung cấp đáng tin cậy và uy tín đối với nhiều khách hàng cả trong và ngoài nước.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Stonimex



(Nguồn: Phòng Tổ chức – Hành chính)

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ cụ thể: Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty; kiến nghị loại cổ phần và tổng số cổ phần được quyền chào bán của từng loại; quyết định giải pháp phát triển thị trường, thông qua hợp đồng mua bán, vay và cho vay có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty; bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, đối với Giám đốc do điều lệ Công ty quy định; quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty; giám sát Giám đốc trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Công ty; kiến nghị mức cổ tức được trả, thời hạn và thủ tục trả cổ tức.

Giám đốc

Là người đại diện trước pháp luật đối với mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, là người có quyền đưa ra các quyết định quan trọng cũng như liên quan đến lợi ích của công ty. Giám đốc là người điều hành cấp cao nhất, đồng thời phải chịu toàn bộ trách nhiệm trong việc điều hành, quản lý, tổ chức các phòng ban nghiệp vụ để thực hiện các mục tiêu phòng ban đề ra nhằm mang lại lợi nhuận tối đa cho công ty..

Phòng Kinh doanh

Phòng Kinh doanh chủ động tìm kiếm đối tác để phát triển, mạng lưới phân phối, từng bước mở rộng thị trường trong và ngoài nước, nghiên cứu và tham mưu cho Giám đốc trong công tác định hướng kinh doanh. Ngoài ra, phòng Kinh doanh phối hợp với

các phòng nghiệp vụ theo dõi thực hiện các hợp đồng kinh tế cho đến khi hoàn thành việc thanh lý hợp đồng đã ký kết.

Phòng vật tư – Quản trị

Phòng Vật tư – Quản trị có chức năng quản lý, giám sát việc mua sắm, sử dụng các loại tài sản trong công ty đồng thời tư vấn cho Ban lãnh đạo trong việc quản lý trung về hoạt động mua sắm, khai thác tài sản của công ty. Phòng Vật tư – Quản trị có nhiệm vụ quản lý chuỗi các nhà cung cấp hàng hóa cho công ty, chất lượng các loại vật tư sử dụng cho nhà máy sản xuất, xây dựng kế hoạch mua sắm, sửa chữa, thay thế, bảo hành, bảo dưỡng máy móc, thiết bị, tài sản trong công ty hàng tháng, quý, năm.

Phòng Kế hoạch - Đầu tư

Tham mưu giúp việc cho Giám Đốc Công ty trong việc định hướng và quản lý điều hành về chiến lược đầu tư, phát triển công ty vào triển khai thực hiện các dự án đầu tư của công ty. Phòng Kế hoạch - Đầu tư quản lý điều hành toàn bộ dự án của công ty. Phòng theo dõi, đôn đốc, giám sát việc khảo sát, thiết kế, thi công công trình thuộc dự án và thẩm định dự án đầu tư, nghiêm thu bàn giao công trình đưa vào sử dụng theo đúng quy định. Và các nhiệm vụ khác do tổng Giám Đốc giao.

Phòng Xuất – Nhập khẩu

Chức năng của phòng Xuất – Nhập khẩu là quản lý hoạt động Xuất – Nhập khẩu của công ty và tư vấn cho Ban lãnh đạo trong hoạt động quản lý chung hoạt động Xuất – Nhập khẩu của công ty. Phòng có nhiệm vụ là tìm hiểu thị trường trong và ngoài nước để xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện phương án kinh doanh xuất – nhập khẩu và các kế hoạch khác có liên quan của công ty. Đồng thời phòng có nhiệm vụ tìm kiếm nguồn khách hàng trong và ngoài nước có nhu cầu mua bán hàng hóa, dịch vụ ngoại thương và kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu bao gồm cả dịch vụ kho bãi, thủ tục thông quan, vận chuyển v.v.. trong nghiệp vụ ngoại thương.

Phòng Kế toán

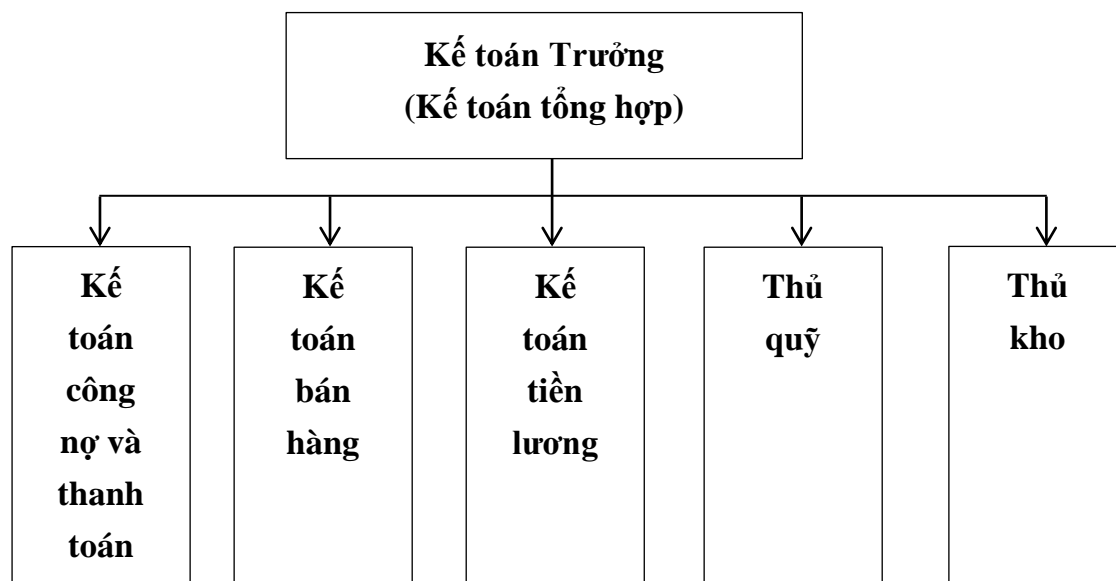
Phòng Kế toán có nhiệm vụ tổ chức, theo dõi chặt chẽ, chính xác vốn và nguồn vốn của Công ty, tạo điều kiện hỗ trợ cho phòng kinh doanh hoạt động có hiệu quả, theo dõi công nợ và thường xuyên đôn đốc để thanh toán công nợ. Ngoài ra phòng kế toán còn phải thanh toán hợp đồng kinh tế, đồng thời phải phân tích hoạt động kinh tế một năm một lần trước Hội đồng quản trị và Giám đốc.

Phòng Tổ chức và Hành chính

Nghiên cứu và hoạch định nguồn tài nguyên nhân sự; tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân sự; xây dựng các văn bản liên quan đến hoạt động của Công ty; giải quyết các chế độ tiền lương, thưởng, bảo hiểm...và phúc lợi khác (BHYT, BHXH,...) cho người lao động; quản lý cán bộ và nhân sự, thực hiện điều động, bố trí các lao động, bổ nhiệm, miễn nhiệm các cán bộ theo đúng qui định của Nhà nước và Công ty.

2.1.3. Tổ chức kế toán tại công ty Cổ phần Stonimex

Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty Cổ phần Stonimex



(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Kế toán trưởng: Phụ trách chung về kế toán, tổ chức công tác của doanh nghiệp bao gồm tổ chức bộ máy hoạt động, hình thức sổ, hệ thống chứng từ, tài khoản áp dụng, cách luân chuyển chứng từ, lập Bảng báo cáo kế toán, theo dõi chung về tình hình tài chính của doanh nghiệp, hướng dẫn và giám sát hoạt động chi theo đúng định mức và tiêu chuẩn của doanh nghiệp.

Kế toán công nợ và thanh toán: Theo dõi tình hình thanh toán của các khoản nợ, thanh toán nợ đối với các chủ thể khác.

Kế toán bán hàng: Sắp xếp và phân loại hóa đơn chứng từ về hàng mua, vào sổ chi tiết hàng mua và tổng hợp hàng mua theo chủng loại; lập các hóa đơn bán hàng và chứng từ khác phục vụ việc bán hàng. Kiểm tra số lượng, đơn giá của từng hàng hóa, lấy đó làm căn cứ xuất hóa đơn cho khách hàng. Cuối ngày vào bảng kê chi tiết các hóa đơn bán hàng và tính tổng giá trị hàng bán ra, thuế (nếu có) trong ngày. Vào các sổ chi tiết và tổng hợp hàng hóa.

Kế toán tiền lương: Chấm công, tính và thanh toán đủ tiền lương của công nhân viên và các khoản BHXH, BHYT, BHTN, BHCD cho cơ quan bảo hiểm theo qui định; tính chính xác các khoản công nợ của công nhân viên với công ty trước khi trả lương cho nhân viên.

Thủ quỹ: Thực hiện công việc nắm giữ tiền của công ty, có sổ sách ghi chép lại các con số sau mỗi lần thu chi. Căn cứ vào các phiếu thu, phiếu chi hợp lệ để tiến hành hoạt động thu chi tiền mặt phù hợp; ghi chép cụ thể chính xác để đối chiếu sổ kế toán.

Thủ kho: Là nhân viên phòng kế toán đảm nhận trách nhiệm nhập xuất và theo dõi các đối tượng nhập xuất tồn trên sổ kho, cuối tháng tổng hợp lượng hàng tồn kho. Thủ kho là người chịu trách nhiệm về kiểm tra, kiểm kê hàng hóa thường xuyên trách tình trạng mất mát, hư hỏng có thể xảy ra.

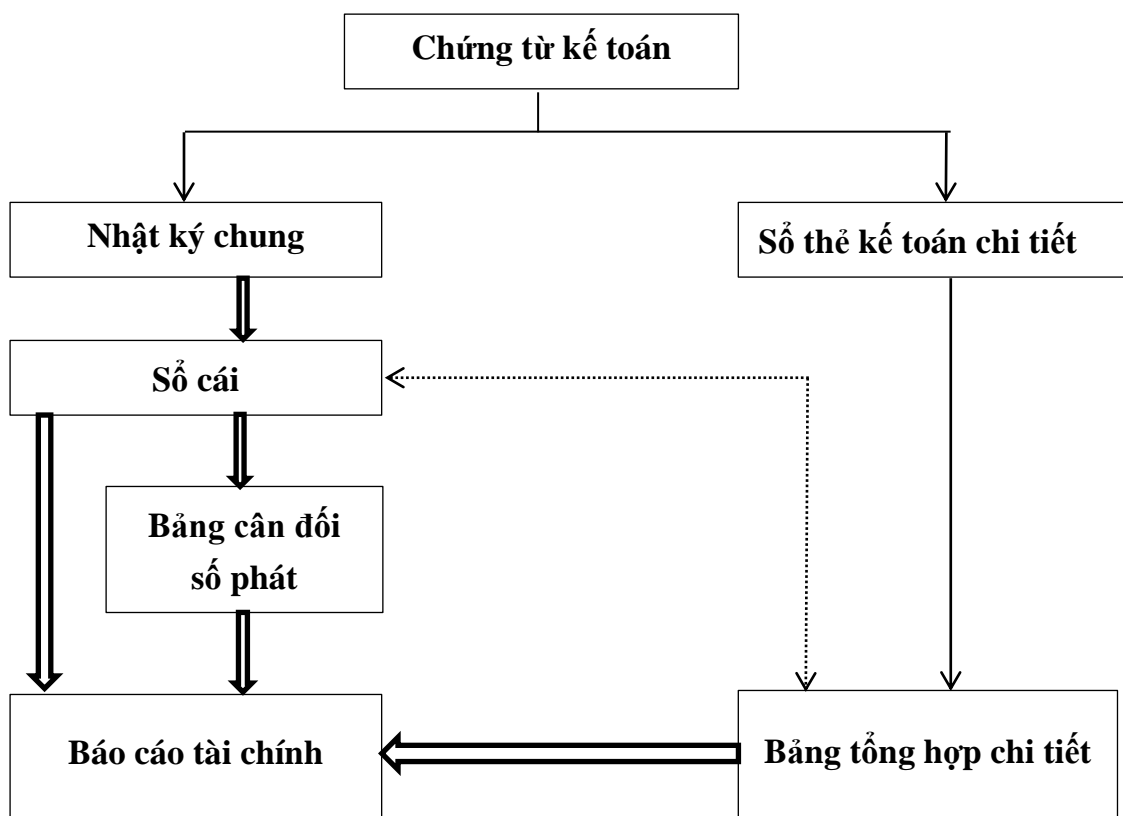
2.1.4. Các chính sách kế toán doanh nghiệp áp dụng

Công ty đã tuyển dụng một đội ngũ kế toán có trình độ chuyên môn cao, có kinh nghiệm và có trách nhiệm nên hoạt động kế toán tại công ty tuân thủ rất chặt chẽ theo quy định của chế độ kế toán do Bộ Tài chính ban hành.

Chế độ kế toán áp dụng: Doanh nghiệp áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ ban hành theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14-09-2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Hình thức ghi sổ: Nhật ký chung
- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: theo giá gốc
- Niên độ kế toán: bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12
- Kỳ kế toán: theo tháng
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: theo phương pháp kê khai thường xuyên
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO)
- TSCĐ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng
- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ

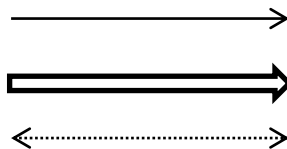
Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức sổ kế toán



Ghi chú: Ghi hàng ngày

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



(Nguồn: Phòng Kế Toán)

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex

Hiện nay, công ty Cổ phần Stonimex kinh doanh nhiều loại hàng hóa phục vụ cho các khách hàng có nhu cầu sử dụng gạch ốp lát để trang trí nhà như gạch Pirme, gạch đá hoa cương, gạch Taicera, gạch men khô, gạch Ceramic.. Để dễ tìm hiểu trong các bảng biểu và chứng từ, em xin lấy ví dụ mặt hàng Pirme P78 trong tháng 1 năm 2015 để minh họa.

2.2.1. Tổ chức chứng từ bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex

– Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng:

Ví dụ 1: Ngày 09/01/2015 xuất kho và thuê công ty vận tải Dương Đông chuyển 500 hộp gạch Pirme P78 đến cho công ty Hoàng Dương theo hợp đồng kinh tế số 0002349. Đơn giá bán chưa thuế GTGT 10% là 162.250đ/hộp. Ngày 12/01/2015 Công ty Hoàng Dương đồng ý và chấp nhận mua tất cả số hộp gạch mà công ty chuyển đến ngày 09/01/2015 và chưa thanh toán. Ngày 14/01/2015 Công ty Hoàng Dương phản ánh 100 hộp gạch bị lỗi yêu cầu giảm giá. Công ty CP Stonimex chấp nhận giảm giá 25% cho công ty Hoàng Dương trên số sản phẩm lỗi. Số tiền giảm giá công ty CP Stonimex trừ luôn trên số nợ của công ty Hoàng Dương.

Sau khi ký hợp đồng kinh tế (Biểu số 2.1.) ngày 09/01, nhân viên phòng kinh doanh tiến hành thuê người vận chuyển đến cho công ty Hoàng Dương. Sau đó kế toán bán hàng viết phiếu xuất kho (Biểu số 2.2.) và chuyển xuống cho thủ kho xuất hàng, thủ kho kiểm tra xác minh tính chung thực của chứng từ, sau đó ghi vào phiếu xuất kho số lượng thực tế xuất kho rồi thực hiện xuất kho. Thủ kho giao hàng cho đơn vị vận chuyển tại kho của công ty, nhân viên phòng kinh doanh giám sát và chịu trách nhiệm thanh toán tiền vận chuyển cho công ty vận chuyển. Kế toán bán hàng nhận hóa đơn ghi chi phí vận chuyển (Biểu số 2.4.) và lập phiếu chi (Biểu số 2.5.) chuyển cho thủ quỹ thanh toán tiền vận chuyển, thủ quỹ xác nhận và chuyển tiền cho nhân viên phòng kinh doanh thanh toán tiền vận chuyển. Ngày 12/01 sau khi nghỉ cuối tuần công ty Hoàng Dương xác nhận đã nhận đủ số hàng ngày 09/01 bằng biên bản giao nhận hàng hóa (Biểu số 2.6.), kế toán bán hàng lập hóa đơn gồm 3 liên: liên 1 lưu tại quyền, liên 2 giao khách hàng và liên 3 nội bộ (Biểu số 2.7.). Kế toán bán hàng yêu cầu bên mua ký vào liên 3. Ngày 14/01 công ty nhận được khiếu nại hàng bán kém chất lượng, công ty CP Stonimex chấp nhận giảm giá hàng bán (Biểu số 2.8.), kế toán bán hàng lập hóa đơn GTGT ghi nhận giảm giá hàng bán (Biểu số 2.9.). Sau khi trừ khoản giảm giá hàng bán nếu khách chưa trả tiền thì kế toán phải theo dõi trên sổ công nợ.

Biểu số 2.1. Trích hợp đồng kinh tế

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG MUA BÁN (Trích)

Số: 0002349

Ngày 09 tháng 01 năm 2015

- Căn cứ bộ luật dân sự số 33/2005/QH11 của nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam được quốc hội khóa XI kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14/06/2005 có hiệu lực từ ngày 01/01/2006

-

- Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của hai bên.

Hợp đồng mua bán được lập vào ngày 4/2/2013 tại Thành phố Hà Nội giữa:

BÊN A (Bên bán): CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX

Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội

Tài khoản: 2200201284524 Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương VN-VCB

Mã số thuế: 0105369309

BÊN B (Bên mua): CÔNG TY TNHH HOÀNG DƯƠNG

Địa chỉ: Số 101-tổ 4 – P. Trần Nguyên Hãn – Tỉnh Bắc Giang.

Tài khoản: 01109150104 tại Ngân hàng Vietcombank.

Mã số thuế: 2400580990

Hai bên đồng ký hợp đồng mua bán với các điều khoản sau đây:

ĐIỀU 1: PHẠM VI HỢP ĐỒNG

Bên A và bên B đồng ý ký hợp đồng mua bán hàng hóa như sau:

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	Gạch Pirmex P78	Hộp	500	162.250	81.125.000
			Cộng:		81.125.000
			Thuế GTGT 10%:		8.112.500
			Tổng cộng:		89.237.500

ĐIỀU 2: ĐẶT HÀNG VÀ GIAO HÀNG.

Bên A giao hàng đến kho của bên B

ĐIỀU 3: THANH TOÁN

Bên B thanh toán vào công nợ của bên A

ĐIỀU 4: TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN

ĐIỀU 5: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

Hợp đồng này được thành lập 2 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 1 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN A

Trần Diệu Tuấn

ĐẠI DIỆN BÊN B

Nguyễn Quang Minh

Biểu số 2.2. Phiếu xuất kho của công ty CP Stonimex

Đơn vị: Cổ phần Stonimex				Mẫu số 02 – VT			
Bộ phận:				(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU XUẤT KHO				Quyển số :01			
Ngày 09 tháng 01 năm 2015				Nợ: 157			
Số: P XK15				Có: 156			
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Minh Huy				Địa chỉ (bộ phận): Phòng Kinh Doanh			
Lý do xuất kho: Xuất bán cho công ty Hoàng Dương							
Xuất tại kho (ngăn lô):				Địa điểm: kho tại công ty CP Stonimex			

STT	Tên, nhãn hiệu quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch Pirme P78		Hộp	500	500	132.250	66.125.000
	Cộng	x	x	x	x	x	66.125.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Sáu mươi sáu triệu một trăm hai năm nghìn đồng chẵn.
Xuất, Ngày 09 tháng 01 năm 2015

Người lập phiếu	Người nhận	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Công ty Cổ phần Stonimex tính giá hàng xuất kho theo phương pháp FIFO:

Giá vốn của hàng xuất kho ngày 09/01 = 500 x 132.250 đ = 66.125.000 đ

Biểu số 2.3. Sổ chi tiết vật liệu sản phẩm hàng hóa

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Trãi, Hà Nội

Mẫu số: S07-DNN
Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

SỔ CHI TIẾT VẬT LIỆU, SẢN PHẨM, HÀNG HÓA
Tháng 1 năm 2015

Tài khoản: 156

Tên vật liệu (sản phẩm, hàng hóa): Pirmex P78

Tiểu khoản kho: 15611

Trang: 01

Đơn vị tính: Hộp

CT GHI SỐ	CHỨNG TỪ		DIỄN GIẢI	TK ĐỐI ỨNG	ĐƠN GIÁ	NHẬP		XUẤT		TÒN		GHI CHÚ
	SH	NT				LƯỢNG	TIỀN	LƯỢNG	TIỀN	LƯỢNG	TIỀN	
			Tồn đầu kỳ		133.250					4.000	533.000.000	
02/01	PNK01	02/01	Nhập kho	331	132.250	2.000	264.500.000			6.000	797.500.000	
03/01	PXK10	03/01	Xuất kho	632	133.250			4.000	533.000.000	2.000	324.500.000	
09/01	PXK15	09/01	Xuất kho vận chuyển	157	132.250			500	66.125.000	1.500	198.375.000	
10/01	PXK17	10/01	Xuất kho	632	132.250			1.000	132.250.000	500	66.125.000	
11/01	PNK22	11/01	Nhập kho	331	134.250	3.000	402.750.000			3.500	468.875.000	
20/01	PXK32	20/01	Xuất kho	632	132.250			500	66.125.000	3.000	402.750.000	
					134.250			500	67.125.000	2.500	335.625.000	
23/01	PNK30	23/01	Nhập kho	331	132.250	4.000	529.000.000			6.500	864.625.000	
27/01	PXK35	27/01	Xuất kho	632	134.250			2.000	268.500.000	4.500	596.125.000	
30/01	PXK38	30/01	Xuất kho	632	134.250			50	6.712.500	4.450	589.412.500	
31/01	PXK40	31/01	Xuất kho	632	134.250			450	60.412.500	4.000	529.000.000	
					132.250			550	72.737.500	3.450	456.262.500	
			Cộng phát sinh			9.000	1.196.250.000	9.550	1.272.987.500	3.450	456.262.500	

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.4 Hóa đơn chi phí vận chuyển – Hạch toán vào chi phí bán hàng

Mẫu số: 01GTTK3/001

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 2: Giao khách hàng

Ngày 09 tháng 01 năm 2015

Ký hiệu: DD/12P

Số 0101235

Đơn vị bán hàng: Công ty Vận tải Dương Đông

Mã số thuế: 0100350781

Địa chỉ: Số 56 tổ 1 P.Phú lương - Hà Đông - Hà Nội

Số tài khoản: 1102660342

Họ tên người mua hàng: Nguyễn Minh Huy

Tên đơn vị: Công ty CP Stonimex

Mã số thuế: 0105396309

Địa chỉ:Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội

Số tài khoản:2200201284524- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB

Hình thức thanh toán: Tiền mặt

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	5x6
1	Chi phí vận chuyển				1.000.000
Cộng tiền hàng					1.000.000
Thuế suất GTGT 10% Tiền thuế GTGT					100.000
Tổng cộng tiền thanh toán					1.100.000
Số tiền viết bằng chữ: Một triệu một trăm nghìn chẵn					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng

(Ký, ghi rõ họ, tên)

Thủ Trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ, tên)

(Nguồn: Phòng kế Toán)

Phiếu chi thanh toán tiền cước vận chuyển cho công ty Vận tải Dương Đông. Người giao dịch: Nguyễn Minh Huy

Biểu số 2.5. Phiếu chi thanh toán tiền vận chuyển hàng của công ty CP Stonimex

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex	Mẫu số 02 – TT			
Bộ phận:	(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU CHI	Quyển số: 01			
Ngày 09 tháng 01 năm 2015	Nợ: 642,133			
Số: PC08	Có: 111			
Họ và tên người nhận: Nguyễn Minh Huy				
Địa chỉ: Bộ phận bán hàng				
Lý do chi: Thanh toán tiền vận chuyển hàng				
Số tiền: 1.100.00đ (Số tiền bằng chữ): Một triệu một trăm nghìn đồng chẵn				
Kèm theo: 01	chứng từ gốc: HĐ 0101235			
Ngày 09 tháng 01 năm 2015				
Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nhận tiền	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Ngày 12/01 công ty Hoàng Dương chấp nhận mua hàng của công ty đã được chuyển đến từ ngày 09/01 và được ghi nhận bằng bằng biên bản giao nhận hàng hóa (Biểu số 2.6.). Kế toán lập hóa đơn GTGT đầu ra (Biểu số 2.7) gửi liên 2 cho khách hàng.

Biểu số 2.6. Biên Bản Giao Nhận

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN GIAO NHẬN HÀNG HÓA

Hôm nay, ngày 12 tháng 01 năm 2015 tại Công ty Hoàng Dương, Chúng tôi gồm:

Bên giao: Công ty Cổ phần Stonimex

Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

Đại diện: Nguyễn Minh Huy

Chức vụ: Nhân viên Phòng Kinh Doanh

Mã số thuế: 0105369309

Bên nhận: Công ty Hoàng Dương

Địa chỉ: Số 101, Tổ 4, Phường Trần Nguyên Hãn, Tỉnh Bắc Giang

Đại diện: Nguyễn Quang Minh

Mã số thuế: 2400580990

Cùng nhau xác nhận số lượng hàng hóa mà Công ty Cổ phần Stonimex đã giao cho Công ty Hoàng Dương như sau:

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng
01	Gạch Pirme P78	Hộp	500

(Bằng chữ: Năm trăm hộp)

Kết luận: Hàng đã về đủ số lượng và đúng chủng loại theo yêu cầu.

Biên bản này được thành lập 2 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 1 bản.

Đại diện bên giao

Đại diện bên nhận

(Ký, đóng dấu)

(Ký, đóng dấu)

Biểu số 2.7. Hóa đơn GTGT của công ty Stonimex

Mẫu số: 01GTKT3/001 HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 3: nội bộ Ngày 12 tháng 01 năm 2015		Ký hiệu: PS/12P Số: 0002371			
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Stonimex Mã số thuế: 0105369309 Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội Số tài khoản: 2200201284524- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB Điện thoại: 04.39260787					
Họ và tên người mua: Nguyễn Quang Minh Tên đơn vị: Công ty Hoàng Dương Mã số thuế: 2400580990 Địa chỉ: Số 101,tổ 4, Phường Trần Nguyên Hãn, Tỉnh Bắc Giang Số tài khoản: 01109150104 - Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB Hình thức thanh toán:					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch Pirme P78	Cái	500	162.250	81.125.000
Cộng tiền hàng					81.125.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					8.112.500
Tổng cộng tiền thanh toán					89.237.500
Số tiền viết bằng chữ: Tám chín triệu hai trăm ba mươi bảy nghìn năm trăm đồng					
Người mua hàng <i>(Ký, ghi rõ họ, tên)</i>		Người bán hàng <i>(Ký, ghi rõ họ, tên)</i>		Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký, đóng, dấu, ghi rõ họ, tên)</i>	

Cuối ngày 14/01 Công ty Cổ phần Stonimex chấp nhận giảm giá hàng bán cho Công ty Hoàng Dương bằng biên bản giảm giá hàng bán (Biểu số 2.8.) kế toán lập hóa đơn GTGT (Biểu số 2.9.) gửi liên 2 cho khách hàng.

Biểu số 2.8. Biên bản giảm giá hàng bán

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN GIẢM GIÁ HÀNG BÁN

Hôm nay, ngày 14 tháng 01 năm 2015 tại Công ty Hoàng Dương, Chúng tôi gồm:

Bên giao: Công ty Cổ phần Stonimex

Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

Đại diện: Nguyễn Minh Huy

Chức vụ: Nhân viên Phòng Kinh Doanh

Mã số thuế: 0105369309

Bên nhận: Công ty Hoàng Dương

Địa chỉ: Số 101, Tổ 4, Phường Trần Nguyên Hãn, Tỉnh Bắc Giang

Đại diện: Nguyễn Quang Minh

Mã số thuế: 2400580990

Cùng nhau xác giảm giá mặt hàng Prime P78 của Công ty Cổ phần Stonimex đã bán cho Công ty Hoàng Dương vào ngày 12/01/2015 trên số HĐ 0002371 như sau:

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng
01	Gạch Prime P78	Hộp	100

(Bằng chữ: Một trăm hộp)

Lý do: Hàng không đúng theo hợp đồng

Giá trị: Giảm 25% giá trị của sản phẩm

Biên bản này được thành lập 2 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 1 bản.

Đại diện bên giao

(Ký, đóng dấu)

Đại diện bên nhận

(Ký, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.9. Hóa đơn GTGT đầu ra của công ty CP Stonimex giảm giá cho khách

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 3: nội bộ Ngày 14 tháng 01 năm 2015		Mẫu số: 01GTKT3/001 Ký hiệu: PS/12P Số: 0002372			
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Stonimex Mã số thuế: 0105369309 Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội Số tài khoản: 2200201284524- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB Điện thoại: 04.39260787					
Họ và tên người mua : Nguyễn Quang Minh Tên đơn vị: Công ty Hoàng Dương Mã số thuế: 2400580990 Địa chỉ: Số 101,Tổ 4, Phường Trần Nguyên Hãn, Tỉnh Bắc Giang. Số tài khoản: 01109150104 Hình thức thanh toán:					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch Pirme giảm giá 25% của HĐ PS/12P 0002349 ngày 12/01/2014	Hộp	100	40.562,5	4.056.250
Cộng tiền hàng					4.056.250
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					405.625
Tổng cộng tiền thanh toán					4.461.875
Số tiền viết bằng chữ: Bốn triệu bốn trăm sáu mươi một nghìn tám trăm bảy mươi năm đồng					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)	

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

– Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán theo hình thức giao tay ba:

Ví dụ 2: Ngày 10/01/2015 Công ty mua hàng từ nhà cung cấp Công ty cổ phần Prime Đại Lộc 1500 hộp pirme P78 với giá bán chưa thuế GTGT 10% là 133.250đ/hộp chưa thanh toán. Sau đó, công ty giao bán tay ba với chị Nguyễn Thùy Linh đại diện - Công ty Cổ phần đầu tư than Vàng Danh - Vinacomin. Giá bán ra là 163.250đ/hộp chưa gồm thuế GTGT 10%. Công ty cổ phần đầu tư than Vàng Danh đã thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng. Do thanh toán sớm tiền hàng nên công ty cho công ty cổ phần đầu tư than Vàng Danh được hưởng chiết khấu thanh toán 2%. Công ty thanh toán chiết khấu cho khách hàng bằng tiền mặt.

Ngày 10/01 công ty mua hàng và nhận hóa đơn GTGT (Biểu số 2.10.) của Công ty Đại Lộc. Sau đó người đại diện của công ty là nhân viên phòng kinh doanh giao bán tay ba cho công ty cổ phần đầu tư than Vàng Danh kế toán lập hóa đơn GTGT 3 liên, liên 1 lưu tại quyển, liên 2 giao cho khách hàng và giữ lại liên 3 lưu nội bộ (Biểu số 2.11.). Cùng ngày nhân viên phòng kinh doanh xác nhận tiền chuyển khoản của công ty than Vàng Danh (Biểu số 2.12.) thanh toán tiền hàng và cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán, kế toán lập phiếu chi (Biểu số 2.13.) chuyển cho thủ quỹ, thủ quỹ xác nhận chuyển tiền cho Nguyễn Thị Thanh nhân viên phòng kinh doanh trả tiền cho Nguyễn Thùy Linh đại diện công ty than Vàng Danh.

Biểu số 2.10. Hóa đơn GTGT đầu vào của công ty CP Stonimex

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 2: Giao khách hàng Ngày 10 tháng 01 năm 2015		Mẫu số: 01GTKT3/001 Ký hiệu: DL/14P Số: 1342366			
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ Phần Prime Đại Lộc Mã số thuế: 4000467137 Địa chỉ: Số 1, Khu Đại Quang, Xã Đại Quang, Huyện Đại Lộc, Tỉnh Quảng Nam Số tài khoản: 2100607614523- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB Điện thoại: 0510.3856370					
Đơn vị mua hàng: Công ty Cổ phần Stonimex Mã số thuế: 0105369309 Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội Số tài khoản: 2200201284524- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB Điện thoại: 04.39260787 Hình thức thanh toán: Chuyển Khoản-VCB					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch Pirme P78	Hộp	1500	133.250	199.875.000
Cộng tiền hàng					199.875.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					19.987.500
Tổng cộng tiền thanh toán					219.862.500
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm mười chín triệu tám trăm sáu hai nghìn năm trăm đồng					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)	

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.11 Hóa đơn GTGT đầu ra của công ty CP Stonimex

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Nội bộ

Ngày 10 tháng 01 năm 2015

Mẫu số: 01GTKT3/001

Ký hiệu: PS/12P

Số: 0002370

Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ Phần Stonimex

Mã số thuế: 0105369309

Địa chỉ:Số 164, đường Nguyễn Tuấn, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội

Số tài khoản: 2200201284524- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB

Điện thoại: 04.39260787

Đơn vị mua hàng: Công ty Cổ phần đầu tư than Vàng Danh - Vinacomin

Mã số thuế: 5700101877

Địa chỉ: Số 185, Nguyễn Văn Cừ, Vàng Danh, Uông Bí, Quảng Ninh

Số tài khoản:0109357255- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB

Điện thoại: 033.3853108 **Hình thức thanh toán:** Chuyển khoản-VCB

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch Pirme P78	Hộp	1500	163.250	244.875.000
Cộng tiền hàng					244.875.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					24.487.500
Tổng cộng tiền thanh toán					269.362.500
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm sáu mươi chín triệu ba trăm sáu mươi hai nghìn năm trăm đồng					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ, tên)

Người bán hàng

(Ký, ghi rõ họ, tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.12. Sao kê tài khoản chi tiết tiền gửi Ngân Hàng VCB

Ngân hàng Ngoại thương VN – VCB		SAO KÊ TÀI KHOẢN CHI TIẾT		Số:15
		STATEMENT OF ACCOUNT		
Từ ngày 10/01/2015		Đến ngày 10/12/2015		
Số TK/ Account.No 2200201284524		Tiền tệ/ currency: VNĐ		
Tên TK/ Account.Name Công ty CP Stonimex		Ngày phát sinh trước		
Số dư đầu kỳ: 120.450.000		Số dư cuối kỳ: 389.812.500		

Ngày phát sinh Transaction date	Số chứng từ Document date	Nội dung giao dịch Description	Doanh số phát sinh	
			Nợ/ Debit	Có/ Credi
10/01	1338/550	Inward CHS- CA C		269.362.500
	Cộng		0	269.362.500

Giao dịch viên
(teller)

Kiểm soát viên
(supervisor)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Công ty phát hành phiếu chi khi thực hiện chiết khấu thanh toán cho công ty CP Đầu tư than Vàng Danh.

Biểu số 2.13. Phiếu chi thánh toán chiết khấu

Đơn vị: cty Cổ phần Stonimex	Mẫu số 02 – TT
Bộ phận:	(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI
 Ngày 10 tháng 01 năm 2015
 Số: PC13

Quyền số: 01
 Nợ: 635
 Có: 111

Họ và tên người nhận: Nguyễn Thị Thanh

Địa chỉ: Phòng kinh doanh

Lý do chi: Chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Số tiền: 5.387.250đ (Số tiền bằng chữ): Năm triệu ba trăm tám bảy nghìn hai trăm năm mươi đồng

Kèm theo: 01 chứng từ gốc: SKTKCT 15

Đã nhận đủ (tiền viết bằng chữ): Năm triệu ba trăm tám bảy nghìn hai trăm năm mươi đồng

Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nhận tiền	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

– **Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp:**

Ví dụ 3: Ngày 30/01/2015 tại cửa hàng của công ty, công ty bán cho khách lẻ 50 hộp gạch Pirme P78 theo hóa đơn HĐ 0002382 với giá bán chưa thuế GTGT 10% là 180.250đ/hộp. Khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt. Cùng ngày, khách hàng phản ánh số hàng đã mua là sai yêu cầu, do sự nhầm lẫn trong khâu bán hàng nên công ty chấp nhận giảm giá 10% cho 50 hộp gạch này và thanh toán lại cho khách hàng bằng tiền mặt.

Khi khách hàng chấp nhận mua hàng kế toán viết phiếu xuất kho (Biểu số 2.14.) và giao cho nhân viên bán hàng để nhân viên bán hàng xuất hàng cho khách. Sau đó, kế toán sẽ thu tiền và viết phiếu thu (Biểu số 2.16.) cùng với hóa đơn GTGT liên 2 đưa cho khách hàng. Sau đó kế toán kê các mặt hàng đã bán trong ngày lên bảng kê bán trong ngày. Cuối ngày kế toán tổng hợp lại số hàng bán trong ngày trên báo cáo bán lẻ.

Biểu số 2.14. Phiếu xuất kho của công ty CP Stonimex

Đơn vị: Cổ phần Stonimex				Mẫu số 02 – VT			
(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC)							
Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)							
PHIẾU XUẤT KHO				Quyển số :02			
Ngày 30 tháng 01 năm 2015				Số: 632			
Số: P XK38				Có:156			
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Linh				Địa chỉ (bộ phận): Nhân viên bán hàng			
Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng							
Xuất tại kho (ngăn lô):				Địa điểm: kho tại công ty CP Stonimex			

STT	Tên, nhãn hiệu quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Gạch Pirme P78		Hộp	50	50	134.250	6.712.500
	Cộng	x	x	x	x	x	6.712.500

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Sáu triệu bảy trăm mười hai nghìn năm trăm đồng

Số chứng từ kèm theo: Chứng từ gốc:

Xuất, Ngày 30 tháng 01 năm 2015.

Người lập phiếu
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Người nhận
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.15. Hóa đơn GTGT đầu ra của công ty CP Stonimex

Mẫu số: 01GTKT3/001					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Liên 3: Nội bộ			Ký hiệu: PS/12P		
Ngày 30 tháng 01 năm 2015			Số: 0002382		
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ phần Stonimex					
Mã số thuế: 0105369309					
Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội					
Số tài khoản: 2200201284524- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB					
Điện thoại: 04.39260787					
Đơn vị mua hàng: Nguyễn Tiến Dũng					
Mã số thuế:					
Địa chỉ: Số 88, Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội					
Số tài khoản:					
Điện thoại: 01692793175			Hình thức thanh toán: Tiền mặt		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch Pirme P78	Hộp	50	180.250	9.012.500
Cộng tiền hàng					9.012.500
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					901.250
Tổng cộng tiền thanh toán					9.913.750
Số tiền viết bằng chữ: Chín triệu chín trăm mười ba nghìn bảy trăm năm mươi đồng					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng, dấu, ghi rõ họ, tên)	

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.16. Phiếu thu của công ty CP Stonimex

Đơn vị: cty Cổ phần Stonimex	Mẫu số 02 – TT			
	(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
	PHIẾU THU	Quyển số: 01		
	Ngày 30 tháng 01 năm 2015	Nợ: 111		
	Số: PT08	Có: 511, 3331		
Họ và tên nộp tiền: Nguyễn Thị Linh				
Địa chỉ: Nhân viên bán hàng				
Lý do thu: Thu tiền hàng theo HĐ 0002382				
Số tiền: 9.913.750 đ				
(Số tiền bằng chữ): Chín triệu chín trăm mười ba nghìn bảy trăm năm mươi đồng				
Kèm theo: 01 Chứng từ gốc: HĐ 0002382				
Đã nhận đủ (tiền viết bằng chữ): Năm triệu ba trăm tám bảy nghìn hai trăm năm mươi đồng				
Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Công ty ghi nhận số giảm giá cho khách hàng lẻ sau khi hai bên đã thống nhất và ghi vào biên bản Giảm giá hàng bán (Biểu số 2.17.) và ghi hóa đơn GTGT giảm giá (Biểu số 2.18.), sau đó kế toán lập phiếu chi (Biểu số 2.19) trả tiền cho khách hàng

Biểu số 2.17. Biên bản giảm giá hàng bán

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN GIẢM GIÁ HÀNG BÁN

Hôm nay, ngày 30 tháng 01 năm 2015 tại Công ty Cổ phần Stonimex, Chúng tôi gồm:

Bên giao: Công ty Cổ phần Stonimex

Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

Đại diện: Nguyễn Thị Linh

Chức vụ: Nhân viên bán hàng

Mã số thuế: 0105369309

Bên nhận: Nguyễn Tiến Dũng

Địa chỉ: Số 88, Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Đại diện:

Mã số thuế:

Cùng nhau xác giảm giá mặt hàng Prime P78 của Công ty Cổ phần Stonimex đã bán vào ngày 30/01/2015 trên số HĐ 0002382 như sau:

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng
01	Gạch Prime P78	Hộp	50

(Bằng chữ: Năm mươi hộp)

Lý do: Hàng không đúng theo hợp đồng

Giá trị: Giảm 10% giá trị của sản phẩm

Biên bản này được thành lập 2 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 1 bản.

Đại diện bên giao

Đại diện bên nhận

(Ký, đóng dấu)

(Ký, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.18. Hóa đơn GTGT của công ty CP Stonimex giảm giá cho khách hàng lẻ

Mẫu số: 01GTKT3/001					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG	Ký hiệu: PS/12P				
Liên 3: Nội bộ	Số: 0002383				
Ngày 30 tháng 01 năm 2015					
Đơn vị bán hàng: Cty CP Stonimex Mã số thuế: 0105369309 Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội Số tài khoản: 2200201284524- Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-VCB Điện thoại: 04.39260787					
Đơn vị mua hàng: Nguyễn Tiến Dũng Mã số thuế: Địa chỉ: Số 88, Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội Số tài khoản: Điện thoại: 01692793175					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Gạch Pirmex P78 Giảm giá 10% HĐ 0002382	Hộp	50	18.025	901.250
Cộng tiền hàng					901.250
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					90.125
Tổng cộng tiền thanh toán					991.375
Số tiền viết bằng chữ: Chín trăm chín mươi một nghìn ba trăm bảy mươi năm đồng					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)	

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Khi trả tiền cho khách hàng công ty phát hành phiếu chi

Biểu số 2.19. Phiếu chi công ty CP Stonimex

Đơn vị: cty Cổ phần Stonimex	Mẫu số 02 – TT (Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC) Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU CHI	Quyển số: 01			
Ngày 30 tháng 01 năm 2015	Nợ: 521,3331			
Số: PC18	Có: 111			
Họ và tên người nhận: Nguyễn Tiến Dũng				
Địa chỉ: Khách Hàng lẻ				
Lý do chi: Giảm giá hàng bán cho khách hàng				
Số tiền: 991.375 đ (Số tiền bằng chữ): Chín trăm chín mươi một nghìn ba trăm bảy năm đồng				
Kèm theo: 01	chứng từ gốc: HĐ 0002383			
Đã nhận đủ (tiền viết bằng chữ): Chín trăm chín mươi một nghìn ba trăm bảy năm đồng				
Thủ trưởng đơn vị (Ký, họ tên, đóng dấu)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Người lập phiếu (Ký, họ tên)	Người nhận tiền (Ký, họ tên)	Thủ quỹ (Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

2.2.2. Tổ chức sổ kế toán bán hàng

Hiện nay công ty có các loại thẻ, sổ kế toán dùng trong kế toán bán hàng như sau:

- Sổ chi tiết: Giá vốn hàng bán, doanh thu
- Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản: TK 511, TK 632

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ như hóa đơn GTGT, P XK, PT các nghiệp vụ ở trên, kế toán tiến hành kiểm tra, phân loại và tiến hành ghi sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ chi tiết doanh thu, bảng tổng hợp doanh thu, lên NKC và sổ cái của các tài khoản cụ thể như sau:

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

Biểu số 2.20. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tháng 1 năm 2015

Tài khoản: 6321 – GVHB Gạch Pirme PX78

Mẫu số: S36-DN

Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ tài khoản 632							
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng tiền	Chia ra						
						6321						
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6	7	8
			Số dư đầu kỳ									
03/01	PXK10	03/01	Xuất hàng bán buôn cty CP đầu tư khoáng sản – than Đông Bắc	156	533.000.000	533.000.000						
10/01	PXK17	10/01	Xuất hàng bán buôn cty TNHH Thành Đạt	156	132.250.000	132.250.000						
10/01	1342366	10/01	Giao bán tay ba Công ty CP Đầu tư than Vàng Danh	331	199.875.000	199.875.000						
12/01	BBGN	12/01	Xuất hàng bán buôn cty Hoàng Dương	157	66.125.000	66.125.000						
20/01	PXK32	20/01	Xuất hàng bán buôn cty TNHH Hoàng Hải	156	133.250.000	133.250.000						
27/01	PXK35	27/01	Xuất hàng bán buôn cty CP Đông Dương	156	268.500.000	268.500.000						
30/01	PXK38	30/01	Xuất hàng bán cho khách lẻ Nguyễn Tiến Dũng	156	6.712.500	6.712.500						
31/01	PXK40	31/01	Xuất hàng bán buôn cty TNHH Nam Hà	156	133.150.000	133.150.000						
			Cộng số phát sinh cuối tháng 1		1.472.862.500	1.472.862.500						
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển sang TK 911	911	(1.472.862.500)	(1.472.862.500)						

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Người ghi sổ
(Ký họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.21. Sổ chi tiết tài khoản 511 tại Công ty Cổ phần Stonimex

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG

Tài khoản 511: Doanh thu bán hàng
Tên hàng hóa: Gạch Pirme P78
Tháng 01 năm 2015

Mẫu số: S20-DNN

Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
03/01	HĐ0002343	03/01	Bán buôn Cty CP Đầu tư than khoáng sản Đông Bắc	131	4000	162.250	649.000.000		
10/01	HĐ0002353	10/01	Bán buôn cty TNHH Thành Đạt	112	1000	162.250	162.250.000		
10/01	HĐ0002370	10/01	Giao bán tay ba Cty CP Đầu tư than Vàng Danh	112	1500	162.250	243.375.000		
12/01	HĐ0002371	12/01	Bán buôn cho cty Hoàng Dương	131	500	162.250	81.125.000		
20/01	HĐ0002373	20/01	Bán buôn cty TNHH Hoàng Hải	131	1000	162.250	162.250.000		
27/01	HĐ0002375	27/01	bán buôn cty CP Đông Dương	131	2000	162.250	324.500.000		
30/01	HĐ0002382	30/01	Xuất hàng bán cho khách lẻ Nguyễn Tiến Dũng	111	50	180.250	9.012.500		
31/01	HĐ0002399	31/01	Xuất hàng bán buôn cty TNHH Nam Hà	131	1000	162.250	162.250.000		
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	521					54.532.250
			Cộng phát sinh tháng 1				1.631.512.500		54.532.250
			Doanh thu thuần				1.576.980.241		
			Giá vốn hàng bán				1.472.862.500		
			Lãi gộp				104.117.741		

Người ghi sổ
(Ký họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.22. Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex

Địa chỉ: Số 164 , Nguyễn Tuân, Hà Nội

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT DOANH THU THÁNG 01 NĂM 2015

Số TT	Tên sản phẩm, hàng hóa	Số lượng	Doanh thu p/s trong kỳ	Các khoản giảm trừ	Doanh thu thuần	Giá vốn bán hàng	Lợi nhuận gộp
1	Gạch Pirme P78	11.050	1.631.512.500	54.532.259	1.576.980.241	1.472.862.500	104.117.741
2	Gạch Pirme P79	6200	840.625.500	25.000.000	815.625.500	670.425.500	145.200.000
3	Gạch Pirme P89	5000	710.500.000	34.000.000	676.500.000	520.760.000	155.740.000
4	Gạch Pirme P93	6700	850.000.000	64.655.00	785.345.000	680.000.000	105.345.000
						
	Cộng		4.502.870.000	390.200.000	4.112.670.000	3.855.130.000	257.540.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Người ghi sổ
(Ký họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Căn cứ vào phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT phát sinh trong kỳ kế toán lên sổ nhật ký chung (Biểu số 2.23.), sổ cái giá vốn hàng bán (Biểu số 2.24.) và sổ cái doanh thu (Biểu số 2.25.).

Biểu số 2.23. Nhật ký chung (Trích)

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

Mẫu số: S03b-DNN
Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Stt dòng	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT				Nợ	Có
03/01	PXK10	03/01	Xuất kho bán trực tiếp	632		533.000.000	
					156		533.000.000
03/01	HĐ 0002343	03/01	Bán buôn cho công ty khoáng sản Đông Bắc	131		713.900.000	
					511		649.000.000
					3331		64.900.000
09/01	PXK15	09/01	Xuất kho hàng chờ khách chấp nhận		157	66.125.000	
					156		66.125.000
10/01	PXK17	10/01	Xuất kho bán trực tiếp	632		132.250.000	
					156		132.250.000
10/01	HĐ 0002353	10/01	Bán buôn cho công ty Thành Đạt	112		178.475.000	
					511		162.250.000
					3331		16.225.000
10/01	HĐ1342366	10/02	Mua hàng cty Đại Lộc giao bán tay ba		632	199.875.000	
					133	19.987.500	
					331		219.862.500
10/01	HĐ0002370	10/01	Thu tiền hàng khách hàng cty Vàng Danh		112	269.362.500	
					511		244.875.000
					333		24.487.500
10/01	PC13	10/01	Chiết khấu thanh toán		635	5.387.250	
					111		5.387.250
12/01	BBGN	12/01	Khách hàng Cty Hoàng Dương chấp nhận		632	66.125.000	
					157		66.125.000
12/01	HĐ0002371	12/01	Ghi tăng doanh thu bán cho cty Hoàng Dương		131	89.237.000	
					511		81.125.000
					3331		8.112.500
14/01	HĐ0002372	14/01	Giảm giá hàng bán 25% cho 100 hộp gạch bị lỗi		521	4.056.250	
					333	405.625	
					131		4.461.875
						
20/01	PXK32	20/01	Xuất kho bán trực tiếp	632		133.250.000	
					156		133.25.000

20/01	HĐ 0002373	20/01	Bán buôn cho công ty Hoàng Hải	131		178.475.000	
					511		162.250.000
					3331		16.225.000
27/01	PXK35	27/01	Xuất kho bán trực tiếp	632		268.500.000	
					156		268.500.000
27/01	HĐ 0002375	27/01	Bán buôn cho công ty Đông Dương	131		356.950.000	
					511		324.500.000
					3331		32.450.000
30/01	PXK38	30/01	Xuất bán cho khách		632	6.712.500	
					156		6.712.500
30/01	HĐ0002382	30/01	Bán cho khách hàng lẻ		111	9.913.750	
	PT08				511		9.012.500
					3331		901.250
30.01	HĐ0002383	30/01	Giảm giá hàng bán		521	901.250	
	PC08				3331	90.125	
					111		991.375
31/01	PXK40	31/01	Xuất kho bán trực tiếp	632		133.150.000	
					156		133.150.000
31/01	HĐ 0002399	31/01	Bán buôn cho công ty Nam Hà	131		178.475.000	
					511		162.250.000
					3331		16.225.000

Biểu số 2.24. Sổ cái giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex

Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

SỔ CÁI

Tháng 01

Năm 2015

Mẫu số: S03b-DNN

Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
					
03/01	PXK10	03/01	Xuất hàng vận chuyển	156	533.000.000	
10/01	PNK17	10/01	Xuất hàng bán buôn trực tiếp	156	132.250.000	
10/01	1342366	10/01	Giao bán tay ba	331	199.875.000	
12/01	BBGN	12/01	Xuất hàng bán buôn trực tiếp	157	66.125.000	
20/01	PXK32	20/01	Xuất hàng bán buôn trực tiếp	156	133.250.000	
27/01	PXK35	27/01	Xuất hàng bán buôn trực tiếp	156	268.500.000	
30/01	PXK38	30/01	Xuất hàng bán lẻ	156	6.712.500	
31/01	PXK40	31/01	Xuất hàng bán buôn trực tiếp	156	133.150.000	
					
31/01	PKT26	31/01	Kết chuyển sang TK 911	911		3.855.130.000
			Cộng phát sinh		3.855.130.000	3.855.130.000
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Người ghi sổ
(Ký họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Biểu số 2.25 Sổ cái doanh thu hàng bán

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex

Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

SỔ CÁI

Tháng 01

Năm 2015

Mẫu số: S03b-DNN

Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

Ngày tháng G.số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
					
02/01	0002340	02/01	Bán buôn cty CP Đầu tư Thiên Bình	112		450.680.000
03/01	0002343	03/01	Bán buôn cty CP Đầu tư than khoáng sản Đông Bắc	131		649.000.000
08/01	0002348	08/01	Bán hàng cho khách lẻ	112		78.580.000
10/01	0002353	10/01	Bán buôn cty TNHH Thành Đạt	112		162.250.000
12/01	0002371	12/01	Giao bán tay ba Công ty CP Đầu tư than Vàng Danh	112		243.375.000
22/01	0002375	22/01	Bán cho khách lẻ	131		41.970.000
27/01	0002375	27/01	Bán buôn cho công ty Đông Dương	131		324.500.000
30/01	0002400	30/01	Xuất hàng bán cho khách lẻ Nguyễn Tiến Dũng	111		9.012.500
31/01	0002399	31/01	Bán buôn cho công ty Nam Hà	131		162.250.000
					
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	521	390.200.000	
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển sang TK 911	911	4.112.670.000	
			Cộng số phát sinh		4.502.870.000	4.502.870.000
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Người ghi sổ

(Ký họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký họ tên)

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

2.2.3. Tổ chức kế toán xác định kết quả bán hàng

2.2.3.1 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty bao gồm các khoản chi phí như chi phí nhân viên bán hàng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác

Đối với khoản trích theo lương công ty áp dụng chế độ kế toán hiện hành

Bảng 2.1. Tỷ lệ các khoản trích theo lương mà công ty Stonimex áp dụng

STT	Các khoản trích theo lương	DN(%)	NLĐ(%)	Cộng(%)
1	BHXH	18	8	24
2	BHYT	3	1,5	4,5
3	BHTN	1	1	2
4	KPCĐ	2		2
	Cộng (%)	24	10,5	34,5

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Ví Dụ: Trong tháng 01 năm 2015 ông Trần Huy Minh

Hệ số lương: 4,66

Ngày công thực tế: 24 ngày

Hệ số PCTN: 0,3 của lương cơ bản.

Lương cơ bản quy định là: 1.150.000 đ.

Vậy tại tháng 01 năm 2015 lương của ông Trần Huy Minh trong tháng 01 năm 20145:

$$\text{Lương thời Gian} = \frac{\text{Hệ số lương} \times \text{Lương cơ bản quy định}}{\text{Số ngày công quy định trong tháng}} \times \text{Ngày công thực tế}$$

$$\text{Lương thời Gian} = \frac{4,66 \times 1.150.000}{24} \times 24 = 5.359.000 (\text{đ})$$

$$\text{Phụ cấp trách nhiệm} = 1.150.000 \times 0,3 = 345.000(\text{đ})$$

Trong tháng ông Minh có phụ cấp ăn ca là: 480.000 (đ)

$$\begin{aligned} \text{——> Tổng lương} &= \text{lương thời gian} + \text{Phụ cấp trách nhiệm} + \text{tiền ăn ca} \\ &= 5.359.000 + 345.000 + 480.000 = 6.184.000(\text{đ}) \end{aligned}$$

– Các khoản khấu trừ:

$$\text{BHXH} = 4,66 \times 1.150.000 \times 8\% = 428.720 \text{ (đ)}$$

$$\text{BHYT} = 4,66 \times 1.150.000 \times 1,5\% = 80.385 \text{ (đ)}$$

$$\text{BHTN} = 4,66 \times 1.150.000 \times 1\% = 53.590 \text{ (đ)}$$

$$\begin{aligned} \text{Lương thực nhận} &= \text{Tổng lương} - \text{Các khoản trích theo lương} \\ &= 6.184.000 - (428.720 + 80.385 + 53.590) = 5.621.305 \text{ (đ)} \end{aligned}$$

Đối với các nhân viên khác trong bộ phận kinh doanh “Tiền lương và các khoản khác trích theo lương” được tính tương tự.

Mức phụ cấp ăn ca tính cho 1 người/tháng là 480.000 Đồng (Đảm bảo ngày công từ 20 trở lên) dưới mức 20 công mức ăn ca sẽ là 420.000 Đồng/Tháng).

Trích Bảng chấm công của bộ phận bán hàng của công ty trong tháng 1 năm 2015

Biểu số 2.26. Bảng chấm công

CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX

CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX
BẢNG CHẤM CÔNG
Tháng 1 năm 2015

STT	Họ và Tên	Ngạch bậc lương hoặc cấp bậc chức vụ		Ngày trong tháng					Quy ra công			
				1	2	3	...	31	Số công hưởng lương sản phẩm	Số công hưởng lương thời gian	Số công nghỉ việc, ngừng việc hưởng 100% lương	Số công nghỉ việc, ngừng việc hưởng % lương
A	B	Chức vụ	Cấp bậc	1	2	3	...	31		33	34	35
1	Trần Huy Minh	TP	4.66	x	H	x		x		24		
2	Bùi Việt Vinh	NV	3.54	x	x	x		x		24		
3	Nguyễn Minh Huy	NV	3.48	x	x	x		x		24		
4	Nguyễn Trung Thành	NV	3.0	x	x	x		Ô		21		
5	Đào Xuân Quý	NV	3.0	x	x	x		x		24		
6	Trần Thị Phụng	NV	3.0	x	x	x		x		24		
7	Nguyễn Thị Hà	NV	2.73	x	x	x		x		21		
											
	Tổng Cộng									398		

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Người chấm công
(Ký, họ Tên)

Phụ trách bộ phận
(Ký, họ Tên)

Người duyệt
(Ký, họ Tên)

Chú thích: - Lương SP: SP - Ốm, điều dưỡng: Ô - Thai sản: TS - Nghỉ phép: P - Nghỉ bù: NB - Ngừng việc: N
 - Lương thời gian: X - Con ốm: Cô - Tai nạn: T - Hội nghị: H - Nghỉ không lương: KL - Lao động nghĩa vụ: LĐ

Căn cứ vào bảng chấm công, kế toán ghi bảng thanh toán tiền của công ty cp Stonimex

Biểu số 2.27. Bảng thanh toán tiền lương

CÔNG TY CP STONIMEX

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG THÁNG 1 NĂM 2015

STT	Họ và tên	Chức vụ	Hệ số lương	Lương cơ bản	Tiền lương và thu nhập nhận được					Các khoản phải nộp				Tổng nhận
					Lương thực tế		Tiền lương PCTN	Tiền ăn ca	Tổng cộng	BHXH (8%)	BHYT (1,5%)	BHTN (1%)	Tổng cộng	
					N.Công	M.Lương								
1	Trần Huy Minh	TP	4,66	5.359.000	24	5.359.000	345.000	480.000	6.184.000	428.720	80.385	53.590	562.695	5.621.305
2	Bùi Việt Vinh	NV	3,54	4.071.000	24	4.071.000		480.000	4.551.000	325.680	61.065	40.710	427.455	4.123.545
3	Nguyễn Minh Huy	NV	3,48	4.002.000	24	4.002.000		480.000	4.482.000	320.160	60.030	40.020	420.210	4.061.790
4	Nguyễn Trung Thành	NV	3,00	3.450.000	21	3.018.750		480.000	3.498.750	276.000	51.750	34.500	362.250	3.136.500
5	Đào Xuân Quý	NV	3,00	3.450.000	24	3.450.000		480.000	3.930.000	276.000	51.750	34.500	362.250	3.567.750
6	Trần Thị Phụng	NV	3,00	3.450.000	24	3.450.000		480.000	3.930.000	276.000	51.750	34.500	362.250	3.567.750
7	Nguyễn Thị Hà	NV	2,73	3.139.500	21	2.747.063		480.000	3.227.063	251.160	47.093	31.395	329.648	2.897.415
8	Trần Diệu Tuấn	GD	6,80	7.820.000	24	7.820.000	2.346.000	480.000	10.646.000	625.600	117.300	78.200	821.100	9.824.900
9	Bùi Thị Mai	TP	5,66	6.509.000	24	6.509.000	1.952.700	480.000	8.941.700	520.720	97.635	65.090	683.445	8.258.255
10	Nguyễn Thị Thảo	KTT	4,50	5.175.000	24	5.175.000	1.552.500	480.000	7.207.500	414.000	77.625	51.750	543.375	6.664.125
11	Nguyễn Văn Phúc	TP	4,50	5.175.000	24	5.175.000	1.552.500	480.000	7.207.500	414.000	77.625	51.750	543.375	6.664.125
12	Bùi Thị Liên	PP	4,30	4.945.000	24	4.945.000	1.150.000	480.000	6.575.000	395.600	74.175	49.450	519.225	6.055.775
13	Nguyễn Thị Thanh	NV	4,00	4.600.000	24	4.600.000		480.000	5.080.000	368.000	69.000	46.000	483.000	4.597.000
14	Nguyễn Thị Linh	NV	4,00	4.600.000	24	4.600.000		480.000	5.080.000	368.000	69.000	46.000	483.000	4.597.000
15	Nguyễn Thanh Thanh	NV	4,00	4.600.000	22	4.216.667		480.000	4.696.667	368.000	69.000	46.000	483.000	4.213.667
16	Lê Thanh Hà	NV	4,00	4.600.000	24	4.600.000		480.000	5.080.000	368.000	69.000	46.000	483.000	4.597.000
17	Lê Minh Huy	NV	4,00	4.600.000	22	4.216.667		480.000	4.696.667	368.000	69.000	46.000	483.000	4.213.667
	Cộng		69,17	79.545.500	398	77.955.146	8.898.700	8.160.000	95.013.846	6.363.640	1.193.183	795.455	8.352.278	86.661.568

Biểu số 2.28. Bảng phân bổ tiền lương và trích theo lương
BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Tháng 01 năm 2015

STT	Bộ phận Ghi Nợ TK	Lương cơ bản	TK 334 - Phải trả người lao động			TK 338 - Phải trả khác					Cộng Có TK 335	Tổng cộng
			Lương thực tế	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	BHXH	BHYT	BHTN	KPCĐ	Cộng Có TK 338		
1	TK 642 – CP quản lý kinh doanh	79.545.500	77.955.146	17.058.700	95.013.846	14.318.190	2.386.365	795.455	1.590.910	19.090.920		114.104.766
2	TK 335- CP phải trả		0	0	0						0	
3	Nợ TK 334 NVNLD					6.363.640	1.193.183	795.455	0	8.352.278	0	7.625.993
4	TK338- Phải trả, phải nộp khác				0						0	
5	Tổng Cộng	79.545.500	77.955.146	17.058.700	95.013.846	20.681.830	3.579.548	1.590.910	1.590.910	27.443.198	0	122.457.044

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Công cụ dụng cụ

Ngày 15/01 công ty xuất kho công cụ dụng cụ là cặp đựng tài liệu để phục vụ bộ phận quản lý (người nhận Nguyễn Thanh Thanh) với giá xuất kho là 100.000đ/cái. Kế toán lập phiếu xuất kho cho số công cụ dụng cụ nói trên

Biểu số 2. 1. Phiếu xuất kho công cụ dụng cụ

Đơn vị: cty CP Stonimex	Mẫu số 02 – VT	
Bộ phận:	(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)	
PHIẾU XUẤT KHO		Quyển số: 02
Ngày 15 tháng 01 năm 2015		Nợ: 642
Số:P XK31		Có:153
Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thanh Thanh Địa chỉ (bộ phận): Phòng kinh doanh		
Lý do xuất kho: Xuất phục vụ bộ phận quản lý		
Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm: kho tại công ty CP Stonimex		

STT	Tên, nhãn hiệu quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Cặp đựng tài liệu		cái	15	15	100.000	1.500.000
	Cộng	x	x	x	x	x	1.500.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một triệu năm trăm nghìn đồng chẵn

Ngày 15 tháng 01 năm 2015.

Người lập phiếu	Người nhận	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Biểu số 2.30. Bảng phân bổ chi phí trả trước dài hạn

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex

Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

BẢNG PHÂN BỐ CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC DÀI HẠN - 242

Tháng 01 năm 2015

STT	Chi phí trả trước	Ngày tháng mua	Số lượng	Giá trị ban đầu	Giá trị còn lại đầu kỳ	Thời gian phân bổ (tháng)	Giá trị phân bổ		Giá trị còn lại cuối kỳ
							Trong kỳ	Lũy kế	
1	Mua giàn máy chiếu	4/9/2014		190.000.000	140.000.000	19	10.000.000	60.000.000	130.000.000
2	Ti vi Sony internet z300	8/10/2014		130.000.000	90.000.000	13	10.000.000	50.000.000	80.000.000
	Cộng			320.000.000	230.000.000		20.000.000	110.000.000	210.000.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Kế toán thanh toán
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Biểu số 2.31. Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tháng 01 năm 2015

Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

STT	Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu sử dụng hoặc ngừng sử dụng	Tỷ lệ KH (%) hoặc thời gian sử dụng	Toàn DN		TK627-CPSX chung		TK642
				Nơi sử dụng				
				Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao	PX1	PX2	
1	2	3	4	5	6	7	8	12
1	I- Số khấu hao đã trích tháng trước			4.061.600.000	32.180.000			32.180.000
2	II – Số khấu hao đã tăng trong tháng (II =1+2)		0					
3	III – Số khấu hao đã giảm trong tháng		0					
4	IV – Số khấu hao phải trích tháng này (I+II+III)			4.061.600.000	32.180.000			32.180.000
5	Cộng							

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Chi phí dịch vụ ngoài

Biểu số 2.32. Hóa đơn tiền điện

EVN HA NOI		HÓA ĐƠN GTGT (TIỀN ĐIỆN)		Mẫu số 1GTKT2/002		
Tổng công ty điện lực Hà Nội		(Liên 2: Giao khách hàng)		Ký hiệu: AA/2013		
		Từ ngày 25/12/2014 đến 25/01/2015		0460700		
Công ty điện lực: Công ty điện lực Hà Nội						
Địa chỉ: Số 285, phố Quan nhân, Phường Thanh Xuân Trung, quận Thanh Xuân, Hà Nội						
Điện thoại: 043 2224 9484			MST: 0100101114019			
Tên khách hàng: Công ty CP Stonimex						
Đại chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội						
Điện thoại: 04.39260787		MST:0105369309		Số công tơ: 057900		

BỘ CS	CHỈ SỐ MỚI	CHỈ SỐ CŨ	HS NHÂN	ĐIỆN NĂNG TT	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
KT	223.682	219.800	1	3.882	1.300	5.046.600
Ngày 26/01/2014 BÊN BÁN ĐIỆN		Cộng				5.046.600
		Thuế suất GTGT 10%		Thuế GTGT		504.660
		Tổng cộng thanh toán				5.551.260

Số tiền viết bằng chữ: Năm triệu năm trăm năm mươi một nghìn hai trăm sáu mươi đồng

Khách hàng (Ký, họ tên)	Nhân viên giao dịch ký (Ký, họ tên)
----------------------------	----------------------------------------

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Biểu số 2.33. Hóa đơn GTGT chi phí viễn thông

HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (GTGT)			Mẫu số: 01 GTKT2/001		
TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT)					
Ký hiệu (Serial No): AB/13P			Liên 2: Giao cho khách hàng (Customer)		
Số (No) 0100390			Mã số thuế: 0100686223		
Viễn thông: Hà Nội – Chi nhánh tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam					
75 Đinh Tiên Hoàng, P. Trảng Tiền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội					
Tên khách hàng: công CP Stonimex			MST: 0105369309		
Địa chỉ: Số 164, đường Nguyễn Tuân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội					
Số điện thoại: 04.39260787					
Hình thức thanh toán (Kind of payment):					
STT	Dịch vụ sử dụng (Kind of service)	ĐVT	Số lượng (quantity)	Đơn giá (price)	Thành tiền (Amount) VNĐ
A	B	C	1	2	3
1	Các khoản chịu thuế				3.800.000
2	Các khoản không chịu thuế và thu khác				
3	Khuyến mại (không thu tiền)				
4	Các khoản truy thu, giảm trừ				
Cộng tiền dịch vụ (Total) (A)=(1+2+3+4):					3.800.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10% x (1-3) Tiền thuế GTGT (VAT amount) (B):					380.000
Tổng cộng tiền thanh toán (C) = (A+B):					4.180.000
Số tiền viết bằng chữ: Bốn triệu một trăm tám mươi nghìn đồng chẵn					
Ngày 25 tháng 01 năm 2015					
Khách hàng (Ký, họ tên)		Nhân viên giao dịch ký (Ký, họ tên)			

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Ngày 25/01, Sau khi nhận được hóa đơn tiền điện, tiền viễn thông kế toán viết phiếu chi để trả tiền điện và tiền viễn thông.

Biểu số 2.34. Phiếu chi thanh toán tiền điện và tiền viễn thông

Đơn vị: Công ty cổ phần Stonimex	Mẫu số 02 – TT			
Bộ phận:	(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU CHI	Quyển số: 02			
Ngày 25 tháng 01 năm 2015	Nợ: 642,133			
Số: PC40	Có: 111			
Họ và tên người nhận: Lê Thanh Hà				
Địa chỉ: Bộ phận kế toán				
Lý do chi: nộp tiền điện, viễn thông				
Số tiền: 9.731.260 (Số tiền bằng chữ): Chín triệu bảy trăm ba mươi một nghìn hai trăm sáu mươi đồng.				
Kèm theo: 2 chứng từ gốc: Hóa đơn 0460700, Hóa đơn 0100390				
Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nhận tiền	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

2.2.3.2. Kế toán xác định kết quả bán hàng

Căn cứ vào chứng từ phát sinh như bảng khấu hao TSCĐ, hóa đơn GTGT, bảng thanh toán lương, phiếu xuất kho, phiếu thu, phiếu chi.... Kế toán sắp xếp phân loại sau đó lên sổ nhật ký chung (Biểu số 2.35.) và lên sổ cái TK 642 (Biểu số 2.37.) sổ cái TK 911

Biểu số 2.35. Nhật ký chung

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Stt dòng	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	NT				Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang				
09/01	HĐ 0101235	09/01	Chi phí vận chuyển hàng đến cho khách hàng		642	1.100.000	
	PC08				133		1.000.000
					111		100.000
15/01	PXK20	15/01	Xuất kho CCDC phục vụ bộ phận quản lý		642	1.500.000	
					153		1.500.000
25/01	HĐ0460700	25/01	Thanh toán tiền điện		642	5.046.600	
	PC40				133	504.660	
					111		5.551.260
25/01	HĐ0100390	25/01	Thanh toán tiền viễn thông		642	3.800.000	
	PC40				133	380.000	
					111		4.180.000
31/01	BPBTL	31/01	Tiền lương phải trả cho bộ phận quản lý kinh doanh		642	77.955.146	
					334		77.955.146
31/01	BPBTL	31/01	Các khoản phụ cấp, thưởng cho nhân viên		642	17.058.700	
					334		17.058.700
31/01	BPBTL	31/01	Các khoản trích theo lương		642	19.090.920	
					334	8.352.278	
					338		27.443.198
31/01	BPBKH	31/01	P.bổ khấu hao TSCĐ cho bộ phận Quản lý kinh doanh		642	32.180.000	
					214		32.180.000
31/01	BPBCPTT	31/01	Phân bổ chi phí trả trước dài hạn		642	20.000.000	
					242		20.000.000
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán		911	3.855.130.000	
					632		3.855.130.000
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh		911	179.692.243	
					642		179.692.243
31/01	PKT	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần		511	4.112.670.000	
					911		4.112.670.000

Dựa vào các bảng thanh toán lương và phân bổ các khoản trích theo lương, bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ, chứng từ hóa đơn... kế toán tiến hành ghi sổ NKC sau đó kế toán lên sổ cái TK 642

Biểu số 2.36. Sổ cái TK 642

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

SỔ CÁI

Tháng 01

Năm 2015

Mẫu số S03b-DNN

Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

Tên tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh

Số hiệu: 642

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
09/01	0101235	09/01	Chi phí vận chuyển hàng	331	1.000.000	
15/01	PXK31	15/01	Xuất kho CCDC phục vụ bộ phận quản lý	153	1.500.000	
25/01	0460700	25/01	Tiền điện	111	5.046.600	
25/01	0100390	25/01	Tiền viễn thông	111	3.800.000	
31/01	BPBTL	31/01	Tiền lương phải trả cho bộ phận quản lý doanh nghiệp	334	77.955.146	
31/01	BPBTL	31/01	Các khoản phụ cấp, thưởng cho nhân viên	334	17.058.700	
31/01	BPBTL	31/01	Các khoản trích theo lương	338	19.090.920	
31/01	BPBKH	31/01	P.bổ khấu hao TSCĐ cho bộ phận BH và QLDN	214	32.180.000	
31/01	BPBCPTT	31/01	Phân bổ chi phí trả trước dài hạn	242	20.000.000	
					
			Kết chuyển sang TK 911	X		179.692.243
			Cộng phát sinh		179.692.243	179.692.243

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Người ghi sổ
(Ký họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký họ tên)

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Bên cạnh việc phản ánh các chi phí, các khoản phải thu liên quan tới công tác bán hàng một cách chính xác thì phải chú trọng việc xác định đúng kết quả bán hàng. Điều này giúp doanh nghiệp lập được các chỉ tiêu trên báo cáo một cách chính xác, thuận lợi đồng thời giúp nhà quản lý có cái nhìn tổng quan về tình hình hoạt động kinh doanh của công ty.

Việc xác định kết quả kinh doanh được kế toán làm vào cuối tháng. Kế toán theo dõi các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến xác định kết quả kinh doanh trên TK911. Cuối tháng kế toán tổng hợp số liệu từ sổ cái TK511, 632, 642 được kết chuyển sang TK911.

$$\begin{array}{rclclcl} \text{Kết quả bán hàng} & = & \text{Doanh thu thuần} & - & \text{Giá vốn hàng bán} & - & \text{Chi phí quản lý kinh doanh} \\ 107.847.757 & = & 4.112.670.000 & - & 3.855.130.000 & - & 179.692.243 \end{array}$$

Biểu số 2.37. Sổ cái TK 911

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

SỔ CÁI
Tháng 01
Năm 2015

Mẫu số S03b-DNN
Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Trang NKC	TK đối ứng	Số tiền	
	SH	NT				Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				
31/1	PKT	31/1	Kết chuyển GV HB		632	3.855.130.000	
31/1	PKT	31/1	Kết chuyển CPQLKD		642	179.692.243	
31/1	PKT	28/2	Kết chuyển doanh thu thuần		511		4.112.670.000
						
			Cộng số phát sinh				
			Số dư cuối kỳ				

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

Người ghi sổ
(Ký họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký họ tên)
(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

CHƯƠNG 3. PHƯƠNG HƯỚNG HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX

3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex

Công ty Cổ phần Stonimex là một công ty mới thành lập, còn non trẻ và hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại các loại gạch ốp lát,... nhưng công ty đã tạo lập được chỗ đứng trong thị trường, đã đạt được những thành tựu nhất định để lại dấu ấn trong lòng khách hàng

Trong điều kiện của nền kinh tế thị trường như hiện nay, ban lãnh đạo công ty đã linh hoạt đưa ra các chính sách có hiệu quả nhằm phát triển và khắc phục mọi khó khăn, hòa nhập với cơ chế thị trường. Công ty hiểu được bán hàng là chức năng nhiệm vụ chủ yếu của công ty nên trong công tác quản lý doanh nghiệp đã đặc biệt quan tâm chú trọng tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Sau một thời gian thực tập tại công ty được tiếp xúc thực tế với công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, tuy khả năng còn hạn chế song với kiến thức đã được học ở trường, em xin đưa ra một vài ý kiến nhận xét như sau:

3.1.1. Ưu điểm

Qua thực tế cho thấy công tác hạch toán kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng nói riêng đã đáp ứng được yêu cầu quản lý kinh tế của Công ty trong giai đoạn hiện nay. Công ty đã thực hiện tốt công tác bán hàng với một bộ máy linh hoạt, nhạy bén trong kinh doanh trong đó có sự đóng góp không nhỏ của phòng kế toán với nhiệm vụ chi tiết, tổng hợp số liệu từ các phòng ban, nhằm cung cấp thông tin kịp thời, đầy đủ, chính xác, hỗ trợ cho công tác quản lý của Ban lãnh đạo Công ty. Đặc biệt, bộ phận kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đã thực hiện tốt nhiệm vụ của mình trong việc phản ánh tình hình bán hàng một cách trung thực, cụ thể, chi tiết về chủng loại, số lượng, đơn giá, doanh thu bán hàng, giá vốn,... và trở thành một công cụ đắc lực giúp cho Ban lãnh đạo đưa ra được những chiến lược kinh doanh phù hợp.

Về bộ máy quản lý:

Bộ máy quản lý của công ty thống nhất, theo cơ chế tập trung, rất thuận tiện cho quản lý điều hành, góp phần rất quan trọng trong sự phát triển của công ty.

Về bộ máy kế toán:

Nhìn chung bộ máy của công ty Cổ phần Stonimex được tổ chức khá khoa học và hợp lý. Mỗi nhân viên kế toán được phân công rõ trách nhiệm trong công việc, đảm

bảo được vai trò quan trọng trong việc quản lý tài chính và thực hiện công tác hạch toán kế toán tại công ty.

Bộ máy kế toán được tổ chức khá gọn nhẹ với mô hình tập chung, hoạt động của bộ máy thống nhất công việc không chồng chéo.

Hầu hết đội ngũ kế toán trong ty đều có trình độ đại học các công việc trong phòng kế toán được phân chia khá hợp lý. Không những thế, công ty còn luôn chú trọng tới việc đào tạo, nâng cao trình độ năng lực nhân viên. Các nhân viên kế toán thường xuyên được cập nhật tài liệu, các chế độ kế toán mới trau dồi kỹ năng nghề nghiệp.

Về hệ thống sổ sách chứng từ

Công ty thực hiện đầy đủ các hệ thống chứng từ sổ sách và quy trình luân chuyển chứng từ đã thực hiện theo đúng quy định chung của Bộ Tài Chính. Sổ sách kế toán được lập rõ ràng, kịp thời, đảm bảo cho số liệu được phản ánh một cách trung thực, hợp lý với yêu cầu thực tế. Các chứng từ trong từng khâu đã đáp ứng đủ thông tin về các nghiệp vụ phát sinh và được ghi chép một cách cẩn thận. Hệ thống sổ sách chứng từ được sử dụng tương đối chặt chẽ trong từng khâu, rõ ràng, rành mạch, dễ quản lý.

Công ty sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho đáp ứng được yêu cầu theo dõi tình hình biến động của hàng hóa một cách thường xuyên hơn. Hiện nay Công ty đang áp dụng hình thức ghi sổ Nhật ký chung là hình thức theo dõi và cung cấp đầy đủ nhất các thông tin kế toán tài chính.

Về công tác hạch toán quá trình bán hàng

Do công ty nhận thức được tầm quan trọng của việc tiêu thụ hàng hóa đối với doanh nghiệp mình nên công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng đã được tổ chức một cách linh hoạt, đáp ứng yêu cầu của nhà quản lý đề ra. Sự phối hợp giữa các phòng Kế toán, phòng Kinh doanh và kho hàng hóa được thực hiện một cách ăn khớp, nhịp nhàng, đảm bảo công tác tiêu thụ được thông suốt.

Về hình thức thanh toán

Là công ty có áp dụng rất nhiều hình thức thanh toán khác nhau như: thanh toán bằng tiền mặt, thanh toán bằng chuyển khoản, thanh toán bằng thẻ,.. tùy từng đối tượng khách hàng mà công ty có phương thức thanh toán hàng một cách phù hợp nhất.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những điểm mạnh đã kể trên công ty Cổ phần Stonimex cũng còn một số nhược điểm cần được cải tiến và hoàn thiện. Em xin được trình bày 1 số nhược điểm sau:

Thứ nhất: Khi phát sinh nghiệp vụ bán buôn qua kho theo hình thức vận chuyển kế toán không mở sổ theo dõi TK 157 “Hàng gửi đi bán” để phản ánh trị giá hàng hóa đang chuyển đến cho khách hàng mà ghi nhận luôn doanh thu. Như vậy, kế toán đang

hạch toán sai vì khi khách hàng chưa chấp nhận mua hàng hoặc thanh toán thì hàng hóa lúc này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp.

Thứ hai: Hiện nay, hàng hóa của Công ty rất đa dạng và phong phú, nhưng kế toán công ty chưa tiến hành mở Sổ hệ thống danh điểm hàng hóa thống nhất toàn Công ty. Do đó, việc kiểm tra, đối chiếu, hạch toán cũng như tính giá xuất kho hàng hóa gặp nhiều khó khăn.

Thứ ba: Trong quá trình hoạt động chi phí của doanh nghiệp chưa được phân loại rõ ràng giữa hai loại chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Các khoản chi phí chỉ được hạch toán chung cho toàn doanh nghiệp mà không hạch toán riêng rẽ. Như vậy, làm ảnh hưởng đến công tác quản lý chi phí của ban lãnh đạo công ty vì không theo dõi cụ thể được chi phí của các hoạt động trong công ty.

Thứ tư: Hiện nay, công ty đã sử dụng máy vi tính trong công tác bán hàng. Tuy nhiên, việc sử dụng máy tính chỉ để tính toán, lưu trữ số liệu cho công tác kế toán. Công ty vẫn áp dụng hình thức kế toán thủ công nên khối lượng công việc kế toán rất lớn, việc hạch toán kế toán gây mất nhiều thời gian, đôi khi có sự sai lệch, nhầm lẫn về số liệu

3.2. Một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần Stonimex

Qua thời gian tìm hiểu công tác kế toán ở công ty Cổ phần Stonimex, đặc biệt là phần kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, cùng với kiến thức đã tiếp thu được trên ghế nhà trường, em xin mạnh dạn đề xuất một số ý kiến như sau:

Thứ nhất, kế toán nên bổ sung TK 157 vào hệ thống tài khoản.

Khi công ty vận chuyển hàng hóa đến cho khách hàng theo địa điểm quy định trên hợp đồng và dựa vào phiếu xuất kho kế toán định khoản như sau:

Nợ TK157: Trị giá hàng gửi bán

Có TK 156: Trị giá hàng xuất kho.

Khi khách hàng chấp nhận thanh toán, dựa vào các chứng từ thanh toán như giấy báo có, biên bản giao nhận kế toán ghi nhận giá vốn:

Nợ TK632: Trị giá lô hàng khách chấp nhận thanh toán

Có TK157: Trị giá lô hàng khách chấp nhận thanh toán.

Nếu khách hàng không chấp nhận thanh toán lô hàng hay chấp nhận thanh toán một phần và một phần nhập về kho, dựa vào phiếu nhập kho kế toán ghi:

Nợ TK156: Trị giá lô hàng khách không chấp nhận thanh toán

Có TK 157: Trị giá lô hàng khách không chấp nhận thanh toán.

Ở ví dụ 1 (Chương 2) căn cứ vào phiếu xuất kho ngày 09/01 và hóa đơn ngày 12/01 (khi khách hàng chấp nhận thanh toán) Kế toán lên sổ cái TK 157

Biểu số 3.1. Sổ cái TK 157

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex

Mẫu số: S03b-DNN

Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Tuân, Hà Nội

SỔ CÁI TK 157

Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Tài khoản: 157

Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

Từ ngày: 01/01/2015 đến ngày 31/01/2015

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ				0	
PXK52	09/01	Vận chuyển hàng đến cho khách	156	66.125.000			
						
BBMH	10/01	Khách hàng chấp nhận mua hàng	632		66.125.000		
						

Ngày 31 tháng 01 năm 2015

NGƯỜI GHI SỔ

KẾ TOÁN TRƯỞNG

GIÁM ĐỐC

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Thứ hai, Kế toán cần thay đổi lại các tài khoản chi tiết của hàng hóa.

Để lập sổ danh điểm hàng hóa điều quan trọng là phải xây dựng bộ mã hàng hóa chính xác, đầy đủ không trùng lặp, thuận tiện và hợp lý. Kế toán có thể xây dựng bộ mật mã dựa vào các đặc điểm như sau:

Dựa vào các loại hàng hóa;

Dựa vào các loại hàng hóa trong mỗi loại;

Dựa vào số thứ tự hàng hóa được xây dựng trên cơ sở số liệu các tài khoản cấp hai đối với hàng hóa,

Công ty có thể lập Sổ danh điểm hàng hóa như sau (Biểu 3.2):

Biểu số 3.2. Mẫu số danh điểm hàng hóa của công ty Cổ phần Stonimex
MẪU SỐ DANH ĐIỂM HÀNG HÓA CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX

Nhóm	Mã số danh điểm	Danh điểm hàng hóa	ĐVT	Ghi chú
156.A		Gạch Prime		
	156.A01	Gạch Primex P78	Hộp	
	156.A02	Gạch Primex P79	Hộp	
	156.A03	Gạch Primex P89	Hộp	
156.B		Gạch Taicera		
	156.B01	Gạch Taicera T12	Hộp	
	156.B02	Gạch Taicera T13	Hộp	
	156.B03	Gạch Taicera T14	Hộp	
		

Thứ ba, Hiện nay, công ty không theo dõi riêng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Điều này sẽ làm cho các nhà quản trị không quản lý được các khoản chi phí phát sinh của công ty. Để việc quản lý chi phí đạt hiệu quả, công ty nên tách chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Vì vậy, kế toán cần lập lại bảng tính lương và bảng phân bổ khấu hao tháng 2 như sau:

Biểu số 3.3. Bảng thanh toán tiền lương

CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX

BỘ PHẬN: BÁN HÀNG

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Tháng 01 năm 2015

ST T	Họ và tên	Chức vụ	Hệ số lương	Lương cơ bản	Tiền lương và thu nhập nhận được					Các khoản phải nộp				Tổng nhận
					Lương thực tế		Tiền lương PCTN	Tiền ăn ca	Tổng cộng	BHXH (8%)	BHYT (1,5%)	BHTN (1%)	Tổng cộng	
					N.Công	M.Lương								
1	Trần Huy Minh	TP	4,66	5.359.000	24	5.359.000	345.000	480.000	6.184.000	428.720	80.385	53.590	562.695	5.621.305
2	Bùi Việt Vinh	NV	3,54	4.071.000	24	4.071.000		480.000	4.551.000	325.680	61.065	40.710	427.455	4.123.545
3	Nguyễn Minh Huy	NV	3,48	4.002.000	24	4.002.000		480.000	4.482.000	320.160	60.030	40.020	420.210	4.061.790
4	Nguyễn Trung Thành	NV	3,00	3.450.000	21	3.018.750		480.000	3.498.750	276.000	51.750	34.500	362.250	3.136.500
5	Đào Xuân Quý	NV	3,00	3.450.000	24	3.450.000		480.000	3.930.000	276.000	51.750	34.500	362.250	3.567.750
6	Trần Thị Phụng	NV	3,00	3.450.000	24	3.450.000		480.000	3.930.000	276.000	51.750	34.500	362.250	3.567.750
7	Nguyễn Thị Hà	NV	2,73	3.139.500	21	2.747.063		480.000	3.227.063	251.160	47.093	31.395	329.648	2.897.415
	Cộng			26.921.500	162	26.097.813	345.000	3.360.000	29.802.813	2.153.720	403.823	269.215	2.826.758	26.976.055

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

CÔNG TY CỔ PHẦN STONIMEX

BỘ PHẬN: QUẢN LÝ

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Tháng 01 năm 2015

STT	Họ và tên	Chức vụ	Hệ số lương	Lương cơ bản	Tiền lương và thu nhập nhận được					Các khoản phải nộp				Tổng nhận
					Lương thực tế		Tiền lương PCTN	Tiền ăn ca	Tổng cộng	BHXH (8%)	BHYT (1,5%)	BHTN (1%)	Tổng cộng	
					N.Công	M.Lương								
1	Trần Diệu Tuấn	GD	6.80	7.820.000	24	7.820.000	2.346.000	480.000	10.646.000	625.600	117.300	78.200	821.100	9.824.900
2	Bùi Thị Mai	TP	5.66	6.509.000	24	6.509.000	1.952.700	480.000	8.941.700	520.720	97.635	65.090	683.445	8.258.255
3	Nguyễn Thị Thảo	KTT	4.50	5.175.000	24	5.175.000	1.552.500	480.000	7.207.500	414.000	77.625	51.750	543.375	6.664.125
4	Nguyễn Văn Phúc	TP	4.50	5.175.000	24	5.175.000	1.552.500	480.000	7.207.500	414.000	77.625	51.750	543.375	6.664.125
5	Bùi Thị Liên	PP	4.30	4.945.000	24	4.945.000	1.150.000	480.000	6.575.000	395.600	74.175	49.450	519.225	6.055.775
6	Nguyễn Thị Thanh	NV	4.00	4.600.000	24	4.600.000		480.000	5.080.000	368.000	69.000	46.000	483.000	4.597.000
7	Nguyễn Thị Linh	NV	4.00	4.600.000	24	4.600.000		480.000	5.080.000	368.000	69.000	46.000	483.000	4.597.000
8	Nguyễn Thanh Thanh	NV	4.00	4.600.000	22	4.216.667		480.000	4.696.667	368.000	69.000	46.000	483.000	4.213.667
9	Lê Thanh Hà	NV	4.00	4.600.000	24	4.600.000		480.000	5.080.000	368.000	69.000	46.000	483.000	4.597.000
10	Lê Minh Huy	NV	4.00	4.600.000	22	4.216.667		480.000	4.696.667	368.000	69.000	46.000	483.000	4.213.667
	Cộng			52.624.000	236	51.857.334	8.553.700	4.800.000	65.211.034	4.209.920	789.360	526.240	5.525.520	59.685.514

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Biểu số 3.4. Bảng phân bổ tiền lương và trích theo lương

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Tháng 01 năm 2015

STT	Bộ phận Ghi Nợ TK	Lương cơ bản	TK 334 - Phải trả người lao động			TK 338 - Phải trả khác					Cộng Có TK 335	Tổng cộng
			Lương thực tế	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	BHXH	BHYT	BHTN	KPCĐ	Cộng Có TK 338		
	TK 6421 - CP Bán hàng	26.921.500	26.097.813	3.705.000	29.802.813	4.845.870	807.645	269.215	538.430	6.461.160	0	36.263.973
3	TK 6422 - CP QLDN	52.624.000	51.857.334	13.353.700	65.211.034	9.472.320	1.578.720	526.240	1.052.480	12.629.760	0	77.840.794
4	TK 335- CP phải trả		0	0	0					0	0	
5	Nợ TK 334 NVNLD					6.363.640	1.193.183	795.455	0	8.352.278	0	7.625.993
6	TK338- Phải trả, phải nộp khác				0						0	
7	Tổng Cộng	79.545.500	77.955.147	17.058.700	95.013.847	20.681.830	3.579.548	1.590.910	1.590.910	27.443.198	0	121.730.760

Biểu số 3.5. Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định
BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH
 Tháng 01 năm 2015

STT	Chỉ tiêu	Ngày bắt đầu sử dụng hoặc ngừng sử dụng	Tỷ lệ KH (%) hoặc thời gian sử dụng	Toàn DN		TK627-CPSX chung		TK6421-CPBH	TK6422-CBQLDN
				Nơi sử dụng					
				Nguyên giá TSCĐ	Số khấu hao	PX1	PX2		
1	2	3	4	5	6	7	8	12	13
1	I- Số khấu hao đã trích tháng trước			4.061.600.000	32.180.000			21.780.000	10.400.000
2	II – Số khấu hao đã tăng trong tháng (II =1+2)		0						
3	III – Số khấu hao đã giảm trong tháng		0						
4	IV – Số khấu hao phải trích tháng này (I+II+III)			4.061.600.000	32.180.000			21.780.000	10.400.000
5	Cộng								

Ngày 31 tháng 1 năm 2015

Biểu số 3.6 Sổ chi tiết chi phí quản lý kinh doanh

Đơn vị: Công ty Cổ phần Stonimex
Địa chỉ: Số 164, Nguyễn Trãi, Hà Nội

Mẫu số: S018-DNN
Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

Tài khoản 642: Chi phí quản lý kinh doanh

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Tổng tiền	Ghi nợ tài khoản 642						
	Số hiệu	NT				Chia ra						
						6421	6422					
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6	7	8
09/1	0101235	09/1	Chi phí vận chuyển hàng	111	1.000.000	1.000.000						
15/2	PXK31	15/2	Xuất kho CCDC phục vụ bộ phận quản lý	153	1.500.000		1.500.000					
25/2	0460700	25/2	Tiền điện	111	5.046.600		5.046.600					
25/2	0100390	25/2	Tiền viễn thông	111	3.800.000		3.800.000					
31/1	BPBTL	31/1	Tiền lương phải trả cho b.phận BH và QLDN	334	77.955.147	26.097.813	51.857.334					
31/1	BPBTL	31/1	Các khoản phụ cấp, thưởng cho nhân viên	334	17.058.700	3.705.000	13.353.700					
31/1	BPBTL	31/1	Các khoản trích theo lương	338	19.090.920	6.461.160	12.629.760					
31/1	BPBKH	31/1	P.bổ KHTSCĐ cho bộ phận BH và QLDN	214	32.180.000	21.780.000	10.400.000					
31/1	BPBCPTT	31/1	Phân bổ chi phí trả trước dài hạn	242	20.000.000		20.000.000					
											
31/1	PKT	31/1	Kết chuyển sang tài khoản 911	911	179.692.243	61.091.743	118.600.500					

Ngày 31 tháng 1 năm 2015

NGƯỜI GHI SỔ

(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG

(Ký, học tên)

Thứ tư, Trong thời đại hiện nay, khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển vì vậy việc sử dụng phần mềm máy vi tính đang được áp dụng phổ biến tại nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp thương mại do các nghiệp vụ nhập xuất phát sinh liên tục. Nên việc sử dụng phần mềm kế toán máy vào công tác bán hàng là rất cần thiết. Công ty nên áp dụng công nghệ thông tin giúp giảm bớt khó khăn trong công tác quản lý, tiết kiệm thời gian và chi phí cho doanh nghiệp và nâng cao độ tin cậy của các thông tin kế toán bằng phần mềm máy vi tính như: Fast Accounting, Misa,... Sự trợ giúp của máy vi tính làm giảm rất nhiều khối lượng công việc, nhờ đó mà việc ghi chép hằng ngày được giải quyết nhanh chóng, chính xác và khoa học. Hơn thế nữa, việc ứng dụng này còn tiết kiệm chi phí về lao động cho công ty và tăng tính hiệu quả của công tác kế toán. Công ty cần nhận thức và tạo điều kiện cho cán bộ kế toán được học hỏi và nâng cao trình độ sử dụng phần mềm kế toán máy mà công ty đang dùng để từ đó có thể phát huy được hiệu suất làm việc.

KẾT LUẬN

Qua quá trình học tập tại trường Đại học Thăng Long và sau thời gian thực tập tìm hiểu thực tế tại công ty Cổ phần Stonimex, em nhận thấy kế toán bán hàng là một bộ phận cơ bản và cực kỳ quan trọng của kế toán doanh nghiệp. Công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng có một vai trò quan trọng không thể thiếu được trong công tác điều hành và quản lý doanh nghiệp. Việc hạch toán đầy đủ, chính xác và kịp thời về tình hình bán hàng của đơn vị sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp có thông tin chính xác và kịp thời về tình hình tiêu thụ, kết quả kinh doanh trong kỳ trước. Qua đó, doanh nghiệp sẽ có cơ sở để xây dựng và triển khai tốt kế hoạch, chiến lược kinh doanh trong kỳ kế tiếp. Kế toán bán hàng nói chung và công tác kế toán ở công ty Cổ phần Stonimex nói riêng về cơ bản đã đáp ứng được yêu cầu của công ty. Đồng thời nó cũng đóng góp một phần nhất định vào sự thành công của việc điều hành và quản lý công ty trong thời gian qua. Tuy nhiên, nếu từng bước khắc phục được những tồn tại và hoàn thiện hơn nữa công tác hạch toán kế toán thì công tác kế toán còn có tác dụng và ý nghĩa cũng như đóng góp lớn hơn nữa vào sự thành công và phát triển của công ty trong thời gian tới.

Trong thời gian làm khóa luận và thực tập tại công ty Cổ phần Stonimex, em đã thu hoạch được nhiều kiến thức thực tế. Mặt khác, em cũng nhận thấy giữa lý thuyết và thực tế có một khoảng cách nhất định. Vì vậy, đòi hỏi nhân viên kế toán không chỉ nắm vững lý thuyết mà còn phải biết trau dồi thực tế để vận dụng một cách khoa học lý luận vào thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán.

Do kiến thức còn hạn hẹp, thời gian thực tập còn ngắn, bước đầu vận dụng những lý luận vào thực tế chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong sự giúp đỡ, đóng góp ý kiến của thầy cô trong khoa kinh tế để đề tài nghiên cứu của em hoàn thành tốt hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp – Chủ biên: GS.TS Đặng Thị Loan – Nhà xuất bản Đại học kinh tế Quốc Dân.
2. PGS.TS. Nguyễn Văn Công (2007), “*Kế toán tài chính doanh nghiệp*”, Nhà xuất bản thống kê.
3. Quyết định 48/2006/QĐ – BTC ngày 14 tháng 09 năm 2006, được sửa đổi, bổ sung theo Thông tư số 138/2011/TT – BTC ngày 04 tháng 10 năm 2011 của Bộ Tài chính
4. Slide môn tổ chức hạch toán của trường ĐH Thăng Long
5. Chuẩn mực kế toán
6. Một số tài liệu kế toán của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Phú Sỹ và các tài liệu khác có liên quan.
7. Một số luận văn trên thư viện Đại học Thăng Long