

Lời nói đầu

Nền kinh tế nước ta chuyển dần từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa, chịu sự tác động của nền kinh tế thị trường là thách thức lớn với mọi thành phần kinh tế. Bởi vậy muốn tồn tại một doanh nghiệp đứng vững trong thị trường kinh doanh hiện nay tùy thuộc vào kết quả quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp mà cụ thể là các chỉ tiêu doanh thu, chi phí và lợi nhuận.

Với doanh nghiệp vừa mang tính chất thương mại, tiêu thụ hàng hoá là giai đoạn quan trọng nhất của quá trình kinh doanh, nó có tính chất quyết định tới thành công hay thất bại của doanh nghiệp, giải quyết tốt khâu tiêu thụ thì doanh nghiệp mới thực sự thực hiện được chức năng là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng. Điều đó cho thấy công tác hạch toán nói chung và công tác hạch toán xác định kết quả kinh doanh nói riêng là khâu vô cùng quan trọng không thể thiếu với mỗi doanh nghiệp. Để thực hiện mục tiêu này doanh nghiệp phải lựa chọn kinh doanh mặt hàng nào có lợi nhất, các phương thức tiêu thụ để làm sao bán được nhiều mặt hàng nhất. Doanh nghiệp nên tiếp tục đầu tư hay chuyển sang hướng khác. Do vậy việc tổ chức tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh như thế nào để có thể cung cấp thông tin nhanh nhất kịp thời cho các nhà quản lý, phân tích đánh giá lựa chọn phương thức kinh doanh thích hợp nhất. Em thấy để có thể tồn tại và phát triển, các nhà doanh nghiệp phải xây dựng cho mình chiến lược cụ thể nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và đặc biệt là thúc đẩy công tác tiêu thụ tìm đầu ra cho sản phẩm của doanh nghiệp mình. Đây là nhiệm vụ sống còn của mỗi doanh nghiệp hiện nay, bởi vậy thông qua việc tiêu thụ sản phẩm thì doanh nghiệp mới có vốn để tiến hành tái mở rộng, tăng tốc độ lưu chuyển vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Xuất phát từ đó em đã chọn đề tài “Hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng”.

Nội dung chia làm ba phần:

Phần I: Một số vấn đề về lý luận kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Phần II: Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty.

Phần III: Đánh giá thực trạng và phương pháp hoàn thiện kế toán bán hàng tại công ty.

CHƯƠNG I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG

I. SỰ CẦN THIẾT PHẢI TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG

1. Khái niệm bán hàng

Bán hàng là quá trình các doanh nghiệp thực hiện chuyển hóa vốn sản xuất kinh doanh của mình từ hình thái hàng hóa sang hình thái tiền tệ và hình thành kết quả tiêu thụ.

2. Đặc điểm của quá trình tiêu thụ hàng hóa

Đó là sự trao đổi mua bán có thỏa thuận, doanh nghiệp đồng ý bán và khách hàng đồng ý mua đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán có sự chuyển đổi quyền sở hữu hàng hóa từ doanh nghiệp sang khách hàng. Doanh nghiệp giao hàng hóa cho khách hàng và nhận được từ họ một khoản tiền hay một khoản nợ tương ứng, khoản tiền này được gọi là doanh thu tiêu thụ dùng để bù đắp các khoản chi phí đã bỏ ra trong quá trình kinh doanh. Căn cứ trên số tiền hay khoản nợ, mà khách hàng chấp nhận thanh toán để hạch toán kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

3. Vai trò của quá trình bán hàng

Tiêu thụ là khâu quan trọng của hoạt động thương mại doanh nghiệp, nó thực hiện mục đích của sản xuất và tiêu dùng đó là đưa sản phẩm từ nơi sản xuất tới nơi tiêu dùng. Tiêu thụ hàng hóa là khâu trung gian là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng. Qua tiêu thụ mới khẳng định được năng lực kinh doanh của doanh nghiệp. Sau tiêu thụ doanh nghiệp không những thu hồi được tổng chi phí bỏ ra mà còn thực hiện được một phần chi phí thặng dư. Phần thặng dư này chính là phần quan trọng đóng góp vào ngân sách nhà nước mở rộng quy mô kinh doanh.

Cũng như các quá trình khác, quá trình tiêu thụ hàng hóa cũng chịu sự thay đổi và quản lý của nhà nước, của người có lợi ích trực tiếp hoặc gián tiếp đó là chủ, doanh nghiệp, các cổ đông, bạn hàng, nhà tài trợ, các cơ quan quản lý nước... Với chức năng thu thập số liệu, xử lý và cung cấp thông tin, kế toán được coi là một trong những công cụ góp phần giải quyết những vấn đề phát sinh trong doanh nghiệp. Cụ thể kế toán đã theo dõi số lượng, chất lượng, giá trị của tổng lô hàng từ khâu mua đến khâu tiêu thụ. Từ

đó doanh nghiệp mới điều chỉnh đưa ra những phương án, các kế hoạch tiêu thụ hàng hóa nhằm thu được hiệu quả cao nhất.

4. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Để đáp ứng được yêu cầu quản lý quá trình tiêu thụ sản phẩm và xác định kết quả tiêu thụ sản phẩm kế toán có những nhiệm vụ chủ yếu sau:

Phản ánh tình hình thực hiện các chỉ tiêu kinh tế về tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ như mức bán ra, doanh thu tiêu thụ, mà quan trọng nhất là lãi thuần của hoạt động tiêu thụ. Ghi chép phản ánh đầy đủ kịp chi tiết sự biến động của hàng hóa ở tất cả các trạng thái: hàng đi đường, hàng nhập kho...nhằm đảm bảo an toàn cho hàng hóa. Tính toán chính xác giá vốn, chi phí khối lượng tiêu thụ hàng hóa, hàng trả lại... Phản ánh chính xác, kịp thời doanh thu tiêu thụ để xác định kết quả đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền bán hàng tránh sự chiếm dụng vốn.

Phản ánh và giám sát tình hình thực hiện kết quả tiêu thụ, cung cấp số liệu lập báo cáo tài chính và lập quyết toán đầy đủ để đánh giá đúng hiệu quả tiêu thụ.

II. CÁC PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG

1.các phương thức bán hàng

Hiện nay các doanh nghiệp thường sử dụng một số phương thức tiêu thụ sau:

1.1 Phương thức bán buôn

Bán buôn hàng hóa được hiểu là hình thức bán hàng cho người mua trung gian để họ tiếp tục chuyên bán hoặc bán cho các nhà sản xuất. Trong bán buôn thì có hai phương thức:

Bán buôn qua kho: Là hàng hóa được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp.

Bán buôn vận chuyển thẳng: Là hình thức mà các doanh nghiệp thương mại sau khi tiến hành mua hàng hóa không đưa về nhập kho mà chuyển thẳng đến cho bên mua.

1.2 Phương thức bán lẻ

Là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng.

1.3 Phương thức hàng đổi hàng

Là phương thức tiêu thụ mà trong đó người bán đem vật tư, hàng hóa, sản phẩm của mình để đổi lấy vật tư, hàng hóa, sản phẩm của người mua.

1.4 Phương thức bán đại lý

Là phương thức mà bên chủ hàng xuất hàng giao cho bên nhận đại lý để bán. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

1.5 Phương thức bán hàng trả góp

Khi giao cho người mua thì hàng hóa được coi là tiêu thụ. Người mua được trả tiền mua hàng nhiều lần. Ngoài số tiền bán hàng doanh nghiệp còn được hưởng thêm ở người mua một khoản lãi vì trả chậm.

2 Kế toán bán hàng

Kế toán tiêu thụ hàng hóa được thực hiện như sau:

2.1 Giá vốn hàng bán

Là giá trị vốn thành phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ xuất bán trong kỳ. Đối với doanh nghiệp sản xuất đó là giá trị thực tế thành phẩm xuất kho. Đối với doanh nghiệp thương mại giá vốn hàng bán bao gồm giá trị mua của hàng và chi phí mua hàng.

Kế toán phản ánh giá vốn trên tài khoản 632 - *Giá vốn hàng bán*

Ngoài ra kế toán còn sử dụng các tài khoản liên quan khác: TK156, TK 611

2.2 Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là những khoản chi phí phát sinh có liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ trong kỳ như chi phí nhân viên bán hàng, chi phí thuê kho bãi, ...

Kế toán sử dụng TK 641 - *Chi phí bán hàng để phản ánh*

Ngoài ra kế toán còn sử dụng các tài khoản liên quan như: TK 111, TK 112, ...

Chi 2.3 phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí có liên quan đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho bất kỳ một hoạt động nào. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: Chi phí khấu hao TSCĐ, quản lý hành chính và chi phí chung khác.

Kế toán sử dụng TK 642 để phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp.

Ngoài ra kế toán còn sử dụng các TK liên quan khác như: TK 111, TK 112,...

2.4 Doanh thu bán hàng

Là số tiền doanh nghiệp thu được từ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán, đã cung cấp cho khách hàng. Giá trị hàng hóa được thỏa thuận như trên hợp đồng kinh tế về mua bán và cung cấp các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ đã được ghi trên hóa đơn bán hàng.

Để phản ánh doanh thu kế toán sử dụng TK 511 – *Doanh thu bán hàng* và TK 512 – *Doanh thu bán hàng nội bộ*

Ngoài ra kế toán còn sử dụng các TK liên quan: TK 111,TK 112,TK 131,TK 531

2.5 Các khoản giảm trừ doanh thu

Hàng bán bị trả lại: Là giá trị của số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ đã tiêu thụ bị khách hàng trả lại do nhưng nguyên nhân bị vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế: Hàng hóa bị kém phẩm chất, không đúng chủng loại quy cách.

Kế toán sử dụng TK 531 – *Hàng bán bị trả lại*

Giảm giá hàng bán là: khoản giảm trừ được người bán chấp nhận một cách đặc biệt do hàng hóa kém phẩm chất, không đúng quy cách quy định trên hợp đồng

KT 532 – *Giảm giá hàng bán*

Riêng khoản chiết khấu bán hàng không được coi là khoản giảm trừ doanh thu thu mà tính vào chi phí hoạt động tài chính(TK 811 – *Số tiền chiết khấu cho khách hàng*)

2.6 Cách xác định kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là kết quả bán hàng cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động của doanh nghiệp sau một thời kỳ nhất định được biểu hiện bằng số tiền lãi hoặc lỗ.

Kết quả hoạt động tiêu thụ hàng hóa (lãi thuần) được tính bằng cách so sánh giữa một bên là doanh thu thuần với một bên là giá vốn hàng bán cho phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp biểu hiện qua chi tiêu lỗ(lãi) về tiêu thụ.

Kết quả bán hàng là việc so sánh giữa một bên là doanh thu thuần của hoạt động tiêu thụ với một bên là giá bán hàng tiêu thụ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng bán ra.

Việc xác định kết quả tiêu thụ được tiến hành vào cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng đơn vị.

Kế toán sử dụng TK 911 – *Xác định kết quả kinh doanh* – Không có số dư cuối kỳ.

CHƯƠNG II. THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRỰC TIẾP TẠI CÔNG TY

A. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CÔNG TY

I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

Công ty cổ phần Kim Sơn thành lập ngày 8/4/2007 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp giấy đăng ký kinh doanh số 0104304411. Trụ sở giao dịch chính của doanh nghiệp hiện nay đóng tại số 144 đường Lê Lai, Phường Nguyễn Trãi – Hà Đông – Hà Nội.

Trong đó ngành nghề kinh doanh bao gồm:

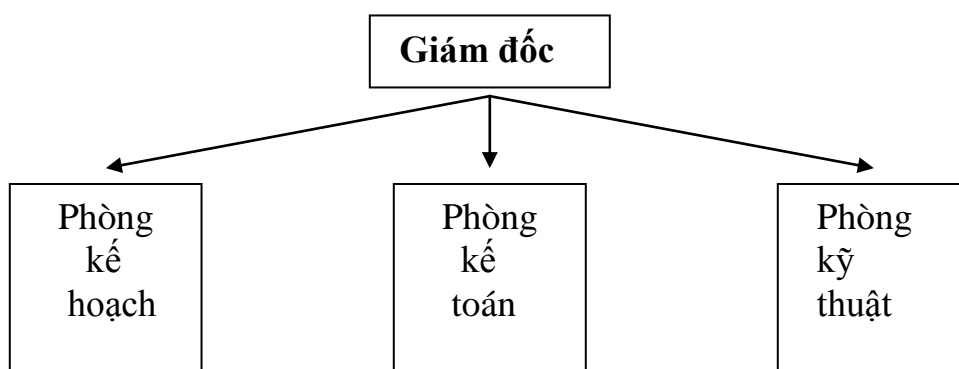
- Khai thác và kinh doanh than
- Chế biến và kinh doanh chất đốt từ than
- Kinh doanh vật liệu xây dựng
- Suất nhập khẩu sản phẩm vật tư, thiết bị phục vụ sản xuất, các mặt hàng công ty được phép sản xuất.

Địa bàn hoạt động khắp các tỉnh trong cả nước

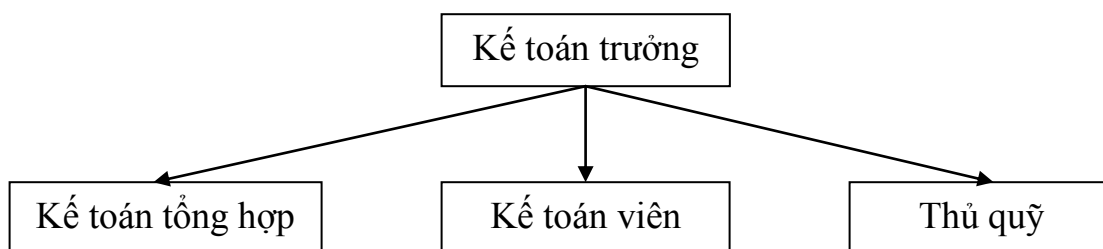
II. TỔ CHỨC BỘ MÁY CỦA CÔNG TY

1. Cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty

Mô hình tổ chức được sắp xếp như sau:



2. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty:



Chức năng nhiệm vụ của phòng tài chính kế toán như sau:

- Kế toán trưởng: Giúp giám đốc công ty tổ chức chỉ đạo thực hiện toàn bộ công tác tài chính, kế toán, thống kê,.....

- Kế toán tổng hợp: kiểm tra toàn bộ hoạt động kế toán của đơn vị vào sổ tổng hợp, lập báo cáo kế toán định kỳ theo chế độ quy định.

- Kế toán viên: lập các chứng từ kế toán phát sinh, thanh toán đủ tiền lương BHXH cho nhân viên, kiểm tra chứng từ suất nhập kho, theo dõi cập nhật theo dõi về nợ phải thu, nợ phải trả,.....

- Thủ quỹ: Chịu trách nhiệm quản lý tiền mặt Việt Nam, ngoại tệ, vàng bạc, đá quý và các giấy tờ khác như: trái phiếu, cổ phiếu... của công ty.

III. TÌNH HÌNH VỐN VÀ NGUỒN VỐN CỦA DOANH NGHIỆP

Về mặt cơ sở vật chất kỹ thuật hàng năm doanh nghiệp đã không ngừng đổi mới, cải tạo lại các văn phòng, đầu tư các trang thiết bị máy móc phục vụ cho việc kinh doanh của doanh nghiệp. Để đầu tư thêm cho quá trình hoạt động kinh doanh ngoài số vốn tự có của mình, doanh nghiệp còn đi vay thêm của ngân hàng để tiến hành hoạt động kinh doanh của mình.

Với số vốn ban đầu của doanh nghiệp là: 55 000 000 000 đ

Trong đó: Vốn cố định là: 35 000 000 000 đ

Vốn lưu động là: 20 000 000 000 đ

Qua hai năm hoạt động kinh doanh đến nay (1/6/2009) tổng số vốn của doanh nghiệp đã tăng lên là: 90 000 000 000 đ

Trong đó: Vốn cố định là: 55 000 000 000 đ

Vốn lưu động là: 35 000 000 000 đ

Nhìn vào vốn kinh doanh của doanh nghiệp ta thấy tổng số vốn tăng so với ban đầu là: 35 000 000 000 đ trong đó:

Vốn cố định tăng là: 20 000 000 000 đ

Vốn lưu động tăng là: 15 000 000 000 đ

B TÌNH HÌNH TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY

Để thuận tiện cho việc phân công nhiệm vụ và phù hợp với đặc điểm kinh doanh công ty sử dụng hình thức “ Sổ nhật ký chung”. Công ty áp dụng “Kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên” và “Nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ”

Chứng từ sổ sách liên quan đến bán hàng bao gồm: Hóa đơn thuế GTGT, phiếu thu, phiếu chi, phiếu nhập, phiếu xuất...giấy báo nợ, báo có của ngân hàng. Hệ thống sổ sách bao gồm: Sổ nhật ký chung ,sổ thu chi tiền mặt,sổ nhật biên tiền gửi ngân hàng, sổ cái các tài khoản, các sổ kế toán chi tiết,....

Trình tự kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng: Căn cứ vào hợp đồng mua bán hoặc nhu cầu của khách hàng kế toán lập hóa đơn GTGT. Hóa đơn GTGT được chia làm 3 liên: Liên 1 lưu chứng từ gốc, liên 2 giao khách hàng, liên 3 để thanh toán.

Kế toán căn cứ vào hóa đơn để xác định doanh thu và xác lập công nợ với người mua, xác định giá vốn hàng bán. Quá trình này được theo dõi trên sổ nhật ký bán hàng và sổ cái TK 511 – Doanh thu bán hàng và sổ chi tiết các tài khoản có liên quan.

I. ĐẶC ĐIỂM TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY

Hiện nay trong nền kinh tế thị trường công ty phải tự chủ trong việc sản xuất kinh doanh, tự mình tìm khách hàng để tiêu thụ hàng hóa.Thị trường tiêu thụ của công ty khá rộng, có lượng khách hàng lớn.

Phương thức thanh toán chủ yếu bằng hình thức tiền mặt hoặc chuyển khoản.

II. TÌNH HÌNH THỰC TẾ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY

1.Phương thức tiêu thụ

Bán hàng là một trong những hoạt động chính có vai trò quan trọng đối với quá trình sản xuất kinh doanh tại công ty. Bởi vậy công ty luôn chú trọng tới việc tổ chức bán hàng giúp hạn chế ứ đọng vốn và đem lại lợi nhuận cao . Hiện nay công ty đang áp dụng hình thức bán hàng: Bán buôn, bán lẻ.

2.Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là giá trị thực tế của hàng hóa mua vào hoặc nhập về. Công ty quản lý hàng nhập kho theo từng lô hàng. Do vậy giá vốn thực tế nhập xuất được tính theo giá vốn đích danh.

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng tài khoản: TK632 – Giá vốn hàng bán, TK 156 – Hàng hóa, TK 911 –Xác định kết quả kinh doanh.

Phương pháp tính giá vốn hàng bán:

Giá trị vốn hàng bán	Đơn giá nhập kho của số hàng bán ra trong kỳ	Số lượng hàng bán ra
-		x

VD: Trong tháng 12/2008 Công ty nhập kho một số hàng hóa như sau:

Nhập 7.000 tấn than loại cám với đơn giá 220.000đ/tấn

5.000 tấn than loại cục 6 với đơn giá 250.000đ/tấn

10.000 tấn than loại cám 6a với đơn giá 240.000đ/tấn

Vậy tổng số vốn hàng bán ra:

$$4500 \times 220.000 + 1700 \times 250.000 + 6000 \times 240.000 = 2.855.000.000đ$$

Căn cứ “Phiếu nhập kho” kế toán hoạch toán nhập kho hàng hóa

Nợ TK 156: 5.190.000.000đ

Nợ TK 1331: 259.500.000đ

Có TK331: 5.449.500.000đ

Hạch toán giá vốn hàng xuất bán:

Nợ TK 632: 2.855.000.000đ

Có TK 156: 2.855.000.000đ

Kết chuyển giá vốn hàng bán:

Nợ TK 911: 2.855.000.000đ

Có TK : 2.855.000.000đ

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

Công ty gộp chung chi phí quản lý doanh nghiệp vào chi phí bán hàng:

Nội dung: Chi phí bán hàng bao gồm: Chi phí tiền lương, các khoản trích theo lương của cán bộ công nhân viên, chi phí vật liệu quản lý, chi phí công cụ dụng , đồ dùng văn phòng, chi phí điện, nước...chi phí khấu hao TSCĐ, thuế , phí...,chi phí bằng tiền khác.

Tài khoản sử dụng: Chi phí bán hàng được phản ánh trên TK 641 “Chi phí bán hàng” được chia thành các TK cấp 2 sau:

TK 6411 – Chi phí nhân viên

TK 6412 – Chi phí vật liệu bao bì

TK 6413 – Chi phí dụng cụ đồ dùng

TK 6414 – Chi phí KH TSCĐ

TK 6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK 6418 – TK chi phí bằng tiền khác

Ngoài ra Công ty còn sử dụng các tài khoản đối ứng: TK 111, TK 112, TK 331, TK 911

Trình tự kế toán: Hàng ngày khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí bán hàng, dựa trên cơ sở chứng từ hợp pháp như hóa đơn thuế GTGT, bảng thanh toán tiền lương, bảng khấu hao TSCĐ.. kế toán sẽ lập phiếu chi (nếu thanh toán bằng tiền mặt), lập ủy nhiệm chi (nếu thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng), lập chứng từ ghi sổ (đối với những TK chưa thanh toán), kế toán tập hợp phân loại chứng từ, vào sổ chi tiết tài khoản 641 – Chi phí bán hàng để theo dõi cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Chế độ trả lương cho nhân viên tính theo thời gian trả theo tháng.

Mức lương phải trả = thời gian làm việc x mức lương thời gian/ ngày

Trong đó: Mức lương thời gian:

$$\frac{\text{Lương cơ bản} \times \text{hệ số}}{\text{Số ngày theo chế độ}}$$

Và các khoản tính vào thu nhập của nhân viên như thưởng, phụ cấp.

Còn các khoản trích theo lương (BHXH, BHYT, KPCĐ) Công ty áp dụng theo đúng quy định

VD: Căn cứ vào bảng tổng hợp chi phí theo khoản mục, lương cơ bản là 112.315.423đ để tính BHXH kế toán áp dụng theo đúng quy định của Công ty các khoản trích theo lương:

$$\text{BHXH} = 15\% \times \text{lương cơ bản.}$$

$$\text{BHXH} = 15\% \times 112.315.423 = 16.847.313,45 \text{ đ}$$

$$\text{BHYT} = 2\% \times 112.315.423 = 2.246.308,46 \text{ đ}$$

$$\text{KPCĐ} = 2\% \times 202.087.242 = 4.041.744,84 \text{ đ}$$

Theo số liệu trên kế toán hạch toán:

$$\text{Nợ TK 6411: } 337.538.031,8\text{đ}$$

$$\text{Có TK 334: } 314.402.665\text{đ}$$

$$\text{Có TK 3383: } 16.847.313,45 \text{ đ}$$

$$\text{Có TK 3384: } 2.246.308,46 \text{ đ}$$

$$\text{Có TK 3382: } 4.041.744,84 \text{ đ}$$

VD: Căn cứ vào phiếu chi số 178 ngày 30/12/2009 thanh toán tiền phí gửi bưu phẩm là: 3.750.864đ, thuế GTGT 10%. Kế toán hạch toán:

$$\text{Nợ TK 6412: } 3.750.864 \text{ đ}$$

$$\text{Nợ TK 133: } 375.086,4 \text{ đ}$$

Có TK 111: 4.125.950,4 đ

Cách tính khấu hao TSCĐ: Kế toán dùng phương pháp tính khấu hao trung bình theo phương pháp này thì số tiền khấu hao được tính cho mỗi thời kỳ trong thời gian hữu ích của tài sản là như nhau.

$$\begin{array}{cccc} \text{Số khấu hao} & & \text{Số khấu hao} & & \text{Số khấu hao} & & \text{Số khấu hao} \\ \text{TSCĐ phải} & = & \text{TS phải trích} & + & \text{TSCĐ tăng} & - & \text{TSCĐ giảm} \\ \text{trích trong kỳ} & & \text{kỳ trước} & & \text{trong kỳ} & & \text{trong kỳ} \end{array}$$

VD: Căn cứ vào số khấu hao TSCĐ trong bảng tổng hợp chi phí theo khoản mục với số tiền là: 61.834.489đ kế toán hạch toán như sau:

Nợ TK 6414: 61.834.489 đ

Có TK 2141: 61.834.489 đ

Dựa vào bảng tổng hợp chi phí theo khoản mục ta tổng hợp chi phí bán hàng:

Nợ TK 641: 707.460.798,8 đ

Nợ TK 1331: 70.746.079,88 đ

Có TK 131: 778.206.878,68 đ

Cuối kỳ kết chuyển chi phí bán hàng:

Nợ TK 911: 707.460.798,8 đ

Có TK 641: 707.460.798,8 đ

4. Kế toán doanh thu bán hàng

Nội dung: Doanh thu bán hàng là doanh thu ghi trên hóa đơn GTGT xuất cho khách hàng và được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh tổng doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ kế toán sử dụng TK 511 – Doanh thu bán hàng và một số TK đối ứng như TK 111, TK 112, TK 131, TK911.

Chứng từ kế toán sử dụng: Hợp đồng mua bán, hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho.

Trình tự kế toán: Căn cứ vào hợp đồng mua bán với người mua hoặc nhu cầu khách hàng, kế toán lập hóa đơn thuế GTGT, hóa đơn được lập thành 3 liên: Liên 1 lưu sổ kế toán, liên 2 giao cho khách hàng, liên 3 dùng để thanh toán. Kế toán sẽ căn cứ hóa đơn bán hàng để ghi nhận doanh thu và xác lập công nợ với người mua đồng thời xác định giá vốn của hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp. Quá trình này được theo dõi trên sổ cái TK 511.

Phương pháp tiêu thụ tại Công ty: Công ty bán hàng theo phương pháp trực tiếp.

Trường hợp bán hàng thu tiền ngay: Phương pháp bán hàng này áp dụng cho những khách hàng mua với số lượng ít và Công ty bán lẻ.

VD: Ngày 17/ 12/2009 Công ty bán cho anh Hoàng 1700 tấn than cucjv[í đơn giá 340.000đ/tấn, thuế suất thuế GTGT là 5%. Theo hợp đồng GTGT 00915. Kế toán hạch toán như sau:

Nợ TK 131: 2.079.000.000 đ

Có TK 511: 1.980.000.000 đ

Có TK 3331: 99.000.000 đ

5. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.

Công ty không có các khoản giảm doanh thu như: Giảm giá hàng bán, hàng hóa bị trả lại, chiết khấu thương mại, thuế tiêu thụ đặc biệt. Do vậy doanh thu thuần được xác định chính là doanh thu ban hàng thu được.

6. Kế toán xác định kết quả bán hàng.

Tài khoản sử dụng: Để xác định kết quả bán hàng trong kỳ kế toán sử dụng tài khoản 911 – *xác định kết quả bán hàng* – và các TK đối ứng như TK 632, TK 641, TK 511, TK 421.

Cuối tháng khi xác định được doanh thu thuần, các khoản giảm trừ doanh thu, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp kế toán tiến hành kết chuyển, để xác định kết quả bán hàng.

Kết quả kinh doanh của Công ty trong tháng 12/ 2009

- Giá vốn bán hàng: 2.855.000.000đ
- Chi phí bán hàng: 707.460.798,8đ
- Tổng doanh thu bán hàng: 3.953.000.000đ
- Các khoản giảm trừ doanh thu :0
- Doanh thu thuần: 3.953.000.000đ

Kế toán tiến hành kết chuyển xác định kết quả bán hàng

a. Kết chuyển giá vốn:

Nợ TK 911: 2.855.000.000đ

Có TK 632: 2.855.000.000đ

b. Kết chuyển chi phí bán hàng:

Nợ TK 911: 707.460.798,8đ

Có TK 641: 707.460.798,8đ

c. Kết chuyển doanh thu thuần:

Nợ TK 511: 3.953.000.000đ

Có TK 911: 3.953.000.000đ

d. Kết chuyển lãi:

Nợ TK 911: 390.539.201,2đ

Có TK 421: 390.539.201,2đ

Nhận xét: Vì Công ty hạch toán phụ thuộc lên không hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp riêng mà Công ty gộp chung chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng gây khó khăn trong hạch toán chi tiết. Vì TK 641 – Chi phí bán hàng – chỉ phản ánh các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hóa. Mà không thể phản ánh hết các khoản chi phí phát sinh ở bộ phận văn phòng Công ty và các chi phí liên quan đến tất cả các hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty nên mở thêm TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp – Để hạch toán được rảnh dãi hơn.

CHƯƠNG III. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY

1. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng tại Công ty