

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG
TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ
CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : TẠ THỊ THU HIỀN
MÃ SINH VIÊN : A17797
CHUYÊN NGÀNH : KẾ TOÁN**

HÀ NỘI – 2014

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG
TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ
CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI**

Giáo viên hướng dẫn	: Th.S Nguyễn Thanh Huyền
Sinh viên thực hiện	: Tạ Thị Thu Hiền
Mã sinh viên	: A17797
Chuyên ngành	: Kế toán

HÀ NỘI – 2014

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới toàn thể Quý thầy cô trong trường Đại học Thăng Long, đặc biệt là các thầy cô trong Khoa Kinh tế - Quản lý, đã dạy dỗ, truyền đạt những kiến thức và kinh nghiệm quý giá cho em trong suốt 4 năm học tại trường.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới cô giáo ThS.Nguyễn Thanh Huyền đã tận tình chỉ bảo, giúp đỡ em để em có thể hoàn thành tốt bài khóa luận này.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn tới Ban Giám đốc cùng các anh chị trong phòng ban Kế toán của Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới đã cho em thực tập, giúp đỡ và tạo điều kiện thuận lợi về mặt số liệu để em có thể thực hiện bài khóa luận này.

Do vốn kiến thức hạn hẹp và thời gian thực tập có hạn nên em không tránh khỏi những hạn chế và thiếu sót. Vì vậy em rất mong được sự góp ý và đánh giá của các thầy cô và anh chị trong công ty, giúp em có thể hoàn thiện kiến thức của mình sau này.

Em xin chúc toàn thể Quý thầy cô trong trường và các anh chị trong công ty có một sức khỏe dồi dào và công tác tốt.

Em xin chân thành cảm ơn.

Sinh Viên

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

Tạ Thị Thu Hiền

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HÓA VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ HÀNG HÓA TẠI DOANH

NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	1
1.1. Lý luận chung về tiêu thụ hàng hóa	1
1.1.1. Khái niệm tiêu thụ hàng hóa và kết quả tiêu thụ hàng hóa	1
1.1.2. Các khái niệm liên quan	1
1.1.3. Vai trò và ý nghĩa của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ	2
1.2. Các phương thức tiêu thụ	3
1.2.1. Phương thức bán buôn	3
1.2.2. Phương thức bán lẻ.....	4
1.2.3. Bán hàng thông qua đại lý.....	5
1.3. Phương pháp hạch toán hàng tồn kho	5
1.4. Phương pháp tính giá vốn hàng bán	5
1.5. Kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ.....	7
1.5.1. Kế toán tiêu thụ hàng hóa	7
1.5.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ.....	16
1.6. Hệ thống sổ kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ	17
1.6.1. Hình thức sổ kế toán Nhật ký – Sổ Cái.....	18
1.6.2. Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung	18
1.6.3. Hình thức sổ kế toán chứng từ ghi sổ.....	19
1.6.4. Hình thức sổ kế toán trên máy vi tính.....	20

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI.....

2.1. Tổng quan về công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới.....	22
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.....	22
2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động kinh doanh.....	22
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.....	24

2.2. Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới	26
2.2.1. Kế toán tiêu thụ hàng hóa	26
2.2.2. Hạch toán chi phí quản lý kinh doanh	36
2.2.3. Kế toán tổng hợp tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ	46
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI	52
3.1. Nhận xét chung về công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển thương mại và Công nghệ sản xuất mới.	52
3.1.1. Ưu điểm.....	52
3.1.2. Nhược điểm	53
3.1.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới.	55
KẾT LUẬN	61

DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Bán buôn qua kho.....	10
Sơ đồ 1.2. Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán	11
Sơ đồ 1.3: Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán	12
Sơ đồ 1.4. Bán hàng trả góp trả chậm	12
Sơ đồ 1.5: Bán hàng thông qua đại lý	13
Sơ đồ 1.6. Kế toán tiêu thụ theo phương pháp kiểm kê định kì.....	14
Sơ đồ 1.7. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	16
Sơ đồ 1.9. Hình thức sổ kế toán Nhật ký – Sổ Cái.	18
Sơ đồ 1.10. Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung	19
Sơ đồ 1.11. Hình thức sổ kế toán Chứng từ ghi sổ	20
Sơ đồ 1.12. Hình thức sổ kế toán Máy vi tính.....	21
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy của	23
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty	24
Bảng 2.1. Hóa đơn GTGT hàng bán	27
Bảng 2.2. Phiếu thu	28
Bảng 2.3. Phiếu đặt hàng	29
Bảng 2.4. Hóa đơn GTGT hàng bán	30
Bảng 2.5. Sổ chi tiết doanh thu – Tivi Plasonic	31
Bảng 2.6. Phiếu xuất kho	32
Bảng 2.7a. Phiếu xuất kho.....	33
Bảng 2.7b. Sổ chi tiết vật liệu, sản phẩm, hàng hóa	34
Bảng 2.8. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh.....	35
Bảng 2.9a. Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu và giá vốn hàng bán.....	36
Bảng 2.9b. Hóa đơn GTGT chi phí vận chuyển.....	37
Bảng 2.10. Phiếu chi cho công ty Nguyên Bình	38
Bảng 2.11. Hóa đơn dịch vụ viễn thông	39
Bảng 2.12. Bảng tính khấu hao TSCĐ	41
Bảng 2.13. Bảng chấm công.....	43
Bảng 2.14. Bảng chi tiết thanh toán lương	44
Bảng 2.15. Sổ chi tiết chi phí sản xuất, kinh doanh – TK 642	45
Bảng 2.16. Sổ Nhật ký chung.....	46

Bảng 2.17. Sổ Cái Doanh thu và cung cấp dịch vụ	48
Bảng 2.18. Sổ Cái Giá vốn hàng bán	49
Bảng 2. 19. Sổ Cái Chi phí quản lý kinh doanh	50
Bảng 2.20. Sổ Cái xác định kết quả tiêu thụ	51
Bảng 3.1. Sổ chi tiết doanh thu – Tivi Panasonic TC-L42E5.....	56
Bảng 3.2. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh - Tivi Panasonic TC-L42E5	57
Bảng 3.3. Sổ chi tiết doanh thu – Tivi Panasonic TC-L32E5.....	58
Bảng 3.4. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh - Tivi Panasonic TC-L32E5	59

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
KKĐK	Kiểm kê định kỳ
KKTX	Kê khai thường xuyên
QLKD	Quản lý kinh doanh
TSCĐ	Tài sản cố định
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
CPCĐ	Chi phí công đoàn

LỜI MỞ ĐẦU

Bước vào thời kì công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, các doanh nghiệp phải đối mặt với ngày càng nhiều thách thức và khó khăn. Bởi thế để tồn tại và đứng vững trên thị trường, doanh nghiệp luôn cần phải nắm bắt được tình hình kinh doanh, quản lý được tình hình tài chính của mình, đồng thời nghiên cứu và tìm hiểu đối thủ cạnh tranh, để trên cơ sở đó ra quyết định, chiến lược phát triển kinh doanh một cách hợp lý. Để thực hiện tốt những điều này, một công cụ hữu hiệu doanh nghiệp không thể không kể đến đó là công tác kế toán. Đặc biệt, đối với doanh nghiệp thương mại, đó là công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ. Đây là công cụ quan trọng nhất để quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp duy trì và nâng cao hiệu quả tiêu thụ, đạt được lợi nhuận tối đa.

Doanh nghiệp muốn theo dõi và nắm bắt được tình hình kinh doanh của mình thì việc hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ là rất cần thiết. Qua quá trình thực tập tại công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới, với sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị trong phòng ban Kế toán, cùng với vốn kiến thức được học tại nhà trường, em đã nhận thức được sự cần thiết đó, vì vậy em quyết định chọn đề tài: ***“Hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới”*** để thực hiện khóa luận tốt nghiệp của mình.

Bài viết của em gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa tại doanh nghiệp thương mại

Chương 2: Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Chương 3: Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

CHƯƠNG 1:

LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HÓA VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ HÀNG HÓA TẠI DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. Lý luận chung về tiêu thụ hàng hóa

1.1.1. Khái niệm tiêu thụ hàng hóa và kết quả tiêu thụ hàng hóa

1.1.1.1. Khái niệm tiêu thụ hàng hóa

Tiêu thụ hàng hóa là việc bán hàng hóa ra khỏi doanh nghiệp, là khâu cuối cùng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại. Tiêu thụ là quá trình trao đổi hàng hóa và dịch vụ trong đó doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu về hàng hóa và dịch vụ cho người mua, để nhận quyền sở hữu về số tiền tương ứng với hàng hóa, dịch vụ bán ra.

Tiêu thụ hàng hóa không đơn thuần là việc bán hàng, bản chất tiêu thụ hàng hóa được thể hiện trên 2 mặt:

- **Thứ nhất:** Tiêu thụ là sự thay đổi hình thái giá trị, hàng hóa được thay đổi từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ, lúc này vòng chu chuyển của vốn kinh doanh đã hoàn thành.

- **Thứ hai:** Tiêu thụ là quá trình kinh tế, từ việc thực hiện trao đổi mua bán hàng hóa thông qua các nghiệp vụ kinh tế, đến việc cụ thể hóa các nghiệp vụ đó thông qua các hành vi mua bán cụ thể.

1.1.1.2. Khái niệm kết quả tiêu thụ

Kết quả tiêu thụ hàng hóa là một chỉ tiêu hiệu quả hoạt động lưu chuyển hàng hóa, là kết quả cuối cùng về mặt tài chính của hoạt động kinh doanh. Nó phản ánh kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp và phần mà doanh nghiệp nhận được sau một kỳ hoạt động. Nói cách khác, đó là phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng với các khoản giảm trừ, giá trị giá vốn hàng bán và chi phí QLKD:

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

1.1.2. Các khái niệm liên quan

1.1.2.1. Doanh thu

Là toàn bộ số tiền hoặc tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ hạch toán phát sinh từ hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

1.1.2.2. Các khoản giảm trừ doanh thu

- *Chiết khấu thương mại*

Là các khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc thanh toán cho người mua hàng

do người mua đã mua hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

- *Hàng bán bị trả lại*

Là số hàng hóa, dịch vụ đã được coi là tiêu thụ bị người mua trả lại và từ chối thanh toán do hàng lỗi về quy cách hoặc vi phạm cam kết, hợp đồng.

- *Giảm giá hàng bán*

Là khoản giảm trừ được bên bán chấp thuận theo giá đã thỏa thuận trên hóa đơn vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách, hoặc không đúng thời hạn ghi trên hợp đồng.

- *Các loại thuế tính vào giảm trừ doanh thu*

+ Thuế xuất khẩu: là loại thuế gián thu đánh vào các loại hàng hóa được phép xuất khẩu qua biên giới Việt Nam. Đây là loại thuế làm giảm doanh thu hàng thực xuất khẩu.

+ Thuế tiêu thụ đặc biệt: là loại thuế gián thu đánh vào một số hàng hóa, dịch vụ đặc biệt nhằm điều tiết hướng dẫn sản xuất, hướng dẫn tiêu dùng của Nhà Nước trong từng thời kì.

+ Thuế giá trị gia tăng: là thuế tính trên giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng. Loại thuế này làm giảm trừ doanh thu khi doanh nghiệp tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp.

1.1.2.3. Giá vốn hàng bán

Là tổng chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được số hàng hóa đã bán, bao gồm giá mua hàng hóa và chi phí thu mua.

1.1.2.4 Chi phí quản lý kinh doanh

Là những khoản chi phí phục vụ gián tiếp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí quản lý kinh doanh gồm các khoản như: chi phí tiền lương, chi phí dụng cụ, đồ dùng phục vụ cho bộ phận quản lý doanh nghiệp, chi phí khấu hao TSCĐ...

1.1.3. Vai trò và ý nghĩa của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

Trong nền kinh tế hiện nay, khi mà sự cạnh tranh thị trường giữa các doanh nghiệp đang diễn ra gay gắt, vấn đề đặt lên hàng đầu đối với các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thương mại nói riêng là làm sao cho việc kinh doanh đạt hiệu quả, lợi nhuận đạt tối đa. Điều đó đồng nghĩa với việc doanh nghiệp cần phải thường xuyên kiểm tra, theo dõi, cũng như đánh giá tình hình tiêu thụ trong từng thời kì, từng khách hàng, từng hoạt động kinh tế thông qua số liệu của kế toán tiêu thụ. Đây là tiêu

chỉ phản ánh chính xác nhất năng lực tổ chức sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ được coi như một công cụ hữu hiệu, thu nhận, xử lý, và cung cấp thông tin về hàng hóa cũng như sự vận động, tiêu thụ của hàng hóa. Thông qua các số liệu của kế toán tiêu thụ, doanh nghiệp sẽ biết được mức độ hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình đến đâu, phát hiện kịp thời những yếu điểm, thiếu sót, sự mất cân đối giữa các khâu để tìm ra các biện pháp xử lý. Đồng thời, qua việc đánh giá số liệu, doanh nghiệp sẽ xem xét tình hình cung ứng hàng hóa, tình hình cạnh tranh để quyết định có nên mở rộng buôn bán, hay đầu tư, hợp tác với bạn hàng hay không. Đây cũng là cơ sở cho cơ quan Nhà nước quản lý kế hoạch nộp thuế của các doanh nghiệp, từ đó có thể thực hiện tốt các chức năng kiểm soát nền kinh tế vĩ mô.

Để thực hiện tốt các vai trò trên, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ cần:

- + Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác hàng hóa tiêu thụ trên tất cả các phương diện: số lượng, chất lượng...

- + Ghi chép, phản ánh và giám sát chặt chẽ quá trình bán hàng, ghi chép đầy đủ các khoản chi phí, doanh thu, giá vốn... nhằm xác định kết quả tiêu thụ.

- + Cung cấp một cách chính xác, trung thực các thông tin kế toán cho các bộ phận, phục vụ cho việc lập Báo cáo tài chính, và định hướng các kế hoạch tiêu thụ.

1.2. Các phương thức tiêu thụ

1.2.1 Phương thức bán buôn

Bán buôn hàng hóa là hình thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, đơn vị sản xuất... theo lô hàng hoặc bán với số lượng lớn. Đặc điểm của hình thức này là hàng hóa vẫn đang nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, tức là giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa chưa được thực hiện. Theo hình thức này, giá bán sẽ phụ thuộc vào số lượng hàng bán và phương thức thanh toán mà hai bên đã thỏa thuận trên hợp đồng.

Trong bán buôn có 2 phương thức:

- Bán buôn qua kho:

- + *Bán buôn trực tiếp qua kho:* là hình thức hàng hóa được xuất ra từ kho, giao trực tiếp cho bên mua, bên mua thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, khi đó hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

- + *Bán buôn bằng cách chuyển hàng:* là hình thức mà doanh nghiệp xuất kho hàng giao cho bên mua ở một địa điểm đã được thỏa thuận trước theo hợp đồng.

Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, được xác nhận là đã tiêu thụ khi doanh nghiệp đã nhận được tiền từ bên mua hoặc bên mua đã chấp nhận thanh toán.

- **Bán buôn vận chuyển thẳng:**

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán:* là hình thức mà doanh nghiệp khi mua hàng và nhận hàng không đưa về nhập tại kho, mà vận chuyển thẳng giao cho bên mua. Bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì khi đó hàng được chấp nhận là tiêu thụ. Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán gồm hai kiểu:

Bán hàng giao tay ba: Là hình thức mà doanh nghiệp thương mại và bên mua cùng trao đổi hàng hóa tại kho người bán, tức là doanh nghiệp sau khi mua hàng, sẽ trực tiếp giao cho bên mua tại kho người bán. Khi bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì hàng được coi là đã tiêu thụ.

Bán bằng cách chuyển hàng: Sau khi mua và nhận hàng, doanh nghiệp sẽ chuyển hàng luôn cho bên mua theo địa điểm đã thỏa thuận, và hàng sẽ được coi là tiêu thụ khi bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán:* là hình thức mà doanh nghiệp chỉ đóng vai trò trung gian môi giới trong quan hệ người mua và người bán. Doanh nghiệp sẽ ủy quyền cho người mua trực tiếp đến nhận hàng và thanh toán tiền hàng cho người bán theo hợp đồng đã ký kết với bên bán. Theo hình thức này, doanh nghiệp sẽ nhận được một khoản hoa hồng của bên mua hoặc bên bán.

1.2.2. Phương thức bán lẻ

Là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, khi kết thúc bán hàng là hàng hóa đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán với số lượng nhỏ, giá cả ổn định, thể hiện dưới các hình thức khác nhau như:

- **Bán lẻ thu tiền trực tiếp:**

Là khi người bán trực tiếp bán hàng và thu tiền của khách. Cuối ca, cuối ngày kiểm tra hàng tồn để xác định lượng tiêu thụ, lập báo cáo bán hàng và lập giấy nộp tiền.

- **Bán lẻ thu tiền tập trung:**

Là việc tách rời trong khâu thu tiền và giao hàng cho khách nhằm chuyên môn hóa quá trình bán hàng. Nhân viên bán hàng có nhiệm vụ kiểm và giao hàng cho khách, cuối ca báo cáo doanh số, còn nhân viên thu ngân viết hóa đơn, thu tiền, cuối ca kiểm tiền, nộp tiền cho thủ quỹ.

- **Bán hàng trả góp trả chậm:**

Là hình thức mà doanh nghiệp cho phép người mua trả tiền hàng thành nhiều lần. Doanh nghiệp sẽ nhận được tiền hàng theo giá bán trả ngay và phần lãi trả chậm của khách hàng.

1.2.3. Bán hàng thông qua đại lý

Là hình thức mà doanh nghiệp thương mại giao hàng cho các cơ sở đại lý, kí gửi để các cơ sở này trực tiếp bán hàng. Bên giao đại lý vẫn giữ quyền sở hữu về số hàng chuyển giao cho đến khi hàng được xác nhận là tiêu thụ. Bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán hàng, thanh toán tiền hàng và được hưởng hoa hồng đại lý.

1.3. Phương pháp hạch toán hàng tồn kho

Doanh nghiệp có thể áp dụng một trong hai phương pháp để hạch toán hàng tồn kho là kê khai thường xuyên (KKTX) hoặc kiểm kê định kì (KKĐK):

- **Phương pháp kê khai thường xuyên**

Là phương pháp theo dõi và phản ánh thường xuyên, liên tục, có hệ thống tình hình nhập, xuất, tồn vật tư, hàng hóa trên sổ kế toán. Theo phương pháp này, các tài khoản kế toán hàng tồn kho được dùng để phản ánh số hiện có, tình hình biến động tăng giảm của vật tư hàng hóa. Cuối kì, trên sổ kế toán có thể phản ánh được tồn kho thực tế của từng mặt hàng.

- **Phương pháp kiểm kê định kì**

Là phương pháp không theo dõi một cách thường xuyên, liên tục, mà căn cứ vào kết quả kiểm kê thực tế để phản ánh giá trị tồn kho cuối kì vật tư, hàng hóa trên sổ kế toán tổng hợp và từ đó tính giá trị của hàng đã xuất theo công thức:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Hàng xuất} & & \text{Hàng tồn} & & \text{Hàng nhập} & & \text{Hàng tồn} \\ \text{cuối kì} & = & \text{đầu kì} & + & \text{trong kì} & - & \text{cuối kì} \end{array}$$

Áp dụng phương pháp này, các tài khoản kế toán hàng tồn kho chỉ sử dụng ở đầu kì để kết chuyển số dư đầu kì và cuối kì để phản ánh giá trị thực tế hàng tồn cuối kì.

1.4. Phương pháp tính giá vốn hàng bán

Doanh nghiệp có thể áp dụng một trong các phương pháp sau để xác định giá trị hàng xuất bán:

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

Là phương pháp được áp dụng dựa trên giả định hàng hóa nào nhập trước thì được xuất trước, giá trị của hàng tồn kho sẽ là giá nhập kho ở thời điểm cuối kì hoặc gần cuối kì còn tồn kho.

Phương pháp này thích hợp cho những mặt hàng có giá cả ổn định hoặc có xu hướng giảm, ta có thể tính được ngay trị giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng để

đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng tồn kho sẽ tương đối sát so với giá thị trường của mặt hàng đó, và trên báo cáo kế toán, chỉ tiêu hàng tồn kho sẽ có ý nghĩa thực tế hơn.

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

Là phương pháp được áp dụng dựa trên giả định hàng hóa nào nhập sau thì được xuất trước, giá trị hàng tồn kho cuối kỳ được tính theo đơn giá của những lần nhập đầu tiên, và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của hàng nhập sau hoặc gần sau cùng.

Phương pháp này thường áp dụng cho các doanh nghiệp có thể quản lý thời gian nhập của các lô hàng cụ thể, chi phí của lần mua gần nhất khá sát với trị giá vốn thực tế hàng xuất kho, và đảm bảo được nguyên tắc phù hợp của kế toán.

- **Phương pháp thực tế đích danh**

Là phương pháp mà hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập của lô hàng hóa đó để tính giá xuất, không liên quan đến thời điểm nhập xuất. Đây là phương án được đánh giá có nhiều ưu điểm nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế, giá trị hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu nhận được.

Tuy nhiên thì việc áp dụng phương pháp này đòi hỏi những điều kiện khá khắt khe. Nó chỉ phù hợp với các doanh nghiệp có ít loại mặt hàng, mang tính chất đơn chiếc, ổn định, hàng tồn kho có giá trị lớn, có thể theo dõi và nhận diện được.

- **Phương pháp bình quân gia quyền**

Là phương pháp căn cứ vào giá trị hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị hàng nhập trong kỳ để tính giá giá bình quân của một đơn vị hàng hóa. Công thức tổng quát:

$$\text{Trị giá vốn hàng xuất bán} = \text{Số lượng} \times \text{Đơn giá bình quân}$$

Tùy thuộc vào tình hình của doanh nghiệp, mà có thể áp dụng phương pháp này tính theo thời kỳ hoặc sau mỗi lần nhập:

+ **Giá bình quân cả kỳ dự trữ**

Là phương pháp mà đến cuối kỳ mới tính giá vốn của hàng xuất trong kỳ. Tùy thuộc vào kỳ dự trữ của doanh nghiệp mà áp dụng kế toán hàng tồn kho căn cứ vào giá nhập, lượng hàng tồn đầu và nhập trong kỳ để tính giá đơn vị bình quân

$$\text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá trị hàng tồn đầu kỳ} + \text{Giá trị hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

Áp dụng phương pháp này, doanh nghiệp chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ, khá đơn giản và dễ làm, nhưng độ chính xác không cao, không đáp ứng được yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

+ **Giá bình quân sau mỗi lần nhập**

Là phương pháp mà sau mỗi lần nhập hàng hóa phải tính lại số lượng thực của hàng tồn và giá đơn vị bình quân. Giá đơn vị bình quân được tính theo công thức:

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

Áp dụng phương pháp này sẽ tránh được những hạn chế của phương pháp giá bình quân cả kì dự trữ, nhưng việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức.

1.5. Kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ.

1.5.1. Kế toán tiêu thụ hàng hóa

1.5.1.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ làm cơ sở hạch toán doanh thu bán hàng bao gồm:

- Hóa đơn bán hàng.
- Hóa đơn các chi phí liên quan.
- Phiếu thu, phiếu chi, giấy báo nợ/có.
- Biên bản bàn giao hàng hóa.
- Phiếu xuất kho.
- Hợp đồng kinh tế, thanh lý hợp đồng kinh tế.

1.5.1.2. Tài khoản sử dụng

- **TK 156: Hàng hóa**


Nợ	TK156	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Phản ánh giá mua, chi phí thu mua phát sinh làm tăng giá thực tế của hàng hóa ghi trên hóa đơn mua hàng. - Kết chuyển trị giá hàng tồn kho cuối kỳ (KKĐK) 	<ul style="list-style-type: none"> - Phản ánh giá mua thực tế của hàng hóa xuất kho trong kỳ và chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ - Phản ánh giá trị hàng hóa trả lại cho người bán, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng mua được hưởng - Kết chuyển trị giá hàng hóa tồn kho đầu kỳ (KKĐK) 	
Dư Nợ: phản ánh giá trị hàng hóa thực tế còn tồn kho cuối kỳ		

- TK157: Hàng gửi bán

Nợ	TK157	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Tập hợp giá vốn hàng hóa đã gửi đi bán hoặc giao cho bên nhận đại lý, kí gửi nhưng chưa được chấp nhận thanh toán. - Kết chuyển giá trị hàng hóa gửi bán chưa được xác định tiêu thụ cuối kỳ (KKĐK). 		<ul style="list-style-type: none"> - Tập hợp giá vốn hàng hóa gửi bán đại lý, kí gửi đã được xác định là tiêu thụ - Giá vốn hàng hóa gửi bán bị bên đại lý, kí gửi trả lại. - Kết chuyển giá trị hàng hóa gửi bán chưa được xác định là tiêu thụ đầu kỳ (KKĐK).
Dư Nợ: Giá trị hàng hóa đã gửi đi chưa được xác định tiêu thụ		

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

Tài khoản này được sử dụng để phản ánh tổng số doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế của doanh nghiệp trong kì, không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay chưa thu tiền.

Nợ	TK511	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại . - Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản xác định kết quả kinh doanh. 		<ul style="list-style-type: none"> - Tập hợp doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phát sinh trong kì.
		

Tài khoản không có số dư cuối kì và được chi tiết thành 4 tài khoản cấp 2 như sau:

- + Tk 5111: Doanh thu từ việc bán hàng hóa.
- + Tk 5112: Doanh thu từ việc bán các thành phẩm.
- + Tk 5113: Doanh thu từ việc cung cấp dịch vụ.
- + Tk 5118: Doanh thu khác

- TK 521: Các khoản giảm trừ doanh thu

Nợ	TK521	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng. - Giá trị của hàng hóa bị trả lại. - Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho khách hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển số chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán vào bên Nợ của tài khoản doanh thu. 	



Tài khoản không có số dư cuối kì và được chi tiết thành 3 tài khoản cấp 2 như sau:

- + TK 5211: Chiết khấu thương mại
- + TK 5212: Hàng bán bị trả lại
- + TK 5213: Giảm giá hàng bán
- **TK 632: Giá vốn hàng bán**

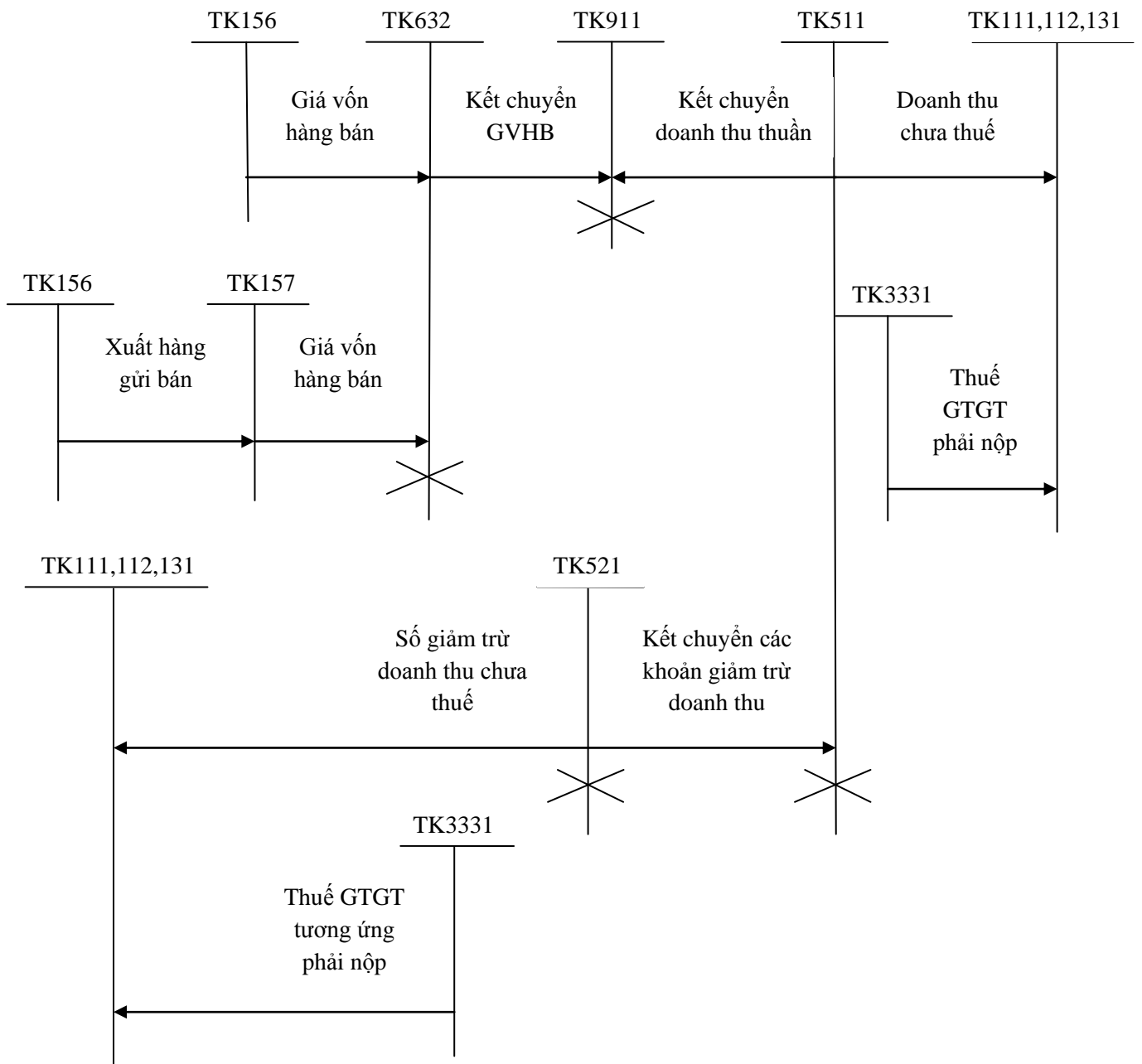
Nợ	TK632	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Tập hợp giá vốn của hàng hóa đã tiêu thụ trong kì. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tập hợp giá vốn của hàng hóa bị người mua trả lại. - Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã được xác định tiêu thụ trong kỳ vào bên Nợ tài khoản xác định kết quả kinh doanh. 	



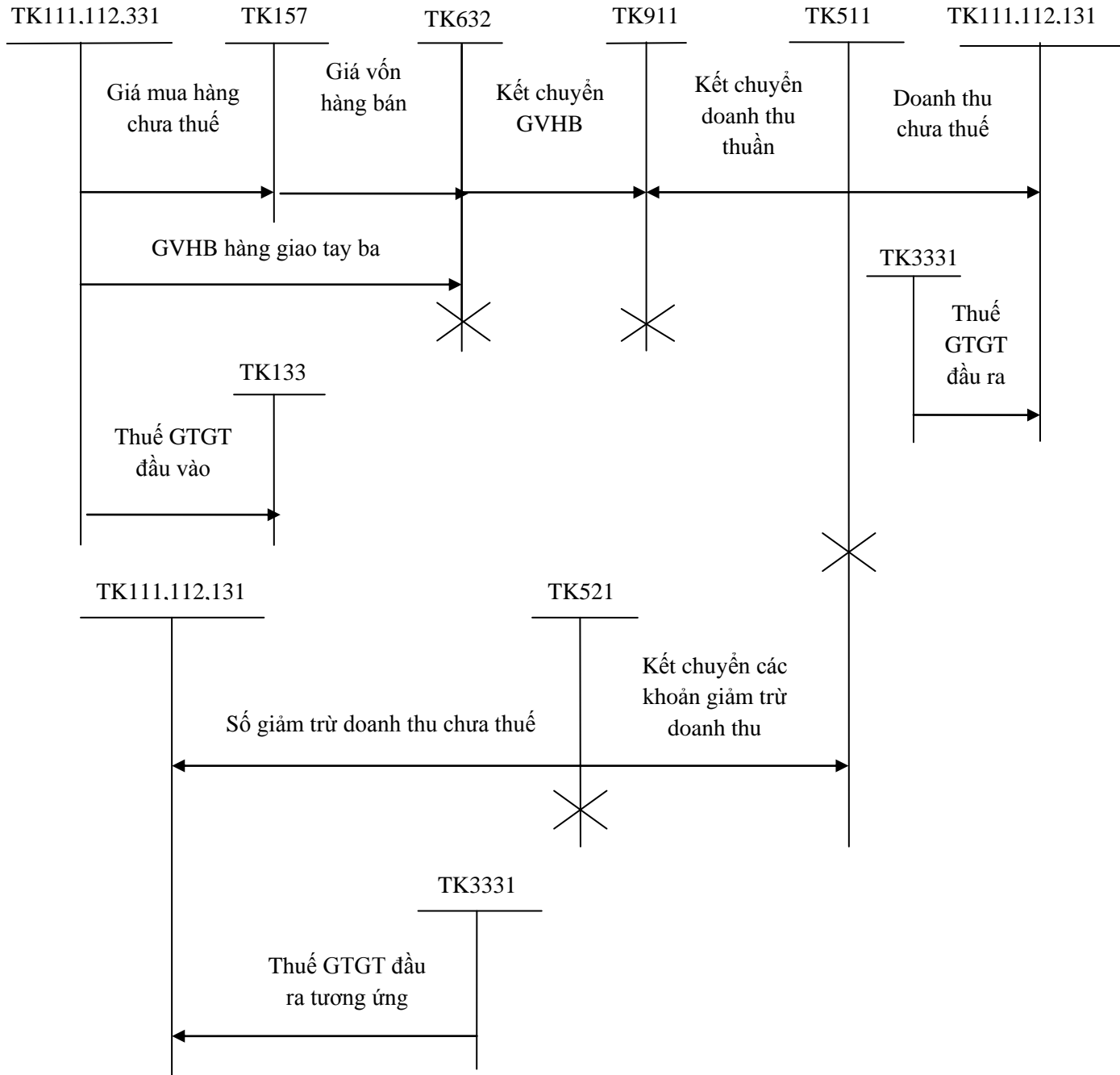
1.5.1.3. Phương pháp hạch toán

Trường hợp 1: Doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

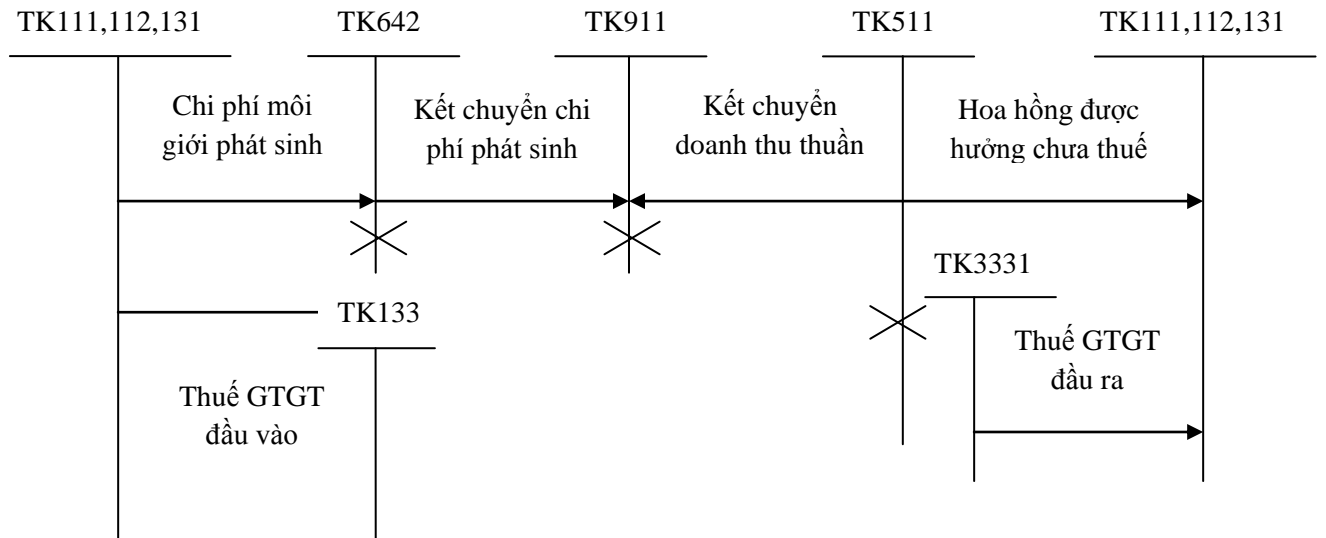
Sơ đồ 1.1. Bán buôn qua kho



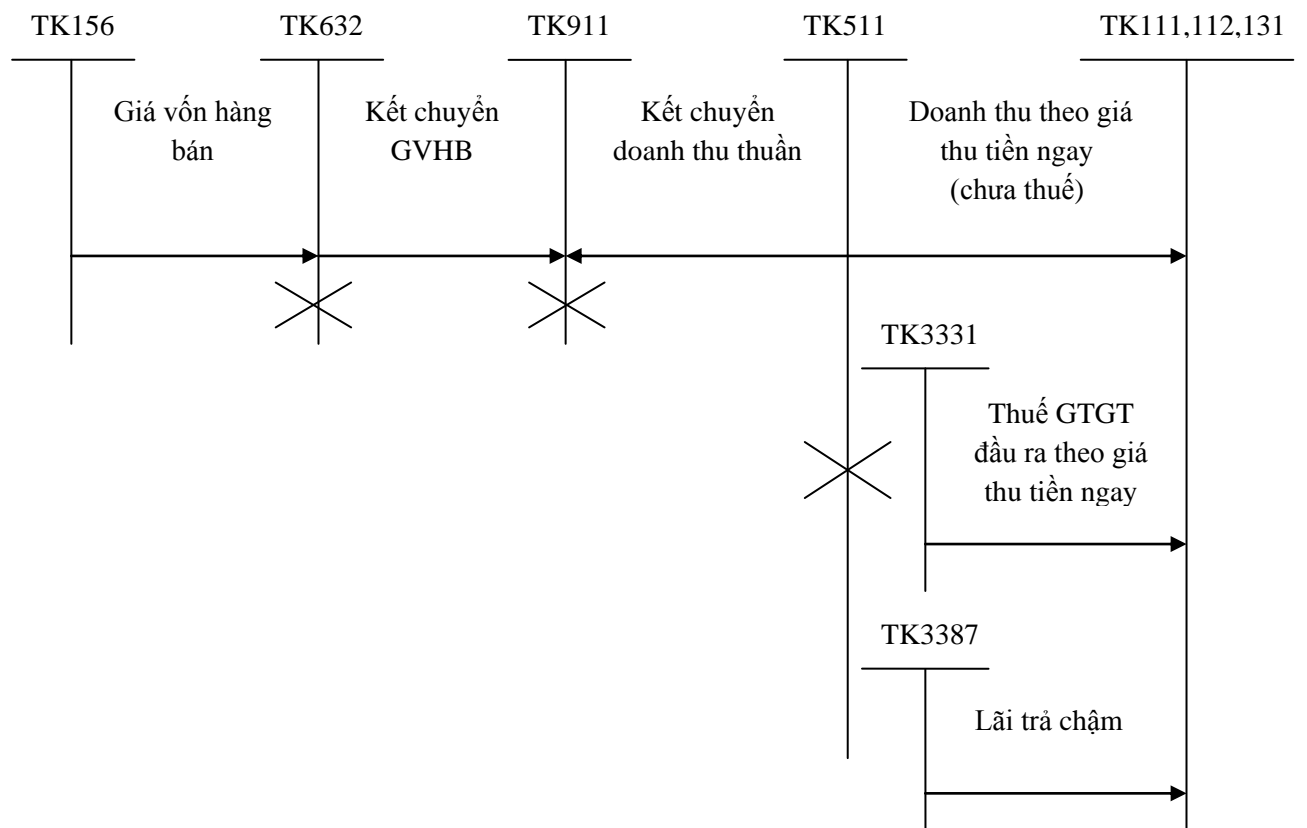
Sơ đồ 1.2. Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán



Sơ đồ 1.3: Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

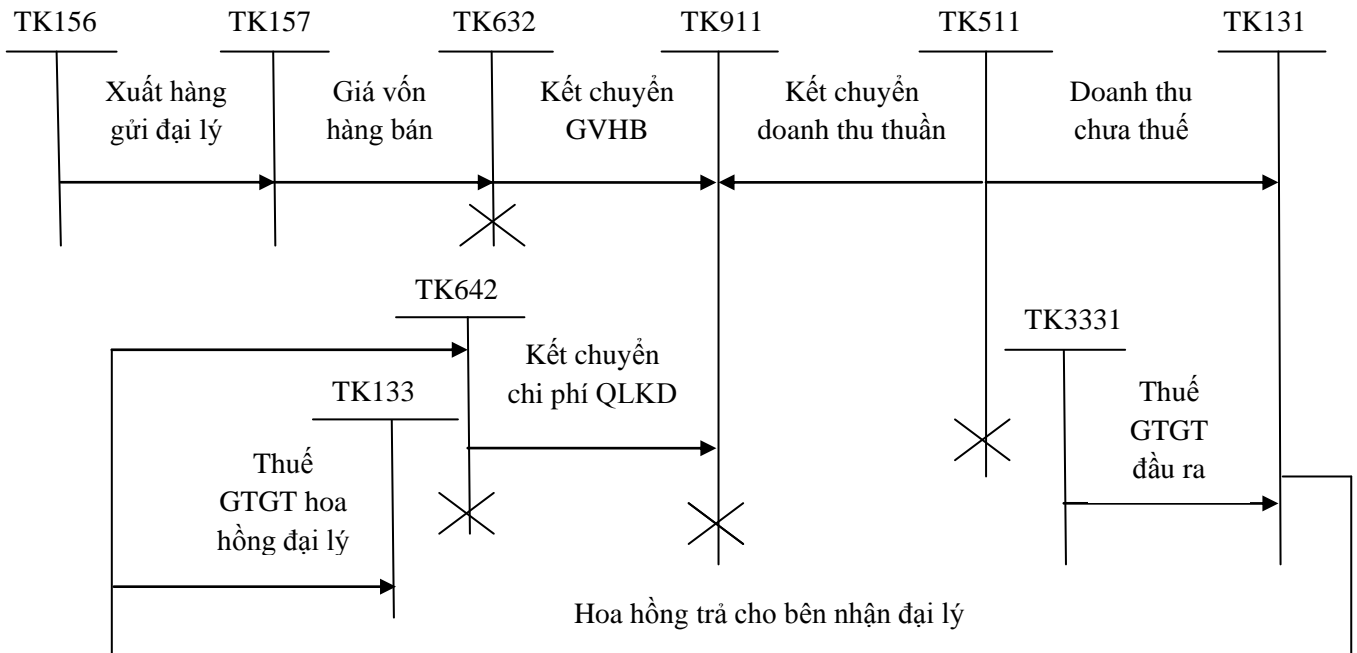


Sơ đồ 1.4. Bán hàng trả góp trả chậm

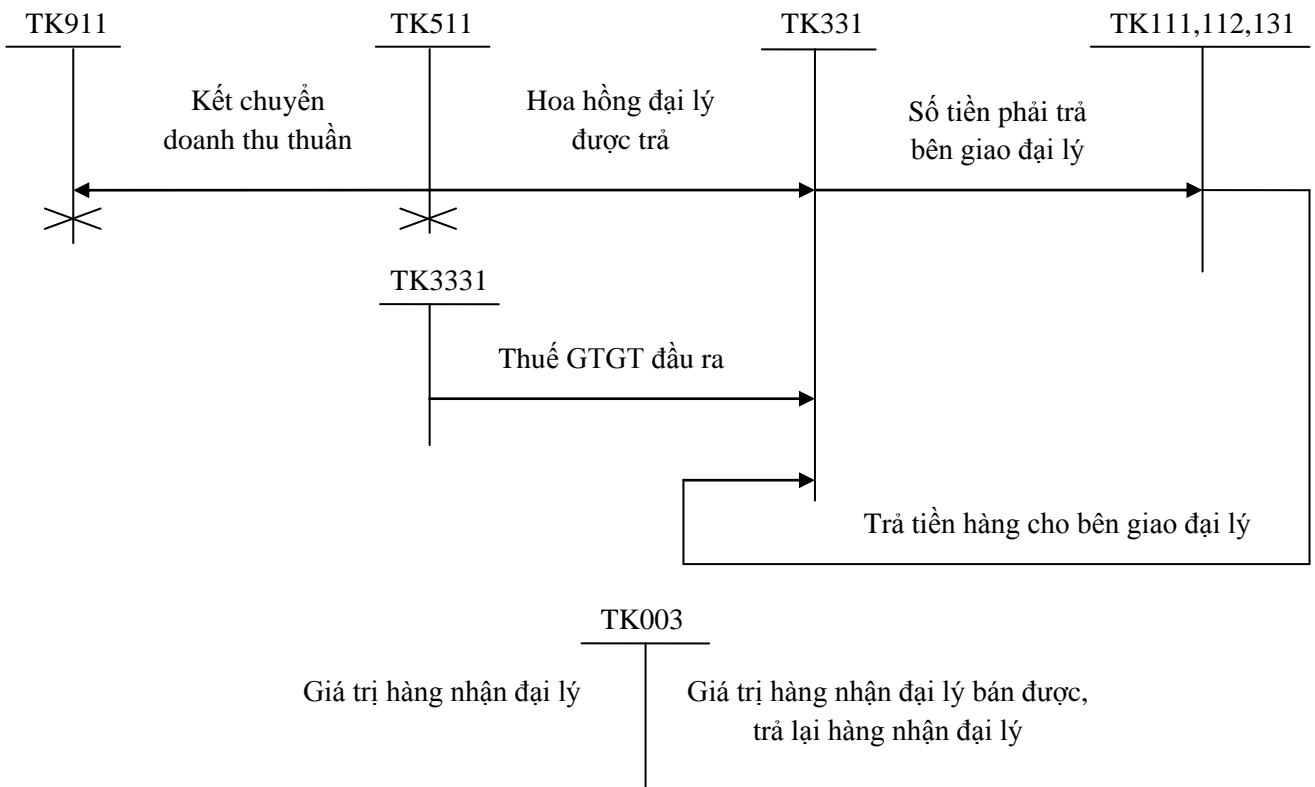


Sơ đồ 1.5: Bán hàng thông qua đại lý

Tại đơn vị giao đại lý:



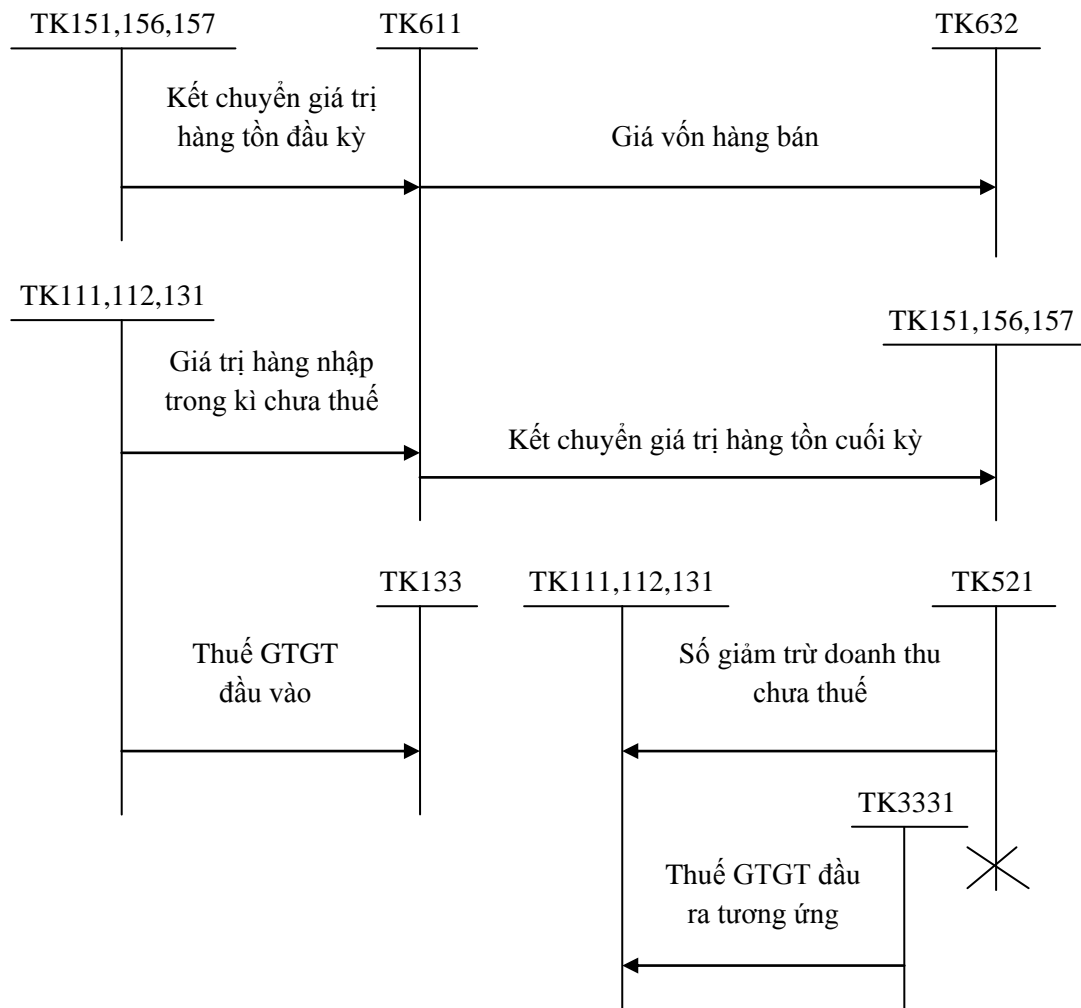
Tại đơn vị nhận đại lý:



Trường hợp 2: Doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

Theo phương pháp kiểm kê định kỳ, việc hạch toán doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu không có gì khác so với phương pháp kê khai thường xuyên. Điểm khác là ở phương pháp kiểm kê định kỳ, kế toán chỉ xác định được giá vốn một lần vào cuối kỳ còn theo phương pháp kê khai thường xuyên, kế toán sẽ xác định được giá vốn ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa. Khi doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ, TK 611 sẽ được dùng để theo dõi quá trình nhập mua hàng hóa. Đầu kỳ kết chuyển các TK 151, 156, 157 về TK 611, ngược lại cuối kỳ kết chuyển TK 611 về các TK 151, 156, 157.

Sơ đồ 1.6. Kế toán tiêu thụ theo phương pháp kiểm kê định kỳ

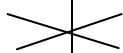


1.5.2. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

1.5.2.1. Tài khoản sử dụng

- TK 642: Chi phí quản lý kinh doanh

Nợ	TK642	Có
- Chi phí QLKD thực tế phát sinh trong kỳ		- Các khoản ghi giảm chi phí QLKD - Kết chuyển chi phí QLKD vào tài khoản xác định kết quả kinh doanh

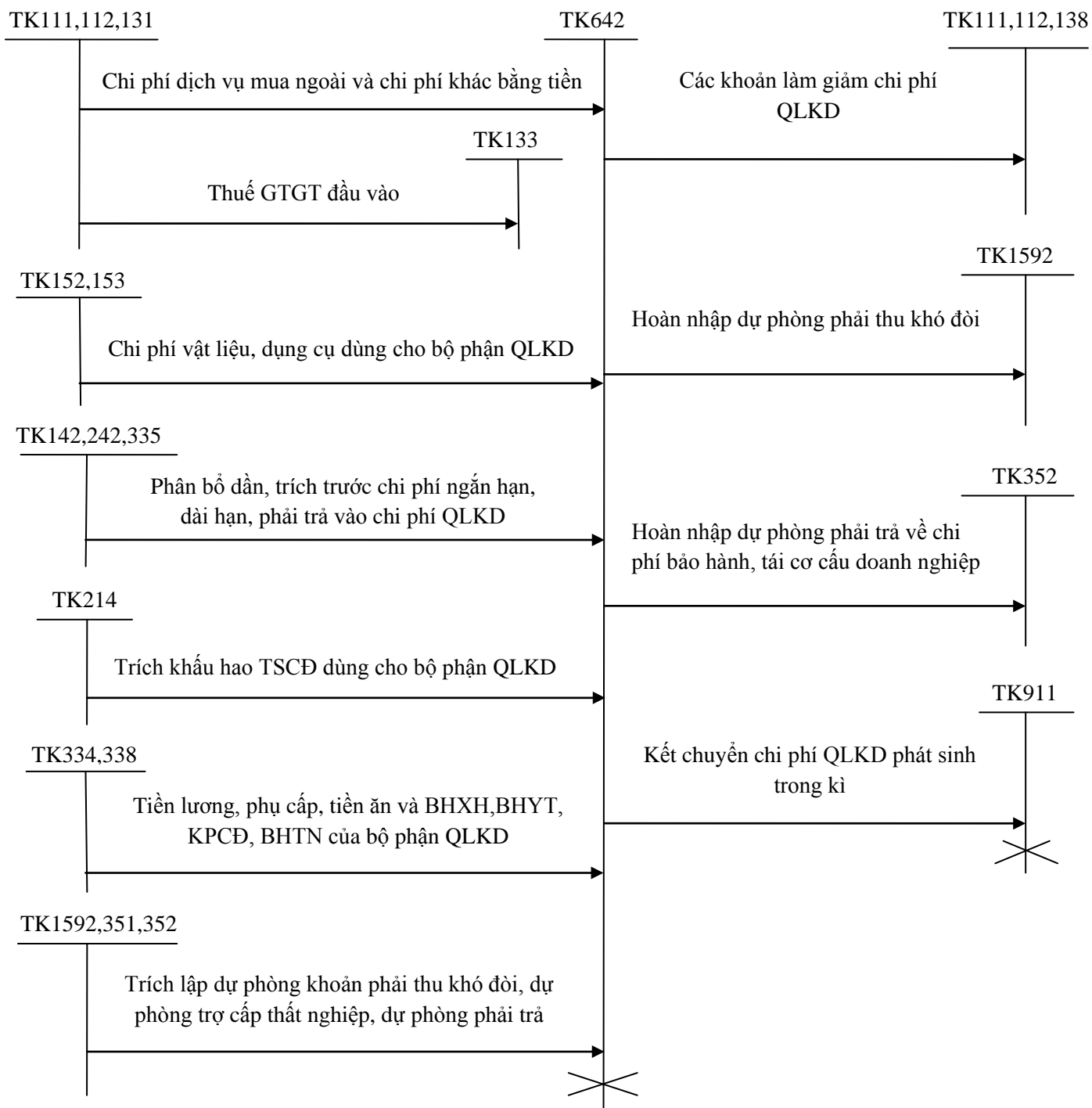


Tài khoản này không có số dư cuối kì, và được chi tiết thành 2 TK cấp 2:

- + TK 6421: Chi phí bán hàng.
- + TK 6422: Chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.5.2.2. Phương pháp hạch toán

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



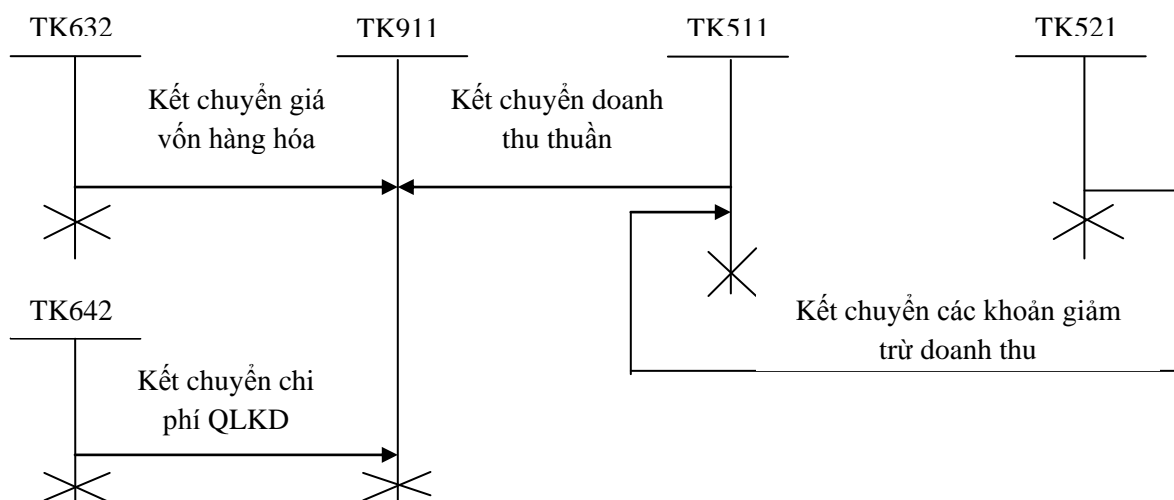
1.5.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

1.5.3.1. Tài khoản sử dụng

Nợ	TK911	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Giá vốn của hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ - Chi phí quản lý kinh doanh 		<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu thuần về số hàng hóa và dịch vụ tiêu thụ trong kỳ - Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác.

1.5.3.2. Phương pháp hạch toán

Sơ đồ 1.8. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ



1.6. Hệ thống sổ kế toán tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ

Việc áp dụng sổ kế toán trong mỗi doanh nghiệp hiện nay cần thống nhất 4 hình thức sau:

- Hình thức sổ kế toán Nhật ký – Sổ Cái.
- Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung.
- Hình thức sổ kế toán Chứng từ ghi sổ.
- Hình thức kế toán trên máy vi tính.

Các sơ đồ tương ứng với các hình thức sổ kế toán

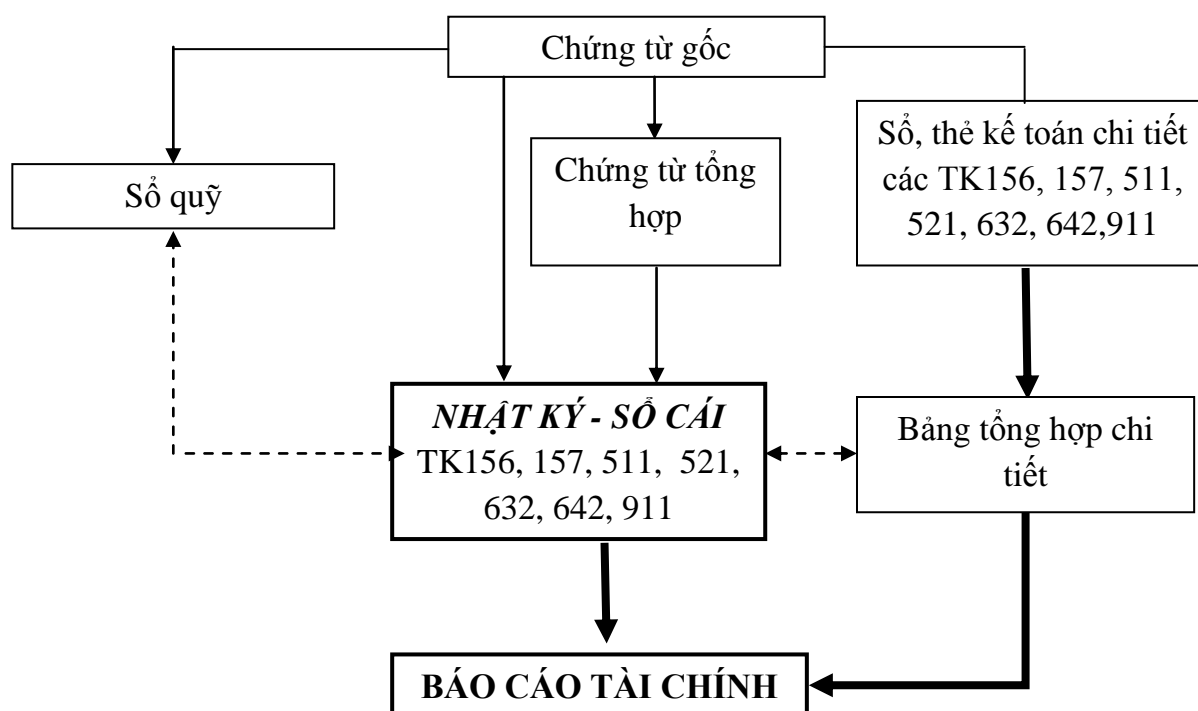
Chú thích

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

1.6.1. Hình thức sổ kế toán Nhật ký – Sổ Cái

- *Ưu điểm:* Cách ghi chép đơn giản, dễ kiểm tra, dễ đối chiếu.
- *Nhược điểm:* Kết cấu mẫu sổ theo chiều ngang, không thích hợp với các doanh nghiệp sử dụng nhiều tài khoản, khó phân công lao động kế toán vì chỉ có một sổ tổng hợp duy nhất
- *Điều kiện áp dụng:* Các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, hoạt động đơn giản và có ít nghiệp vụ phát sinh.

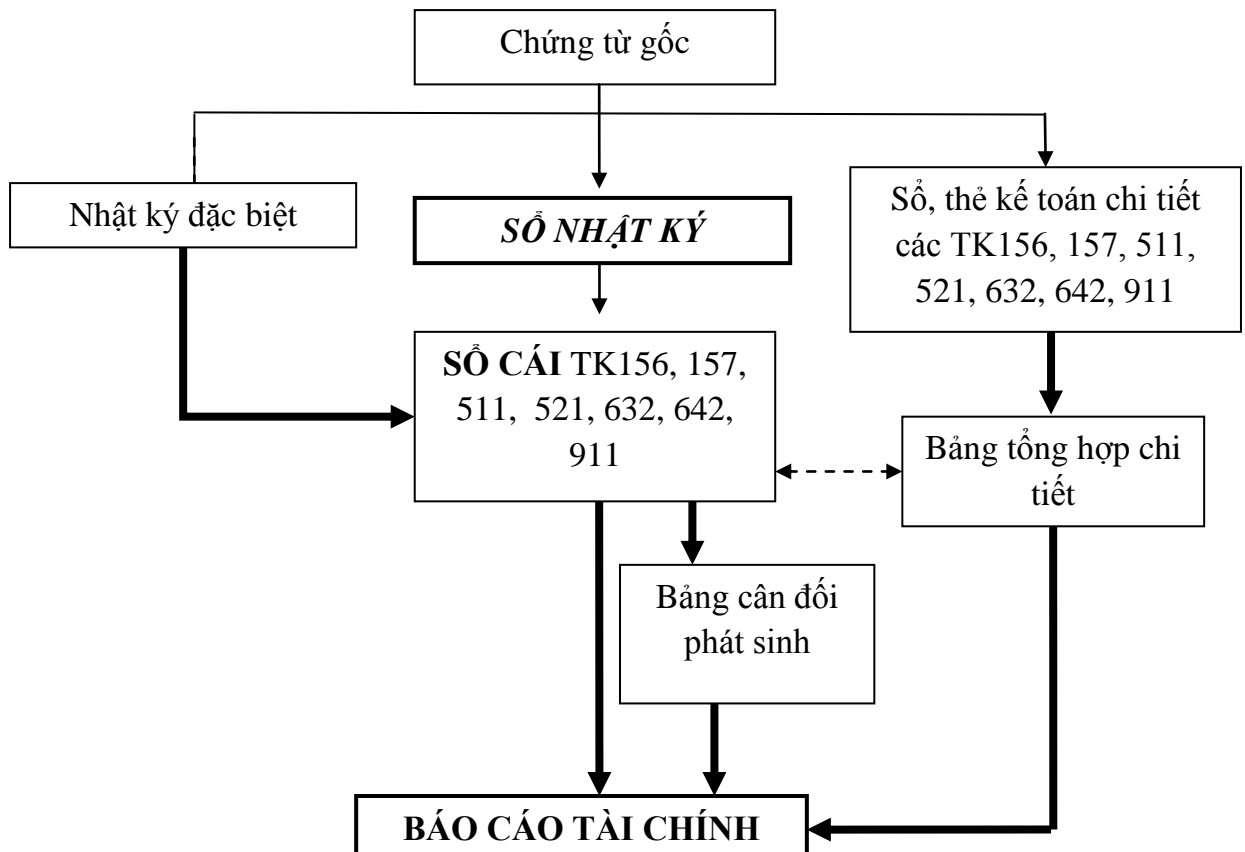
Sơ đồ 1.9. Hình thức sổ kế toán Nhật ký – Sổ Cái.



1.6.2. Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung

- *Ưu điểm:*
 - + Mẫu sổ đơn giản, dễ thực hiện.
 - + Có thể thực hiện đối chiếu, kiểm tra về số liệu kế toán cho từng đối tượng kế toán ở mọi thời điểm, vì vậy kịp thời cung cấp thông tin cho nhà quản lý.
- *Nhược điểm:* Lượng ghi chép tương đối nhiều, mất thời gian.
- *Điều kiện áp dụng:*
 - + Áp dụng cho mọi loại hình doanh nghiệp, đặc biệt thích hợp với các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ.
 - + Thuận lợi cho việc sử dụng kế toán máy.

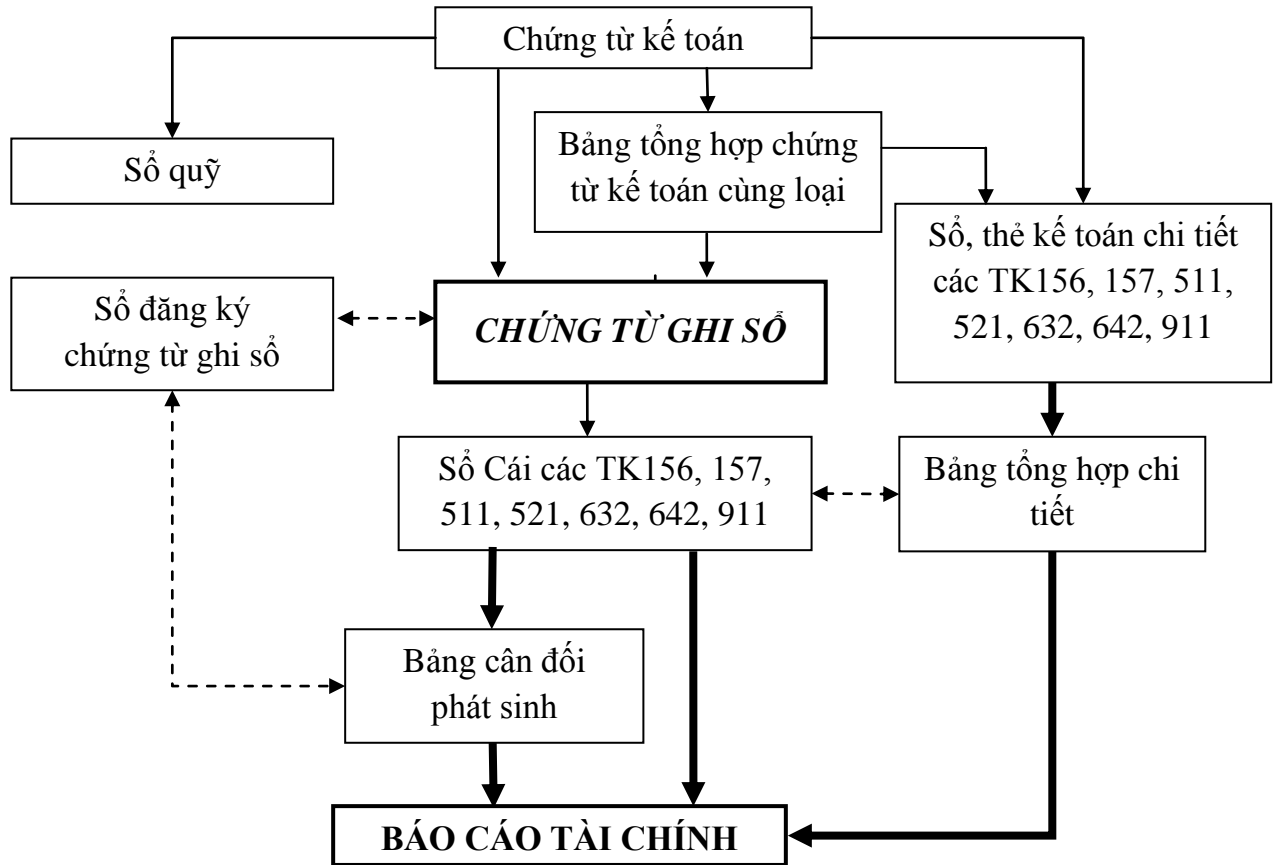
Sơ đồ 1.10. Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung



1.6.3. Hình thức sổ kế toán chứng từ ghi sổ

- *Ưu điểm:* Mẫu sổ đơn giản, dễ ghi chép, thuận tiện cho việc phân công lao động kế toán
- *Nhược điểm:* Số lượng ghi chép nhiều. Việc kiểm tra số liệu diễn ra vào cuối kì, cuối tháng, ảnh hưởng đến việc cung cấp thông tin, số liệu cho nhà quản lý.
- *Điều kiện áp dụng:* Áp dụng cho những doanh nghiệp có quy mô vừa và lớn, sử dụng nhiều tài khoản kế toán khi hạch toán.

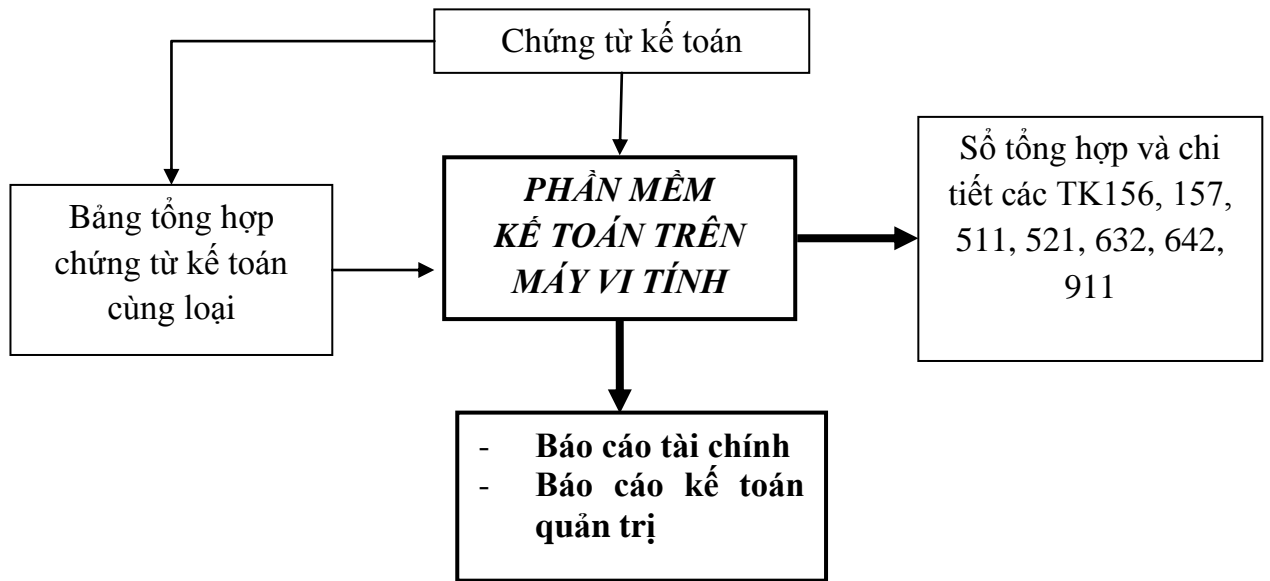
Sơ đồ 1.11. Hình thức sổ kế toán Chứng từ ghi sổ



1.6.4. Hình thức sổ kế toán trên máy vi tính

- *Ưu điểm:*
 - + Dễ sử dụng, tiết kiệm chi phí thuê kế toán và tiết kiệm thời gian thực hiện.
 - + Các thao tác tính toán được thực hiện tự động nên độ chính xác cao, dữ liệu được lưu trữ cẩn thận.
- *Nhược điểm:*
 - + Đòi hỏi sự chính xác về dữ liệu và thông tin nhập ban đầu, nếu xảy ra lỗi sẽ dẫn đến kết quả sai lệch trong quá trình hệ thống làm việc.
 - + Chi phí mua phần mềm thực hiện khá cao.
- *Điều kiện áp dụng:* Áp dụng cho các doanh nghiệp vừa và lớn.

Sơ đồ 1.12. Hình thức sổ kế toán Máy vi tính



CHƯƠNG 2:
THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN
THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI

2.1. Tổng quan về công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

- Tên công ty: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới.
- Tên tiếng anh: NEW PRODUCTION TECHNOLOGY AND TRADING DEVELOPMENT COMPANY LIMITED.
- Tên viết tắt: NPT CO., LTD
- Địa chỉ: Số 18B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Hà Nội.
- Văn phòng giao dịch: Số 10 Đàm Sồi, Khu ĐTM Định Công, quận Hoàng Mai, Hà Nội.
- Hình thức sở hữu vốn: Công ty TNHH.
- Số điện thoại: 043.5666089 Fax: 043.5666089
- Email: nptcompany@.hn.vnn.vn
- Mã số thuế: 0101253286.
- Vốn điều lệ: 3.500.000.000VND

Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới chuyên kinh doanh các mặt hàng là các loại đồ điện gia dụng như ti vi, tủ lạnh,.. sử dụng trong các gia đình, văn phòng, trường học..

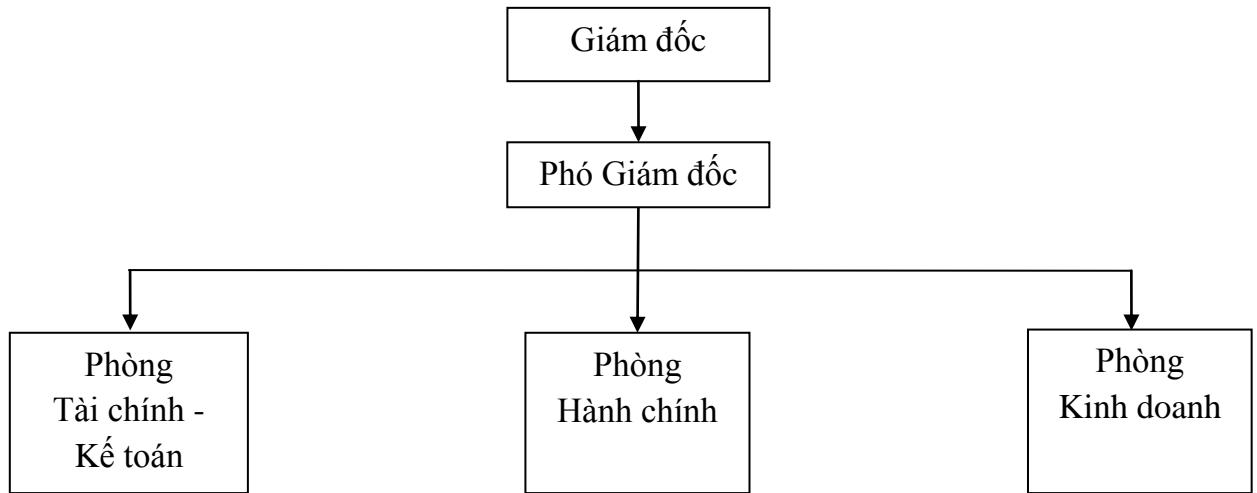
Với tiêu chí làm việc sáng tạo, cộng với đội ngũ nhân viên trẻ tuổi, nhiệt tình, hiểu biết về thị hiếu và nhu cầu của khách hàng, công ty nhận được ngày càng nhiều hợp đồng mua bán, gây dựng được niềm tin với các khách hàng thân quen cũng như các khách hàng mới, tạo nên vị thế vững mạnh trên thị trường.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động kinh doanh

Bộ máy tổ chức của công ty được thực hiện theo phương pháp quản lý trực tiếp, Giám đốc có thể nắm bắt được tình hình, thực trạng kinh doanh của công ty để có thể kịp thời ra các quyết định đúng đắn và hợp lý.

Hiện nay, công ty có một đội ngũ cán bộ, nhân viên có tri thức, giàu kinh nghiệm, có tinh thần trách nhiệm cao và nhiệt tình trong công việc. Chính nguồn nhân lực này đã nói lên thế mạnh của công ty.

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới



(Nguồn: Phòng Hành chính)

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:

- *Giám đốc*: Là người điều hành và chịu trách nhiệm mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty. Xem xét bổ nhiệm, xây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên đảm bảo hoạt động công ty một cách có hiệu quả và phát triển lâu dài.

- *Phó Giám đốc*: Là người hỗ trợ cho Giám đốc trong việc quản lý, điều hành công ty, hoạt động theo sự chỉ đạo của Giám đốc, triển khai các công việc được Giám đốc giao phó. Phó Giám đốc có thể thay mặt Giám đốc quản lý công việc, kí và chịu trách nhiệm về các văn bản, các công việc được ủy quyền khi Giám đốc đi vắng.

- *Phòng Tài chính – Kế toán*: Có nhiệm vụ theo dõi toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh, công nợ, các khoản đầu tư và phản ánh kết quả kinh doanh của công ty. Bộ phận này sẽ quản lý toàn bộ vốn, tài sản của công ty, tổ chức công tác Kế toán – Tài chính, thống kê kịp thời, chính xác tình hình tài sản và nguồn vốn giúp Giám đốc kiểm tra thường xuyên tình hình hoạt động của công ty.

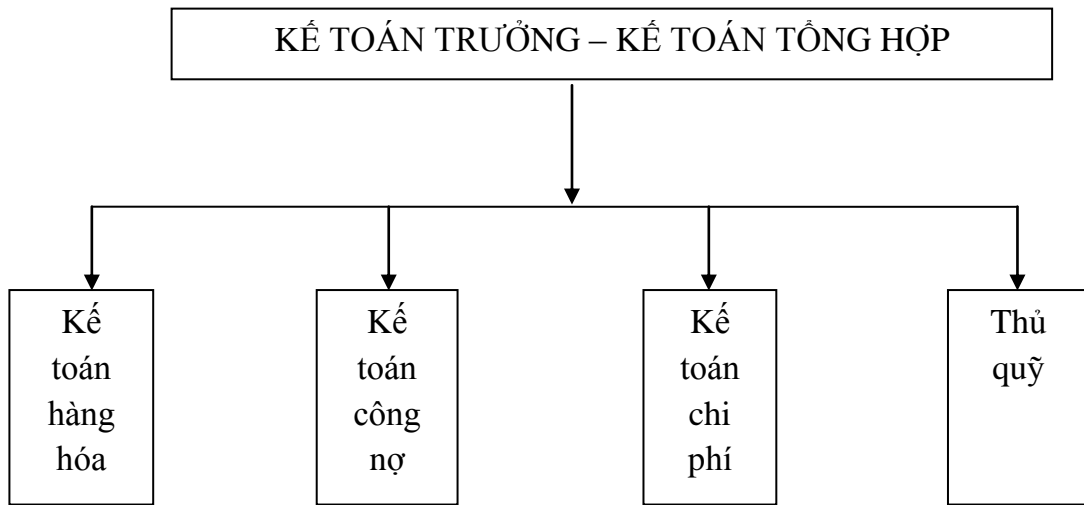
- *Phòng Hành chính*: Hỗ trợ Giám đốc về công tác hành chính, tổ chức, điều động nhân lực. Bộ phận này làm công tác quản lý hồ sơ nhân viên, thực hiện chế độ bảo hiểm, giải quyết chế độ chính sách với cán bộ, công nhân viên trong công ty. Ngoài ra còn thiết lập ban bảo vệ đảm bảo công tác an ninh và cơ sở vật chất cho công tác điều hành hàng ngày, tổ chức chăm lo đời sống tinh thần, sức khỏe cho nhân viên, chịu trách nhiệm tiếp khách và hội nghị.

- *Phòng Kinh doanh*: Là bộ phận có nhiệm vụ lên kế hoạch phân phối tiêu thụ hàng hóa, xây dựng mối quan hệ tích cực với khách hàng, đẩy mạnh công tác tiếp thị, quảng cáo để nâng cao hiệu quả tiêu thụ.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

2.1.3.1 Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty



(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Chức năng, nhiệm vụ của các nhân viên:

- *Kế toán trưởng*: Làm chức năng phụ trách công việc chung của phòng, tổ chức thực hiện công tác hạch toán kế toán của công ty, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về mọi hoạt động tổ chức kế toán của công ty, đồng thời kiêm luôn nhiệm vụ của một kế toán tổng hợp, là phản ánh tổng hợp các số liệu từ các bộ phận kế toán khác, tập hợp chi phí, lên sổ tổng hợp.

- *Kế toán hàng hóa*: Có nhiệm vụ theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn hàng hóa dựa trên các hóa đơn, chứng từ, đồng thời kiêm luôn nhiệm vụ của một thủ kho, theo dõi tình hình tiêu thụ hàng hóa của công ty.

- *Kế toán công nợ*: Theo dõi các khoản phải thu, phải trả của công ty với khách hàng, các khoản tạm ứng, phải thu nội bộ và phải thu khác. Đồng thời còn lập báo cáo công nợ, lập bảng lương và bảng các khoản trích theo lương.

- *Kế toán chi phí*: Theo dõi và phản ánh tình hình biến đổi của các khoản chi phí như: chi phí mua, chi phí vận chuyển, tiếp khách ..tập hợp các khoản chi phí này báo cáo lên kế toán tổng hợp.

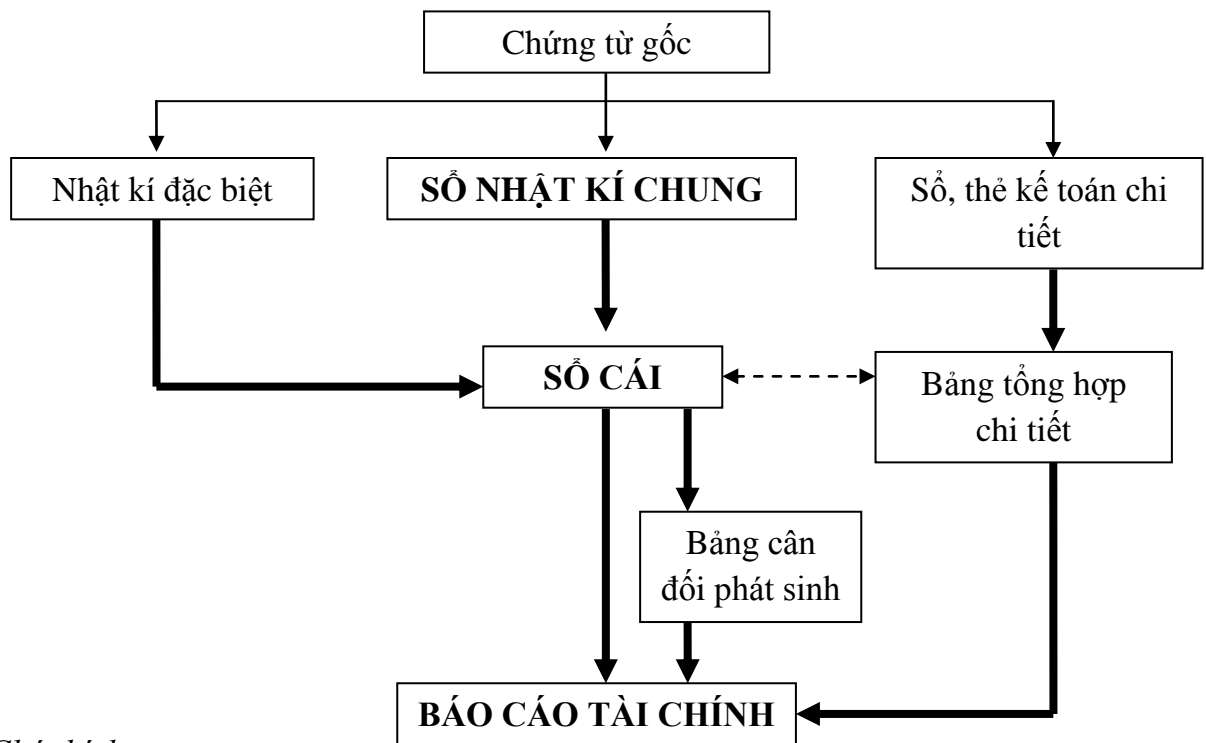
- *Thủ quỹ*: Căn cứ phiếu thu chi do kế toán lập, thủ quỹ tiến hành thu chi tiền mặt để ghi vào sổ quỹ, đối chiếu số liệu trên sổ quỹ với sổ cái và sổ chi tiết tiền mặt tương ứng.

2.1.3.2. Đặc điểm công tác kế toán áp dụng tại công ty

- Niên độ kế toán: Bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12.

- Chế độ kế toán: Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006.
- Đơn vị tiền tệ: Đồng Việt Nam.
- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp tính giá vốn hàng bán: Phương pháp thực tế đích danh.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên
- Phương pháp tính khấu hao tài sản cố định: Phương pháp đường thẳng
- Hình thức sổ kế toán áp dụng: hình thức sổ Nhật kí chung.

Sơ đồ 2.3. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức sổ Nhật kí chung



Chú thích

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

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2. Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới kinh doanh chủ yếu là các mặt hàng đồ điện gia dụng... phục vụ nhu cầu khá thiết yếu trong sinh hoạt của con người. Bởi vậy mà các mặt hàng như tivi, tủ lạnh, ...được tiêu thụ khá đều đặn với số lượng tương đối nhiều. Và trong bài viết này, em sẽ chọn mặt hàng là tivi Plasonic để minh họa cho công tác hạch toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của công ty trong tháng 12.

Hiện tại, công ty đang áp dụng 2 phương thức bán hàng chủ yếu là bán lẻ qua kho và bán buôn qua kho. Đối với hình thức bán lẻ qua kho, khách hàng sẽ trực tiếp hoặc gián tiếp (điện thoại) mua hàng tại kho và thanh toán ngay trị giá hàng mua. Còn đối với hình thức bán buôn qua kho, khách hàng thanh toán tại thời điểm mua hoặc được công ty chấp nhận cho thanh toán trong vòng một tháng. Phương thức thanh toán này thu hút nhiều khách hàng, giúp tăng doanh thu. Tuy nhiên nó cũng tồn tại không ít những rủi ro tài chính khi khách hàng thanh toán không đúng hạn hoặc không còn khả năng thanh toán. Như vậy sẽ tạo ra những khoản nợ khó đòi mà công ty cần theo dõi thường xuyên. Trong khi thực tế, kế toán công ty lại chưa có khoản trích lập dự phòng nào cho những khoản nợ đó. Điều này em xin được kiến nghị giải pháp cụ thể trong Chương 3 của bài viết.

2.2.1. Kế toán tiêu thụ hàng hóa

2.2.1.1. Kế toán chi tiết doanh thu

Công ty đang áp dụng 2 phương thức bán hàng là bán lẻ qua kho và bán buôn qua kho. Với hình thức bán lẻ, khách hàng thanh toán trực tiếp tiền hàng, căn cứ vào hóa đơn kế toán lập phiếu thu tương ứng với hàng bán ra. Với hình thức bán buôn, căn cứ vào phiếu đặt hàng, kế toán lập hóa đơn GTGT hàng bán ra rồi ghi nhận doanh thu trên sổ chi tiết doanh thu.

Ví dụ 1: Bán hàng cho khách lẻ

Ngày 09/12/2013, khách hàng Trần Hoàng Minh mua 1 tivi Plasonic TCL42E5 tại công ty với tổng số tiền đã bao gồm thuế GTGT 10% là 14.850.000, đã thanh toán bằng tiền mặt.

Bảng 2.1. Hóa đơn GTGT hàng bán

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Mẫu số: 01GTKT3/001

Liên 1: Lưu

Ký hiệu: PT /12P

Ngày 09 tháng 12 năm 2013

Số: 0038602

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI**

Mã số thuế: **0101253286**

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

Số tài khoản: 1201.00000.61764

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam –

Sở giao dịch I.

Họ tên người mua hàng: **Trần Hoàng Minh**

Tên đơn vị:

Địa chỉ: Số 256 Đường Khuất Duy Tiến, Thanh Xuân, Hà Nội

Hình thức thanh toán: TM. Mã số thuế:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 = 4x5
01	Tivi Plasonic TC-L42E5	Chiếc	01	13.500.000	13.500.000
		Cộng tiền hàng:			13.500.000
		Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT: 1.350.000
		Tổng cộng tiền thanh toán:			14.850.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Mười bốn triệu tám trăm năm mươi nghìn</i>					

Người mua hàng

(Kí, họ tên)

Trần Hoàng Minh

Người bán hàng

(Kí, họ tên)

Nguyễn Bích Hồng

Thủ trưởng đơn vị

(Kí, họ tên)

Trương Ny Na

Bảng 2.2. Phiếu thu

**Công ty TNHH Phát triển Thương mại và
Công nghệ sản xuất mới**
*Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng
Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.*

Mẫu số: 01 – TT
(Ban hành theo QĐ 48/2006 /QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU**Ngày 09 tháng 12 năm 2013****Số: PT12/06**

Nợ:

Có:

Họ tên người nộp tiền : **Trần Hoàng Minh**

Địa chỉ : Số 256 Đường Khuất Duy Tiến, Thanh Xuân, Hà Nội

Lý do thu : Thu tiền bán hàng theo Hóa đơn số: PT/12P 0038602

Số tiền : **14.850.000** Viết bằng chữ: *Mười bốn triệu tám
trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.*

Kèm theo : 01 Chứng từ gốc.

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): *Mười bốn triệu tám trăm năm mươi nghìn đồng
chẵn./.*

Ngày 09 tháng 12 năm 2013

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nộp tiền
<i>(Ký, đóng dấu)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>
Trương Ny Na	Nguyễn Văn Việt	Nguyễn Hà Thu	Nguyễn Bích Hồng	Trần Hoàng Minh

Ví dụ 2: Bán hàng cho khách buôn

Ngày 15/12/2013, công ty xuất hóa đơn GTGT hàng bán ra cho Doanh nghiệp tư nhân Hải Ngọc theo phiếu đặt hàng ngày 20/11, tổng giá thanh toán cả thuế GTGT 10% là 244.090.000. Công ty Hải Ngọc chưa thanh toán.

Bảng 2.3. Phiếu đặt hàng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc



PHIẾU ĐẶT HÀNG

Số: 057/2013

Tên công ty (Bên đặt hàng): **Doanh nghiệp tư nhân Hải Ngọc**

Địa chỉ: số 258 Vạn Phúc, Ba Đình, Hà Nội

Mã số thuế: **0102722325**

Ngày đặt hàng: 20/11/2013

Người đặt hàng: Đào Thu Nga

Nội dung đặt hàng:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
01	Tivi Plasonic TC-L42E5	Chiếc	10	12.500.000	125.000.000
02	Tivi Plasonic TC-L32E5	Chiếc	10	9.690.000	96.900.000
	Tổng				221.900.000đ

Tất cả các thiết bị đều mới 100%

Thời gian giao hàng: 15/12/2013

Phương thức thanh toán:

- Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.
- Thanh toán sau khi nhận hàng tối đa một tháng.

Bên đặt hàng

(Kí, họ tên)

Đào Thu Nga

Bên bán hàng

(Kí, họ tên)

Bảng 2.4. Hóa đơn GTGT hàng bán**HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG** Mẫu số: 01GTKT3/001

Liên 1: Lưu

Ký hiệu: PT /12P

Ngày 15 tháng 12 năm 2013

Số: 0038610

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI**Mã số thuế: **0101253286**

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

Số tài khoản: 1201.00000.61764

Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam –

Sở giao dịch I.

Họ tên người mua hàng: **Đào Thu Nga**Tên đơn vị: **Doanh nghiệp Tư nhân Hải Ngọc**

Địa chỉ: Số 258 Vạn Phúc, Ba Đình, Hà Nội

Hình thức thanh toán: CK..Mã số thuế: **0102722325**

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 = 4x5
01	Tivi Plasonic TC-L42E5	Chiếc	10	12.500.000	125.000.000
02	Tivi Plasonic TC-L32E5	Chiếc	10	9.690.000	96.900.000
Thuế suất GTGT: 10%		Cộng tiền hàng:			221.900.000
		Tiền thuế GTGT:			22.190.000
		Tổng cộng tiền thanh toán:			244.090.000
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm bốn mươi bốn triệu không trăm chín mươi nghìn đồng					

Người mua hàng**Người bán hàng****Thủ trưởng đơn vị**

(Kí, họ tên)

(Kí, họ tên)

(Kí, họ tên)

Đào Thu Thảo**Nguyễn Bích Hồng****Trương Ny Na**

Bảng 2.5. Sổ chi tiết doanh thu – Tivi Plasonic

Đơn vị: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Địa chỉ: Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Tên hàng hóa: Tivi Plasonic

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
1	2	3	4	5	6	7	8=(6)x(7)	9	10
...
06/12	HĐ0038595	06/12	Bán hàng cho Công ty CP QC và TT Hoàng Mai	131	05	5.950.000	29.750.000		
09/12	HĐ0038602	09/12	Bán hàng cho khách lẻ	1111	01	13.500.000	13.500.000		
15/12	HĐ0038610	15/12	Bán hàng cho DN Tư nhân Hải Ngọc	131	20		221.900.000		
...
			Cộng phát sinh	x	36		375.625.000	0	
			Doanh thu thuần	x			375.625.000		
			Giá vốn hàng bán	x			322.850.000		
			Lợi nhuận gộp	x			52.775.000		

2.2.1.2. Hạch toán chi tiết giá vốn hàng bán

Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới tiến hành tính giá trị hàng xuất bán theo phương pháp thực tế đích danh. Tức là hàng hóa xuất kho thuộc lô hàng nhập nào thì lấy đơn giá nhập của lô hàng hóa đó để tính, không liên quan đến thời điểm nhập xuất.

Khi hàng được nhập về, công ty tiến hành dán nhãn, trên nhãn ghi mã hàng, tên

hàng, ngày nhập, chủng loại... Đến ngày giao hàng, thủ kho sẽ xuất hàng, kế toán sẽ kiểm tra thông tin ghi trên nhãn, cập nhật giá vào phần đơn giá ghi trên Phiếu xuất kho và tính cột thành tiền, sau đó kế toán căn cứ vào Phiếu xuất kho lập hóa đơn GTGT.

Ví dụ 3: (tiếp Ví dụ 1)

Khi ghi nhận doanh thu, kế toán phải ghi nhận giá vốn hàng bán, giá trị hàng xuất bán được tính theo công thức:

$$\text{Giá vốn hàng bán} = \text{Số lượng} \times \text{Đơn giá}$$

Cụ thể theo nghiệp vụ 1, giá trị hàng xuất bán là:

$$\begin{aligned} \text{Giá vốn hàng bán} &= 01 \times 11.000.000 \\ &= 11.000.000 \end{aligned}$$

Bảng 2.6a. Phiếu xuất kho

**Công ty TNHH Phát triển Thương mại
và Công nghệ sản xuất mới**

*Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng
Hà, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.*

Mẫu số: 02 – VT

(Ban hành theo QĐ 48/2006 /QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 09 tháng 12 năm 2013

Số: **PX12/08**

Họ và tên người nhận hàng: **Trần Hoàng Minh**

Lý do xuất kho: Xuất kho theo Hóa đơn số 0038602

Xuất tại kho: Hàng hóa

STT	Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	Tivi Plasonic TC-L42E5	Chiếc	01	11.000.000	11.000.000
	Cộng	Chiếc	01		11.000.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Mười một triệu đồng chẵn</i>					

Số chứng từ gốc kèm theo: 01

Ngày 09 tháng 12 năm 2013

Người lập phiếu (Ký, họ tên) Nguyễn Bích Hong	Người nhận hàng (Ký, họ tên) Trần Hoàng Minh	Thủ kho (Ký, họ tên) Trần Anh Tuấn	Kế toán trưởng (Ký, họ tên) Nguyễn Văn Việt	Giám đốc (Ký, đóng dấu) Trương Ny Na
---	--	---	---	--

Trương tự với ví dụ 2, sẽ là **PXK12/14**

Bảng 2.6b. Phiếu xuất kho

**Công ty TNHH Phát triển Thương mại và
Công nghệ sản xuất mới**
Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ,
quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

Mẫu số: 02 – VT
(Ban hành theo QĐ 48/2006 /QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 15 tháng 12 năm 2013

Số: **PXK12/14**

Họ và tên người nhận hàng: **Đào Thu Nga**

Địa chỉ: Doanh nghiệp Tư nhân Hải Ngọc

Lý do xuất kho: Xuất kho theo Hóa đơn số 0038610

Xuất tại kho: Hàng hóa

STT	Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
01	Tivi Plasonic TC-L42E5	Chiếc	10	11.000.000	110.000.000
02	Tivi Plasonic TC-L32E5	Chiếc	10	8.190.000	81.900.000
	Cộng	Chiếc	20		191.900.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Một trăm chín mươi một triệu chín trăm nghìn đồng</i>					

Số chứng từ gốc kèm theo: 01

Ngày 15 tháng 12 năm 2013

Người lập phiếu (Ký, họ tên) Nguyễn Bích Hong	Người nhận hàng (Ký, họ tên) Trần Hoàng Minh	Thủ kho (Ký, họ tên) Trần Anh Tuấn	Kế toán trưởng (Ký, họ tên) Nguyễn Văn Việt	Giám đốc (Ký, đóng dấu) Trương Ny Na
---	--	---	---	--

Bảng 2.7. Sổ chi tiết vật liệu, sản phẩm, hàng hóa

Đơn vị: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Địa chỉ: Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CHI TIẾT VẬT LIỆU, SẢN PHẨM, HÀNG HÓA

Tên hàng hóa: Tivi Plasonic

Tháng 12 năm 2013

Đơn vị tính: Chiếc

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
	Số hiệu	Ngày tháng				Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	
A	B	C	D	E	(1)	(2)	(3)=(1)x(2)	(4)	(5)=(1)x(4)	(6)	(7)=(1)x(6)	
			<i>Số dư đầu kỳ</i>		0					0	0	
03/12	PNK12/05	03/12	Nhập mua Tivi Plasonic 42N	331	11.000.000	20	220.000.000			20	220.000.000	
07/12	PNK12/10	07/12	Nhập mua Tivi Plasonic 32N	331	8.190.000	15	122.850.000			15	125.250.000	
...	
09/12	PXK12/08	09/12	Xuất bán Tivi Plasonic 42N	632	11.000.000			01	11.000.000			
15/12	PXK12/14	15/12	Xuất bán Tivi Plasonic 42N	632	11.000.000			10	110.000.000			
15/12	PXK12/14	15/12	Xuất bán Tivi Plasonic 32N	632	8.190.000			10	81.900.000			
...	
			Cộng phát sinh			45	524.348.000	36	322.850.000	09	201.498.000	

Sau khi tổng hợp các hóa đơn, chứng từ về việc nhập xuất hàng hóa, kế toán sẽ vào sổ chi tiết giá vốn hàng bán:

Bảng 2.8. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh

Đơn vị: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

Tên tài khoản: 632

Tên hàng hóa: Tivi Plasonic

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ TK632		
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra	
A	B	C	D	E	1	2	3
			<i>Số dư đầu kỳ</i>				
...
09/12	PXK12/08	09/12	<i>Giá vốn hàng bán cho khách lẻ Trần Hoàng Minh</i>	156	11.000.000		
15/12	PXK12/14	15/12	<i>Giá vốn hàng bán cho DN Tư nhân Hải Ngọc</i>	156	191.900.000		
...
31/12	PKT113	31/12	Kết chuyển GVHB	911	(322.850.000)		
			Cộng phát sinh	x	0		
			Số dư cuối kỳ	x			

Nhận xét:

Kế toán chọn đối tượng mở sổ chi tiết doanh thu và giá vốn là mỗi hãng tivi như vậy là không hợp lý, vì với mỗi hãng tivi lại có những kích cỡ màn hình khác nhau. Nếu chỉ dựa vào sổ chi tiết như hiện tại thì không theo dõi được chính xác doanh thu và giá vốn của mỗi loại tivi, không xác định được loại nào bán chạy, mang lại doanh thu nhiều nhất để có chiến lược phát triển bán hàng đúng đắn. Đây là một nhược điểm trong hệ thống sổ sách kế toán mà công ty cần xem xét khắc phục. Vấn đề này sẽ được giải quyết ở Chương 3 của bài viết.

Bảng 2.9. Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu và giá vốn hàng bán**CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI**

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT DOANH THU VÀ GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 12 năm 2013

STT	Tên hàng hóa	Doanh thu	Các khoản giảm trừ doanh thu	Doanh thu thuần	Giá vốn hàng bán	Lợi nhuận gộp
1	Tivi Plasonic	375.625.000	0	375.625.000	322.850.000	52.775.000
2	Tủ lạnh Toshiba	210.492.000	0	210.492.000	173.251.090	37.240.910
3	Quạt bàn Tiross	26.485.000	0	26.485.000	22.548.320	3.936.680
4	Điều hòa không khí LG	85.913.500	0	85.913.500	73.414.055	12.499.445
...
Tổng		1.930.720.050	0	1.930.720.050	1.504.403.000	426.317.050

2.2.2. Hạch toán chi phí quản lý kinh doanh**2.2.2.1. Hạch toán chi tiết chi phí quản lý kinh doanh**

Hiện tại, công ty đang hạch toán chi phí quản lý kinh doanh dựa trên tài khoản 642, được chi tiết thành 2 tiểu khoản là TK 6421 (chi phí bán hàng) và TK 6422 (chi phí quản lý doanh nghiệp). Bao gồm các loại chi phí sau:

- Chi phí vận chuyển hàng bán
- Chi phí dịch vụ mua ngoài (Điện, nước, viễn thông...)
- Chi phí khấu hao TSCĐ
- Chi phí lương nhân viên

Ví dụ 4 (tiếp ví dụ 1)

Ngày 19 tháng 12 năm 2013, công ty chi tiền mặt thanh toán tiền vận chuyển theo HĐ 0006349 cho công ty Cổ phần dịch vụ Nguyễn Bình với số tiền cả thuế GTGT 10% là 220.000đ

Bảng 2.9. Hóa đơn GTGT chi phí vận chuyển

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Mẫu số: 01GTKT3/001

Liên 2: Giao cho khách hàng Ký hiệu: NB /12P

Ngày 22 tháng 12 năm 2013 Số: 0006349

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ NGUYỄN BÌNH**

Mã số thuế: **0103947970**

Địa chỉ: Số 6, Ngách 37/11 Tô 33, Dịch Vọng, Cầu Giấy, Hà Nội

Số tài khoản:

Họ tên người mua hàng: **Nguyễn Thị Thảo**

Tên đơn vị: **Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới**

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

Hình thức thanh toán: TM. Mã số thuế: **0101253286**

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 = 4x5
01	Vận chuyển Tivi Plasonic TC-L42E5	Chiếc	01		200.000
Thuế suất GTGT: 10%		Cộng tiền hàng:			200.000
		Tiền thuế GTGT:			20.000
		Tổng cộng tiền thanh toán:			220.000
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm hai mươi nghìn đồng chẵn					

Người mua hàng

(Kí, họ tên)

Nguyễn Thị Thảo

Người bán hàng

(Kí, họ tên)

Đình Lệ Thu

Thủ trưởng đơn vị

(Kí, họ tên)

Đào Thế Bình

Dựa vào HD 0006349, kế toán lập Phiếu chi để thanh toán tiền với Công ty Nguyễn Bình

Bảng 2.10. Phiếu chi cho công ty Nguyên Bình

**Công ty TNHH Phát triển Thương mại và
Công nghệ sản xuất mới**

*Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ,
quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.*

Mẫu số: 02 – TT

(Ban hành theo QĐ 48/2006 /QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 19 tháng 12 năm 2013

Số: PC12/13

Nợ:

Có:

Họ tên người nhận tiền : **Nguyễn Thị Thảo**

Địa chỉ : Bộ phận quản lý

Lý do chi : Chi trả tiền vận chuyển ti vi

Số tiền : **220.000** Viết bằng chữ: *Hai trăm hai mươi nghìn
đồng chẵn.*

Kèm theo : 01 Chứng từ gốc.

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): *Hai trăm hai mươi nghìn đồng chẵn./.*

Ngày 19 tháng 12 năm 2013

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
<i>(Ký, đóng dấu)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>
Trương Ny Na	Nguyễn Văn Việt	Nguyễn Hà Thư	Nguyễn Bích Hồng	Nguyễn Thị Thảo

Ví dụ 5

Ngày 22 tháng 12 năm 2013, công ty chi tiền mặt thanh toán cho Tập đoàn viễn thông Quân đội tiền cước điện thoại tháng 11 năm 2013 số tiền bao gồm cả thuế GTGT 10% là 755.250

Bảng 2.11. Hóa đơn dịch vụ viễn thông

HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG

Mẫu số: 01GTKT2/001

TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT)

Ký hiệu: AB /13P

Liên 2: Giao cho khách hàng

Số: 6654287

Mã số thuế: 0100109106

Viễn thông (Telecommunications Tập đoàn viễn thông Quân đội)

Tên Khách hàng: **Công ty TNHH Phát triển Thương**

Mã số thuế: **0101253286**

mại và Công nghệ sản xuất mới

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

Số điện thoại: 04.35666088

Hình thức thanh toán: TM

STT	DỊCH VỤ SỬ DỤNG (Cước T11/2013)	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6
01	Các khoản chịu thuế				686.550
02	Các khoản không chịu thuế và thu khác				
03	Khuyến mại (không thu tiền)				
04	Các khoản truy thu, giảm tiền				
THUẾ SUẤT GTGT: 10% X (1-3)		Cộng tiền dịch vụ:			686.550
		Tiền thuế GTGT:			68.655
		Tổng cộng tiền thanh toán:			755.250

Số tiền viết bằng chữ: *Bảy trăm năm mươi lăm nghìn hai trăm năm mươi đồng chẵn/.*

Ngày 22 tháng 12 năm 2013

Khách hàng

(Kí, họ tên)

Nhân viên giao dịch ký

(Kí, họ tên)

Tương tự ví dụ 4, kế toán lập Phiếu chi **PC12/18**

Ví dụ 6

Ngày 31 tháng 12 năm 2013, kế toán xác định chi phí khấu hao TSCĐ trong kỳ là 5.032.579

Việc tính khấu hao TSCĐ phải tuân thủ theo khung KH TSCĐ theo Quy định của Nhà nước: mà hiện nay được ghi chi tiết tại: Phụ lục I-TT 45/2013TT-BTC ban hành 25/04/2013 và bắt đầu có hiệu lực 10/06/2013. Mức khấu hao hàng tháng, hàng năm của TSCĐ được tính theo công thức:

$$\begin{aligned} \text{Mức khấu hao hàng năm} &= \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Thời gian sử dụng}} \\ \text{Mức khấu hao hàng tháng} &= \frac{\text{Mức khấu hao hàng năm}}{12} \end{aligned}$$

Hiện tại, TSCĐ của công ty bao gồm:

- 2 máy photo Toshiba E350
- 2 máy tính Sony Vaio SVD1
- 1 ô tô tải thùng Huyndai Porter 1T5

Bảng 2.12. Bảng tính khấu hao TSCĐ

CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

BẢNG TÍNH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH – TK 214

Tháng 12 năm 2013

STT	Mã TS	Tên Tài sản	Ngày tính phân bổ	Giá trị	Số năm KH	Số tháng KH	Mức KH năm	Mức KH tháng	Giá trị KH lũy kế kỳ trước	Giá trị KH kỳ này	Giá trị KH lũy kế kỳ này	Giá trị còn lại
A	Bộ phận Quản lý			77.940.000	8	96	20.026.667	1.668.889	28.371.111	1.668.889	30.040.000	47.900.000
1	TS01	Máy photo Toshiba E350	01/07/2012	44.650.000	05	60	8.930.000	744.167	12.650.833	744.167	13.395.000	31.255.000
2	TS02	Máy tính Sony Vaio SVD1	01/07/2012	33.290.000	03	36	11.096.667	924.722	15.720.278	924.722	16.645.000	16.645.000
B	Bộ phận Bán hàng			282.550.000	7	84	40.364.286	3.363.690	57.182.738	3.363.690	60.546.430	222.003.570
4	TS03	Xe tải thùng Hyundai Porter 1T5	01/07/2012	282.550.000	07	84	40.364.286	3.363.690	57.182.738	3.363.390	60.546.430	222.003.570
		Tổng cộng		360.490.000	15	180	60.390.952	5.032.579	85.553.849	5.032.579	90.586.430	269.903.570

Ví dụ 8

Ngày 31 tháng 12 năm 2013, kế toán xác định tiền lương phải trả cho nhân viên Trần Anh Tuấn là 4.603.846đ.

Công ty tính lương cho nhân viên dựa trên số ngày công. Ngày công được tính theo ngày làm việc thực tế và công ty quy định số ngày công trong 1 tháng là 26 ngày. Các khoản phụ cấp được chia theo chức vụ.

Cụ thể, lương của nhân viên Trần Anh Tuấn được tính như sau:

Số ngày công thực tế: 24 ngày; Lương cơ bản: 2.450.000đ; Lương HĐ/tháng: 4.500.000đ. Tạm ứng: 2.000.000đ; Phụ cấp: 450.000đ.

$$\begin{aligned} \text{Lương thực tế} &= \text{Lương HĐ} / 26 * \text{Số ngày công thực tế} \\ &= 4.500.000 / 26 * 24 = 4.153.846\text{đ.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tổng lương} &= \text{Lương thực tế} + \text{Phụ cấp} \\ &= 4.153.846 + 450.000 = 4.603.846\text{đ} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Các khoản trích bảo hiểm trừ vào lương nhân viên} \\ &= \text{lương cơ bản} * \text{các tỉ lệ trích tương ứng} \\ &= 2.450.000 * (7\% + 1.5\% + 1\%) = 232.750\text{đ} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Lương thực lĩnh} &= \text{Tổng lương} - \text{Các khoản trích trừ vào lương} - \text{Tạm ứng} \\ &= 4.603.846 - 232.750 - 2.000.000 = 2.371.096\text{đ} \end{aligned}$$

Tỷ lệ trích đóng bảo hiểm được quy định như sau:

Các khoản trích theo lương	Tính vào chi phí QLDN	Trừ vào lương nhân viên
Bảo hiểm xã hội	17%	7%
Bảo hiểm y tế	3%	1,5%
Bảo hiểm thất nghiệp	1%	1%
Cộng	21%	9,5%

Các khoản trích theo lương của nhân viên Trần Anh Tuấn tính vào chi phí QLDN:

$$\begin{aligned} &= \text{Lương cơ bản} * \text{các tỉ lệ trích tương ứng} \\ &= 2.450.000 * (17\% + 3\% + 1\%) = 514.500 \end{aligned}$$

Tương tự, kế toán xác định được lương của toàn bộ nhân viên trong tháng 12 bằng 73.603.846 đồng, tổng các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLDN của cả công ty bằng 5.533.500 đồng.

Dưới đây là Bảng chấm công và Bảng thanh toán lương của công ty trong tháng 12 năm 2013.

Bảng 2.13. Bảng chấm công

BẢNG CHẤM CÔNG TOÀN BỘ CÔNG TY
Tháng 12 năm 2013

Stt	Họ và Tên	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	Tổng số công
A	Bộ phận quản lý																																
1	Trương Ny Na	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x		26
2	Bùi Công Ngọc	x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x		x	x	x		x	x	x	25
3	Nguyễn Văn Việt		x	x	x	x	x		x	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x		x	x	x	24
4	Nguyễn Bích Hồng	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	26
5	Nguyễn Thị Thảo	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x			x	x	x	x	x		x	x	x	25
6	Nguyễn Hà Thư	x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x				x	x	x	x		x		x	23
7	Trần Anh Tuấn		x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x			x	x		x	x	x		x	x		24
B	Bộ phận bán hàng																																
8	Vũ Đức Long	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		x	x	x	25
9	Bùi Đức Trung	x	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x		x		x	x	x	x		x	x	x	x	x				x	x	23

Bảng 2.14. Bảng chi tiết thanh toán lương

BẢNG CHI TIẾT THANH TOÁN LƯƠNG

Tháng 12 năm 2013

STT	Họ tên	C/v	Lương chính		Ngày công thực tế	Lương thực tế	Phụ cấp	Tổng lương	Các khoản trích trừ vào lương NV				Tạm ứng	Số tiền thực lĩnh	Kí nhận
			Lương cơ bản	Lương HD/tháng					BHXH (7%)	BHYT (1,5%)	BHTN (1%)	Cộng			
A	Bộ phận quản lý		20.700.000	59.000.000	173	56.788.461	3.650.000	60.438.461	1.499.000	310.500	207.000	1.966.500	2.000.000	56.471.961	
01	Trương Ny Na	GD	3.800.000	18.000.000	26	18.000.000	650.000	18.650.000	266.000	57.000	38.000	361.000		18.289.000	
02	Bùi Công Ngọc	PGD	3.500.000	12.000.000	25	11.538.462	600.000	12.138.462	245.000	52.500	35.000	332.500		11.805.962	
03	Nguyễn Văn Việt	KTT	3.200.000	9000.000	24	8.307.692	600.000	8.907.692	224.000	48.000	32.000	304.000		8.603.692	
04	Nguyễn Bích Hồng	KTV	2.850.000	6.000.000	26	6.000.000	450.000	6.450.000	199.500	42.750	28.500	270.750		6.179.250	
05	Nguyễn Thị Thảo	NV	2.450.000	5000.000	25	4.807.692	450.000	5.257.692	171.500	36.750	24.500	232.750		5.024.492	
06	Nguyễn Hà Thu	TQ	2.450.000	4.500.000	23	3.980.769	450.000	4.430.769	171.500	36.750	24.500	232.750		4.198.019	
07	Trần Anh Tuấn	TK	2.450.000	4.500.000	24	4.153.846	450.000	4.603.846	171.500	36.750	24.500	232.750	2.000.000	2.371.096	
B	Bộ phận bán hàng		5.650.000	13.000.000	48	12.115.385	1.050.000	13.165.385	395.500	84.750	56.500	536.750		12.628.635	
08	Vũ Đức Long	TP	3.200.000	8.000.000	25	7.692.308	600.000	8.292.308	224.000	48.000	32.000	304.000		7.988.308	
09	Bùi Đức Trung	NV	2.450.000	5.000.000	23	4.423.077	450.000	4.873.077	171.500	36.750	24.500	232.750		4.640.327	
	Tổng A+B		26.350.000	72.000.000	221	68.903.846	4.700.000	73.603.846	1.844.500	395.250	263.500	2.503.250	2.000.000	69.100.596	

Từ các chứng từ trên, kế toán vào sổ chi tiết chi phí sản xuất, kinh doanh:

Bảng 2.15. Sổ chi tiết chi phí sản xuất, kinh doanh – TK 642

CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

Tài khoản: 642

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ TK642		
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số	Chia ra	
						6421	6422
1	2	3	4	5	6	7	8
			<i>Số dư đầu kỳ</i>				
...
08/12	PC12/06	08/12	Thanh toán tiền điện tháng 11	1111	536.520	0	536.520
...
19/12	PC12/13	19/12	<i>Thanh toán cước vận chuyển theo HĐ0006349</i>	1111	200.000	200.000	0
...
22/12	PC12/18	22/12	<i>Thanh toán cước điện thoại theo HĐ6654287</i>	1111	686.550	0	686.550
...
31/12	B TTL	31/12	<i>Lương phải trả tháng 12</i>	334	73.603.846	13.165.385	60.438.461
31/12	B TTL	31/12	<i>Các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLKD</i>	338	5.533.500	1.858.500	3.675.000
31/12	B TKH	31/12	<i>Khấu hao TSCĐ tháng 12</i>	214	5.032.579	3.363.690	1.668.899
31/12	PKT125	31/12	Kết chuyển chi phí QLKD	911	(389.531.050)	122.435.620	267.095.430
			Cộng phát sinh	x	0		
			Số dư cuối kỳ	x			

2.2.3. Kế toán tổng hợp tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

Dựa vào các hóa đơn, chứng từ bán hàng, kế toán tổng hợp vào sổ Nhật ký chung và Sổ Cái

Bảng 2.16. Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
1	2	3	4	5	6	7
01/12	HĐ0038573	01/12	Bán hàng cho công ty CP Hà Yên	131	60.335.000	
				511		54.850.000
				333		5.485.000
...
08/12	PC12/06	08/12	Thanh toán tiền điện cho công ty Điện lực	642	536.520	
	HĐ0380218			133	53.652	
				111		590.172
...
09/12	HĐ0038602	09/12	Bán hàng cho khách lẻ	111	14.850.000	
				511		13.500.000
				333		1.350.000
09/12	PXK12/08	09/12	Giá vốn hàng bán	632	11.000.000	
				156		11.000.000
...
15/12	HĐ0038610	15/12	Bán hàng cho DN tư nhân Hải Ngọc	131	244.090.000	
				511		221.900.000

				333		22.190.000
...
19/12	PC12/13	19/12	Thanh toán tiền vận chuyển hàng	642	200.000	
	HD0006349			133	20.000	
				111		220.000
...
22/12	HD6654287	22/12	Thanh toán tiền cước điện thoại	642	686.550	
				133		68.655
				111		755.205
31/12	BTKH	31/12	Tính khấu hao TSCĐ	642	5.032.579	
				214		5.032.579
31/12	BTTL	31/12	Tính tiền lương trả nhân viên tháng 12	642	73.603.846	
				334		73.603.846
31/12	BTTL	31/12	Các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLKD	334	5.533.500	
				338		5.533.500
31/12	PKT123	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	1.504.403.000	
				632		1.504.403.000
31/12	PKT124	31/12	Kết chuyển doanh thu thuần	511	1.930.720.050	
				911		1.930.720.050
31/12	PKT125	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911	389.531.050	
				642		389.531.050
			Cộng phát sinh:	x	8.073.210.585	8.073.210.585

Căn cứ vào sổ Nhật ký chung, kế toán tiến hành vào sổ cái:

Bảng 2.17. Sổ Cái Doanh thu và cung cấp dịch vụ**CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI**

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CÁI**Tên tài khoản: Doanh thu và cung cấp dịch vụ****Số hiệu TK: 511***Tháng 12 năm 2013*

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
1	2	3	4	5	6	7
			<i>Số dư đầu kỳ</i>			
...
09/12	HD0038602	09/12	<i>Bán hàng cho khách lẻ</i>	111		13.500.000
...
22/12	HD0038610	22/12	<i>Bán hàng cho DN tư nhân Hải Ngọc</i>	131		221.900.000
...
31/12	PKT124	31/12	Kết chuyển doanh thu thuần	911	1.930.720.050	
			Cộng phát sinh	x	1.930.720.050	1.930.720.050
			Số dư cuối kỳ	x		

Bảng 2.18. Sổ Cái Giá vốn hàng bán

CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu TK: 632

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
1	2	3	4	5	6	7
			<i>Số dư đầu kỳ</i>			
...
09/12	PXK12/08	09/12	<i>Giá vốn hàng bán cho khách lẻ</i>	156	11.000.000	
...
15/12	PXK12/14	15/12	<i>Bán hàng cho DN tư nhân Hải Ngọc</i>	156	191.900.000	
...
31/12	PKT123	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		1.504.403.000
			Cộng phát sinh	x	1.504.403.000	1.504.403.000
			Số dư cuối kỳ	x		

Bảng 2. 19. Sổ Cái Chi phí quản lý kinh doanh**CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI**

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CÁI**Tên tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh****Số hiệu TK: 642***Tháng 12 năm 2013*

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
1	2	3	4	5	6	7
			<i>Số dư đầu kỳ</i>			
...
08/12	PC12/06	08/12	Thanh toán tiền điện tháng 11	111	536.520	
...
19/12	PC12/13	19/12	Thanh toán chi phí vận chuyển hàng bán	111	200.000	
...
22/12	PC12/18	22/12	Thanh toán tiền cước điện thoại	111	686.550	
...
31/12	BTKH	31/12	Tính khấu hao TSCĐ tháng 12	214	5.032.579	
31/12	BTTL	31/12	Tính lương trả nhân viên tháng 12	334	73.603.846	
31/12	BTTL	31/12	Tính các khoản trích theo lương	338	5.533.500	
...
31/12	PKT115	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911		389.531.050
			Cộng phát sinh	x	389.531.050	389.531.050
			Số dư cuối kỳ	x		

Bảng 2.20. Sổ Cái xác định kết quả tiêu thụ

CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI

Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Xác định kết quả tiêu thụ

Số hiệu TK: 911

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
1	2	3	4	5	6	7
			<i>Số dư đầu kỳ</i>			
...
31/12	PKT123	31/12	<i>Kết chuyển giá vốn hàng bán</i>	632	1.504.403.000	
31/12	PKT124	31/12	<i>Kết chuyển doanh thu thuần</i>	511		1.930.720.050
31/12	PKT125	31/12	<i>Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh</i>	642	389.531.050	
...
			Cộng phát sinh	x
			Số dư cuối kỳ	x		

Căn cứ vào Sổ Cái TK 911, kế toán xác định kết quả tiêu thụ:

$$\begin{aligned}
 \text{Doanh thu thuần} &= \text{Doanh thu} && - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu} \\
 &= 1.930.720.050 && - 0 \\
 &= 1.930.720.050 \text{ (đồng)}. \\
 \text{Lợi nhuận gộp} &= \text{Doanh thu thuần} && - \text{Giá vốn hàng bán} \\
 &= 1.930.720.050 && - 1.504.403.000 \\
 &= 426.317.050 \text{ (đồng)}. \\
 \text{Kết quả tiêu thụ} &= \text{Lợi nhuận gộp} && - \text{Chi phí quản lý kinh doanh} \\
 &= 426.317.050 && - 389.531.050 \\
 &= 36.786.000 \text{ (đồng)}.
 \end{aligned}$$

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT MỚI

3.1. Nhận xét chung về công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển thương mại và Công nghệ sản xuất mới.

Công ty TNHH Phát triển thương mại và Công nghệ sản xuất mới là một doanh nghiệp thương mại, kinh doanh chủ yếu là các mặt hàng đồ điện gia dụng, phục vụ nhu cầu thiết yếu cho con người trong sinh hoạt hàng ngày. Đây là một trong những mặt hàng khá thiết thực và thu hút một lượng nhu cầu khá lớn trên thị trường. Bởi thế mà các công ty đối thủ đã và đang xuất hiện ngày một nhiều, khiến cho hoạt động kinh doanh thương mại càng trở nên khó khăn, việc cạnh tranh để đứng vững, giữ uy tín trên thị trường cũng càng trở nên gay gắt. Tuy vậy, công ty Phát triển thương mại và Công nghệ sản xuất mới vẫn tồn tại và phát triển không ngừng trong những năm qua, đạt được những con số đáng kể và có những định hướng mở rộng kinh doanh lâu dài và hiệu quả. Đây là kết quả tất yếu cho nỗ lực của toàn bộ các bộ phận, phòng ban trong công ty, đặc biệt là sự góp sức không nhỏ của bộ phận kế toán. Không ngừng hoàn thiện, bộ phận kế toán của công ty đã liên tục cập nhật các chế độ, chính sách tài chính kế toán hiện hành và áp dụng chế độ một cách linh hoạt, phù hợp, cung cấp các thông tin về tình hình tài chính cho ban quản lý một cách nhanh chóng, trung thực và chính xác, giúp nhà quản lý đưa ra các quyết định quan trọng cho công ty.

Qua quá trình tìm hiểu và đi sâu nghiên cứu về công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của công ty, em đã rút ra một số ưu điểm và nhược điểm còn tồn tại trong công ty.

3.1.1. Ưu điểm

- Hình thức sổ kế toán

Hiện tại công ty đang áp dụng hình thức sổ kế toán là sổ Nhật ký chung – là hình thức có thể đối chiếu và kiểm tra số liệu cho từng đối tượng kế toán ở mọi thời điểm, kịp thời cung cấp thông tin cho nhà quản lý, phù hợp với đặc điểm hoạt động và điều kiện kinh doanh quy mô nhỏ của công ty.

- Hệ thống tài khoản kế toán

Hệ thống tài khoản của công ty được thiết kế phù hợp, đảm bảo phản ánh đầy đủ và toàn diện nhất hoạt động kinh doanh của công ty. Các thông tin về doanh thu, giá vốn, chi phí... được thể hiện trên các tài khoản và tiểu khoản một cách chính xác và rõ ràng.

Cụ thể, chi phí quản lý kinh doanh: Kế toán công ty sử dụng tài khoản 642 để hạch toán các khoản chi phí liên quan đến quản lý kinh doanh và đã chi tiết tài khoản này thành hai tiểu khoản là TK 6421 (chi phí bán hàng) và TK 6422 (chi phí quản lý doanh nghiệp). Điều này giúp kế toán xác định rõ được các khoản chi phí của các bộ phận, góp phần hoàn thiện công tác quản lý chi phí của công ty.

Đồng thời, công ty cũng tiến hành trích đóng các khoản bảo hiểm cho nhân viên theo đúng quy định, được hạch toán trên TK 338.

- *Hệ thống chứng từ, luân chuyển chứng từ*

Hệ thống chứng từ mà công ty đang sử dụng đều được tuân thủ theo đúng chế độ kế toán, phù hợp với quy định của Bộ Tài chính về mẫu mã, cách lập và quản lý chứng từ.

Quá trình luân chuyển chứng từ được thiết kế một cách phù hợp, đảm bảo kiểm soát được trách nhiệm của các thành viên tham gia quá trình luân chuyển. Từ đó, việc lưu trữ và quản lý chứng từ được tổ chức chặt chẽ hơn, trách nhiệm của cán bộ trong việc tập hợp và sắp xếp chứng từ cao hơn.

- *Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ*

Công ty luôn chú trọng tới công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ, tổ chức quy trình hạch toán hợp lý, có hệ thống và khoa học. Các kế toán viên đã phản ánh được số liệu một cách trung thực, chính xác, ghi chép số rõ ràng các nghiệp vụ phát sinh liên quan khâu tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ, giúp công ty đánh giá và quản lý tốt tình hình hoạt động kinh doanh của mình.

- *Đội ngũ cán bộ, nhân viên kế toán*

Hiện tại, công ty đang có một đội ngũ nhân viên kế toán giàu kinh nghiệm, có trình độ nghiệp vụ cao, chuyên môn giỏi. Ngoài ra, còn rất nhiệt tình và trách nhiệm trong công việc, tuân thủ đạo đức nghề nghiệp trong việc phản ánh trung thực, chính xác các thông tin kế toán

Các nhân viên trong phòng kế toán nói chung và bộ phận kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ nói riêng đã và đang phối hợp rất ăn ý cùng thực hiện tốt nhiệm vụ được giao, đảm bảo được các yêu cầu và nguyên tắc tổ chức kế toán theo đúng chế độ quy định.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những kết quả trong công tác tổ chức kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ mà Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới đã đạt được, còn có những tồn tại mà công ty cần nghiên cứu, cải tiến và hoàn thiện tốt hơn để đảm bảo yêu cầu trong công tác quản lý của công ty.

- *Bộ máy kế toán*

Hiện tại, bộ máy kế toán của công ty tương đối gọn nhẹ, mỗi kế toán viên có thể chỉ đảm nhiệm công việc của mình hoặc đảm nhiệm đồng thời một công việc khác, nhưng việc kiêm nhiệm nhiều vai trò có thể dẫn đến tình trạng kế toán quá tải, làm tắt quy trình hạch toán, chưa kể đến những khi gặp trục trặc, sai sót, không thể hoàn thành tốt tất cả các công việc, ảnh hưởng đến tiến độ chung.

- *Hệ thống sổ sách kế toán*

Kế toán công ty chọn đối tượng để mở sổ chi tiết doanh thu và giá vốn chưa hợp lý. Có thể thấy rằng, với mỗi hãng tivi, lại có nhiều kích cỡ màn hình to nhỏ khác nhau, ví dụ như Tivi Panasonic bao gồm: Tivi Panasonic 42N, Tivi Panasonic 32N...nhưng kế toán lại mở sổ chung cho mặt hàng Tivi Panasonic. Việc chọn đối tượng là các hãng tivi như vậy kế toán sẽ không xác định được chính xác doanh thu và giá vốn của mỗi loại tivi, không theo dõi được trên số lượng tiêu thụ, số lượng tồn gồm những loại tivi nào để biết loại nào bán chạy nhất, đem lại doanh thu nhiều nhất. Điều này sẽ ảnh hưởng đến chiến lược phát triển tiêu thụ của công ty

- *Phương thức tiêu thụ*

Phương thức tiêu thụ là cách mà nhà cung cấp đưa hàng hóa của mình tới tay người tiêu dùng, là một trong những yếu tố đánh giá việc tiêu thụ hàng hóa có hiệu quả hay không. Công ty hiện đang chỉ áp dụng hình thức bán buôn qua kho là chủ yếu, mà không chú trọng đến phương thức bán lẻ. Bởi vậy mà phạm vi tiêu thụ mặt hàng bị giới hạn, làm giảm doanh thu và lợi nhuận của công ty.

- *Trích lập dự phòng*

Công ty áp dụng phương thức thanh toán với khách hàng chủ yếu là trả chậm, thời gian thanh toán được gia hạn tối đa là một tháng, hầu hết các khách hàng đều tuân thủ đúng thời gian, nhưng bên cạnh đó vẫn có tình trạng khách thanh toán sai hạn hoặc không còn khả năng thanh toán. Mà công ty lại không trích lập quỹ dự phòng phải thu khó đòi, điều này ảnh hưởng không nhỏ tới nguồn vốn và kết quả tiêu thụ của công ty.

Công ty cũng không trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Để tiến hành kinh doanh, nhiều trường hợp công ty phải tiến hành mua hàng nhập kho rồi sau đó mới đem đi tiêu thụ, việc này không tránh khỏi sự giảm giá thường xuyên, liên tục của hàng hóa trong kho. Và kế toán không sử dụng tài khoản dự phòng đã làm giảm tính chính xác của việc xác định kết quả tiêu thụ, không đảm bảo được ý nghĩa và lợi ích kinh doanh cho công ty.

- *Ứng dụng công nghệ thông tin*

Cuối kỳ, khối lượng công việc phải ghi chép và tổng hợp khá nhiều, mà hiện tại công ty vẫn đang làm kế toán thủ công, sử dụng excell để hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Điều này ảnh hưởng đến tiến độ xử lý thông tin kế toán, hiệu quả công việc không cao.

3.1.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới.

Trên cơ sở những nhược điểm còn tồn tại tại công ty, trong quá trình tiếp cận với thực tế và với những kiến thức đã được học tại nhà trường, em xin đưa ra một số đề xuất đóng góp như sau:

- *Về bộ máy kế toán*

Công ty nên xem xét quỹ lương để có kế hoạch tuyển thêm nhân sự phù hợp, đảm bảo mỗi nhân viên kế toán chỉ thực hiện đúng vai trò của mình hoặc xem xét lại vấn đề kiêm nhiệm, phân chia lại trách nhiệm của các nhân viên sao cho khối lượng và mức độ công việc của mỗi người là cân đối, hợp lý. Các nhân viên cùng trao đổi, giúp đỡ, san sẻ công việc với nhau để công tác kế toán diễn ra chính xác và kịp thời.

- *Về hệ thống sổ sách*

Kế toán công ty nên hạch toán chi tiết hàng hóa theo kích cỡ, chứ không hạch toán chung hăng hàng hóa. Ví dụ đối với mặt hàng Tivi Panasonic, kế toán nên chọn đối tượng hạch toán trên sổ chi tiết doanh thu, giá vốn là các đối tượng như Tivi Panasonic TC-L42E5 hoặc Tivi Panasonic TC-32E5... cách chọn đối tượng như vậy sẽ giúp kế toán xác định được chính xác doanh thu cũng như giá vốn của các loại mặt hàng, để từ đó đề ra các phương hướng, chiến lược tiêu thụ hợp lý, đạt được tối đa hóa lợi nhuận.

Cụ thể, từ sổ chi tiết doanh thu, giá vốn của mặt hàng Tivi Panasonic (Chương 2) để minh họa cho phương án cải thiện, em xin đưa ra mẫu sổ chi tiết doanh thu, giá vốn của 2 mặt hàng Tivi Panasonic TC-L42E5 và Tivi Panasonic TC-L32E5 như sau:

Bảng 3.1. Sổ chi tiết doanh thu – Tivi Panasonic TC-L42E5**Đơn vị: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới****Địa chỉ: Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.****SỔ CHI TIẾT DOANH THU****Tên hàng hóa: Tivi Plasonic TC-L42E5****Tháng 12 năm 2013**

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
1	2	3	4	5	6	7	8=(6)x(7)	9	10
...
09/12	HD0038602	09/12	Bán hàng cho khách lẻ	1111	01	13.500.000	13.500.000		
15/12	HD0038610	15/12	Bán hàng cho DN Tư nhân Hải Ngọc	131	10	12.500.000	125.000.000		
...
			Cộng phát sinh	x	13		159.650.000	0	
			Doanh thu thuần	x			159.650.000		
			Giá vốn hàng bán	x			143.000.000		
			Lợi nhuận gộp	x			16.650.000		

Bảng 3.2. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh - Tivi Panasonic TC-L42E5

Đơn vị: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

Tên tài khoản: 632

Tên hàng hóa: Tivi Plasonic TC-42E5

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ TK632		
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra	
A	B	C	D	E	1	2	3
			<i>Số dư đầu kỳ</i>				
...
09/12	PXK12/08	09/12	<i>Giá vốn hàng bán cho khách lẻ Trần Hoàng Minh</i>	156	11.000.000		
15/12	PXK12/14	15/12	<i>Giá vốn hàng bán cho DN Tư nhân Hải Ngọc</i>	156	110.000.000		
...
31/12	PKT113	31/12	Kết chuyển GVHB	911	(143.000.000)		
			Cộng phát sinh	x	0		
			Số dư cuối kỳ	x			

Tương tự, đối với mặt hàng Tivi Panasonic L32E5.

Bảng 3.3. Sổ chi tiết doanh thu – Tivi Panasonic TC-L32E5

Đơn vị: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Tên hàng hóa: Tivi Plasonic TC-L32E5

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
1	2	3	4	5	6	7	8=(6)x(7)	9	10
...
15/12	HD0038610	15/12	Bán hàng cho DN Tư nhân Hải Ngọc	131	10	9.690.000	96.900.000		
...
			Cộng phát sinh	x	17		170.255.000	0	
			Doanh thu thuần	x			170.255.000		
			Giá vốn hàng bán	x			151.055.000		
			Lợi nhuận gộp	x			19.200.000		

Bảng 3.4. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh - Tivi Panasonic TC-L32E5

Đơn vị: Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới

Địa chỉ: Số 18 – B17 Nam Thành Công, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

Tên tài khoản: 632

Tên hàng hóa: Tivi Plasonic TC-L32E5

Tháng 12 năm 2013

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ TK632		
	Số hiệu	Ngày tháng			Tổng số tiền	Chia ra	
A	B	C	D	E	1	2	3
			<i>Số dư đầu kỳ</i>				
...
15/12	PXK12/14	15/12	Giá vốn hàng bán cho DN Tư nhân Hải Ngọc	156	81.900.000		
...
31/12	PKT113	31/12	Kết chuyển GVHB	911	(151.055.000)		
			Cộng phát sinh	x	0		
			Số dư cuối kỳ	x			

- Về phương thức tiêu thụ

Phương châm đạt tối đa hóa lợi nhuận luôn là mong muốn và mục đích của bất cứ công ty thương mại nào, và một trong những yếu tố quyết định điều đó không thể không kể đến phương thức tiêu thụ.

Hiện tại công ty chỉ chủ yếu áp dụng phương thức bán buôn qua kho, và bán cho một lượng nhỏ khách lẻ. Để tăng doanh thu, công ty cần đẩy mạnh phương thức bán lẻ hơn để hàng hóa có thể đến tay nhiều người tiêu dùng nhất, phổ biến rộng rãi nhất.

- Về việc trích lập dự phòng

+ Lập dự phòng phải thu khó đòi

Do một số trường hợp khách hàng thanh toán tiền hàng không đúng hạn, hoặc việc thu tiền gặp khó khăn đã ảnh hưởng đến doanh thu của công ty, nên công ty cần tính toán để trích lập khoản dự phòng phải thu khó đòi để đảm bảo sự phù hợp giữa danh thu và chi phí.

Để tính toán mức dự phòng phải thu, công ty cần tiến hành đánh giá khả năng thanh toán của mỗi khách hàng là bao nhiêu phần trăm, trên cơ sở số thực nợ và tỷ lệ khả năng chi trả cũng như khó đòi để tính ra mức dự phòng nợ thất thu. Đối với các

khoản nợ thất thu, sau khi xóa khỏi bảng cân đối kế toán, kế toán công ty sẽ một mặt tiến hành đòi nợ, một mặt theo dõi ở tài khoản 004 – nợ khó đòi đã xử lý.

Khi lập dự phòng phải thu khó đòi, kế toán phải ghi chép đầy đủ và rõ ràng thông tin của người nợ, cụ thể về họ tên, địa chỉ, nội dung khoản nợ, khoản đã thu, khoản khó đòi..., có sự xác nhận của cả hai bên để thuận tiện cho việc đối chiếu, đảm bảo việc báo cáo thông tin với cấp quản lý chính xác nhất.

+ *Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.*

Những biến động khách quan của thị trường thường dẫn đến sự giảm giá thường xuyên của hàng tồn kho, để hạn chế bớt những thiệt hại và để chủ động hơn về tài chính trong các trường hợp này, công ty nên trích lập quỹ dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho là việc tính trước vào chi phí sản xuất kinh doanh phần giá trị bị giảm xuống thấp hơn so với giá trị ghi sổ của kế toán hàng tồn kho. Cuối kỳ, nếu kế toán nhận thấy có bằng chứng chắc chắn về sự giảm giá thường xuyên, cụ thể xảy ra trong kì kế toán thì sẽ tiến hành trích lập dự phòng. Số dự phòng giảm giá hàng tồn kho được phản ánh trên tài khoản 159 – dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Về phía công ty, nếu dự phòng thực sự xảy ra thì đó là nguồn bù đắp thiệt hại, hơn nữa việc tăng chi phí làm giảm lãi, như vậy thuế phải nộp ít đi, có lợi cho công ty. Còn nếu lập dự phòng rồi mà giảm giá không xảy ra thì công ty hoàn nhập dự phòng vào thu nhập bất thường mà vẫn đảm bảo cân bằng giữa doanh thu và chi phí.

- *Về việc ứng dụng công nghệ thông tin*

Với hình thức sổ kế toán là sổ Nhật ký chung, số lượng nghiệp vụ phát sinh và khối lượng công việc phải ghi chép vào cuối tháng là tương đối nhiều, trong khi kế toán vẫn đang sử dụng hình thức thủ công là excell, mất khá nhiều thời gian và có thể xảy ra sai sót trong quá trình ghi chép. Bởi vậy mà công ty nên có kế hoạch sử dụng máy vi tính vào việc xử lý thông tin kế toán, cụ thể là ứng dụng các phần mềm. Điều này sẽ giúp cho công việc kế toán diễn ra nhanh chóng, chính xác, kịp thời cung cấp thông tin phục vụ cho yêu cầu quản lý kinh tế, giảm nhẹ khối lượng công việc nhưng vẫn đảm bảo độ tin cậy về số liệu.

KẾT LUẬN

Trước sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trên thị trường hiện nay. Để có thể tồn tại và phát triển, việc hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ càng trở nên cần thiết đối với các doanh nghiệp thương mại nói chung và công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới nói riêng.

Tiêu thụ hàng hóa là một khâu rất quan trọng trong quá trình kinh doanh. Việc tổ chức tốt công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ sẽ giúp doanh nghiệp quản lý hoạt động tiêu thụ của mình một cách hiệu quả, trên cơ sở đó cung cấp những thông tin cần thiết cho việc ra quyết định của Ban Giám đốc.

Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Phát triển Thương mại và Công nghệ sản xuất mới, em đã đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu về thực tế công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty. Qua đó em đã thấy được những ưu điểm, nhược điểm còn tồn tại và đưa ra các ý kiến về phương án cải thiện nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ.

Do thời gian thực tập khá ngắn, cùng với vốn kiến thức còn hạn chế của bản thân, bài khóa luận chắc hẳn sẽ không tránh khỏi được những thiếu sót. Bởi vậy, em rất mong nhận được các ý kiến đóng góp, sửa đổi của Quý thầy cô cùng các anh chị trong công ty.

Một lần nữa, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới cô Nguyễn Thanh Huyền đã tận tình giúp đỡ và tạo điều kiện cho em có thể hoàn thành tốt bài khóa luận này.

Hà Nội ngày 06/07/2014

Sinh viên

Tạ Thị Thu Hiền

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2006), Quyết định 48/2006/QĐ-BTC.
2. Trường Đại học Thăng Long (2014), Slide bài giảng Nguyên lý kế toán, Kế toán doanh nghiệp, Kế toán tài chính.
3. PGS.TS. Đặng Thị Loan (2006), Giáo trình kế toán tài chính doanh nghiệp, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
4. Luận văn của các anh chị khóa trên.
5. Các trang web như: <http://niceaccounting.com/index.html>, <http://webketoan.vn>.