



TIỂU LUẬN:

**Kê toán lưu chuyển hàng hoá
xác định và phân phối kết quả**

Lời nói đầu

Nền kinh tế nước ta đã và đang chuyển sang nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, vận động theo cơ chế thị trường có sự quản lý vĩ mô của Nhà nước theo định hướng XHCN. Do vậy cần phải có sự đổi mới về nhận thức quản lý kinh tế, trong đó yếu tố lưu chuyển hàng hoá liên quan đến sự tồn tại của ngành hàng là động lực thúc đẩy sự phát triển kinh doanh và là yếu tố động nhất đảm bảo lợi ích của con người.

Trong cơ chế thị trường yếu tố lưu chuyển hàng hoá là thể hiện sự tồn tại của các mặt hàng, sản phẩm, nói rộng hơn là để thể hiện tổng hoá các kế hoạch và các chính sách.

Thấy được vị trí quan trọng của vấn đề lưu chuyển hàng hoá Nhà nước đã có nhiều văn bản quy định chặt chẽ các doanh nghiệp cũng dành nhiều thời gian nghiên cứu vận dụng.

Qua quá trình thực tập tại Công ty TNHH Đại Phát tôi thấy Công ty đã xây dựng được một mạng lưới kinh doanh phù hợp với các chính sách của Nhà nước đảm bảo đời sống cho nhân viên, hài hoà ba lợi ích, lợi ích Nhà nước, lợi ích của Công ty và của nhân viên. Việc hạch toán lưu chuyển hàng hoá đã góp phần quan trọng thúc đẩy việc kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển.

Phần I

Lý luận chung về kế toán lưu chuyển hàng hoá xác định và phân phối kết quả

I - kế hoạch lưu chuyển hàng hoá thu nhập, xác định, phân phối kết quả nội dung, yêu cầu và nhiệm vụ quản lý.

1. Nội dung

- Lưu chuyển hàng hoá là quá trình trao đổi để thực hiện giá trị của hàng hoá, tức là chuyển hoá vốn của doanh nghiệp từ hình thái hiện vật (hàng) sang hình thái tiền tệ (tiền).

Việc tiêu thụ hàng hoá có thể để thoả mãn nhu cầu của các đơn vị khác hoặc của cá nhân trong và ngoài Công ty gọi là tiêu thụ ra ngoài, cũng có thể hàng được cung cấp trong cùng một Công ty gọi là tiêu thụ nội bộ.

Để thực hiện được việc trao đổi hàng - tiền, Công ty phải bỏ ra những khoản chi gọi là chi phí bán hàng, tiền hàng gọi là doanh thu bán hàng. Doanh thu bán hàng gồm doanh thu bán hàng ra ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ.

- Thu nhập của Công ty: là số thu từ các hoạt động của Công ty. Ngoài thu từ bán hàng (doanh thu bán hàng) tức là thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty còn có thu nhập từ hoạt động khác như: thu nhập hoạt động tài chính, thu nghiệp vụ bất thường.

- Kết quả kinh doanh của Công ty trong một kỳ hạch toán bao gồm kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả nghiệp vụ bất thường.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh được xác định là số chênh lệch giữa doanh thu thuần (doanh thu bán hàng hoá, lao vụ, dịch vụ,... sau khi loại trừ thuế chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán...) với trị giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập với chi phí của hoạt động tài chính.

Kết quả kinh doanh của Công ty có thể lãi hoặc lỗ. Lãi sẽ được phân phối cho những mục đích nhất định theo quy định của cơ chế tài chính như: làm nghĩa vụ với

Nhà nước với hình thức nộp thuế lợi tức chia lãi cho các bên góp vốn, để lại doanh nghiệp hình thành các quỹ và bổ sung nguồn vốn.

2. Yêu cầu quản lý

Hàng hoá nào cũng biểu hiện trên hai mặt: hiện vật và giá trị. Hiện vật được thể hiện cụ thể bởi số lượng (hay khối lượng) và chất lượng (phẩm cấp). Giá trị chính là giá thành của hàng hoá nhập kho hoặc giá vốn của hàng hoá đem tiêu thụ. Nghiệp vụ bán hàng (tiêu thụ) lại liên quan đến từ khách hàng khác nhau, từng loại hàng hoá nhất định. Bởi vậy quản lý cần phải sát các yếu tố cơ bản sau:

- Quản lý sự vận động của từng loại hàng hoá trong quá trình nhập xuất và tồn kho trên các chi tiêu số lượng, chi tiêu chất lượng và giá trị.

- Nắm bắt và theo dõi chặt chẽ từng phương thức bán hàng từng thể thức thanh toán, từng khách hàng và từng loại hàng hoá tiêu thụ, đơn đốc, thanh toán, thu hồi đầy đủ kịp thời tiền vốn.

- Tính toán xác định đúng kết quả từng loại hoạt động của Công ty. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ Nhà nước theo chế quy định.

3. Nhiệm vụ của kế toán lưu chuyển hàng hoá, xác định và phân phối kết quả.

Để đáp ứng nhu cầu quản lý trên, kế toán cần phải thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Tổ chức theo dõi phản ánh chính xác đầy đủ kịp thời và giám đốc chặt chẽ về tình hình hiện có và sự biến động (nhập, xuất) của từng loại thành phẩm, hàng hoá trên cả hai mặt: vật và giá trị.

- Theo dõi phản ánh và giám đốc chặt chẽ quá trình tiêu thụ ghi chép kịp thời, đầy đủ các khoản chi phí bán hàng thu nhập bán hàng và các khoản thu nhập khác.

- Xác định chính xác kết quả của từng loại hoạt động trong doanh nghiệp, phản ánh và giám sát tình hình phân phối kết quả đơn đốc thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước.

- Cung cấp những thông tin kinh tế định kỳ cho bộ phận liên quan. Đồng thời phân tích kinh tế định kỳ đối với các hoạt động lưu chuyển hàng hoá và phân phối kết quả của Công ty.

II - Đánh giá hàng hoá

1. Đánh giá thực tế

Trong Công ty kế toán sử dụng đánh giá theo giá thực tế.

Đánh giá thực tế:

Trị giá hàng hoá phản ánh trong kế toán tổng hợp (phản ánh trên tài khoản, sổ tổng hợp...) phải được đánh giá theo giá trị thực tế (đối với hàng hoá còn gọi là giá vốn thực tế của hàng hoá nhập vào được xác định phù hợp với từng nguồn nhập).

Hàng mua vào được đánh giá theo trị giá (giá vốn) thực tế bao gồm: giá mua và chi phí mua. Nếu hàng mua vào phải qua sơ chế bán thì giá vốn thực tế còn bao gồm cả chi phí chế biến sơ chế.

Đối với hàng hoá xuất kho cũng đánh giá theo giá thực tế. Vì hàng hoá nhập kho có thể theo những giá thực tế khác nhau ở từng thời điểm trong kỳ khi nhập. Vì vậy việc tính toán chính xác, xác định giá thực tế hàng hoá xuất kho, Công ty áp dụng trong các phương pháp sau:

- + Tính theo giá trị thực tế từng loại hàng hoá theo từng lần nhập.
- + Tính theo giá thực tế nhập trước, xuất trước.

Xác định giá thực tế hàng hoá:

- Giá thực tế nhập kho.

Đối với hàng mua ngoài thì giá thực tế là giá mua ghi trên hoá đơn (bao gồm cả các khoản thuế nhập khẩu, thuế khác nếu có) cộng (+) với các chi phí mua thực tế (bao gồm chi phí vận chuyển, bốc xếp, bảo quản, phân loại, tiền phạt, tiền bồi thường chi phí nhân viên...) trừ (-) các khoản chiết khấu giảm giá (nếu có).

- Giá thực tế xuất kho:

Việc tính giá thực tế của hàng hoá xuất kho Công ty tính theo phương pháp sau:

+ Tính theo giá thực tế đích danh: Giá thực tế vật liệu xuất kho được căn cứ vào đơn giá thực tế vật liệu nhập kho theo từng lô hàng, từng lần nhập và số liệu xuất khi theo từng lần.

- + Tính theo giá trị thực tế nhập trước xuất trước.

Theo phương pháp này Công ty xác định được đơn giá thực tế nhập kho của từng lần nhập. Sau đó căn cứ vào số lượng xuất tính ra giá thực tế xuất kho theo

nguyên tắc. Tính theo đơn giá thực tế nhập trước đối với lượng xuất kho thuộc lần nhập trước, được tính theo đơn giá thực tế các lần nhập sau. Như vậy giá thực tế của hàng tồn kho cuối kỳ chính là giá thực tế của hàng nhập kho thuộc các lần vào sau cùng.

2. Kế toán nhập xuất kho hàng hoá.

Để phục vụ công tác kế toán nói chung và kế toán chi tiết hàng hoá việc hạch toán ở phòng kế toán được tiến hành đồng thời trên sổ chứng từ.

Theo quyết định số 186/TC/QĐ/CDKT ngày 14 tháng 3 năm 1995 của Bộ tài chính chứng từ kế toán cần thiết cho bán hàng gồm:

- Hoá đơn kiêm phiếu xuất kho (mẫu 02 - BH)
- Hoá đơn bán hàng (mẫu 01a,b - BH)
- Phiếu xuất kho (mẫu 01 - VT)
- Phiếu xuất kho (mẫu 02 - VT)
- Biên bản kiểm kê hàng hoá (mẫu 03 - VT)

Những chứng từ mang tính bắt buộc sử dụng thống nhất theo quy định của Nhà nước. Công ty có thể sử dụng thêm các chứng từ kế toán... tùy theo đặc điểm tình hình cụ thể của doanh nghiệp với các chứng từ kế toán thống nhất, bắt buộc phải được lập kịp thời đầy đủ theo quy định về biểu mẫu, nội dung, phương pháp lập, người lập phải chịu trách nhiệm về tính chính xác của số liệu trong việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế.

Mọi chứng từ kế toán vật liệu phải được tổ chức luân chuyển theo trình tự và thời gian do kế toán trưởng quy định.

2.1. Sổ kế toán chi tiết hàng hoá.

Để phục vụ công tác kế toán chi tiết hàng hoá, tùy thuộc vào phương pháp hạch toán chi tiết áp dụng trong Công ty mà sử dụng các sổ (thẻ) kế toán chi tiết sau:

- Sổ (thẻ) kho
- Sổ kế toán chi tiết hàng hoá

Sổ (thẻ) kho (mẫu 06 - VT) được sử dụng để theo dõi số lượng nhập, xuất, tồn kho của từng thứ hàng hoá. Sổ (thẻ) kho không phân biệt hạch toán chi tiết hàng hoá theo phương pháp nào.

Sổ kế toán chi tiết hàng hoá được sử dụng để hạch toán từng lần nhập xuất hàng về mặt lượng và giá trị phụ thuộc vào phương pháp kế toán chi tiết mà Công ty áp dụng.

Ngoài ra sổ kế toán chi tiết trên còn có thể sử dụng các bảng kê nhập xuất tồn kho hàng hoá phục vụ cho việc ghi sổ kế toán được giản đơn, nhanh chóng, kịp thời.

Phương pháp kế toán chi tiết hàng hoá theo phương pháp thẻ song song.

- Nguyên tắc hạch toán.

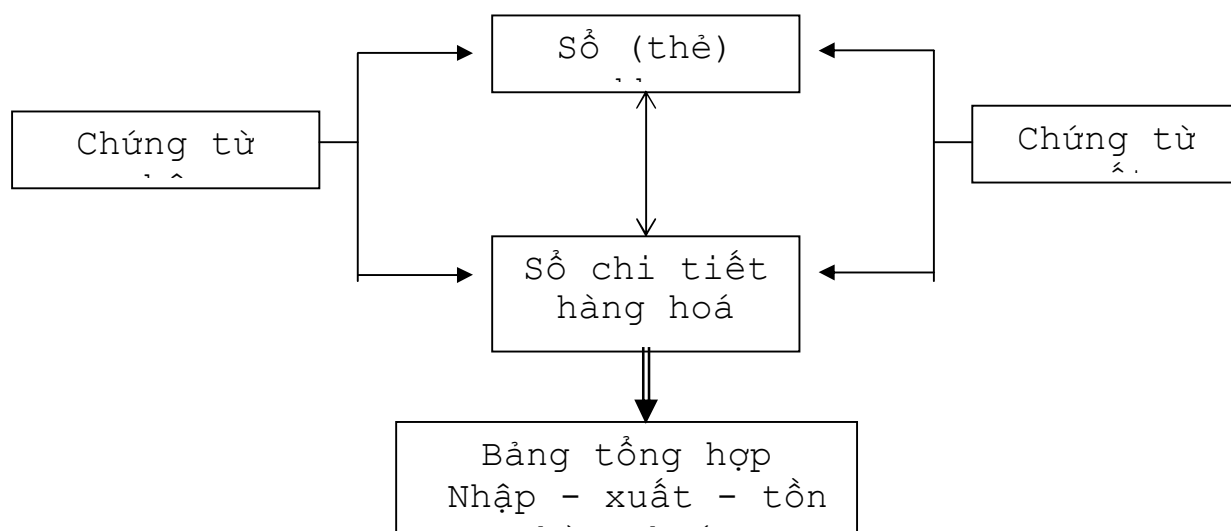
ở phòng kế toán: Kế toán sử dụng sổ (thẻ) kế toán chi tiết thành phẩm, hàng hoá để ghi chép tình hình nhập, xuất, tồn theo chi tiết hiện vật và giá trị.

Cơ sở để ghi sổ chi tiết hàng hoá là căn cứ vào các chứng từ nhập, xuất sau khi cũng đã được kiểm tra và hoàn chỉnh đầy đủ.

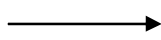
Cuối tháng kế toán cộng sổ chi tiết và tiến hành kiểm tra đối chiếu với sổ kho. Ngoài ra để có số liệu đối chiếu với kế toán tổng hợp, cần phải có tổng hợp số liệu kế toán chi tiết từ các sổ chi tiết hàng hoá vào bảng kê nhập, xuất, tồn kho hàng hoá theo từng nhóm.

Có thể khái quát nội dung, trình tự hạch toán chi tiết hàng hoá theo phương pháp thẻ song song theo sơ đồ sau:

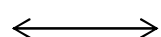
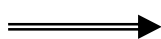
Sơ đồ hạch toán hàng hoá theo phương pháp thẻ song song



Ghi chú:



Ghi hàng ngày hoặc định kỳ



Ghi cuối tháng

Đối chiếu kiểm tra

2.2. Kế toán tổng hợp hàng hoá

hàng hoá là tài sản di động thuộc nhóm hàng tồn kho của Công ty. Việc mở các tài khoản tổng hợp ghi chép sổ kế toán, xác định giá trị hàng tồn kho, giá trị hàng xuất dùng hoặc bán ra, Công ty áp dụng kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

2.2.1. Tài khoản sử dụng.

Kế toán sử dụng các tài khoản sau:

- TK156 "hàng hoá"

Bên nợ:

- + Trị giá thực tế của hàng hoá nhập kho
- + Kết chuyển giá thực tế của hàng hoá tồn kho cuối kỳ

Bên có:

- + Trị giá thực tế của hàng hoá xuất kho
- + Trị giá thực tế hàng hoá bị thiếu hụt
- + Kết chuyển trị giá thực tế của hàng hoá tồn kho đầu kỳ.

Dư nợ:

- + Trị giá thực tế của hàng hoá tồn kho

- TK 632 "Giá vốn hàng bán"

Bên nợ:

- + Trị giá vốn của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã cung cấp

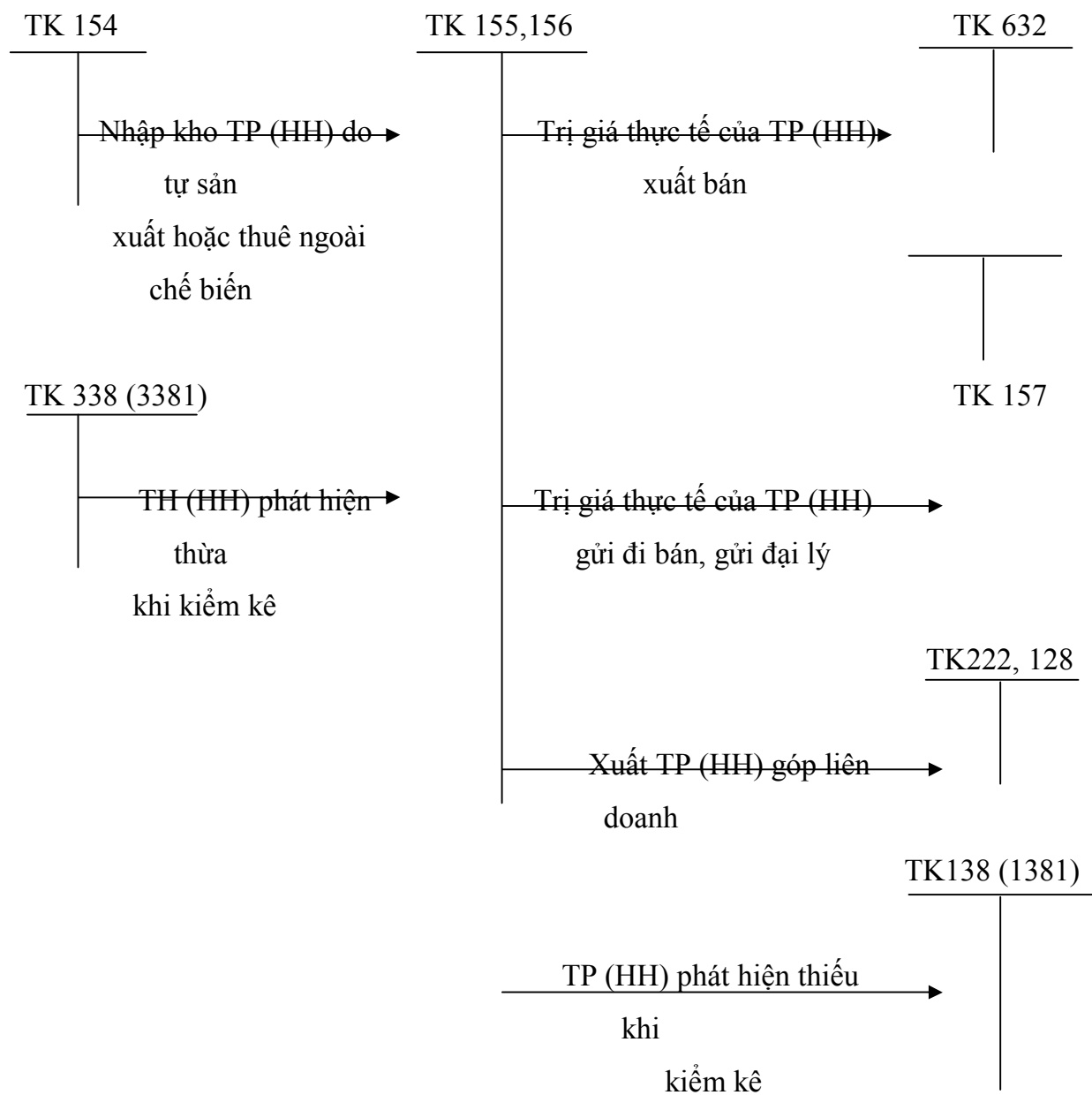
Bên có:

+ Kết chuyển trị giá vốn của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ để xác định kết quả (kết chuyển sang TK911 "xác định kết quả").

TK632 không có số dư cuối kỳ

2.2.2. Kế toán tổng hợp nhập, xuất hàng hoá.

Kế toán tổng hợp hàng hoá theo phương pháp kê khai thường xuyên có thể được khái quát theo sơ đồ sau:



III - kế toán doanh thu bán hàng, thuế tiêu thụ và các khoản làm giảm doanh thu bán hàng.

1. Doanh thu bán hàng, thuế tiêu thụ và các khoản làm giảm Doanh thu bán hàng.

- Doanh thu bán là tổng hợp giá trị thực hiện do tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, cung cấp lao vụ dịch vụ cho khách hàng.

- Doanh thu bán hàng thường được phân biệt cho từng loại hàng doanh thu bán hàng hoá, doanh thu bán thành phẩm, doanh thu cung cấp dịch vụ. Ta còn phân biệt doanh thu theo từng phương thức tiêu thụ gồm doanh thu bán hàng ra ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ.

- Thuế tiêu thụ là nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước về hoạt động tiêu thụ hàng hoá, cung cấp lao vụ, dịch vụ. Thuế tiêu thụ có thể có các loại cụ thể như: Thuế doanh thu (VAT), thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu.

Thuế tiêu thụ được tính trừ vào tổng doanh thu bán hàng.

- Các khoản làm giảm doanh thu bán hàng gồm có khoản doanh thu bị chiết khấu (gọi là khoản chiết khấu bán hàng) khoản doanh thu bị giảm giá (giảm giá hàng bán) và doanh thu của hàng hoá bị khách hàng trả lại.

2. Chứng từ và tài khoản kế toán

2.1. Chứng từ kế toán

Doanh thu bán hàng, thuế tiêu thụ và các khoản chiết khấu giảm giá, hàng bị trả lại được phản ánh trong các chứng từ và tài liệu có liên quan như:

- + Hoá đơn bán hàng
- + Hoá đơn kiêm phiếu xuất kho
- + Chứng từ tính thuế
- + Chứng từ trả tiền, trả hàng...

2.2. Tài khoản kế toán sử dụng

- TK 511 "Doanh thu bán hàng".

Tài khoản này được dùng để phản ánh doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong một kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh

Doanh thu thực tế là doanh thu của hàng hoá... được xác định là tiêu thụ gồm: trường hợp bán đã thu được tiền và chưa thu được tiền nhưng khách hàng đã chấp nhận thanh toán.

Kết cấu và nội dung của TK511

Bên nợ:

+ Số thuế phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là tiêu thụ.

+ Doanh số của hàng bán bị trả lại

+ Khoản chiết khấu hàng bán thực tế phát sinh trong kỳ hạch toán.

+ Khoản giảm giá hàng bán.

+ Kết chuyển doanh thu thuần vào TK911. Xác định kết quả

Bên có: Doanh thu bán hàng hoá, cung cấp lao vụ, dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán.

TK511 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 511 có ba tài khoản cấp 2.

TK5111 - Doanh thu bán hàng hoá

TK5112 - Doanh thu bán thành phẩm

TK5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK333 - "Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước"

Tài khoản này được sử dụng giữa doanh nghiệp với Nhà nước về các khoản thuế, phí, lệ phí và các khoản phải nộp Nhà nước trong kỳ hạch toán.

Kết cấu và nội dung của TK333.

Bên nợ: Số thuế, phí, lệ phí và các khoản khác đã nộp Nhà nước

Bên có: Thuế, phí, lệ phí và các khoản phải nộp Nhà nước.

Dư có: Thuế, phí, lệ phí và các khoản còn phải nộp Nhà nước.

Trong TK 333 có các TK cấp 2 về thuế tiêu thụ.

TK3331 - Thuế doanh thu (VAT)

TK 3332 - Thuế tiêu thụ đặc biệt

TK 3333 - Thuế xuất nhập khẩu

Và còn có nội dung, kết cấu của những tài khoản có liên quan đến như:

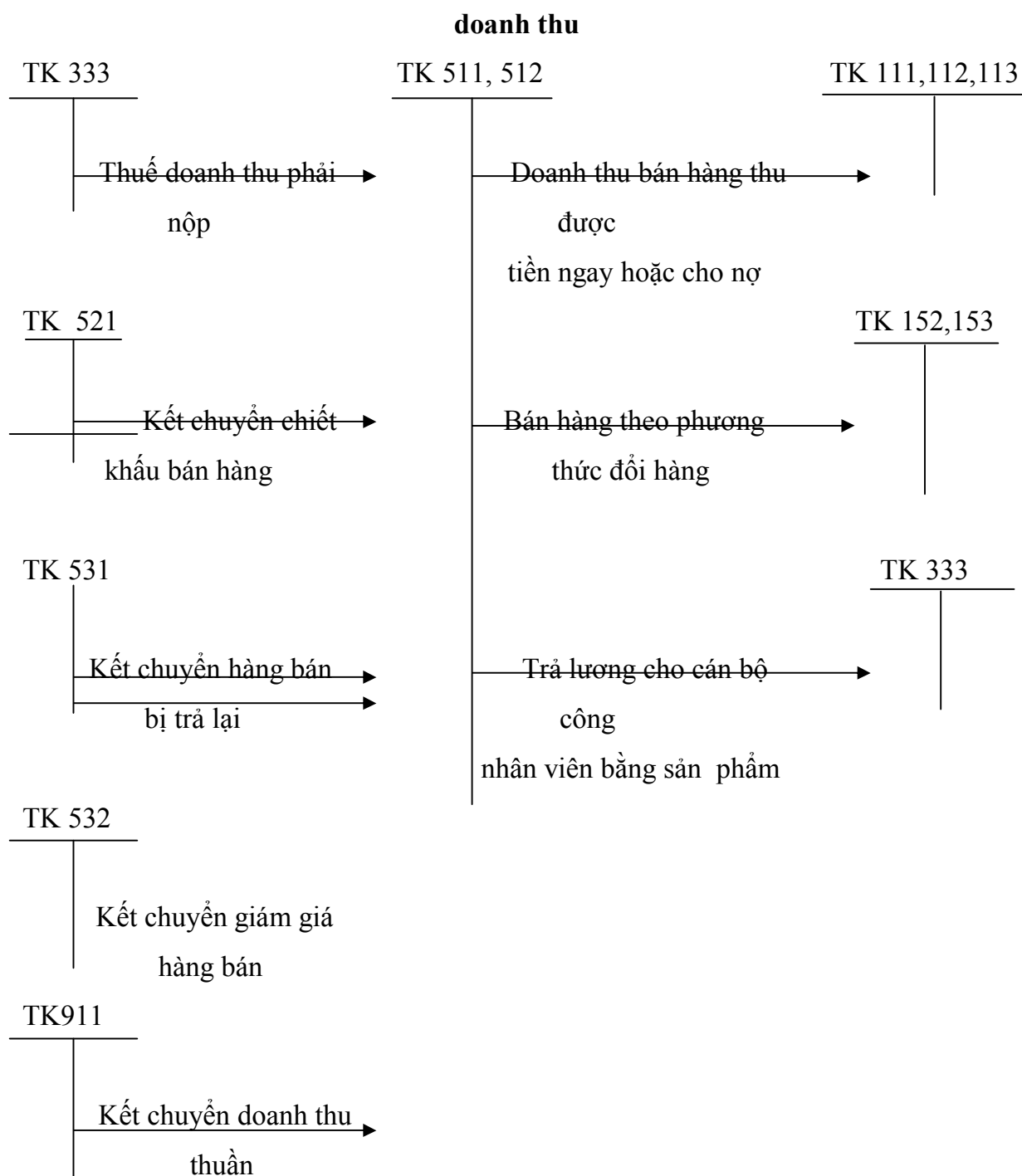
- TK512 "Doanh thu bán hàng nội bộ"

- TK521 "Chiết khấu bán hàng"
- TK531 "Hàng bán bị trả lại"
- TK532 "Giảm giá hàng bán"

3. Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu có thể sơ lược qua sơ đồ

sau:

Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng, thuế tiêu thụ và các khoản làm giảm



4. Kế toán chi phí bán hàng.

4.1. Nội dung chi phí bán hàng.

Trong quá trình tiêu thụ hàng hoá Công ty phải chi ra các khoản chi cho khâu bán hàng.

Chi phí bán hàng là chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hoá, lao vụ, dịch vụ. Chi phí bán hàng phát sinh trong giao dịch, giao bản, đóng gói...

Theo quy định hiện hành, chi phí bán hàng được chia ra thành các loại sau:

- Chi phí nhân viên: là phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản hàng hoá... bao gồm tiền lương tiền công và các khoản phụ cấp, trích BHXH, BHYT, KPCĐ.

- Chi phí vật liệu bao bì: các chi phí vật liệu bao bì dùng để đóng gói, bảo quản hàng hoá cho sửa chữa, bảo quản TSCĐ.

- Chi phí dụng cụ đồ dùng: chi phí về công cụ, dụng cụ, đồ dùng đo lường, tính toán làm việc... trong quá trình tiêu thụ hàng hoá.

- Chi phí khấu hao TSCĐ: chi phí khấu hao TSCĐ dùng trong khâu tiêu thụ hàng hoá như: nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện tính toán đo lường kiểm nghiệm chất lượng...

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: các chi phí về dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như: chi phí thuê ngoài TSCĐ, tiền thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển...

- Chi phí bằng tiền khác: các chi phí bằng tiền phát sinh trong khâu bán hàng, ngoài các chi phí kể trên như: chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu hàng hoá, chi phí hội nghị khách hàng....

Các chi phí phát sinh trong khâu bán hàng cần thiết được phân loại và tổng hợp theo đúng nội dung quy định. Cuối kỳ kế toán kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh. Trường hợp những hoạt động có chu kỳ kinh doanh dài, trong kỳ có ít hàng hoá tiêu thụ thì cuối kỳ hạch toán kế toán kết chuyển toàn bộ hoặc một phần chi phí bán hàng sang theo dõi ở loại "chi phí chờ kết chuyển".

4.2. Tài khoản sử dụng chủ yếu.

- TK 641 "Chi phí bán hàng".

Tài khoản này được dùng để phản ánh tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hoá, lao vụ gồm các khoản chi phí như đã nêu ở trên.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK641.

Bên nợ: Chi phí bán hàng trực tiếp phát sinh trong kỳ

Bên có:

+ Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng

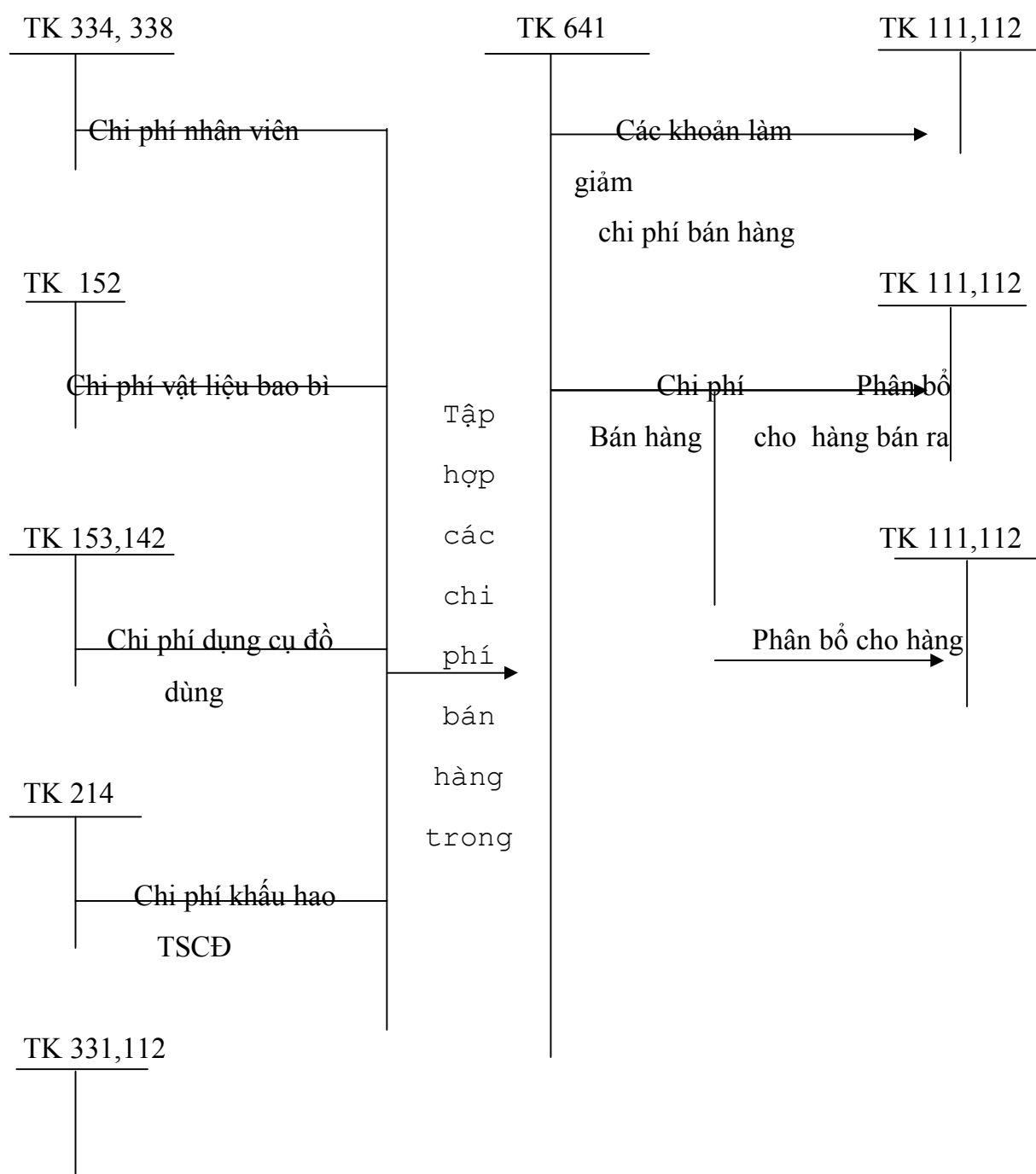
+ Kết chuyển chi phí bán hàng để tính kết quả kinh doanh hoặc để chờ kết chuyển kinh doanh.

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ.

4.3. Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu được hạch toán theo sơ đồ

sau:

Sơ đồ hạch toán tổng hợp chi phí bán hàng.



~~Chi phí dịch vụ mua~~
ngoài

TK335,111

~~Chi phí bằng tiền khác~~

5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

5.1. Nội dung.

Chi phí quản lý doanh nghiệp (CPQLDN) là những chi phí cho việc quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và phục vụ chung khác có liên quan đến hoạt động của cả doanh nghiệp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp gồm nhiều khoản cụ thể, được phân chia thành các loại sau:

a. Chi phí nhân viên quản lý: Gồm các chi phí về tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn...

b. Chi phí vật liệu quản lý: Giá trị vật liệu, nhiên liệu xuất dùng cho công việc quản lý doanh nghiệp, cho sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ...

c. Chi phí khấu hao TSCĐ: Khấu hao TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp như: nhà cửa, vật kiến trúc, phương tiện chuyên dẫn...

e. Thuế phí và lệ phí: Chi phí và thuế như thuế môn bài, thu trên vốn, thuế nhà đất và các khoản phí, lệ phí khác.

g. Chi phí dự phòng: Các khoản trích dự phòng, giảm giá hàng tồn kho, dự phòng phải thu khó đòi.

h. Chi phí dịch vụ mua ngoài: Các khoản chi về dịch vụ mua ngoài thuê ngoài như: tiền điện, tiền nước, điện thoại, thuê sản xuất TSCĐ chung của toàn doanh nghiệp.

i. Chi phí bằng tiền khác: Các khoản chi bằng tiền khác phát sinh cho nhu cầu quản lý doanh nghiệp, ngoài các chi phí kể trên như chi phí hội nghị, tiếp khách, công tác phí, đào tạo cán bộ....

Chi phí quản lý doanh nghiệp cần được dự tính và quản lý chi tiêu tiết kiệm hợp lý. Chi phí quản lý doanh nghiệp liên quan đến hoạt động trong doanh nghiệp do vậy cuối kỳ cần được kết chuyển và xác định kết quả, trường hợp doanh nghiệp có chu kỳ sản xuất dài, trong kỳ không có sản phẩm, hàng hoá tiêu thụ thì cuối kỳ chi phí quản lý doanh nghiệp được kết chuyển sang theo dõi ở loại "chi phí chờ kết chuyển".

5.2. Tài khoản và trình tự kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

5.2.1. Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 642 "Chi phí quản lý doanh nghiệp".

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí chung của doanh nghiệp gồm các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và chi phí chung khác liên quan đến hoạt động của các doanh nghiệp.

Kết cấu và nội dung phản ánh TK642.

Bên Nợ:

Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên Có:

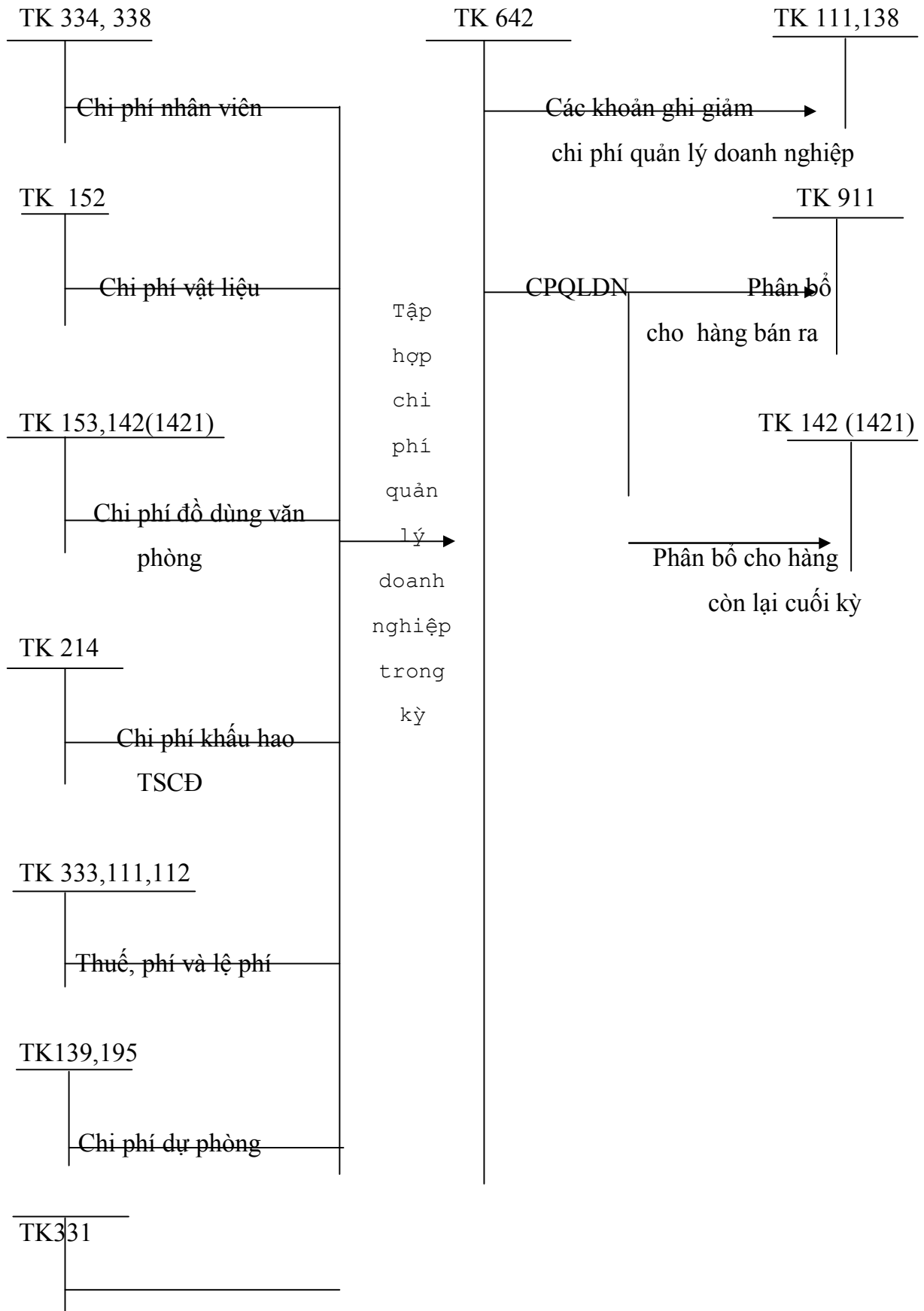
+ Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp

+ Số chi phí quản lý doanh nghiệp được kết chuyển sang TK911 XĐ kết quả hay TK142 - chi phí trả trước.

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ.

5.2.2. Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu có thể sơ lược qua sơ đồ sau:

Sơ đồ kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK111,112

Chi phí bằng tiền khác

6. Kết quả kinh doanh và phân phối lợi nhuận.

6.1. Kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động khác của doanh nghiệp sau một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ.

Theo quy định của chế độ kế toán hiện hành, cách xác định và nội dung của từng loại kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm như sau:

+ Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với trị giá vốn hàng bán (của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ) chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

+ Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa thu nhập bất thường với các khoản chi phí bất thường.

6.2. Phân phối lợi nhuận (tiền lãi):

Phân phối lợi nhuận là việc phân chia kết quả kinh doanh để thoả mãn nhu cầu lợi ích của các bên có quyền lợi liên quan.

Theo chế độ tài chính hiện hành, lợi nhuận của doanh nghiệp được phân phối cho các mục đích sau đây:

+ Làm nghĩa vụ đối với Nhà nước dưới hình thức nộp thuế lợi tức.

+ Chia lãi cho các bên tham gia liên doanh.

+ Để lại cho doanh nghiệp lập các quỹ của doanh nghiệp như:

- Quỹ phát triển kinh doanh

- Quỹ dự trữ
- Quỹ khen thưởng
- Quỹ phúc lợi
- Bổ sung nguồn vốn kinh doanh.

6.3. Tài khoản sử dụng:

- Tài khoản 911 "Xác định kết quả"

Bên nợ:

Trị giá vốn của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ

- + Chi phí hoạt động tài chính và chi phí bất thường
- + Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
- + Số lãi trước thuế của doanh nghiệp trong kỳ (kết chuyển).

Bên có:

- + Doanh thu thuần của hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ
- + Thu nhập thuần hoạt động tài chính và thu nhập bất thường.
- + Giá vốn hàng hoá bị trả lại
- + Thực lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.

Tài khoản 911 không có số dư.

- Tài khoản 421 "Lãi chưa phân phối"

Bên nợ:

- + Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ
- + Phân phối tiền lãi

Bên có:

- + Số thực lãi về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.
- + Số lãi cấp dưới nộp lên, số lỗ được cấp trên bù.
- + Xử lý các khoản lỗ về kinh doanh

Dư Có: Số lãi chưa phân phối sử dụng

Tài khoản 421 có hai tài khoản cấp 2.

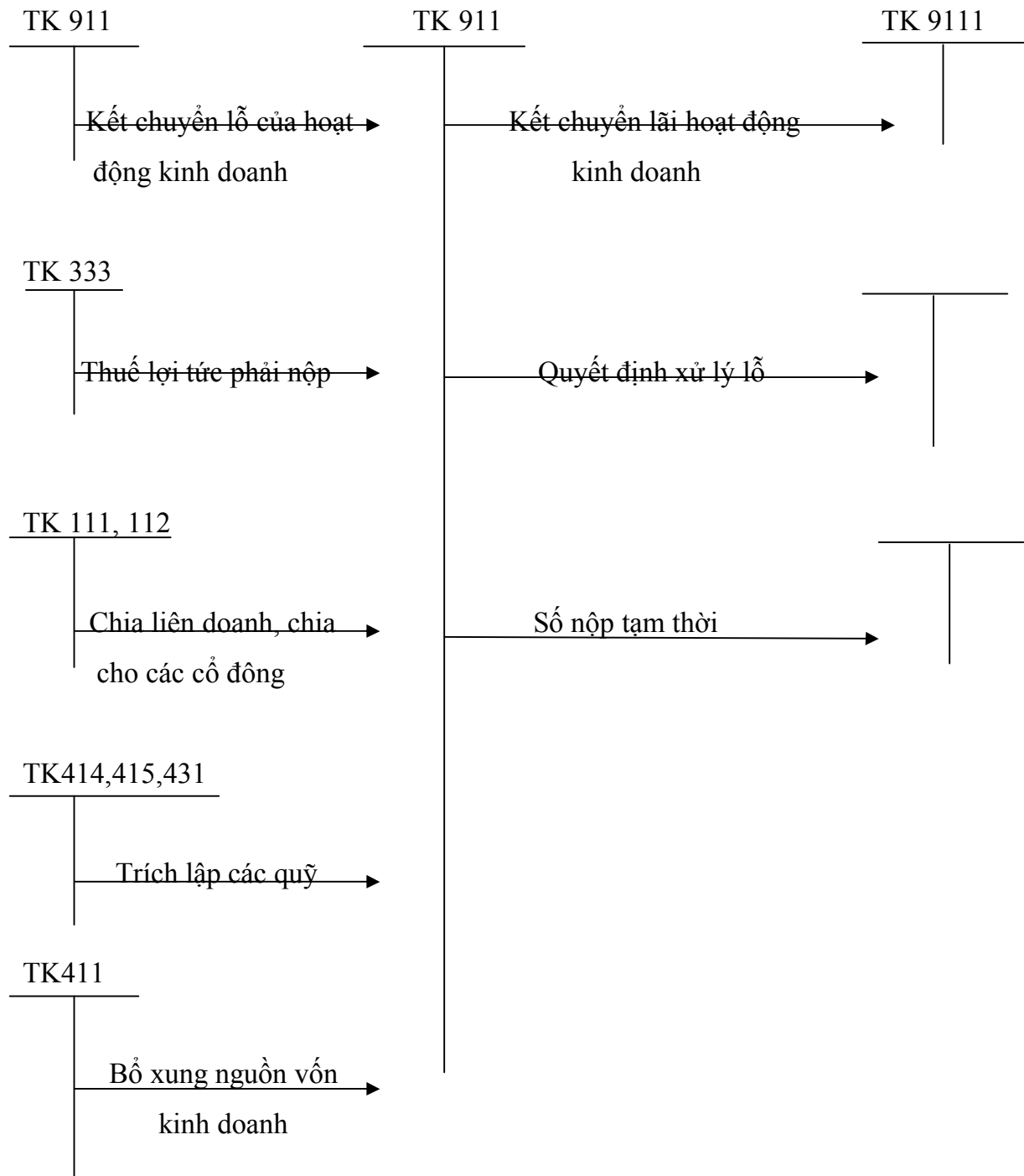
TK4211: Lãi năm trước

TK4212: Lãi năm nay

6.4. Phương pháp hạch toán.

Phương pháp hạch toán kế toán kết quả kinh doanh và phân phối lợi nhuận theo sơ đồ sau:

Sơ đồ kế toán kết quả kinh doanh và phân phối lợi nhuận



Phần II

Tình hình thực tế của Công ty trách nhiệm hữu hạn đại phát

A - những vấn đề cơ bản về sự hình thành và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn đại phát

1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Đại Phát.

Để đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng trên thị trường. Ngành nghề chính của Công ty là mua bán, ký gửi hàng hoá và bán buôn hàng tiêu dùng. Đặc biệt phát triển việc phân phối lưu chuyển các sản phẩm mỹ phẩm cho các hãng P &G, LG tại Hà Nội và là đại lý chính thức cho các hãng trên. Doanh số của ngành này chiếm khoảng 80% doanh số hàng thực phẩm như: kem Wall's của hãng Unilever và Met Chandon của hãng Hennessy. Doanh số tuy mới khai thác nhưng được những thành tích đáng khích lệ đạt trên 1,5 tỷ đồng/tháng.

- Về tổ chức lao động: với trên 40 lao động hầu hết là lao động phổ thông, có năng khiếu phù hợp luân chuyển theo từng nhóm hàng.

- Về việc phân phối lưu chuyển hàng hoá công việc có phần phát triển song bên cạnh đó cũng không ít những khó khăn và thuận lợi của Công ty.

*** *Khó khăn:***

Hiện nay trên thị trường về mỹ phẩm có rất nhiều hãng cạnh tranh về năm đầu tiên khi thành lập Công ty công việc kinh doanh đạt hiệu quả thấp.

*** *Thuận lợi:***

Chỉ sau hai năm có năng lực, phát huy sự năng động và sáng tạo trong công việc phân phối hàng hoá bằng những chương trình khuyến mại, quảng cáo.... Công ty làm ăn đã có hiệu quả, có uy tín và hiện nay Công ty ký hợp đồng với các hãng khác như đã nêu trên.

Từ những khó khăn thuận lợi trên do có sự năng động sáng tạo trong công tác kinh doanh, do vậy ta thấy Công ty TNHH Đại Phát đứng vững và phát triển trong nền kinh tế thị trường và đạt hiệu quả cụ thể là:

Năm 1999 đạt doanh thu 5 tỷ đồng

Năm 2000 đạt doanh thu 7 tỷ đồng

Năm 2001 đạt doanh thu 10 tỷ đồng

2. Cơ cấu tổ chức bán hàng và quản lý

Công ty TNHH Đại Phát đặt trụ sở tại số nhà 536 Trương Định - quận Hai Bà Trưng - Hà Nội.

Địa chỉ:

- Số nhà 24/77 Kim Đồng - quận Hai Bà Trưng - Hà Nội

- Cửa hàng Chi nhánh đặt tại các quận huyện là: Phương Mai, Láng Trung phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh cho Công ty.

Công ty TNHH Đại Phát mới tổ chức thêm các bộ phận để đảm nhận tất cả các phần việc, bán hàng, phân phối lưu chuyển hàng hoá đứng đầu là:

Một Giám đốc

Chia làm 4 bộ phận ngành hàng:

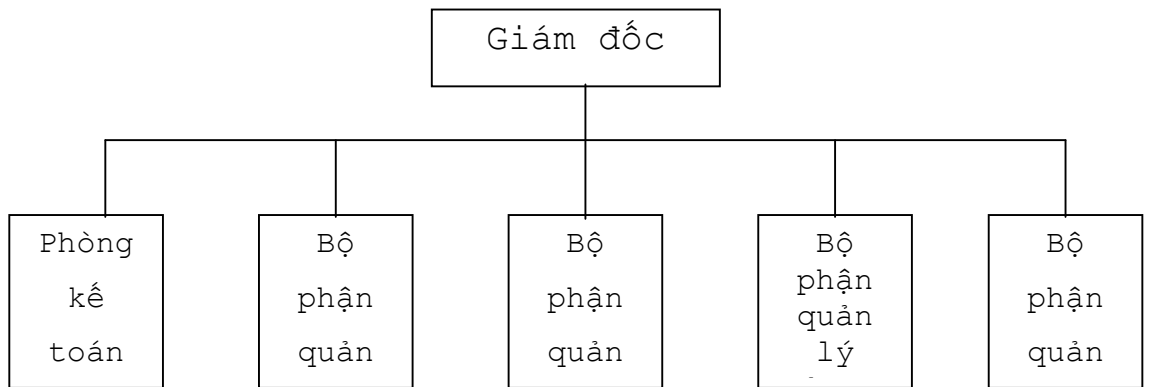
- + Bộ phận quản lý LG (mỹ phẩm)
- + Bộ phận quản lý Shell (dầu nhớt)
- + Bộ phận quản lý kem Wall's
- + Bộ phận quản lý rượu

Phòng chức năng của Công ty là:

- + Phòng kế toán tài vụ (5 người)

Tại văn phòng Công ty có các ban tham mưu giúp việc cho giám đốc cụ thể qua sơ đồ sau:

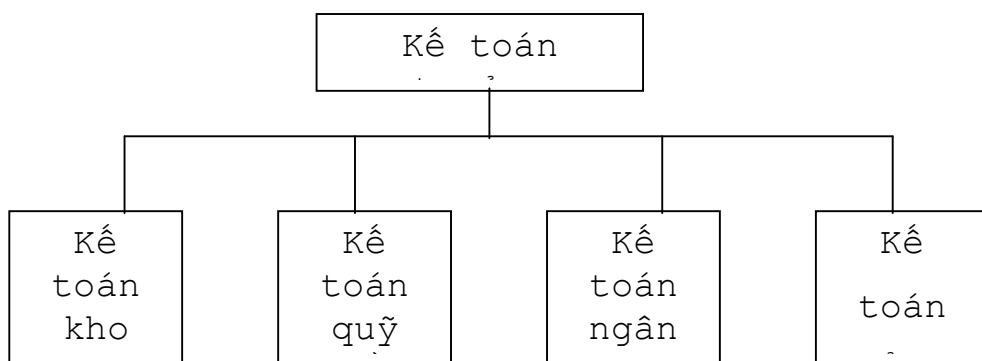
Sơ đồ bộ máy của văn phòng Công ty



- Phòng kế toán tài vụ: do đặc thù là quá trình lưu chuyển phân phối hàng hoá nên Công ty tổ chức bộ máy kế toán đảm bảo linh hoạt đáp ứng được nhu cầu quản lý.

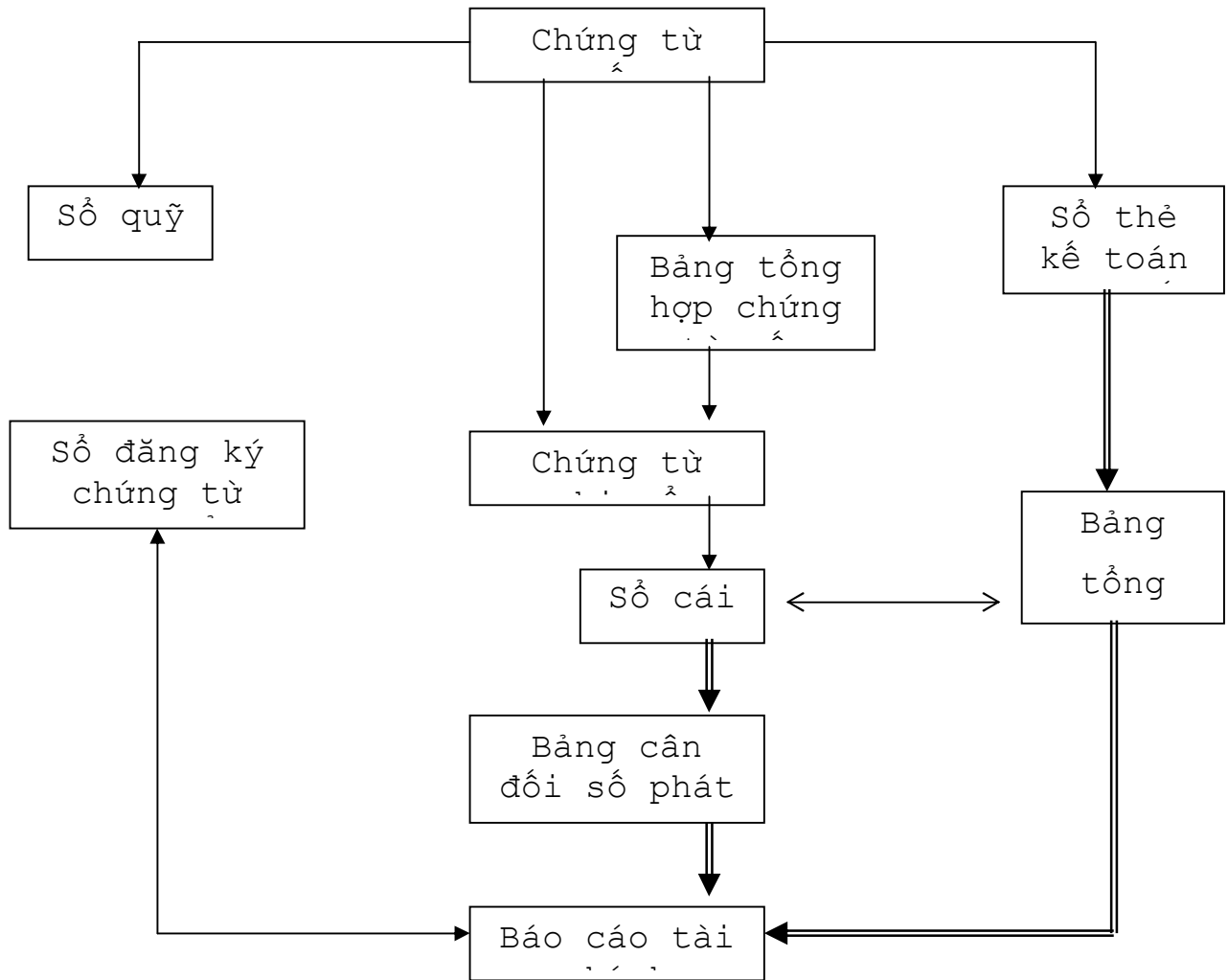
- + Cấp vốn cho lĩnh vực chuyển hàng hoá
- + Quản lý được tài chính và chi phí
- + Hạch toán kế toán kịp thời, chính xác.
- + Thực hiện đúng chính sách của Nhà nước về quản lý tài chính hạch toán kế toán văn phòng Công ty.

Sơ đồ bộ máy kế toán

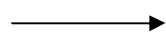


Trình tự kế toán theo hình thức chứng từ ghi sổ.

Chứng từ ghi sổ



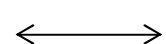
Ghi chú:



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng



Đối chiếu kiểm tra

b. Tình hình thực tế về kế toán lưu chuyển hàng hoá tại Công ty

*** Đặc điểm các loại hàng hoá của Công ty**

Công ty TNHH Đại Phát là một đơn vị kinh doanh về hàng tiêu dùng nhận ký gửi và làm đại lý cho các Công ty khác, do vậy các mặt hàng của Công ty đều được ký hợp đồng với người cung cấp, đảm bảo cho việc giao hàng đầy đủ kịp thời tránh chậm trễ, hàng kém chất lượng.

Căn cứ vào tính năng của dịch vụ bán hàng đối với quá trình kinh doanh của Công ty, Công ty có các thành phần kinh doanh sau:

- Hàng LG
- Hàng Sell
- Hàng Rượu

Nhìn chung ở Công ty việc phân loại hàng hoá khá chu đáo, hàng hoá được phân loại và được quản lý theo từng nhóm.

Ví dụ:

- + Nhóm LG: LG1, LG2... LG6
- + Nhóm Shell: Motor Cyele, Truck bus
- + Nhóm rượu: Beverage, Champagne, Voka
- + Nhóm Frecman

*** Tình hình thực tế tổ chức công tác kế toán lưu chuyển hàng hoá tại Công ty.**

I - quá trình mua hàng

1. Đánh giá hàng hoá nhập kho.

Hàng của Công ty nhập từ nguồn chủ yếu là ký hợp đồng nhận phân phối hàng cho các Công ty, hãng.

Các loại hàng nhận phân phối được người cung cấp đến tận Công ty giao hàng thì giá ghi trên hoá đơn là giá thực tế nhập kho, cộng với phí vận chuyển bốc dỡ.

Ví dụ:

- Căn cứ vào phiếu nhập kho, hoá đơn kế toán ghi:

Nợ TK165 "giá ghi trên hoá đơn"

Nợ TK133

- Chi phí vận chuyển bốc dỡ:

Nợ TK 156 (chi phí liên quan)

Có TK111

- Khi thanh toán với người bán, kế toán ghi:

Nợ TK 331

Có TK112 (chi tiết)

Các chứng từ kế toán liên quan đến quá trình nhập hàng hoá của Công ty.

- Hoá đơn (GTGT) (Mẫu 01 - GTKT - 3LL)

- Phiếu nhập kho (Mẫu 01 - VT)

1. Thủ tục nhập kho hàng hoá

Khi hàng hoá được đưa về theo đúng kế hoạch, số hàng trước khi nhập kho được kiểm tra chất lượng theo đúng quy cách, phẩm chất quy định. Khi đạt yêu cầu thủ kho làm thủ tục nhập kho. Phiếu nhập kho được ghi thành hai liên:

- Một liên giao cho người bán

- Một liên lưu chứng từ.

Để làm thủ tục nhập kho cần có hoá đơn (GTGT) của đơn vị bán có đóng dấu của Bộ tài chính.

Ví dụ:

- Biểu 1: Hoá đơn (GTGT)

Qua biểu 2 kế toán ghi phiếu nhập kho

- Biểu 2: Phiếu nhập kho

Biểu 1:**hoá đơn (GTGT)**

Mẫu số 01 GTKT - 3LL

Liên 2: Giao khách hàng

Ngày 31 tháng 5 năm 1999

No: 028460

Đơn vị bán hàng: Cửa hàng chất tẩy rửa (VOCARIMEX)

Địa chỉ : 259 Chùa Bộc - Hà Nội Số tài khoản

Điện thoại : MS 03 005 859840071

Họ và tên người mua hàng: Công ty TNHH Đại Phát

Đơn vị:

Địa chỉ: 536 Trương Định - Hà Nội Số tài khoản

01 00915667

Hình thức thanh toán: chuyển khoản: MS: 01 00530917 - 1

TT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x 2
1	Debon AD 200g (mới)	Chai	99	18.636	1.844.964
2	Debon HC 200g (mới)	Chai	375	18.636	6.988.500
3	Debon AD 400g (mới)	Chai	8	35.198	281.584
4					9.115.048
5			Chiết khấu 9%		-
6					820.354
	Cộng tiền hàng:				8.294.694
	Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:				829.469
	Tổng cộng tiền thanh toán:				9.124.163
<i>Số tiền viết bằng chữ: Chín triệu một trăm hai mươi tư ngàn một trăm sáu ba đồng</i>					

Người mua hàng

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký ghi rõ họ tên)

(Ký ghi rõ họ tên)

(Ký ghi rõ họ tên)

Biểu 2:

Công ty TNHH Đại phát
Số 536 Trương Định - Hà Nội

Phiếu nhập kho

Ngày 31 tháng 7 năm 2002

Người nhập: Thu Hương (M1 - VOCA) Số 71

Nhập của Công ty LG VOCA

Diễn giải : Nhập hàng LG (HĐ: 028597)

Dạng nhập: Phải trả cho người bán

TT	Tên vật tư hàng hoá	Mã số	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Debon AD 200 (mới)	DE12	Chai	99.000	16.959	1.678.94 1
2	Debon AD 200 (mới)	DE12	Chai	375.000	16.959	6.359.62 5
3	Debon AD 400 (mới)	DE13	Chai	800	32.016	356.128
4	Thuế VAT hàng nhập LG	VAT				829.469
Cộng tiền nhập:						9.124.16 3
<i>Số tiền viết bằng chữ: Chín triệu một trăm hai tư ngàn một trăm sáu ba đồng</i>						

Ghi chú:

Người nhập kho Người nhập hàng Thủ kho Kế toán trưởng Thủ trưởng đơn vị

2. Kế toán chi tiết hàng hoá ở Công ty.

Để đáp ứng nhu cầu cụ thể về từng loại hàng, từng nhóm hàng hoá, ở Công ty sử dụng phương pháp thẻ song song để theo dõi chi tiết hàng hoá.

Kế toán chi tiết hàng hoá ở Công ty được tiến hành trên cơ sở các chứng từ.

Hoá đơn (GTGT)

Phiếu nhập kho

Đề lập sổ kho.

Theo phương pháp này ở Công ty tiến hành như sau:

- Kế toán kho mở sổ kho để ghi chép phản ánh tình hình nhập xuất tồn kho theo từng loại, nhóm hàng hàng hoá bằng chỉ tiêu số lượng.

Sổ kho gần giống thẻ kho khác là không có cột số hiệu và chữ ký xác nhận của kế toán.

Sổ kho được theo dõi trên từng trang sổ và được kế toán kho sắp xếp theo từng loại, từng nhóm hàng tiện cho việc ghi chép, đối chiếu, kiểm tra.

Biểu 3:**Sổ kho (trích)**

Tên thủ kho:

Loại hàng : Debon mới 200g

Đóng gói: 18

TT	Ngày	Diễn giải	Nhập	Xuất	Tồn	Trả	Ghi chú
1	1/7						
2	2/7						
3	3/7						
4	4/7						
5	5/7						
6	6/7						
7	7/7						
8	8/7						
9	9/7						
10	10/7						
11	11/7						
12	12/7						
13	13/7						
14	14/7						
15	15/7						
16	16/7						
17	17/7						
18	18/7						
19	19/7						
20	20/7						
21	21/7						
22	22/7						
23	23/7						
24	24/7						
25	25/7						

26	26/7						
27	27/7						
28	28/7						
29	29/7						
30	30/7						
31	31/7						

Hằng ngày, căn cứ vào những chứng từ gốc như biểu 1 và biểu 2 kế toán lập chứng từ ghi sổ kế toán vào "Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ".

- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ là sổ kế toán tổng hợp dùng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian. Sổ này dùng để đăng ký các nghiệp vụ phát sinh, quản lý chứng từ ghi sổ để kiểm tra, đối chiếu số liệu với bản cân đối phát sinh.

Biểu 4:

Chứng từ ghi sổ (trích)

Ngày 31 tháng 7 năm 2002

Số 1 - GS2 Chứng từ ghi sổ số thứ 2.

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
Phải trả cho người bán	133	331	829.469
Phải trả cho người bán	156	331	8.294.694
Cộng:			9.124.163

Ngày.... tháng.... năm.....

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Theo chứng từ ghi sổ ngày 31 tháng 7 năm 2002 kế toán không vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ mà đưa vào sổ chi tiết công nợ tài khoản 331 "Phải trả cho người bán" được theo dõi từ ngày 1 tháng 7 đến ngày 31 tháng 7 năm 2002 theo biểu dưới đây.

Biểu 5:**Sổ chi tiết công nợ***Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/ 2002*

Tài khoản: 331

Mã khách: M1 - VOCA Công ty LG - VOCA

Dư có đầu kỳ: 463070009

Ngày	Chứng từ	Diễn giải	TKDU	PS Nợ	PS Có
5/7	VN349	Nhập hàng LG (HĐ: 28547)	156		21.060.100
5/7	VN349	Nhập hàng LG (HĐ: 28547)	1331		1.0106.010
6/7	VN286	Thanh toán LG (15 -30/6/2002)	11213	263070009	
7/7	VN354	Nhập hàng LG (HĐ: 028546)	156		71.199.820
14/7	VN354	Nhập hàng LG (HĐ: 028546)	1331		7.199.982
14/7	VN355	Nhập hàng LG (HĐ: 028569)	156		4.395.744
17/7	VN355	Nhập hàng LG (HĐ: 028569)	1331		439.574
17/7	VN356	Nhập hàng LG (HĐ: 028577)	156		22.683.300
17/7	VN356	Nhập hàng LG (HĐ: 028577)	1331		2.268.840
17/7	VN357	Nhập hàng LG (HĐ: 028572)	156		10.880.840
17/7	VN357	Nhập hàng LG (HĐ: 028572)	1331		1.088.084
17/7	VN358	Nhập hàng LG (HĐ: 028573)	156		29.046.420
18/7	VN358	Nhập hàng LG (HĐ: 028573)	1331		2.904.642
18/7	VN359	Nhập hàng LG (HĐ: 028574)	156		35.714.292
18/7	VN359	Nhập hàng LG (HĐ: 028574)	1331		21.647.610
18/7	VN360	Nhập hàng LG (HĐ: 028575)	156		2.164.761
19/7	VN360	Nhập hàng LG (HĐ: 028575)	1331		
19/7	BN291	Thanh toán tiền LG 1 - 15/5/99	11213	103059496	
19/7	VN361	Nhập hàng LG (HĐ: 028576)	156		25.888.665
20/7	VN361	Nhập hàng LG (HĐ: 028576)	1331		2.588.867
20/7	VN357	Nhập hàng LG (HĐ: 028578)	156		44.795.039
21/7	VN357	Nhập hàng LG (HĐ: 028578)	1331		4.479.504
21/7	VN359	Nhập hàng LG (HĐ: 028579)	156		43.335.405

22/7	VN359	Nhập hàng LG (HĐ: 028579)	1331		4.333.541
22/7	VN359	Nhập hàng LG (HĐ: 028580)	156		34.777.170
25/7	VN361	Nhập hàng LG (HĐ: 028580)	1331		3.477.717
25/7	VN361	Nhập hàng LG (HĐ: 028587)	156		37.315.722
26/7	VN364	Nhập hàng LG (HĐ: 028587)	1331		3.731.572
26/7	VN364	Nhập hàng LG (HĐ: 028593)	156		45.581.220
26/7	VN365	Nhập hàng LG (HĐ: 028593)	1331		4.588.122
26/7	VN365	Nhập hàng LG (HĐ: 028595)	156		19.754.295
26/7	VN365	Nhập hàng LG (HĐ: 028595)	1331		1.975.430
31/7	VN371	Nhập hàng LG (HĐ: 028597)	156		8.294.694
31/7	VN371	Nhập hàng LG (HĐ: 028597)	1331		829.469

Phát sinh nợ:	366.129.505
Phát sinh có:	524.007.370
Dư có cuối kỳ:	620.947.874

Ngày.... tháng....năm....

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Sổ chi tiết công nợ cuối tháng cộng phát sinh nợ, phát sinh có tính ra số dư cuối kỳ và được theo dõi trên sổ tổng hợp công nợ.

Biểu 6:

Sổ tổng hợp công nợ

Từ ngày 1/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 331 Phải trả cho người bán

Mã khách: M1 - VOCA - Công ty LG - VOCA

TKDU	Tên TK đối ứng	PS nợ	PS có
Dư đầu kỳ			63.070.009
Tổng PS		366.129.505	524.007.370
Dư cuối kỳ			620.947.874
11213	Tiền gửi Ngân hàng Công thường BĐ -		

	VTC		
133	Thuế GTGT được khấu trừ của hàng hoá		47.637.034
156	Hàng hoá		476.370.336

Ngày.... tháng.... năm.....

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Qua biểu 6: Dư cuối kỳ được tính như sau:

$$\begin{aligned}
 D_{CK} &= D_{dk} + P/s \text{ tăng (Có)} - P/S \text{ giảm (Nợ)} \\
 &= 463.070.009 + 524.007.370 - 366.129.505 \\
 &= 620.947.874.
 \end{aligned}$$

Quá trình mua hàng kế toán sử dụng tài khoản 156 "hàng hoá" tài khoản 331 "Phải trả cho người bán" tài khoản 133 "Thuế GTGT được khấu trừ".

Căn cứ vào sổ kế toán, thẻ kế toán chi tiết kế toán lập sổ cái tiện cho việc đối chiếu kiểm tra.

Biểu 7:**Sổ cái tài khoản***Từ ngày 1/7/2002 đến ngày 31/7/2002*

Tài khoản 156 - Hàng hoá

Chứng từ			Diễn giải	TK Dư	Số tiền	
MCT	Số	Ngày			Nợ	Có
GS2	1	31/7	Dư đầu kỳ		160462600	
GS2	1	31/7	Phải trả cho người bán	331	791372549	
GS2	1	31/7	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	412		155353
GS2	1	31/7	Giá vốn hàng bán	632		74588344
GS2	1	31/7	Các khoản thu nhập bất thường	721	226660	
			Chi phí bất thường	821		1006386
			Cộng phát sinh trong kỳ		791599209	746699377
			Dư cuối kỳ		20536432	

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

II. Quá trình bán hàng*** Đánh giá hàng hoá xuất kho.**

Để thuận lợi Công ty sử dụng giá hạch toán để ghi chép tình hình biến động hàng ngày của hàng hoá một cách ổn định.

Cuối kỳ xác định đầy đủ giá thực tế hàng hoá nhập kho làm cơ sở để tính giá thực tế xuất kho.

$$\begin{array}{l} \text{Số lượng} \\ \text{tồn đầu} \\ \text{kỳ} \end{array} \times \text{đơn giá} + \begin{array}{l} \text{Số lượng} \\ \text{nhập trong} \\ \text{kỳ} \end{array} \times \text{đơn giá} - \begin{array}{l} \text{Giá thực tế} \\ \text{hàng hoá xuất} \\ \text{kho} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Số lượng} \\ \text{tồn cuối kỳ} \end{array} \times \text{Đơn giá}}{\text{Giá thực tế hàng hoá xuất kho}}$$

1. Thủ tục xuất kho hàng hoá.

Hàng hoá của Công ty chủ yếu xuất dùng, phân phối cho mục tiêu kinh doanh của các cửa hàng bán buôn, bán lẻ nếu những loại hàng hoá này không xuất theo định

mức. Khi nhân viên bán hàng của từng lịch trình có nhu cầu nhập hàng kế toán tiến hành xuất kho theo phiếu "đề nghị xuất hàng" của từng nhân viên.

Ví dụ:

Biểu 9:

Công ty TNHH Đại Phát Số 536 Trương Định - Hà Nội

Tel: 04.8641696 - Fax: 04.8641637

Nhà phân phối sản phẩm LG - Debon

Đề nghị xuất hàng

Tên nhân viên:

Ngày.... tháng..... năm 2002

Mặt hàng	Đóng gói	Giá thùng	Giá lẻ	Đặt lẻ	Hàng thùng	Thực tế	Giá hàng	Thành tiền
Charming 250g	30	528.000	17.600					
Charming 500g	20	644.000	32.200					
Debon xanh 100g mới	30	357.000	11.900					
Debon xanh 200g mới	25	512.500	20.500					
Debon xanh 200g cũ	25	490.000	19.600					
Debon tím 200g	25	490.000	19.600					
Debon nâu 200g	25	490.000	19.600					
Debon xanh 400g mới	16	619.200	38.700					
Debon tím 400g cũ	16	590.400	36.900					

				0					
	Debon nâu 400g	10	590.400	36.90					
				0					
	Debon AD 8g	10	102.000	10.20					
				0					
	Debon UV 8g	10	102.000	10.20					
				0					
	Debon HC 8g	10	102.000	10.20					
				0					
	Charming 7,5g	10	90.000	9.000					
	Debon túi 200g	24	417.600	17.40					
				0					
	Atman 150g	20	440.000	11.00					
				0					
	Atman 50g	20	168.000	4.200					
	Luky kidr 90g	20	288.000	7.200					
	Luky kidr 40g	20	208.000	5.200					
	Atman lớn	20	202.000	10.10					
				0					
	Atman nhỏ	20	182.000	9.100					
	Atman bộ	20	384.000	19.20					
				0					
	Atman dorotr lớn	20	252.000	12.60					
				0					
	Atman dorotr nhỏ	20	220.000	11.00					
				0					
	Atman Wave	20	304.000	15.20					
				0					
	Atman full head	20	208.000	10.40					
				0					

Luky 777	20	90.000	4.500					
Luky Plus	20	102.000	5.100					
Luky Denta to	20	170.000	8.500					
Luky Denta nhỏ	20	152.000	7.600					
Say	60	582.000	9.700					
Aloe	90	639.000	7.100					
Debon say	25	557.500	22.30					
		0	0					
Tổng cộng								

Nhân viên bán hàng ký nhận

Thủ kho ký nhận

Kế toán ký nhận

Phiếu "Đề nghị xuất hàng" được ghi theo giá đã tính thuế GTGT.

Biểu 10:

Sổ kho (trích)

Tên thủ kho:

Loại hàng: Debon 200g mới

Đóng gói: 18

TT	Ngày	Diễn giải	Nhập	Xuất	Tồn	Trả	Ghi chú
1	1/7						
2	2/7						
3	3/7						
4	4/7						
5	5/7						
6	6/7						
7	7/7						
8	8/7						
9	9/7						
10	10/7						
11	11/7						
12	12/7						
13	13/7						

14	14/7						
15	15/7			532	8		
16	16/7						
17	17/7						
18	18/7			803	2.755		
19	19/7			547	3.183		
20	20/7						
21	21/7						
22	22/7			1145	4.338		
23	23/7			827	4.986		
24	24/7			893	4.843		
25	25/7			647	4.956		
26	26/7			752	5.504		
27	27/7			666	5.463		
28	28/7			345	5.118		
29	29/7			432	686		
30	30/7			465	4.541		
31	31/7			150	4.865		

Qua biểu 10 số lượng được tính như sau:

$$\begin{array}{rclclcl} \text{Số lượng tồn} & = & \text{Số lượng tồn} & + & \text{Số lượng nhập} & - & \text{Số lượng} \\ \text{cuối tháng} & & \text{ngày 30/7} & & \text{ngày 31/7} & & \text{xuất ngày} \\ & & & & & & \text{31/7} \end{array}$$

$$\text{Số lượng tồn cuối tháng} = 4.541 + 474 - 150 = 4.865$$

- Kế toán dựa trên chứng từ phiếu "Đề nghị xuất hàng" của nhân viên lập "Giấy giao hàng" có kèm theo "Hoá đơn (GTGT)" và từ đó vào các sổ chi tiết khác.

Ví dụ:

Biểu 11: Giấy giao hàng

Biểu 12: Hoá đơn (GTGT)

Biểu 11:**Công ty TNHH đại phát****Số 536 Trương Định - Hà Nội****Giấy giao hàng**

Ngày 31 tháng 7 năm 2002

Số chứng từ: 616

Ông/Bà : Sơn

Khách giao hàng: Cô Hoà

Kho bán : Kho Công ty

Diễn giải : Thực bán

Dạng nhập xuất: Phải thu của khách hàng

TT	Tên vật tư hàng hoá	Mã số	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Debon AD 100 (mới)	DE11	Chai	42	10.818	454.356
2	Debon AD 200 (mới)	DE12	Chai	39	18.636	726.804
3	Debon AD 400 (mới)	DE13	Chai	8	35.182	281.456
4	Debon AD80g (mới)	DE14	Dây	6	9.273	55.638
5	Atman Full head	AM07	Chiế c	15	9.454	141.801
6	Luky kids 40g	LF05	Tuý p	11	4.686	51.400
7						
8						
9	Cộng tiền hàng:					1.711.45 5
	Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT		171.145	
	Tổng cộng tiền thanh toán:					1.882.60 0
<i>Số tiền bằng chữ: Một triệu tám trăm tám mươi hai ngàn sáu trăm đồng</i>						

Hạng thanh toán: 15 ngày.

Ghi chú:

Khách hàng Người viết hoá đơn hàng Nhân viên bán hàng Kế toán trưởng Thủ kho

Biểu 12:

Mẫu số 01 GTKT - 3LL
GT/99 - B

hoá đơn (GTGT)

Liên 2: Giao khách hàng

Ngày 31 tháng 7 năm 2002

No: 029460

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Đại Phát

Địa chỉ : 536 Trương Định - Hà Nội Số tài khoản:

Điện thoại : MS: 010053917-1

Họ và tên người mua hàng: Cô Hoà

Đơn vị: Cửa hàng Vải Sợi

Địa chỉ: D2 Giảng Võ - Hà Nội Số tài khoản

Hình thức thanh toán: Tiền mặt MS:

TT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Debon AD 100g (mới)	Chai	42	10.818	454.356
2	Debon HC 200g (mới)	Chai	39	18.636	726.804
3	Debon AD 400g (mới)	Chai	8	35.182	281.456
4	Debon AD 8g (mới)	Dây	6	9.273	55.638
5	Atman Full head	Chiếc	15	9.454	141.801
6	Luky kids 40g	Tuýp	11	4.686	51.400
7					
	Cộng tiền hàng:				1.711.455
	Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:				171.145
	Tổng cộng tiền thanh toán:				1.882.600

Số tiền bằng chữ: Một triệu tám trăm tám mươi hai ngàn sáu trăm đồng

Người mua hàng
(Ký ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(Ký đóng dấu)

Biểu 13:

Báo cáo bán hàng

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Mã vật tư	Vật tư	ĐVT	Số lượng	Vốn	Doanh thu
LG	Nhóm LG			462.251.581	504.537.41 2
LG01	Nhóm LG1	Dây	25.821.000	406.734.885	444.718.02 6
DE01	Debon 200ml xanh	Chai	2.090.000	33.888.962	36.876.465
DE02	Debon 200ml tím	Chai	1.129.000	18.317.904	19.897.888
DE03	Debon 200ml hồng	Chai	1.292.000	20.948.482	22.746.167
DE04	Debon 400ml xanh	Chai	2.000	61.641	67.090
DE05	Debon 400ml tím	Chai	285.000	7.085.002	9.398.641
DE06	Debon 400ml hồng	Chai	238.000	7.266.328	7.878.387
DE07	Debon 8ml xanh	Dây	998.000	8.422.399	9.202.016
DE08	Debon 8ml tím	Dây	895.000	7.550.214	8.245.180
DE09	Debon 8ml hồng	Dây	668.000	5.638.034	6.159.194
DE10	Debon túi AD 200g	Túi	1.000	13.885	15.000
DE11	Debon AD 100g (mới)	Chai	7.151.000	70.394.444	76.941.792
DE12	Debon AD 200g (mới)	Chai	7.904.000	134.043.936	146.058.37 4
DE13	Debon AD 400g (mới)	Chai	2.815.000	90.125.040	97.977.154
DE14	Debon AD 8g (mới)	Dây	353.000	2.978.614	3.254.678
LG2	Nhóm LG2	Dây	161.000	2.325.118	2.434.276

CH02	Charming 500ml	Chai	1.000	23.970	29.273
CH03	Charming 250ml (mới)	Chai	61.000	888.325	958.720
CH04	Charming 500ml (mới)	Chai	31.000	906.701	889.907
CH05	Charming 7,5ml	Dây	68.000	506.122	556.376
LG3	Nhóm LG3	Tuýp	1.493.000	7.379.628	7.877.279
LF-01	L.Fesh 85 g	Tuýp	21.000	179.885	97.365
LF-02	L.Fesh 150g	Tuýp	2.000	14.921	14.000
LF-03	L.Denta 130g	Tuýp	12.000	57.457	55.556
LF-04	L.Kids 90g	Tuýp	511.000	3.046.351	3.278.023
LF-05	L.Kids 40g	Tuýp	947.000	4.081.009	4.432.344
LG4	Nhóm LG4	Chiếc	4.057.000	38.326.258	41.400.300
AM01	Atman M	Chiếc	477.000	4.059.976	4.306.438
AM02	Atman C	Chiếc	733.000	5.519.213	5.967.197
AM03	Atman M - bộ	Set	537.000	8.526.166	9.249.835
LK -03	Lucky 777	Chiếc	369.000	1.374.725	1.508.466
AM04	Atman Docter nhỏ	Chiếc	372.000	3.385.200	3.648.900
LK04	Lucky Denta A	Chiếc	-7.000	-50.830	55.997
MA05	Atman Docter lớn	Chiếc	688.000	7.171.712	7.751.533
LK - 05	Lucky Denta C	Chiếc	1.000	6.401	6.909
LK-06	Lucky Plus	Chiếc	-5.000	-21.857	25.745
MA06	Atman Wave	Chiếc	166.000	2.100.621	2.256.074
AM07	Atman Fhead	Chiếc	726.000	6.254.931	6.786.690
LG5	Nhóm LG5	Bánh	623.000	4.155.078	4.497.087
SAY	Xà phòng Say 120g	Bánh	231.000	1.849.110	2.000.626
ALOE	Xà phòng Aloe	Bánh	392.000	2.305.968	2.496.461
LG6	Nhóm LG6	Chai	180.000	3.330.619	3.610.444
BD -say	Debon Say	Chai	180.000	3.330.619	3.610.444
MCO	Nhóm Motor cylce	Lon	9.610.000	151.524.766	165.176.52
					2
296	Motor cylce oil 4T	Lon	4.410.000	60.113.126	65.017.524

45	Advance 0,71	Lon	240.000	4.125.840	4.670.520
44	Advace 0,71	Lon	60.0000	1.193.595	1.299.348
294	Motor cylcye	Lon	1.902.000	31.670.191	34.313.400
1174	Advace S4	Lon	2.905.000	52.283.317	57.597.482
49	Advance SX4 0,71	Lon	12.000	422.793	477.816
288	Motor cylcye oil 4T	Lon	81.000	1.715.904	1.800.432
TP	Nhóm truck Bus	Lít	1.943.000	29.017.518	32.256.369
1136	Rimula C40	Can	30.000	1.710.000	1.746.000
481	Super Plu 20W	Can	9.000	643.956	693.000
732	X100 - 40 Streel	Can	44.000	2.764.640	2.880.232
372	Rimula X15W	Lít	209.000	3.490.091	4.200.064
478	Super Plus	Lít	209.000	2.928.926	3.131.029
1154	Rimula C50 - 18	Lít	828.000	8.431.616	9.384.552
139	Corena S32	Lít	50.000	1.575.000	1.695.000
470	Spirax MB90	Lít	50.000	1.249.500	1.543.500
473	Morilina 22	Lít	50.000	1.274.000	1.568.000
740	Rimula C50	Lít	20.000	369.600	424.000
1137	Corena S32	Can	1.000	55.861	61.000
1153	Rimula C50	Lít	418.000	3.979.778	4.240.192
177	Dromus B125	Lít	25.000	634.550	695.800
INDUS	Nhóm Industry	Lít	4.878.000	88.065.806	99.830.288
321	Omala 460 - 209 Drum	Lít	418.000	5.900.280	6.983.108
544	Telus 46	Lít	627.000	7.063.362	8.058.204
550	Telus 100	Lít	418.000	4.848.800	5.768.400
315	Telus 100 - 2091	Lít	627.000	8.840.700	10.533.900
318	Omala 220	Lít	209.000	2.967.800	3.573.900
706	Omala290	Lít	900.000	27.540.000	29.700.000
1144	Rimula D40	Lít	36.000	462.564	509.976
565	Tellus T68	Lít	836.000	14.713.600	16.803.600
700	Alvina EP2	Lít	160.000	5.634.000	6.300.000

324	Omala 680 - 2091	Lít	627.000	10.094.700	11.599.500
BEVER AGE	Nhóm Beverage			14.988.673	16.762.911
CHAM PAGN	Nhóm Champagen	Chai	42.000	13.916.395	15.570.888
BRUT1	Brut Impe NHÂN VẬT	Chai	42.000	13.916.395	15.570.888
VOCA	Nhóm VOCA	Chai	9.000	1.072.278	1.192.023
FILAN DI	Finlandia 75cl	Chai	9.000	1.072.278	1.192.023
	Tổng cộng		48.817.000	745.848.344	818.563.50

2

2. Kế toán chi tiết hàng hoá ở Công ty.

- Cũng như quá trình mua hàng hoá thủ kho dựa trên chứng từ phiếu "Đề nghị xuất hàng" để lập sổ kho.

3. Kế toán bán hàng, doanh thu bán hàng lưu chuyển và kế toán chi phí bán hàng chi phí quản lý doanh nghiệp Công ty.

3.1. Kế toán bán hàng và doanh thu bán hàng, lưu chuyển hàng hoá ở Công ty.

Như đã giới thiệu ở trên về chi tiết hàng hoá ở Công ty kế toán kho theo dõi bán hàng. Báo cáo bán hàng được lập để theo dõi chi tiết số lượng và số tiền nhân viên bán hàng nộp hàng ngày trong tháng, chi tiết cho từng nhóm hàng hoá. Để cuối tháng kế toán tổng hợp số liệu tính tổng doanh thu.

Ví dụ: Chi tiết báo cáo bán hàng trong tháng 5/1999 như sau:

3.1.1. Phương thức tiêu thụ.

- Bán lẻ.

Hàng ngày nhân viên giao hàng theo từng lịch trình, bán hàng thu tiền ngay, cuối ngày làm "Báo cáo bán hàng hàng ngày" nộp cho kế toán kho, kế toán kho dựa trên báo cáo tính hàng nhập, xuất, tồn và tính tiền cho nhân viên.

- Bán buôn.

Cũng giống như bán lẻ là nhân viên bán buôn cũng quản lý từng lịch trình nhưng bán buôn áp dụng phương pháp thanh toán chậm, sau khi nhận được đơn đặt

hàng của khách, kế toán kho tiến hành lập giấy giao hàng. Thủ kho dựa vào giấy giao hàng để xuất hàng cho nhân viên.

3.1.2. Kế toán doanh thu bán hàng.

Công ty hạch toán hàng hoá theo phương pháp kê khai thường xuyên bằng hình thức chứng từ ghi sổ. Quá trình được hạch toán như sau:

Tài khoản sử dụng:

- Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng

Trong đó có những tài khoản cấp III sau:

TK51111 Doanh thu bán hàng LG

TK51114 Doanh thu bán hàng Shell

TK51116 Doanh thu bán hàng kem Wall's

TK51117 Doanh thu bán hàng rượu

- Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán.

- Tài khoản 111 - Tiền mặt

- Tài khoản 112 - Tiền gửi ngân hàng

Ngoài ra Công ty còn sử dụng số tài khoản có liên quan đến như:

- Tài khoản 131 - Phải thu của khách hàng

- Tài khoản 133 - Thuế GTGT được khấu trừ

- Tài khoản 141 - Tạm ứng

- Tài khoản 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Sổ kế toán sử dụng:

- Chứng từ ghi sổ

- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

- Sổ cái

Kế toán doanh thu bán hàng tập hợp như sau:

- Tiền doanh thu bán hàng, khách hàng còn nợ kế toán

Nợ TK131 Phải thu của khách hàng

Có TK 511 Doanh thu bán hàng chi tiết

Có TK333 Thuế VAT phải nộp

- Cuối kỳ hạch toán kết chuyển doanh thu thuần để xác định kết quả kinh doanh kế toán ghi sổ định khoản.

Nợ TK 511 Doanh thu bán hàng (chi tiết)

Có TK 911 Xác định kết quả kinh doanh

Biểu 14:

Sổ cái

Từ ngày 1/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng

Chứng từ			Diễn giải	TK Dư	Số tiền	
MCT	Số	Ngày			Nợ	Có
GS2	1	31/7	Dư đầu kỳ			504537412
GS2	1	31/7	Phải thu của khách	131		297263179
GS2	1	31/7	Phải thu của khách	131		16762911
GS2	1	31/7	Phải thu của khách	131		18855714
GS2	1	31/7	Doanh thu bán hàng kem Wall's	138 8		
			Kết chuyển doanh thu bán hàng	911	837419216	
			Cộng phát sinh trong kỳ		837429216	837429216
			Dư cuối kỳ			

Riêng phần doanh thu bán hàng kem Wall's kế toán không theo dõi trên báo cáo bán hàng vì Công ty hợp đồng với hãng Univer là đưa nhân viên của Công ty phân phối hàng trên thị trường, nhận trích phần trăm dựa trên doanh số mà nhân viên của Công ty bán được vì vậy phần doanh thu kem Wall's được theo dõi trên sổ cái TK511 để cuối tháng tính tổng doanh thu, kết chuyển sang TK911 để xác định kết quả.

3.2. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp ở Công ty.

3.2.1. Kế toán chi phí bán hàng.

- Tài khoản sử dụng:

- + Tài khoản 641 chi phí bán hàng
- + Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp II
- + Tài khoản 6411 chi phí nhân viên
- + Tài khoản 6412 chi phí vật liệu bao bì
- + Tài khoản 6413 chi phí dụng cụ đồ dùng
- + Tài khoản 6414 chi phí khấu hao TSCĐ
- + Tài khoản 6415 chi phí bảo hành
- + Tài khoản 6417 chi phí bảo hành
- + Tài khoản 6418 chi phí bằng tiền khác.

Kế toán bán hàng ở Công ty tập hợp như sau:

+ Tiền lương phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng nhân viên đóng gói, bảo quản, bốc vác, vận chuyển sản phẩm hàng hoá đi tiêu thụ, nhân viên giới thiệu sản phẩm kế toán ghi:

Nợ TK 641 (6411) Chi phí bán hàng, chi phí nhân viên

Có TK 334 Phải trả công nhân viên

Có TK 111 (1111) Tiền mặt, tiền Việt Nam

+ Cuối kỳ hạch toán kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh kế toán ghi:

Nợ TK 991 Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 641 chi phí bán hàng

- Sau khi tập hợp phân bổ chi phí bán hàng cho từng mặt hàng

Ví dụ:

Tổng chi phí bán hàng = Chi phí nhân viên + Chi phí vật liệu bao bì + Chi phí bằng tiền khác

$$\begin{aligned} \text{Tổng chi phí bán hàng} &= (31.773.000 + 1.250.000) + 3.175.000 + 3.837.000 \\ &= 40.015.400 \end{aligned}$$

Chi phí bán hàng của mặt hàng = $\frac{\text{Tổng chi phí bán hàng}}{\text{Tổng doanh thu}}$ x Doanh thu mặt hàng A

Chi phí bán hàng nhóm LG	=	$\frac{40.035.400}{837.419.216}$	x	504.537.412	=	24.120.964
Chi phí bán hàng nhóm Motor Cylce	=	$\frac{40.035.400}{837.419.216}$	x	297.263.197	=	14.211.579
Chi phí bán hàng nhóm Beverage	=	$\frac{40.035.400}{837.419.216}$	x	16.762.911	=	801.041
Chi phí bán hàng nhóm kem Wall's	=	$\frac{40.035.400}{837.419.216}$	x	18.855.714	=	901.455

3.2.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Tài khoản sử dụng:

TK642 chi phí quản lý doanh nghiệp

Tài khoản 642 có 8 tài khoản cấp II.

TK6421 chi phí nhân viên quản lý

TK6422 chi phí vật liệu quản lý

TK6423 chi phí đồ dùng văn phòng

TK6424 chi phí khấu hao TSCĐ

TK6425 thuế, phí, lệ phí.

TK 6426 Chi phí dự phòng

TK6427 chi phí dịch vụ mua vào

TK6428 chi phí bằng tiền khác

Biểu 15:**Sổ cái**

Từ ngày 01/6/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng

Chứng từ			Diễn giải	TK Dur	Số tiền	
MCT	Số	Ngày			Nợ	Có
GS2	1	31/7	Dur đầu kỳ			
GS2	1	31/7	Lương nhân viên bán hàng	111	1.250.000	
GS2	1	31/7	Vận chuyển bốc xếp	111	3.715.000	
GS1	1	31/7	Chi phí bằng tiền khác	111	3.837.000	
GS1	1	31/7	Kết chuyển doanh thu bán hàng	334	31.773.400	
			Cộng phát sinh trong kỳ	911		40.035.400
			Dur cuối kỳ			40.035.400

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

- Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp ở Công ty tập hợp như sau:

Tiền lương phụ cấp phải trả cho nhân viên quản lý ở doanh nghiệp kế toán ghi sổ.

Nợ TK 334 Phải trả công nhân viên

Có TK 11 (1111) Tiền mặt - tiền Việt Nam

Giá trị công cụ dùng văn phòng cho công tác quản lý doanh nghiệp kế toán ghi sổ.

Nợ TK 642 (6423) có quản lý doanh nghiệp - Chi phí đồ dùng văn phòng.

Có TK 111 (1111) Tiền mặt - Tiền Việt Nam

+ Trích khấu hao TSCĐ dùng chung của doanh nghiệp kế toán ghi sổ:

Nợ TK 642 (6424) chi phí quản lý doanh nghiệp - chi phí khấu hao TSCĐ.

Có TK 211 (2113) TSCĐ hữu hình - máy móc thiết bị

+ Các khoản thu tiền vốn, thuế nhà đất, thuế môn bài... phải nộp nhà nước kế toán ghi:

Nợ TK 642 (6425) chi phí quản lý doanh nghiệp - thuế phí, lệ phí.

Có TK 111(1111) Tiền mặt - Tiền Việt Nam

+ Chi phí về điện nước, điện thoại... mua ngoài phát sinh kế toán ghi sổ theo định khoản.

Nợ TK 642 (6427) chi phí quản lý doanh nghiệp - chi phí dịch vụ mua ngoài.

+ Các khoản chi về hội nghị, tiếp khách, công tác phí chi phí đào tạo, in ấn tài liệu, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 642 (6428) chi phí quản lý doanh nghiệp - chi phí bằng tiền khác.

Có TK 111(1111) tiền mặt - tiền Việt Nam (số đã thực chi)

+ Cuối kỳ hạch toán, kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để tính kết quả kinh doanh kế toán ghi sổ theo định khoản.

Nợ TK911 xác định kết quả kinh doanh

Có TK642 chi phí quản lý doanh nghiệp

- Sau khi tập hợp phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng.

Ví dụ:

$$\begin{array}{l} \text{Tổng chi phí} \\ \text{quản lý doanh} \\ \text{nghiệp} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{nhân viên} \\ \text{quản lý} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{đồ dùng} \\ \text{văn} \\ \text{phòng} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{khấu} \\ \text{hao} \\ \text{TSCĐ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{thuế} \\ \text{phí, lệ} \\ \text{phí} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{bằng} \\ \text{tiền} \\ \text{khác} \end{array}$$

$$= (20.220.000 + 900.000) + 14.152.000 + 3.000.000 + 86.000 + 834521 + 16.000$$

$$\text{Chi phí bán hàng của} \\ \text{mặt hàng} = \frac{\text{Tổng chi phí bán hàng}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Doanh thu mặt} \\ \text{hàng A}$$

$$\text{Chi phí bán hàng} \\ \text{nhóm LG} = \frac{34.125.721}{837.419.216} \times 504.537.412 = 20.560.403$$

$$\text{Chi phí bán hàng} \\ \text{nhóm Motor Cylce} = \frac{34.125.721}{837.419.216} \times 297.263.197 = 12.113.789$$

$$\text{Chi phí bán hàng} \\ \text{nhóm Beverage} = \frac{34.125.721}{837.419.216} \times 16.762.911 = 683.106$$

$$\text{Chi phí bán hàng nhóm kem Wall's} = \frac{34.125.721}{837.419.216} \times 18.855.714 = 768.389$$

Biểu 16:

Sổ cái tài khoản

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 641 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chứng từ			Diễn giải	TK Dur	Số tiền	
MCT	Số	Ngày			Nợ	Có
GS1	1	31/7	Dư đầu kỳ			
GS1	1	31/7	Lương nhân viên văn phòng	111	900.000	
GS1	1	31/7	Chi phí đồ dùng văn phòng	111	14.152.000	
GS1	1	31/7	Thuế, phí, lệ phí	111	86.000	
GS1	1	31/7	Chi phí dịch vụ mua ngoài	111	2.844.521	
GS1	1	31/7	Chi phí bằng tiền khác	111	160.000	
GS1	1	31/7	Máy móc thiết bị	211 3	3.000.000	
GS1	1	31/7	Phải trả công nhân viên	334	20.220.000	
GS1	1	31/7	Chi phí phải trả	335	5.500.000	
GS1	1	31/7	Kết chuyển chi phí quản lý DN	911		34.125.721
GS1	1	31/7	Cộng phát sinh trong kỳ		34.125.721	34.125.721
GS1	1	31/7	Dư cuối kỳ			

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

* Qua quá trình mua hàng và bán hàng cuối tháng kế toán theo dõi tổng hợp nhập xuất tồn kho cả về số lượng và giá trị, sổ tổng hợp nhập xuất tồn kho cũng được theo dõi từng nhóm vật tư để tiện cho việc đối chiếu, kiểm tra.

Xem biểu 17:

Cũng giống quá trình mua hàng, hàng ngày căn cứ vào chứng từ gốc kế toán lập "chứng từ ghi sổ" và từ chứng từ ghi sổ kế toán vào "sổ đăng ký chứng từ ghi sổ". Cuối tháng kế toán cộng tổng số tiền phát sinh trên sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, lấy số liệu cân đối với bảng cân đối số phát sinh.

Ví dụ: Trong tháng 7/2002 kế toán lập chứng từ ghi sổ như sau:

Biểu 18:

Chứng từ ghi sổ

Ngày 3 tháng 7 năm 2002

Số 1 - GS1 Chứng từ ghi sổ thứ nhất

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
Tiền gửi ngân hàng	111	112	40.000.000
Phải thu khác	111	138	13.650.700
Nhận ký cược, ký gửi dài hạn	111	344	24.900.000
Nguồn vốn kinh doanh	111	441	45.800.000
Các khoản thu nhập bất thường	111	721	2.306.000
Phải thu của khách hàng	111	131	818.312.298
Cộng			944.968.998

Ngày.... tháng.... năm.....

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Biểu 19:**Chứng từ ghi sổ***Ngày 31 tháng 7 năm 2002*

Số 1 - GS1 - Chứng từ ghi sổ thứ hai

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
Thu nhập hoạt động tài chính	112	711	333.111
Phải thu của khách	112	131	23.869.410
Phải thu khác	112	138	22.247.500
Phải trả người bán	331	112	602.624.998
Tiền gửi Ngân hàng	112	131	7.130.700
Chi phí hoạt động tài chính	811	112	294.9134
Doanh thu bán hàng	138	511	18.855.714
Các khoản thu nhập bất thường	138	721	24.528.658
Phi trả CNV	641	334	31.773.400
TSCĐ hữu hình	642	211	3.000.000
Phí trả CNV	642	334	20.220.000
Chi phí tr	642	211	5.500.000
Chi phí tr	811	334	2.000.000
Xác định kết quả kinh doanh	511	911	837.419.216
Xác định kết quả kinh doanh	711	911	333.111
Xác định kết quả kinh doanh	721	911	27.081.318
Lãi chưa phân phối	911	421	41.342.880
Giá vốn hàng bán	911	632	745.848.344
Chi phí bán hàng	911	641	40.035.400
Chi phí hoạt động quản lý doanh nghiệp	911	642	34.125.721
Chi phí hoạt động tài chính	911	811	2.294.914
Chi phí bất thường	911	821	1.186.386
Tiền gửi ngân hàng	112	111	689.540.000

Tạm ứng	141	111	12.300.000
TSCĐ	211	111	5.247.700
Vay ngắn hạn	311	111	10.000.000
Phí trả cho người bán	331	111	129.731.425
Phí trả CNV	334	111	329.675.000
Chi phí phi tr	335	111	453.000
Phí trả nộp khác	338	111	33.632.000
Nhập ký quỹ, ký cược dài hạn	344	111	4.000.000
Chi phí bán hàng	641	111	8.262.000
Chi phí quản lý doanh nghiệp	642	111	5.405.721
Chi phí bất thường	821	111	180.000
Cộng			3.489.816.241

Ngày.... tháng.... năm...

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Biểu 20:**Chứng từ ghi sổ***Ngày 31 tháng 7 năm 2002*

Số 2 - GS2 - Chứng từ ghi sổ thứ ba

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền
	Nợ	Có	
Phải thu của khách hàng	131	333	81.018.209
Phải thu của khách hàng	131	511	818.563.502
Giá vốn hàng bán	632	156	745.848.334
Các khoản thu nhập bất thường	156	721	226.660
Phải trả cho người bán	133	331	77.068.212
Phải trả cho người bán	156	331	761.372.549
Chi phí bất thường	821	156	1.006.386
Chênh lệch đánh giá lại tài sản	421	156	-155.353
Cộng			2.514.948.509

Ngày.... tháng.... năm...

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Biểu 21:**Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ***Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002*

STT	Ngày	Trích yếu	Số tiền
1	31/7	Thu tiền bán hàng VNĐ	944.968.998
2	31/7	Chi tiền mua hàng VNĐ	3.498.816.241
3	31/7	Phiếu xuất chênh lệch giá hàng	2.514.948.509
		Cộng	6.949.733.748

Ngày.... tháng.... năm...

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Trong quá trình mua hàng, phần khách hàng còn nợ được kế toán theo dõi trên sổ chi tiết công nợ tài khoản 311 "Phải thu của khách hàng". Sổ được theo dõi phát sinh Nợ, phát sinh Có của các tài khoản đối ứng. Cuối tháng tổng hợp số liệu Có của các tài khoản đối ứng. Cuối tháng tổng hợp số liệu vào sổ tổng hợp công nợ.

Biểu 22:

Sổ chi tiết công nợ

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 131 Phải thu của khách hàng

Mã khách: B1

Dư nợ đầu kỳ: 28.238.596

Chứng từ			Diễn giải	TKDư	PS nợ	PS Có
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		423.000
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		2.000.000
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		300.000
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		300.000
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		298.500
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		166.600
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		440.000
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		500.000
		7				
5/7	PT2	148	Thu tiền lg	1111		189.800
		7				

5/7	PT2	148 7	Thu tiền lg	1111		31.300
5/7	VB 1	90	Mua hàng lg	33311	218.275	
5/7	VB 1	90	Mua hàng lg	5111	2.182.750	
5/7	VB 1	95	Mua hàng lg	33311	218.275	
5/7	VB 1	95	Mua hàng lg	5111	2.182.750	
5/7	VB 1	102	Mua hàng lg	33311	136.840	
5/7	VB 1	102	Mua hàng lg	5111	1.368.400	
5/7	VB 1	103	Mua hàng lg	33311	113.178	
5/7	VB 1	103	Mua hàng lg	5111	1.131.784	
6/7	PT2	150 6	Thu lg	1111		1.000.000
6/7	PT2	150 6	Thu lg	1111		160.400
6/7	VB 1	120	Mua hàng lg	33311	218.275	
6/7	VB 1	120	Mua hàng lg	5111	2.182.750	
7/7	VB 1	118	Trả hàng	5111	-527.400	
7/7	VB 1	118	Trả hàng	33311	-52.740	

7/7	VB 1	119	Trả hàng	5111	-196.000	
7/7	VB 1	119	Trả hàng	33311	-19.600	
7/7	VB 1	124	Mua hàng lg	33311	84.636	
7/7	VB 1	124	Mua hàng lg	5111	846.360	
7/7	VB 1	142	Mua hàng lg	33311	263.747	
7/7	VB 1	142	Mua hàng lg	5111	2.637.474	
10/7	PT2	154 1	Thu tiền lg	1111		1.274.700
10/7	PT2	154 1	Thu tiền lg	1111		1.000.000
10/7	PT2	154 1	Thu tiền lg	1111		658.500
10/7	PT2	154 1	Thu tiền lg	1111		679.300
10/7	PT2	154 1	Thu tiền lg	1111		439.300
10/7	PT2	154 1	Thu tiền lg	1111		300.000
10/7	VB 1	107	Mua hàng lg	33311	68.064	
10/7	VB 1	107	Mua hàng lg	5111	680.640	
10/7	VB 1	117	Mua hàng lg	33311	183.563	

10/7	VB 1	117	Mua hàng lg	5111	1.835.634	
11/7	PT2	155 6	Thu tiền lg	1111		500.000
11/7	PT2	155 6	Thu tiền lg	1111		600.000
11/7	VB 1	132	Mua hàng lg	33311	130.965	
11/7	VB 1	132	Mua hàng lg	5111	1.309.650	
12/7	PT2	157 0	Thu tiền lg	1111		2.802.000
12/7	PT2	157 0	Thu tiền lg	1111		1.881.200
12/7	VB 1	98	Mua hàng lg	33311	136.840	
12/7	VB 1	98	Mua hàng lg	5111	1.368.400	
12/7	VB 1	99	Mua hàng lg	33311	155.370	
12/7	VB 1	99	Mua hàng lg	5111	1.553.700	
13/7	PT2	158 6	Thu lg	1111		1.802.000
13/7	PT2	158 6	Thu lg	1111		300.000
13/7	PT2	158 6	Thu lg	1111		400.000
13/7	PT2	158 6	Thu lg	1111		300.000

13/7	VB 1	498	Bán hàng LG	33311	218.275	
13/7	VB 1	498	Bán hàng LG	5111	2.182.750	
14/7	PT2	159 8	Thu tiền lg	1111		2.053.500
14/7	PT2	159 8	Thu tiền lg	1111		300.000
14/7	PT2	159 8	Thu tiền lg	1111		1.505.200
14/7	PT2	159 8	Thu tiền lg	1111		5.302.200
14/7	PT2	159 8	Thu tiền lg	1111		146.500
14/7	PT2	159 8	Thu tiền lg	1111		300.000
15/7	VB 1	533	Mua hàng lg	33311	65.766	
15/7	VB 1	533	Mua hàng lg	5111	657.660	
18/7	PT2	158 8	Thu tiền lg	1111		2.020.000
18/7	PT2	158 8	Thu tiền lg	1111		200.000
18/7	VB 1	551	Mua hàng lg	33311	64.679	
18/7	VB 1	551	Mua hàng lg	5111	646.794	
18/7	VB 1	552	Mua hàng lg	33311	64.679	

18/7	VB 1	552	Mua hàng lg	5111	646.794	
18/7	VB 1	553	Mua hàng lg	33311	64.679	
18/7	VB 1	553	Mua hàng lg	5111	646.794	
19/7	PT2	165 7	Thu tiền lg	1111		500.000
19/7	PT2	165 7	Thu tiền lg	1111		711.400
19/7	VB 1	541	Mua hàng lg	33311	172.136	
19/7	VB 1	541	Mua hàng lg	5111	1.721.358	
19/7	VB 1	542	Trả hàng lg	5111	-745.888	
19/7	VB 1	542	Trả hàng lg	33311	-74.589	
19/7	VB 1	577	Xuất hàng LG	33311	201.645	
19/7	VB 1	577	Xuất hàng LG	5111	2.016.446	
19/7	VB 1	578	Xuất hàng LG	33311	265.257	
19/7	VB 1	578	Xuất hàng LG	5111	2.652.566	
19/7	VB 1	580	Xuất hàng LG	33311	265.257	
19/7	VB 1	580	Xuất hàng LG	5111	2.652.566	

19/7	VB 1	584	Mua hàng lg	33311	146.480	
19/7	VB 1	584	Mua hàng lg	5111	1.464.798	
20/7	PT2	167 2	Thu tiền lg	1111		709.000
20/7	PT2	167 2	Thu tiền lg	1111		360.400
20/7	PT2	167 2	Thu tiền lg	1111		600.000
20/7	VB 1	564	Bán hàng LG	33311	178.286	
20/7	VB 1	564	Bán hàng LG	5111	1.782.858	
20/7	VB 1	565	Xuất hàng LG	33311	383.618	
20/7	VB 1	565	Xuất hàng LG	5111	3.836.181	
20/7	VB 1	566	Xuất hàng LG	33311	194.502	
20/7	VB 1	566	Xuất hàng LG	5111	1.945.018	
21/7	VB 1	572	Mua hàng lg	33311	201.645	
21/7	VB 1	572	Mua hàng lg	5111	2.016.446	
21/7	VB 1	573	Mua hàng lg	33311	100.822	
21/7	VB 1	573	Mua hàng lg	5111	1.008.223	

21/7	VB 1	575	Mua hàng lg	33311	100.822	
21/7	VB 1	575	Mua hàng lg	5111	1.008.223	
21/7	VB 1	576	Mua hàng lg	33311	178.286	
21/7	VB 1	576	Mua hàng lg	5111	1.782.858	
21/7	VB 1	577	Mua hàng lg	33311	201.645	
21/7	VB 1	577	Mua hàng lg	5111	2.016.446	
22/7	PT2	171 3	Thu tiền lg	1111		748.700
22/7	PT2	171 3	Thu tiền lg	1111		1.100.000
22/7	PT2	171 3	Thu tiền lg	1111		500.000
22/7	VB 1	567	Xuất hàng LG	33311	178.286	
22/7	VB 1	567	Xuất hàng LG	5111	1.782.858	
22/7	VB 1	583	Mua hàng lg	33311	201.645	
22/7	VB 1	583	Mua hàng lg	5111	2.016.446	
22/7	VB 1	584	Mua hàng lg	33311	185.902	
22/7	VB 1	584	Mua hàng lg	5111	1.859.023	

22/7	VB 1	598	Mua hàng lg	33311	132.628	
22/7	VB 1	598	Mua hàng lg	5111	1.326.283	
24/7	PT2	171 6	Thu tiền lg	1111		5.641.200
24/7	PT2	173 1	Thu tiền lg	1111		711.400
24/7	PT2	173 1	Thu tiền lg	1111		2.401.000
24/7	PT2	173 1	Thu tiền lg	1111		1.505.200
24/7	PT2	173 1	Thu tiền lg	1111		300.000
24/7	VB 1	134	Bán hàng-Quang, Hà Giang-TT ngay	33311	509.291	
24/7	VB 1	134	Bán hàng-Quang, Hà Giang-TT ngay	5111	5.092.907	
24/7	VB 1	137	Mua hàng lg	33311	132.628	
24/7	VB 1	137	Mua hàng lg	5111	1.326.283	
24/7	VB 1	138	Mua hàng lg	33311	132.628	
24/7	VB 1	138	Mua hàng lg	5111	1.326.283	
24/7	VB 1	139	Mua hàng lg	33311	100.822	
24/7	VB 1	139	Mua hàng lg	5111	1.008.223	

25/7	PT2	174 7	Thu tiền lg	1111		3.112.400
25/7	PT2	174 7	Thu tiền lg	1111		700.000
25/7	PT2	174 7	Thu tiền lg	1111		819.200
25/7	PT2	174 7	Thu tiền lg	1111		1.000.000
25/7	PT2	174 7	Thu tiền lg	1111		931.000
25/7	PT2	174 7	Thu tiền lg	1111		840.600
25/7	VB 1	138	Mua hàng lg	33311	398.908	
25/7	VB 1	138	Mua hàng lg	5111	3.989.084	
25/7	VB 1	139	Mua hàng lg	33311	302.467	
25/7	VB 1	139	Mua hàng lg	5111	3.024.669	
26/7	VB 1	107	Mua hàng lg	33311	302.467	
26/7	VB 1	107	Mua hàng lg	5111	3.024.669	
27/7	PT2	178 1	Thu tiền lg	1111		1.701.000
27/7	PT2	178 1	Thu tiền lg	1111		732.000
27/7	PT2	178 1	Thu tiền lg	1111		300.000

27/7	VB 1	596	Mua hàng lg	33311	273.945	
27/7	VB 1	596	Mua hàng lg	5111	2.739.450	
27/7	VB 1	597	Mua hàng lg	33311	504.112	
27/7	VB 1	597	Mua hàng lg	5111	5.041.115	
27/7	VB 1	598	Mua hàng lg	33311	160.807	
27/7	VB 1	598	Mua hàng lg	5111	1.608.070	
28/7	PT2	179 7	Thu tiền lg	1111		1.000.000
28/7	PT2	179 7	Thu tiền lg	1111		1.398.000
28/7	PT2	179 7	Thu tiền lg	1111		2.218.000
28/7	PT2	179 7	Thu tiền lg	1111		3.327.100
28/7	PT2	179 7	Thu tiền lg	1111		300.000
28/7	VB 1	618	Mua hàng lg	33311	228.288	
28/7	VB 1	618	Mua hàng lg	5111	2.282.875	
28/7	VB 1	619	Mua hàng lg	33311	69.492	
28/7	VB 1	619	Mua hàng lg	5111	694.920	

29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		1.218.000
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		4.718.000
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		4.686.700
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		1.458.900
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		500.000
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		2.000.000
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		1.000.000
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		2.917.300
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		500.000
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		500.000
29/7	PT2	181 4	Thu tiền lg	1111		300.000
29/7	VB 1	151	Mua hàng lg	33311	157.795	
29/7	VB 1	151	Mua hàng lg	5111	1.577.952	
29/7	VB 1	159	Mua hàng lg	33311	453.321	
29/7	VB 1	159	Mua hàng lg	5111	4.533.212	

31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		2.219.700
31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		2.511.100
31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		1.882.600
31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		611.200
31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		610.200
31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		1.000.000
31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		1.000.000
31/7	PT2	183 4	Thu lg	1111		1.297.500
31/7	VB 1	536	Trả hàng lg	5111	-2.016.446	
31/7	VB 1	536	Trả hàng lg	33311	-201.645	
31/7	VB 1	611	Mua hàng LG	33311	171.152	
31/7	VB 1	611	Mua hàng LG	5111	1.711.520	
				Phát	sinh	nợ:
101.689.696						
				Phát	sinh	có:
99.441.800						
				Dư	nợ	cuối
30.486.492				kỳ:		

Ngày... tháng.... năm....

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Biểu 23:

sổ tổng hợp công nợ

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 131- Phải thu của khách hàng

Mã khách hàng: B1

TK đối ứng	Tên tài khoản đối ứng	PS Nợ	PS có
Dư đầu		28238596	
Tổng PS		101689696	99441800
Dư cuối		30486492	
1111	Tiền mặt VNĐ		
3311	Thuế GTGT đầu ra phải nộp	9244517	
5111	Doanh thu bằng hàng hoá LG	92445179	

Ngày.... tháng.... năm....

Kế toán trưởng

Người lập biểu

III-Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Kế toán sử dụng tài khoản 911-Xác định kết quả kinh doanh.

ở công ty phần xác định kết quả kinh doanh được ghi theo bút toán sau:

-Nếu lãi ghi:

Nợ TK 911-Xác định kết quả kinh doanh.

Có 421-Lãi chưa phân phối.

-Nếu lỗ ghi:

Nợ TK 421-Lãi chưa phân phối.

Có TK 911-Xác định kết quả kinh doanh.

Thông qua các chỉ tiêu số lượng cụ thể bàn ra trong tháng phần xác định kết quả được kết chuyển trên sổ cái TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh"(biểu 24) và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (biểu 25, 26).

Biểu 24:**sổ cái tài khoản***Từ ngày 1/7/2002 đến ngày 31/7/2002*

Tài khoản 911-Xác định kết quả kinh doanh

Chứng từ ghi sổ			Diễn giải	TK đư	Số tiền	
Mã	Số	Ngày			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
GS 1	1	31/7/02	Lãi năm nay	4212	41128619	
GS 1	1	31/7/02	Xác định kết quả kinh doanh	5111 1		504537412
GS 1	1	31/7/02	Xác định kết quả kinh doanh	5111 4		297263179
GS 1	1	31/7/02	Xác định kết quả kinh doanh	5111 6		18855714
GS 1	1	31/7/02	Xác định kết quả kinh doanh	5111 7		16762911
GS 1	1	31/7/02	Giá vốn hàng bán	632	74606349	
					5	
GS 1	1	31/7/02	Lương nhân viên bán hàng	6411	33023400	
GS 1	1	31/7/02	Vận chuyển bốc xếp	6412	3175000	
GS 1	1	31/7/02	Chi phí bằng tiền khác	6418	3837000	
GS 1	1	31/7/02	Lương nhân viên văn phòng	6421	21120000	
GS 1	1	31/7/02	Chi phí đồ dùng văn phòng	6423	1415200	
GS 1	1	31/7/02	Chi phí khấu hao TSCĐ	6424	30000000	

1						
GS 1	1	31/7/02	Thuế, phí và lệ phí	6425	86000	
GS 1	1	31/7/02	Chi phí dịch vụ mua ngoài	6427	8344521	
GS 1	1	31/7/02	Chi phí bằng tiền khác	6428	160000	
GS 1	1	31/7/02	Xác định kết quả kinh doanh	711		333111
GS 1	1	31/7/02	Xác định kết quả kinh doanh	721		27081318
GS 1	1	31/7/02	Chi phí hoạt động tài chính	811	2294914	
GS 1	1	31/7/02	Chi phí bất thường	821	1185496	
GS 1	1	31/7/02			861833645	861833645

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

Biểu 25:**kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh***Từ ngày 1/7/2002 đến 31/7/2002***Phần 1: Lãi lỗ**

Chi tiêu	Mã số	Quý trước	Quý này	Quý kế
Tổng doanh thu	01		837419216	323958326 5
Trong đó: Doanh thu hàng xuất khẩu	02			
Các khoản giảm trừ(04+05+06+07)	03			
-Chiết khấu	04			
-Giảm giá	05			
-Hàng bán bị trả lại	06			
Thuế tiêu thụ ĐB thuế xuất khẩu	07			
1-Doanh thu thuần(01-03)	10		837419216	323958326 5
2-Giá vốn hàng bán	11		746063495	294541651 4
3-Lợi tức gộp(10-11)	20		91355721	294166751
4-Chi phí bán hàng	21		40035400	156720421
5-Chi phí quản lý doanh nghiệp	22		34125721	183152488
6-Lợi tức thuần từ hoạt động KD	30		17194600	45706158
7-Lợi tức hoạt động hành chính	40		-1961803	-10045514
-Thu nhập hoạt động hành chính	31		333111	3171748
-Thuế thu nhập hoạt động tài chính	31			
-Chi phí hoạt động tài chính	32		2294914	13217262
8-Lợi tức bất thường(41-42)	50		25894932	77926948
-Các khoản thu nhập bất thường	41		27081318	81433334
-Thuế thu nhập bất thường	41			
-Chi phí bất thường	42		1186386	3506386

9-Tổng lợi tức trước thuế 30+40+50	60		41127729	22175276
10-Thuế thu nhập DN phải nộp	70			
11-Lợi tức sau thuế(60-70)	80		41127729	22175276

Ngày....tháng... năm....

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Biểu 26:

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Chi tiêu	Mã số	Kỳ này	Luỹ kế từ đầu năm
Mục I: Thuế GTGT được khấu trừ			
1. Số thuế GTGT còn được khấu trừ hoàn lại đầu kỳ	10	633105603	
2. Số thuế GTGT được khấu trừ phát sinh	11	77068212	288.103.413
3. Số thuế GTGT đã được khấu trừ hoàn lại	12		
<i>a - Số thuế GTGT đã được khấu trừ</i>	<i>13</i>		
<i>b - Số thuế GTGT đã hoàn lại</i>	<i>14</i>		
<i>c - Số thuế GTGT không được khấu trừ</i>	<i>15</i>		
4. Số thuế GTGT còn được khấu trừ, còn được hoàn lại	16	710173815	
Mục II: Thuế GTGT được hoàn lại			
1. Số thuế GTGT được hoàn lại đầu kỳ	20		
2. Số thuế GTGT được hoàn lại	21		
3. Số thuế GTGT đã được hoàn lại	22		
4. Số thuế GTGT còn được hoàn lại cuối kỳ	23		
Mục III: Thuế GTGT được miễn giảm			
1. Số thuế GTGT được miễn giảm đầu kỳ	30		
2. Số thuế GTGT được miễn giảm	31		

3. Số thuế GTGT đã được miễn giảm	32		
4. Số thuế GTGT còn được miễn giảm cuối kỳ	33		

Ngày....tháng... năm....

Kế toán trưởng

Người lập biểu

Dưới đây các trang sổ cái có liên quan đến XĐKQ(TK911)

Biểu 27:

Sổ cái tài khoản

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 133 - Thuế GTGT được khấu trừ

Chứng từ ghi sổ			Diễn giải	TK dư	Số tiền	
Mã	Số	Ngày			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ		21103501	
GS 1	1	31/7/02	Phải trả cho người bán	331	77068212	
			Cộng phát sinh trong kỳ		77068212	
			Dư cuối kỳ		288103413	

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

Biểu 28:

Sổ cái tài khoản

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 421 - Lãi chưa phân phối

Chứng từ ghi sổ			Diễn giải	TK dư	Số tiền	
Mã	Số	Ngày			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ		18952453	1312688207
GS 1	1	31/7/02	Lãi năm nay			41128619
			Cộng phát sinh			41128619
			Dư cuối kỳ			153444373

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

Biểu 29:

Sổ cái tài khoản

Từ ngày 01/7/2002 đến ngày 31/7/2002

Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán

Chứng từ ghi sổ			Diễn giải	TK dư	Số tiền	
Mã	Số	Ngày			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			26162906
GS 2	1	31/7/02	Giá vốn hàng bán	156	745848344	
GS 1	1	31/7/02	Giá vốn hàng bán	911		746063495
			Cộng phát sinh trong kỳ		745848344	
			Dư cuối kỳ			26378057

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

Phần III

đánh giá chung và kết luận

Qua nghiên cứu hạch toán kế toán bán hàng lưu chuyển hàng hoá đối chiếu giữa lý luận thực tiễn việc kinh doanh ở công ty TNHH Đại Phát, tôi thấy về cơ bản giữa lý luận thực tiễn là thống nhất, công ty đã vận dụng thực hiện chế độ kinh doanh chặt chẽ có hiệu quả đối với Nhà nước.

Bước đầu có phần gặp khó khăn xong sau một thời gian công ty đã tháo gỡ nhờ sự phát huy, năng động, sáng tạo trong việc phân phối hàng hoá theo nhiều hình thức như khuyến mại, quảng cáo...

-Riêng về sổ sách kế toán công ty cần điều chỉnh lại một số nội dung cho phù hợp với quy định của Nhà nước:

+ Chứng từ ghi sổ số hiệu TK đối ứng ghi còn bị lặp lại nhiều lần.

+ Và chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Giá trị công cụ dụng cụ văn phòng cho công tác quản lý doanh nghiệp kế toán ghi:

Nợ TK 642 (6423) QLDN: Chi phí đồ dùng văn phòng

Có TK 111(1111) Tiền mặt - Tiền Việt Nam.

Nay tôi xin có ý kiến nên đưa chi phí đồ dùng văn phòng theo đúng quy định của ngành tài chính theo quy định khoản sau.

Nợ TK 642(6423) CPQLD: Chi phí đồ dùng văn phòng.

Có TK 142: Chi phí trả trước.

-Trường hợp: trích khấu hao TSCĐ dùng chung của doanh nghiệp, kế toán ghi:

Nợ TK 642(6424):CPQLDN Chi phí khấu hao TSCĐ.

Có TK 211 (2113): TSCĐ hữu hình - Máy móc thiết bị

Nhưng theo quy định của ngành tài chính trường hợp chi phí khấu hao TSCĐ được định khoản như sau:

Nợ TK 642(6424) CPQLDN - Chi phí khấu hao TSCĐ.

Có TK 214-Hao mòn TSCĐ

Trên đây là tất cả nhận xét của em trong thời gian thực tập tại công ty TNHH Đại Phát. Do kinh nghiệm thực tế còn non nớt nên nội dung bài viết của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em mong có sự giúp đỡ đóng góp của các thầy cô giáo và các cô chú nơi đơn vị thực tập để sự hiểu biết của em được hoàn thiện hơn tạo điều kiện tốt cho quá trình công tác sau khi rời ghế nhà trường.

Mục lục

Trang

Lời nói đầu

Phần I: lý luận chung về kế toán lưu chuyển hàng hoá xác định và phân phối kết quả

I. Kế hoạch lưu chuyển hàng hoá thu nhập, xác định, phân phối kết quả nội dung, yêu cầu và nhiệm vụ quản lý

1. Nội dung
2. Yêu cầu quản lý
3. Nhiệm vụ của kế toán lưu chuyển hàng hoá, xác định và phân phối kết quả

II. Đánh giá hàng hoá

1. Đánh giá thực tế
2. Kế toán nhập xuất kho hàng hoá
 - 2.1. *Sổ kế toán chi tiết hàng hoá*
 - 2.2. *Kế toán tổng hợp hàng hoá*

III. Kế toán doanh thu bán hàng, thuế tiêu thụ và các khoản làm giảm doanh thu

1. Doanh thu bán hàng, thuế tiêu thụ và các khoản làm giảm doanh thu bán hàng
2. Chứng từ và tài khoản kế toán
 - 2.1. *Chứng từ kế toán*
 - 2.2. *Tài khoản kế toán sử dụng*
3. Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu có thể sơ lược qua sơ đồ.
4. Kế toán chi phí bán hàng
 - 4.1. *Nội dung chi phí bán hàng*
 - 4.2. *Tài khoản sử dụng chủ yếu*
 - 4.3. *Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu được hạch toán theo sơ đồ.*
5. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

5.1. Nội dung

5.2. Tài khoản và trình tự kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

6. Kế toán kết quả kinh doanh và phân phối lợi nhuận

6.1. Kết quả kinh doanh

6.2. Phân phối lợi nhuận (tiền lãi)

6.3. Tài khoản sử dụng

6.4. Phương pháp hạch toán

Phần II: Tình hình thực tế của Công ty trách nhiệm hữu hạn đại phát

A - Những vấn đề cơ bản về sự hình thành và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn Đại Phát

1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Đại Phát
2. Cơ cấu tổ chức bán hàng và quản lý

B - Tình hình thực tế về kế toán lưu chuyển hàng hoá tại Công ty

*** Đặc điểm các loại hàng hoá của Công ty**

*** Tình hình thực tế tổ chức công tác kế toán lưu chuyển hàng hoá tại
Công ty**

I. Quá trình mua hàng

1. Thủ tục nhập kho hàng hoá
2. Kế toán chi tiết hàng hoá ở Công ty

II. Quá trình bán hàng

1. Thủ tục xuất kho hàng hoá
2. Kế toán chi tiết hàng hoá ở Công ty
3. Kế toán bán hàng, doanh thu bán hàng lưu chuyển và kế toán chi phí bán hàng chi phí quản lý doanh thu Công ty

3.1. Kế toán bán hàng và doanh thu bán hàng, lưu chuyển hàng hoá ở Công ty

3.2. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp ở Công ty

III. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Phần III: đánh giá chung và kết luận

