

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH
PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN**

SINH VIÊN THỰC HIỆN : ĐỖ HOÀNG ĐẠO
MÃ SINH VIÊN : A20879
CHUYÊN NGÀNH : KẾ TOÁN

HÀ NỘI - 2015

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH
PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN**

Giáo viên hướng dẫn	: Th.s Mai Thanh Thủy
Sinh viên thực hiện	: Đỗ Hoàng Đạo
Mã sinh viên	: A20879
Chuyên ngành	: Kế Toán

HÀ NỘI - 2015

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quãng thời gian học tập tại trường đại học Thăng Long, em đã học được nhiều kiến thức, học hỏi được nhiều kỹ năng để có thể chuẩn bị hành trang bước vào công việc sau này của mình. Để có được điều đó, em không thể quên công ơn của các thầy cô giáo trường Đại học Thăng Long đã giảng dạy tận tình, những người bạn luôn quan tâm và gia đình luôn ở bên động viên, giúp đỡ trên con đường hướng tới thành công của em.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới quý thầy cô trường Đại học Thăng Long đã dùng tâm huyết và tri thức để truyền đạt vốn kiến thức cho chúng em, tạo điều kiện tốt nhất để em có thể học tập và rèn luyện, phục vụ cho công việc tương lai. Em xin gửi lời cảm ơn tới Ths.Mai Thanh Thủy, người giảng viên đã hướng dẫn và giúp đỡ nhiệt tình để em có thể hoàn thành bài khóa luận này. Nếu không có sự hướng dẫn, chỉ bảo tận tình của cô thì bài khóa luận tốt nghiệp của em khó có thể hoàn thiện được.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn tới các anh chị phòng Kế toán và toàn bộ nhân viên công ty đã chỉ dẫn và truyền đạt cho em những kinh nghiệm làm việc. Trên cơ sở những số liệu thu được, cùng với sự hướng dẫn của giáo viên trong trường đại học Thăng Long và các nhân viên Công ty đã giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

Sau cùng em xin kính chúc quý thầy cô trường Đại học Thăng long và toàn thể các cô chú, anh chị trong Công ty dồi dào sức khỏe và luôn thành công trên con đường sự nghiệp của mình.

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

Đỗ Hoàng Đạo

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TRONG CÁC DOANH NGHIỆP 1

1.1. Khái quát chung về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm1

1.1.1. Khái niệm tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm trong doanh nghiệp1

1.1.2. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm.....2

1.1.3. Sự cần thiết của kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm3

1.1.4. Phương thức tiêu thụ.....3

1.1.4.1. Bán buôn.....3

1.1.4.2. Bán lẻ.....4

1.1.4.3. Bán hàng qua đại lý5

1.1.4.4. Phương thức bán hàng trao đổi hàng5

1.1.5. Phương pháp xác định giá vốn5

1.1.5.1. Phương pháp giá thực tế đích danh5

1.1.5.2. Phương pháp giá bình quân.....6

1.1.5.3. Phương pháp LIFO6

1.1.5.4. Phương pháp FIFO7

1.2. Kế toán tiêu thụ thành phẩm.....7

1.2.1. Chứng từ kế toán sử dụng7

1.2.2. Tài khoản sử dụng8

1.2.3. Phương pháp kế toán.....11

1.2.3.1. Kế toán tiêu thụ thành phẩm tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.....11

1.2.3.2. Kế toán tiêu thụ thành phẩm tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....14

1.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm16

1.3.1. Chứng từ sử dụng	16
1.3.2. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	16
1.3.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm	17
1.4. Các hình thức sổ kế toán sử dụng tròn kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm	18
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN.....	21
2.1. Tổng quan về công ty cổ phần Thái Uyên	21
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần Thái Uyên.....	21
2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty cổ phần Thái Uyên	22
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán và chính sách kế toán của công ty cổ phần Thái Uyên	24
2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty cổ phần Thái Uyên.....	26
2.2. Thực trạng kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tiêu của công ty cổ phần Thái Uyên	28
2.2.1. Phương thức tiêu thụ thành phẩm tại Công ty cổ phần Thái Uyên.....	28
2.2.1.1. Phương thức bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng.....	28
2.2.1.2. Bản lẻ phương thức thu tiền trực tiếp	34
2.2.1.3. Giảm trừ doanh thu	38
2.2.1.4. Sổ chi tiết kế toán bán hàng	38
2.2.1.5. Sổ tổng hợp kế toán bán hàng	43
2.2.2. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm	47
2.2.2.1. Kế toán tiền lương.....	47
2.2.2.2. Kế toán chi phí công cụ dụng cụ.....	51
2.2.2.3. Kế toán chi phí khấu hao.....	54
2.2.2.4. Kế toán chi phí dịch vụ mua ngoài.....	56
2.2.2.5. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm.....	59
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN.....	64

3.1. Đánh giá thực trạng về kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết tiêu thụ thành phẩm tại công ty cổ phần Thái Uyên	64
3.1.1. <i>Kết quả đạt được</i>	64
3.1.2. <i>Tồn tại của Công ty cổ phần Thái Uyên</i>	65
3.2. Sự cần thiết và những yêu cầu cơ bản của việc hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm	66
3.3. Một số đề xuất góp phần hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại công ty cổ phần Thái Uyên	67

MỤC DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Giá vốn hàng bán
CP	Cổ phần
CPQLKD	Chi phí quản lý kinh doanh
CCDV	Cung cấp dịch vụ
CKTM	Chiết khấu thương mại
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
KKĐK	Kiểm kê định kì
KKTX	Kê khai thường xuyên
KH	Khách hàng
VNĐ	Việt Nam Đồng
SDĐK	Số dư đầu kì
SDCK	Số dư cuối kì
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TK	Tài khoản
TSCĐ	Tài sản cố định

DANH MỤC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ, CÔNG THỨC

Bảng 2.1: Bảng tỷ lệ trích theo lương	48
Sơ đồ 1.1: Kế toán bán buôn qua kho.....	11
Sơ đồ 1.2: Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn không qua kho	12
Sơ đồ 1.3: Kế toán bán lẻ thành phẩm.....	12
Sơ đồ 1.4: Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên giao đại lý).....	13
Sơ đồ 1.5: Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên nhận đại lý).....	13
Sơ đồ 1.6: Kế toán bán hàng theo phương thức bán trả góp	14
Sơ đồ 1.7: Kế toán tổng hợp tiêu thụ theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	15
Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	17
Sơ đồ 1.9: Kế toán xác định kết quả bán hàng	18
Sơ đồ 1.10: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán của hình thức kế toán nhật ký chung.....	19
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty CP Thái Uyên	22
Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán Công ty Cổ phần Thái Uyên.....	25
Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính tại Công ty cổ phần Thái Uyên.....	26
Sơ đồ 2.4: Quy trình bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng	28
Sơ đồ 3.1: Quy trình bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng	67
Mẫu 2.1: Phiếu xuất kho.....	30
Mẫu 2.2: Sổ chi tiết tài khoản 155.....	31
Mẫu 2.3: Hóa đơn GTGT	33
Mẫu 2.4: Hóa đơn GTGT	35
Mẫu 2.5: Phiếu xuất kho.....	36
Mẫu 2.6: Phiếu thu	37
Mẫu 2.7: Hóa đơn GTGT chiết khấu thương mại	38
Mẫu 2.8: Sổ chi tiết TK 632	39
Mẫu 2.9: Sổ chi tiết TK 5211	40
Mẫu 2.10: Sổ chi tiết TK 511	41
Mẫu 2.11: Bảng tổng hợp nhập - xuất - tồn hàng hóa.....	42
Mẫu 2.12: Sổ cái TK 632 (trích)	43
Mẫu 2.13: Sổ cái TK 511 (trích)	44
Mẫu 2.14: Sổ cái TK 5211 (trích)	45

Mẫu 2.15: Sổ cái TK 155 (trích)	46
Mẫu 2.16: Bảng chấm công (trích).....	47
Mẫu 2.17: Bảng thanh toán tiền lương	49
Mẫu 2.18: Bảng phân bổ số 1	50
Mẫu 2.19: Bảng chi tiết phân bổ chi phí trả trước ngắn hạn tháng 7- 2015 (trích).....	52
Mẫu 2.20: Bảng chi tiết phân bổ chi phí trả trước dài hạn tháng 7- 2015 (trích).....	53
Mẫu 2.21: Bảng phân bổ số 2	54
Mẫu 2.22: Bảng tính và phân bổ khấu hao	55
Mẫu 2.23: Hóa đơn dịch vụ viễn thông	56
Mẫu 2.24: Phiếu chi.....	57
Mẫu 2.25: Sổ chi tiết TK 642	58
Mẫu 2.26: Sổ cái TK 642 (trích)	58
Mẫu 2.27: Xác định kết quả bán hàng.....	59
Mẫu 2.28: Sổ cái TK 911	60
Mẫu 2.29: Sổ nhật ký chung.....	61
Mẫu 3.1: Phiếu xuất kho.....	68
Mẫu 3.2: Sổ chi tiết tài khoản 155.....	69
Mẫu 3.3: Sổ chi tiết tài khoản 632.....	70
Mẫu 3.4: Sổ chi tiết tài khoản 157.....	71
Mẫu 3.5: Sổ cái TK 632 (trích)	72
Mẫu 3.6: Sổ cái TK 155 (trích)	73
Hình 2.1: Giao diện phần mềm kế toán FAST được sử dụng tại Công ty cổ phần Thái Uyên	27

LỜI MỞ ĐẦU

Tiêu thụ thành phẩm và xác định kết tiêu thụ thành phẩm đóng vai trò rất quan trọng không chỉ đối với bản thân mỗi doanh nghiệp sản xuất mà còn với cả sự phát triển chung của toàn bộ nền kinh tế xã hội. Đối với doanh nghiệp, đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ sẽ góp phần làm tăng doanh thu chính là điều kiện tiên quyết qua đó làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp có thể tích lũy, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Đây là mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Hoạt động tiêu thụ và xác định kết quả tốt còn giúp doanh nghiệp hoàn thành nghĩa vụ với Nhà nước và xã hội, đồng thời cải thiện đời sống của người lao động.

Trong thời gian thực tập tại Công ty cổ phần Thái Uyên, em thấy kế tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm là phần hành quan trọng để xác định doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong kinh doanh. Để thấy được vai trò quan trọng của công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại Công ty và để nâng cao kiến thức của mình em đã chọn đề tài “Hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại Công ty cổ phần Thái Uyên”.

Mục đích nghiên cứu: Từ cơ sở tìm hiểu lý thuyết kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm cùng với thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại Công ty cổ phần Thái Uyên, hoàn thiện kiến thức cho bản thân và tìm ra được những mặt ưu điểm, hạn chế trong công tác kế toán tiêu thụ của Công ty. Cuối cùng đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán nói chung và hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm nói riêng.

Đối tượng nghiên cứu: kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại Công ty cổ phần Thái Uyên.

Phạm vi nghiên cứu: kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm dưới góc độ kế toán tài chính tại Công ty cổ phần Thái Uyên trong tháng 7 năm 2015.

Kết cấu khóa luận tốt nghiệp gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm trong doanh nghiệp thương mại.

Chương 2: Thực trạng về kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Công ty cổ phần Thái Uyên.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Công ty cổ phần Thái Uyên.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát chung về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

1.1.1. Khái niệm tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm trong doanh nghiệp

Tiêu thụ thành phẩm (hay còn gọi là bán hàng) là khâu cuối cùng của hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp sản xuất, để đạt được mục tiêu kinh tế thì điều quan trọng nhất là sản xuất và tiêu thụ thành phẩm.

Doanh nghiệp đem bán thành phẩm, hàng hoá cung cấp dịch vụ đồng thời đã thu được tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua. Quá trình tiêu thụ thực chất là quá trình trao đổi quyền sở hữu sản phẩm giữa người bán và người mua trên thị trường hoạt động (là thị trường thỏa mãn đồng thời ba điều kiện: các sản phẩm có tính tương đồng, người mua và người bán có thể tìm thấy nhau bất kì lúc nào, giá cả công khai). Trong quá trình mua bán, sản phẩm được cung cấp để thỏa mãn nhu cầu của các tổ chức kinh tế khác, các cá nhân bên ngoài Công ty, Tổng công ty hoặc tập đoàn sản xuất gọi là bán cho bên ngoài. Trong trường hợp sản phẩm cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một công ty, tổng công ty, tập đoàn...được gọi là tiêu dùng nội bộ.

Khi tiến hành giao dịch giữa doanh nghiệp với bên ngoài doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý đó là giá trị tài sản có thể trao đổi hoặc giá trị một khoản nợ được thanh toán một cách tự nguyện giữa các bên có đầy đủ hiểu biết trong sự trao đổi ngang giá trên thị trường hoạt động. Mặt khác trong quá trình lưu thông và tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, doanh nghiệp phải bỏ ra các khoản chi phí như chi phí bao gói sản phẩm, chi phí bán hàng, bảo quản hàng hoá, chi phí tiếp thị, quảng cáo...gọi chung là chi phí bán hàng (CPBH). Có thể nói, chi phí bán hàng là chi phí lưu thông, chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, chi phí bán hàng có nhiều khoản chi cụ thể giá trị với nội dung và công dụng khác nhau. Tùy theo yêu cầu quản lý, có thể phân biệt chi phí bán hàng theo từng tiêu thức thích hợp.

Công tác tiêu thụ có ý nghĩa hết sức to lớn đối với các doanh nghiệp. Nó là giai đoạn tái sản xuất. Doanh nghiệp thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo điều kiện thu hồi vốn, bù đắp chi phí, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước thông qua việc nộp thuế, đầu tư phát triển tiếp, nâng cao đời sống của người lao động.

Trong các doanh nghiệp, kết quả tiêu thụ là phần chênh lệch giữa doanh thu thuần của hoạt động tiêu thụ với các chi phí của hoạt động đó.

Kết quả tiêu thụ = Doanh thu thuần - (Giá vốn hàng bán + Chi phí QLKD)

Trong đó: Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng - Các khoản giảm trừ doanh thu

Mối quan hệ giữa tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ: Tiêu thụ là khâu cuối cùng của trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp còn xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm là căn cứ quan trọng để đơn vị quyết định sản xuất mặt hàng đó nữa hay không. Do đó có thể nói giữa bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có mối quan hệ mật thiết. Kết quả tiêu thụ thành phẩm là mục đích cuối cùng của doanh nghiệp còn tiêu thụ là phương tiện trực tiếp để đạt được mục đích đó.

1.1.2. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

Để quản lý một cách tốt nhất đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không phân biệt doanh nghiệp đó thuộc thành phần nào, loại hình nào, loại hình sở hữu hay lĩnh vực hoạt động nào đều phải sử dụng đồng thời hàng loạt các công cụ khác nhau, trong đó kế toán được coi là một công cụ hữu hiệu. Đặc biệt trong nền kinh tế thị trường, kế toán được sử dụng như một công cụ đắc lực không thể thiếu đối với mỗi doanh nghiệp cũng như đối với sự quản lý vĩ mô của nhà nước. Chính vì vậy kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ cần thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Một là, phải ghi chép, phản ánh kịp thời, thường xuyên, số hiện có, sự biến động từng loại về số lượng, chất lượng, chủng loại, giá trị.
- Hai là, ghi chép đầy đủ toàn bộ chi phí bỏ ra để tính toán phân bổ chính xác chi phí cho số sản phẩm tiêu thụ, xác định đúng đắn doanh thu và kết quả tiêu thụ
- Ba là phản ánh, giám đốc chặt chẽ tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất, tình hình tiêu thụ các loại sản phẩm, kịp thời đưa ra các biện pháp hữu hiệu khắc phục những tồn tại đó. Theo dõi chặt chẽ tình hình thanh toán tiền hàng, thanh toán với ngân hàng, thực hiện chính sách với nhà nước, tình hình phân phối kết quả kinh doanh.
- Bốn là, cung cấp thông tin về kế toán phục vụ lập báo cáo tài chính và phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng và phân phối kết quả kinh doanh.

Như vậy, kế toán tiêu thụ thành phẩm thực hiện tốt các nhiệm vụ của mình sẽ đem lại hiệu quả thiết thực cho công tác bán hàng nói riêng và cho hoạt động kinh doanh nói chung của doanh nghiệp. Nó giúp cho người sử dụng những thông tin của kế toán nắm được toàn diện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, giúp cho người quản lý trong việc ra quyết định kịp thời cũng như trong việc lập kế hoạch kinh doanh trong tương lai. Xuất phát từ ý nghĩa quan trọng cũng như tình hình thực tế công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tại các doanh nghiệp còn nhiều vấn đề, cho nên việc nghiên cứu đề tài này là rất cần thiết.

1.1.3. Sự cần thiết của kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

Trong nền kinh tế thị trường sản xuất ra sản phẩm và bán được các sản phẩm đó trên thị trường là điều kiện quyết định cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Thông qua hoạt động tiêu thụ, giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm đó được thực hiện, sản phẩm chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị (tiền tệ), giúp cho vòng luân chuyển vốn được hoàn thành, tăng hiệu quả sử dụng vốn. Điều này có ý nghĩa rất to lớn đối với nền kinh tế nói chung và đối với bản thân toàn doanh nghiệp nói riêng.

Quá trình tiêu thụ có ảnh hưởng trực tiếp đến quan hệ cân đối sản xuất giữa các ngành, các đơn vị sản xuất trong từng ngành và đến quan hệ cung cầu trên thị trường. Nó còn đảm bảo cân đối giữa tiền và hàng trong lưu thông, đảm bảo cân đối sản xuất giữa ngành, các khu vực trong nền kinh tế quốc dân.

Đối với các doanh nghiệp sản xuất, thì việc tiêu thụ có ý nghĩa rất to lớn, tiêu thụ thành phẩm mới có thể đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp và bù đắp được chi phí đã bỏ ra, không những thế nó còn phản ánh năng lực kinh doanh và vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.

Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm là một nội dung chủ yếu của công tác kế toán phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ. Với ý nghĩa to lớn đó, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm đòi hỏi các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường áp dụng các biện pháp phù hợp với doanh nghiệp mình mà vẫn khoa học, đúng chế độ kế toán do Nhà nước ban hành.

1.1.4. Phương thức tiêu thụ

1.1.4.1. Bán buôn

Bán buôn là hình thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất... Đặc điểm của sản phẩm bán buôn là sản phẩm vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, do vậy, giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm chưa được thực hiện. Sản phẩm buôn thường được bán theo lô hàng và được bán với số lượng lớn. Giá bán biến động tùy thuộc vào số lượng hàng bán và phương thức thanh toán. Trong bán buôn thường bao gồm các phương thức:

– **Bán buôn qua kho:** Bán buôn sản phẩm qua kho là phương thức bán buôn sản phẩm mà trong đó, sản phẩm phải được xuất từ kho bảo quản của doanh nghiệp thương mại. Bán buôn sản phẩm qua kho có thể thực hiện dưới hai hình thức:

+ **Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp:** Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến kho của doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh

ngiệp thương mại xuất kho sản phẩm giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, sản phẩm được xác định là tiêu thụ.

+ **Bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng:** Theo hình thức này căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp xuất kho sản phẩm, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài chuyển hàng đến kho của bên mua hoặc một địa điểm nào đó bên mua quy định trong hợp đồng. Sản phẩm chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Chỉ khi nào được bên mua kiểm nhận, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì số hàng chuyển giao mới được coi là tiêu thụ, người bán mất quyền sở hữu về số hàng đã giao. Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp chịu hay bên mua chịu là do sự thỏa thuận từ trước giữa hai bên. Nếu doanh nghiệp chịu chi phí vận chuyển, sẽ được ghi vào chi phí bán hàng.

– **Bán buôn vận chuyển không qua kho:** Theo phương thức này, doanh nghiệp sau khi sản xuất xong, không đưa sản phẩm về nhập kho mà bán luôn cho bên mua hoặc giao hàng cho các đại lý.

1.1.4.2. Bán lẻ

Bán lẻ là bán sản phẩm trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế mua về mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Trong phương thức bán lẻ này, hàng hóa đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị sử dụng của sản phẩm đã được thực hiện. Giá bán lẻ thường cao hơn so với giá bán buôn. Bán lẻ sản phẩm có các phương thức sau: Bán lẻ thu tiền tập trung, bán lẻ thu tiền trực tiếp và bán trả góp.

– **Bán lẻ thu tiền trực tiếp:** Theo phương thức này nhân viên bán hàng trực tiếp bán hàng và thu tiền của khách. Cuối ca cuối ngày nhân viên bán hàng kiểm tra hàng tồn để xác định lượng hàng đã bán, lập báo cáo bán hàng nộp cho kế toán và nộp tiền cho thủ quỹ.

– **Bán lẻ thu tiền tập trung:** Là phương thức bán hàng tách rời việc thu tiền và giao hàng cho khách hàng nhằm chuyên môn hóa quá trình bán hàng. Tại một khu riêng có quầy thu ngân, mỗi quầy có một nhân viên thu ngân, chuyên thu tiền, xuất hóa đơn, kê hàng mua cho khách hàng để khách đến nhận hàng do nhân viên bán hàng giao. Cuối ca, cuối ngày, nhân viên bán hàng kiểm kê hàng tồn kho để xác định số lượng bán ra trong ngày và lập báo cáo bán hàng nộp cho kế toán. Nhân viên thu ngân kiểm tiền, nộp tiền hàng cho thủ quỹ và làm giấy nộp tiền.

– **Bán lẻ theo hình thức trả góp:** Bán hàng trả góp là phương thức mà khi giao hàng cho bên mua thì sản phẩm được coi là bán. Người mua trả tiền mua hàng làm nhiều lần. Ngoài số tiền bán hàng, doanh nghiệp còn được hưởng thêm từ người mua

một khoản lãi do trả chậm. Giá trị mỗi phần, thời gian thanh toán và lãi suất được ghi trong hợp đồng ký kết giữa hai bên. Doanh thu bán hàng ghi nhận với giá bán trả ngay một lần, chênh lệch giữa giá trả một lần và trả góp được ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện và được phân bổ vào doanh thu tài chính khi khách hàng thanh toán.

1.1.4.3. Bán hàng qua đại lý

Theo phương thức này doanh nghiệp sản xuất giao hàng cho cơ sở nhận đại lý, bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán và thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp. Số hàng gửi bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi đại lý thông báo về số hàng đã bán được và bên giao đại lý lập hóa đơn cho số hàng đã bán. Cùng với đó doanh nghiệp – bên giao đại lý phải trả cho bên nhận đại lý một khoản hoa hồng cho việc bán hộ hàng hóa. Bán hàng đại lý bao gồm hai phương thức sau:

- Đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng.
- Đại lý mua đứt bán đoạn hưởng chênh lệch giá.

1.1.4.4. Phương thức bán hàng trao đổi hàng

Theo phương thức này, sản phẩm của doanh nghiệp đi tiêu thụ nhưng doanh thu tính bằng giá trị hàng hóa nhận được. Phương thức tiêu thụ này áp dụng giữa các doanh nghiệp có mối quan hệ với nhau về lưu thông sản phẩm hàng hóa. Sản phẩm của doanh nghiệp này thường là tư liệu cho doanh nghiệp kia.

Phương thức này thuận tiện cho cả hai bên mua và bán, giảm bớt chi phí lưu thông. Tuy nhiên phương thức này không được sử dụng rộng rãi do tính chất nhu cầu về sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp (vì cả hai bên đều có thể sẽ có nhu cầu trao đổi khác nhau).

Ngoài ra khi các doanh nghiệp trả lương cho nhân viên bằng sản phẩm, thì số thành phẩm hàng hóa này cũng được coi là bán hàng và cũng được ghi nhận doanh thu, giá vốn.

1.1.5. Phương pháp xác định giá vốn

1.1.5.1. Phương pháp giá thực tế đích danh

Phương pháp này được sử dụng trong trường hợp doanh nghiệp quản lý sản phẩm theo từng lô hàng nhập. Hàng xuất kho thuộc lô hàng nào thì lấy đơn giá của lô hàng đó để tính.

Tuy nhiên, việc áp dụng phương pháp này đòi hỏi những điều kiện khắt khe, chỉ những doanh nghiệp kinh doanh có ít loại mặt hàng, hàng tồn kho có giá trị lớn, mặt hàng ổn định và loại hàng tồn kho nhận diện được thì mới có thể áp dụng được

phương pháp này. Còn đối với những doanh nghiệp có nhiều loại hàng thì không thể áp dụng được phương pháp này

1.1.5.2. Phương pháp giá bình quân

Theo phương pháp này giá xuất kho sản phẩm được tính theo công thức:

Trị giá hàng xuất kho = Số lượng hàng xuất kho x Đơn giá bình quân

Trong đó đơn giá bình quân được xác định bằng hai cách:

– Phương pháp giá bình quân cả kỳ dự trữ:

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

Công việc tính toán được giảm thiểu tới mức tối đa khi chỉ cần tính một lần duy nhất vào cuối kỳ. Tùy theo kỳ dự trữ của doanh nghiệp, kế toán viên căn cứ vào giá mua, giá nhập, lượng hàng tồn kho đầu kỳ và nhập trong cả kỳ để tính đơn giá bình quân. Phương pháp này có hạn chế là không thể đáp ứng nhu cầu thông tin về giá vốn tức thời ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

– Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập:

Sau mỗi lần nhập sản phẩm, kế toán phải xác nhận lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Khi áp dụng phương pháp này, kế toán căn cứ vào đơn giá mua bình quân của từng loại hàng hóa và lượng xuất giữa hai lần nhập kế tiếp để tính giá xuất kho. Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập được tính theo công thức sau:

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

1.1.5.3. Phương pháp LIFO

Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau và được thực hiện tuần tự cho đến khi chúng được xuất ra hết.

Phương pháp này có thể giúp kế toán tính ngay được trị giá vốn hàng xuất kho cho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Tuy nhiên, theo phương pháp này nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những khối lượng công việc kế toán sẽ tăng lên rất nhiều.

Sử dụng phương pháp LIFO giúp cho chi phí kinh doanh của doanh nghiệp phản ứng kịp với sự biến động về giá cả của thị trường. Khi giá cả của sản phẩm có xu hướng tăng thì phương pháp Nhập sau – Xuất trước khiến cho giá vốn hàng hóa tăng và giá trị hàng tồn kho cuối kỳ là thấp so với giá thị trường.

1.1.5.4. Phương pháp FIFO

Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước. Giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập trước hoặc sản xuất trước và thực hiện tuần tự cho đến khi chúng được xuất ra hết.

Phương pháp này có thể giúp kế toán tính ngay được trị giá vốn hàng xuất kho cho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng tồn kho sẽ tương đối sát giá thị trường của mặt hàng đó. Vì vậy chỉ tiêu hàng tồn kho trên bảng cân đối kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm là làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại. Doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá trị sản phẩm, vật tư, hàng hóa đã có được từ cách đó rất lâu. Đồng thời nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến những khối lượng công việc kế toán sẽ tăng lên rất nhiều.

1.2. Kế toán tiêu thụ thành phẩm

1.2.1. Chứng từ kế toán sử dụng

Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC về chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ sử dụng trong kế toán tiêu thụ gồm các chứng từ sau:

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Phiếu xuất kho
- Thẻ kho
- Thẻ quầy hàng
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Bảng kê nhận hàng và thanh toán hàng ngày
- Bảng thanh toán hàng đại lý
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, bảng kê nộp séc, báo có của ngân hàng...
- Bảng phân bổ tiền lương, Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, Bảng phân bổ khấu hao.
- Chứng từ kế toán liên quan khác như hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, giấy thanh toán tạm ứng...

1.2.2. Tài khoản sử dụng

+ Tài khoản thành phẩm – Tài khoản 155

Tài khoản này được sử dụng để phản ánh giá trị hiện có, tình hình biến động của các loại thành phẩm nhập kho của doanh nghiệp theo giá thành thực tế.

<i>Nợ</i>	<i>TK 155 – Thành phẩm</i>	<i>Có</i>
SDĐK: Trị giá của thành phẩm tồn kho đầu kỳ		
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá của thành phẩm nhập kho - Trị giá thành phẩm thuê gia công, chế biến nhập kho - Trị giá thành phẩm thừa khi kiểm kê - Kết chuyển trị giá thành phẩm tồn kho cuối kỳ từ TK 611 (KKĐK). 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thực tế của thành phẩm xuất kho trong kỳ - Trị giá thành phẩm thiếu khi kiểm kê - Kết chuyển trị giá hàng tồn kho đầu kỳ (KKĐK) 	
SDCK: Trị giá thành phẩm tồn kho cuối kỳ		

+ Tài khoản hàng gửi bán – Tài khoản 157

Tài khoản này được sử dụng để theo dõi giá trị sản phẩm, hàng hoá tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng, nhờ đại lý, ký gửi, hay giá trị lao vụ dịch vụ đã hoàn thành bàn giao cho người đặt hàng, người mua nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

<i>Nợ</i>	<i>TK 157 - Hàng gửi bán</i>	<i>Có</i>
SDĐK: Trị giá vốn thực tế của hàng hóa, thành phẩm gửi đi bán đầu kỳ		
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn thành phẩm gửi bán hoặc chưa xác định được là đã bán - Kết chuyển trị giá vốn thực tế của hàng hóa, thành phẩm gửi bán chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán vào cuối kỳ (KKTX) 	<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá thành phẩm gửi đi bán được xác định là đã bán. - Trị giá thành phẩm gửi đi bị khách hàng trả lại - Đầu kỳ kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm, đã gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp chưa được ghi nhận là đã bán đầu kỳ (KKĐK) 	
SDCK: Trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán trong kỳ.		

+ Tài khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ – Tài khoản 511

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu tiêu thụ và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động SXKD .

<i>Nợ</i>	<i>TK 511 – Doanh thu bán hàng và CCDV</i>	<i>Có</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Thuế TTĐB, thuế xuất khẩu và thuế GTGT (tính theo phương pháp trực tiếp) - Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu (CKTM, giảm giá, hàng bán bị trả lại) - Kế chuyển doanh thu thuần về tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh 		<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu bán hàng và CCDV thực hiện trong kỳ kế toán.



Tài khoản này cuối kỳ không có số dư và được chia thành 4 TK cấp 2 bao gồm:

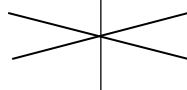
- TK 5111 “Doanh thu bán hàng hóa”
- TK 5112 “Doanh thu bán thành phẩm”
- TK 5113 “Doanh thu cung cấp dịch vụ”
- TK 5118 “Doanh thu khác”

+ Tài khoản giảm trừ doanh thu - Tài khoản 521

Các khoản giảm trừ doanh thu được phản ánh trên tài khoản 521. Tài khoản này cuối kỳ không có số dư và được chia thành 3 tài khoản cấp 2.


- TK 5211 “Chiết khấu thương mại”
- TK 5212 “Hàng bán bị trả lại”
- TK 5213 “Giảm giá hàng bán.

<i>Nợ</i>	<i>TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu</i>	<i>Có</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng. - Doanh thu của hàng đã xác định bán được bị trả lại. - Các khoản giảm giá được chấp thuận 		<ul style="list-style-type: none"> Kết chuyển số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại vào bên nợ của TK 511



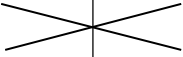
+ Tài khoản giá vốn hàng bán – Tài khoản 632

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa bán trong kỳ, cuối kỳ không có số dư.

<i>Nợ</i>	<i>TK 632 – Giá vốn hàng bán</i>	<i>Có</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn hàng đã cung cấp theo hóa đơn và được xác định là đã tiêu thụ. - Trị giá vốn hàng xuất bán trong kỳ hoặc trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ và sản xuất trong kỳ (KKĐK). - Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. 		<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn của hàng bán bị trả lại trong kỳ. - Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho vào cuối năm tài chính. - Giá trị hàng hóa đã xuất bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ hoặc giá trị thành phẩm tồn kho cuối kỳ (KKĐK). - Kết chuyển giá vốn của hàng tiêu thụ trong kỳ vào TK 911 để tính KQKD.
		

+ Tài khoản mua hàng – Tài khoản 611 (chỉ sử dụng đối với doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK)

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá nguyên vật liệu, CCDC theo giá gốc mua vào vào (giá mua và chi phí thu mua) và được mở chi tiết theo từng loại, từng kho... Doanh nghiệp tổ chức kiểm kê hàng tồn kho vào cuối kỳ kế toán để xác định số lượng và giá trị của từng nguyên liệu, vật liệu, hàng hoá, sản phẩm, CCDC tồn kho đến cuối kỳ kế toán để xác định giá trị hàng tồn kho xuất vào sử dụng và xuất bán trong kỳ. Tài khoản này cuối kỳ không có số dư.

<i>Nợ</i>	<i>TK 611 – Mua hàng</i>	<i>Có</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển trị giá nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ tồn kho đầu kỳ. - Mua nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ sử dụng vào hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hoá 		<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển trị giá nguyên vật liệu, CCDC tồn cuối kỳ - Doanh nghiệp chấp nhận khoản giảm giá hàng của lô hàng đã mua - Trị giá thực tế nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ xuất sử dụng cho sản xuất, kinh doanh trong kỳ
		

1.2.3. Phương pháp kế toán

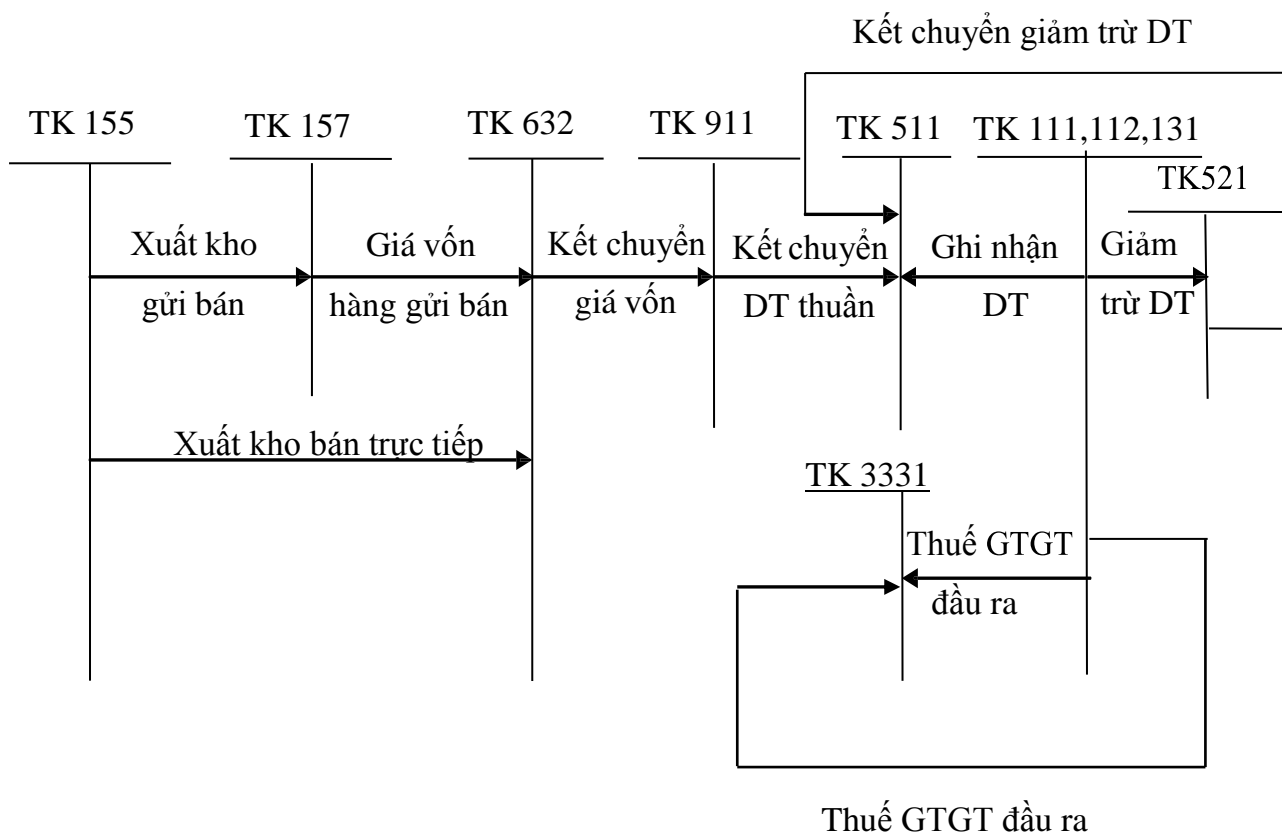
1.2.3.1. Kế toán tiêu thụ thành phẩm tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên

Kê khai thường xuyên là phương pháp theo dõi liên tục, có hệ thống tình hình nhập, xuất, tồn kho sản phẩm theo từng loại vào các tài khoản phản ánh hàng tồn kho tương ứng trên sổ kế toán

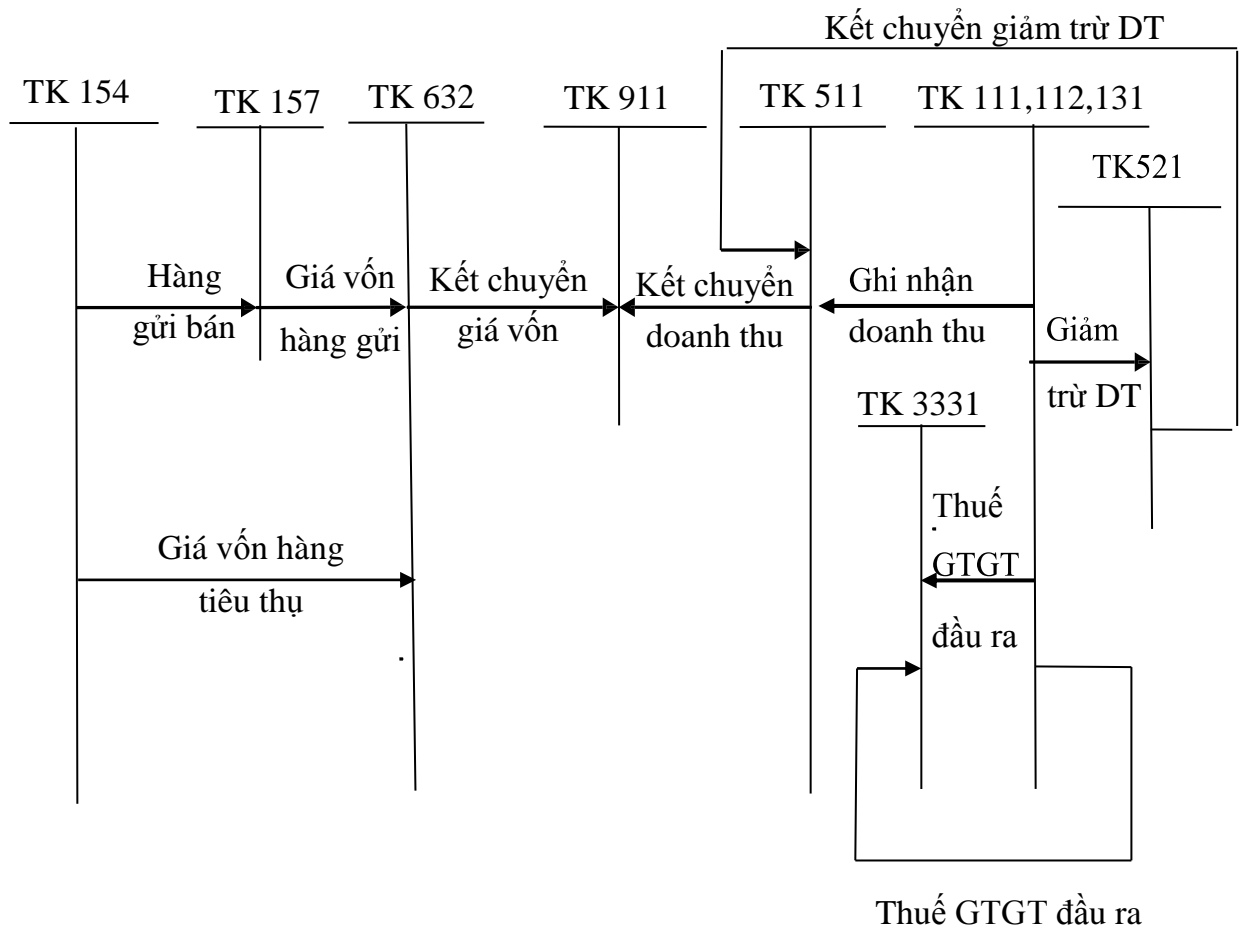
Hạch toán sản phẩm theo phương pháp kê khai thường xuyên có độ chính xác cao và cung cấp thông tin về hàng hoá thu mua một cách kịp thời, cập nhật. Theo phương pháp này, tại bất kỳ thời điểm nào, kế toán cũng có thể xác định được lượng sản phẩm thu mua, nhập, xuất và tồn kho theo từng loại. Tuy nhiên, với những doanh nghiệp kinh doanh nhiều chủng loại sản phẩm có giá trị nhỏ, thường xuyên xuất bán với quy mô nhỏ mà áp dụng phương pháp này sẽ tốn nhiều công sức và chi phí.

- **Tại đơn vị tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ**

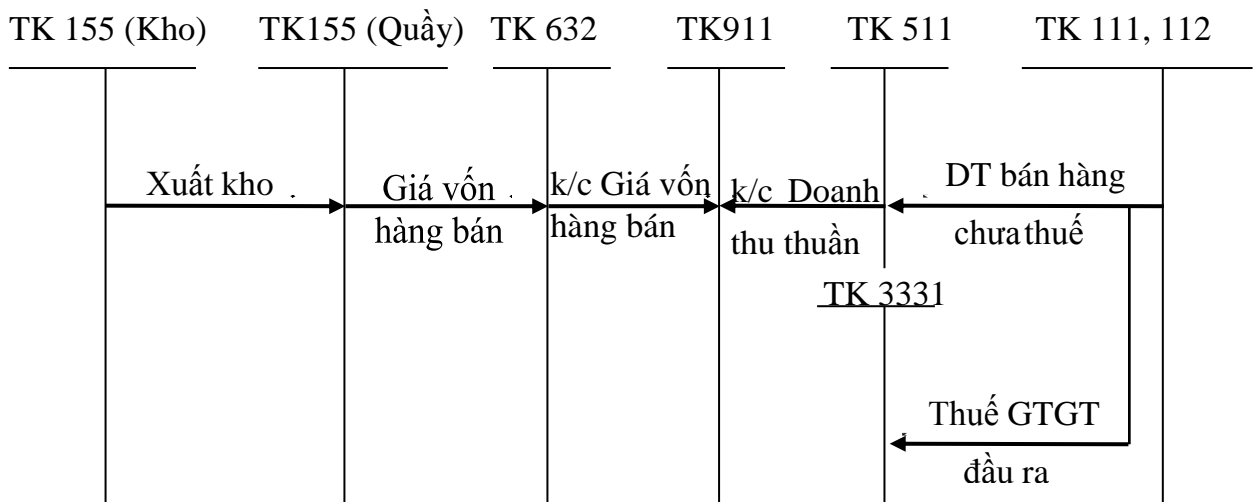
Sơ đồ 1.1: Kế toán bán buôn qua kho



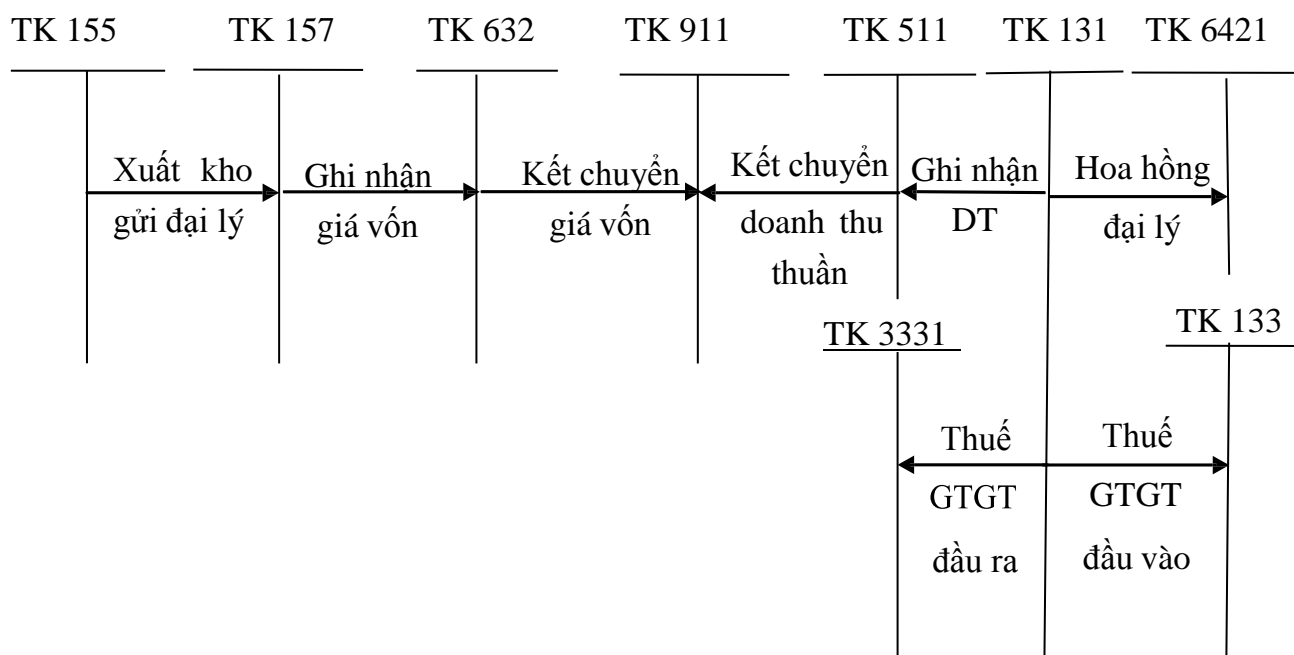
Sơ đồ 1.2: Kế toán bán hàng theo phương thức bán buôn không qua kho



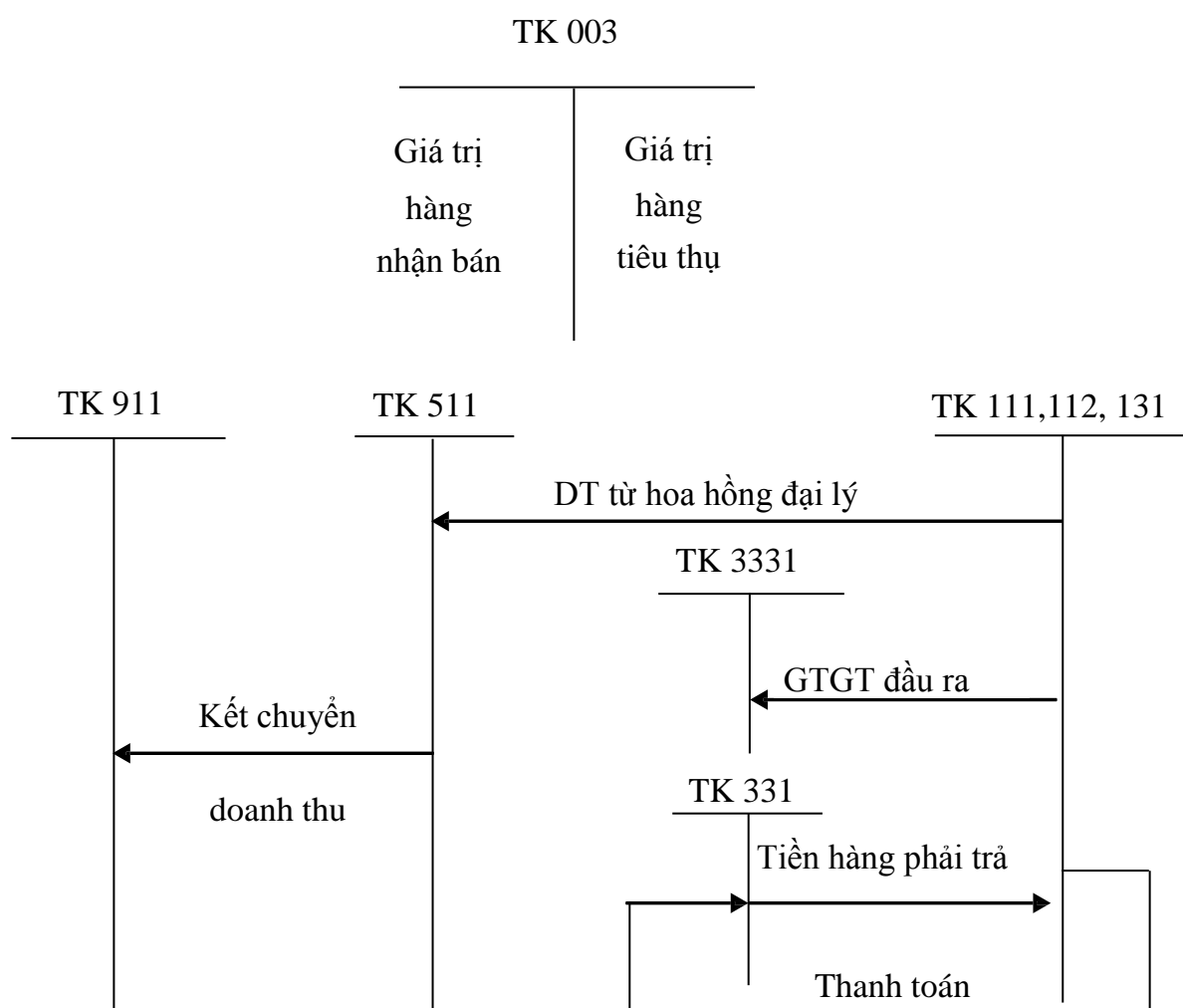
Sơ đồ 1.3: Kế toán bán lẻ thành phẩm



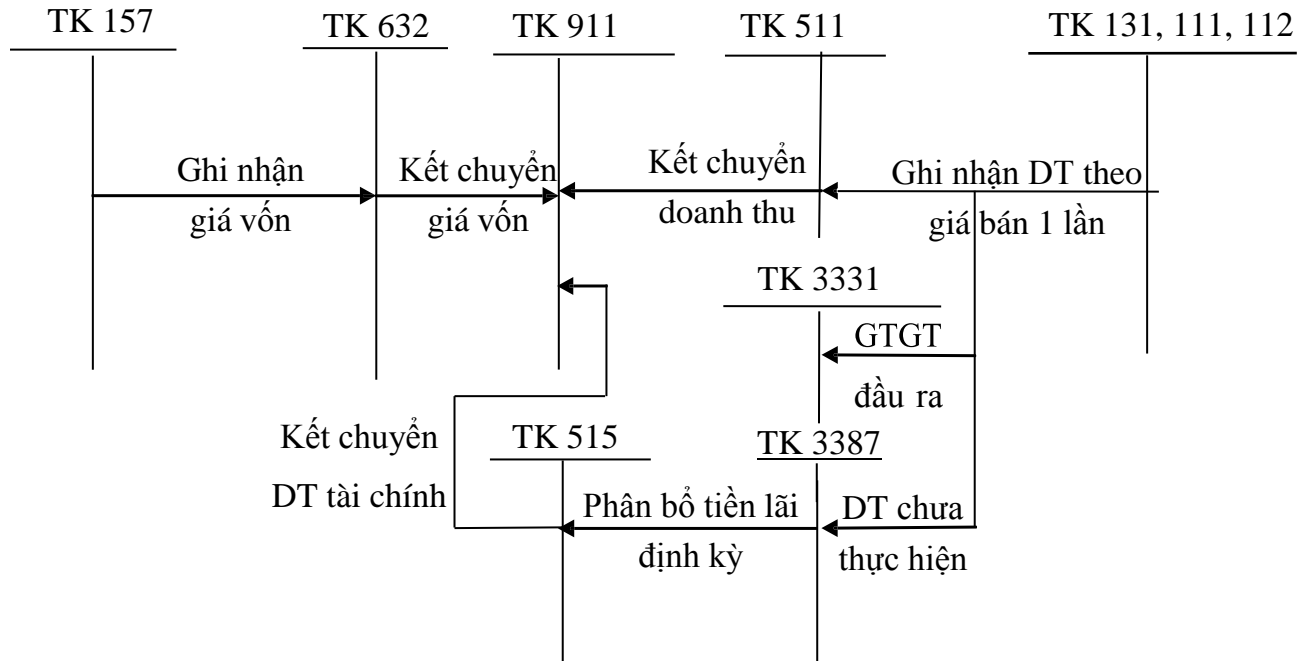
Sơ đồ 1.4: Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên giao đại lý)



Sơ đồ 1.5: Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý (Bên nhận đại lý)



Sơ đồ 1.6: Kế toán bán hàng theo phương thức bán trả góp



– **Đơn vị tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:** Tại các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, kế toán hạch toán nghiệp vụ bán hàng và xác định kết quả bán hàng tương tự với đơn vị tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Điểm khác là các khoản mục doanh thu, chi phí được ghi nhận theo giá cả thuế GTGT. Doanh nghiệp chỉ xác định thuế GTGT phải nộp một lần duy nhất vào cuối kỳ. Số thuế GTGT đầu ra phải nộp như một khoản giảm trừ doanh thu và được hạch toán như sau:

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

Có TK 3331-Thuế GTGT phải nộp

1.2.3.2. Kế toán tiêu thụ thành phẩm tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ

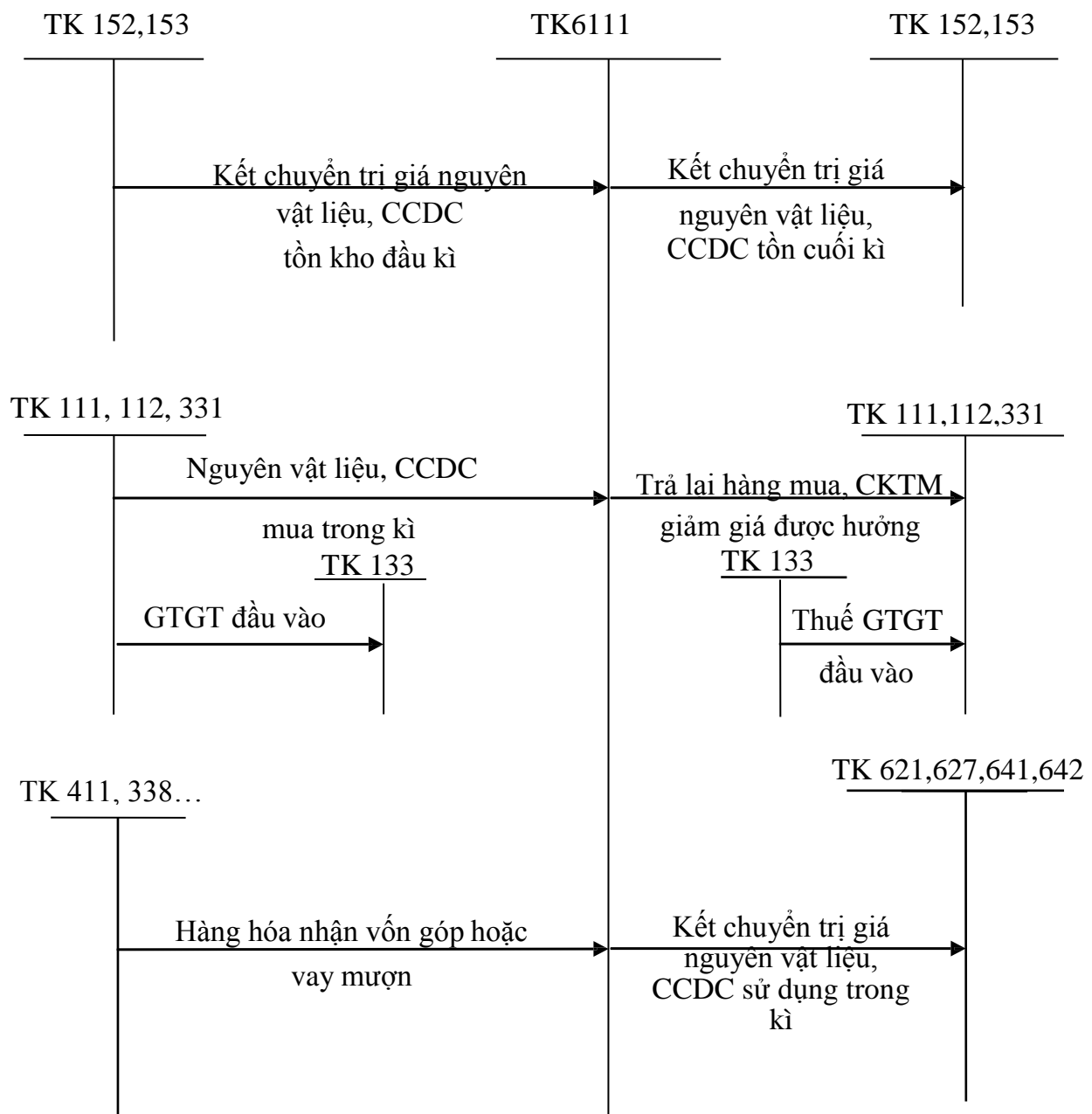
Phương pháp kiểm kê định kỳ là phương pháp không phản ánh thường xuyên, liên tục trên sổ kế toán tình hình biến động của từng loại hàng của doanh nghiệp. Khi áp dụng phương pháp này thì toàn bộ các loại vật tư, hàng hóa... mua vào đều được theo dõi qua tài khoản mua hàng. Trong kỳ, các khoản xuất kho vật tư, hàng hóa không được phản ánh vào các tài khoản tồn kho tương ứng mà cuối kỳ phải tiến hành kiểm kê thực tế số lượng tồn kho từng chủng loại, xác định giá trị thực tế của chúng để ghi vào các tài khoản hàng tồn kho.

Phương pháp KKĐK thường áp dụng ở các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng có giá trị thấp, số lượng lớn, nhiều chủng loại, quy cách... như nguyên phụ liệu để may mặc (kim, chỉ, khuy áo,...) hoặc các doanh nghiệp áp dụng các trang thiết bị hiện đại

trong giám sát, bảo quản sản phẩm phục vụ bán hàng như lắp camera... để giảm khối lượng ghi chép cho người làm kế toán. Tuy nhiên công việc kế toán dồn vào cuối kỳ nên có thể gặp nhiều sai sót.

Tại các doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK, kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giống với đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKTX. Tuy nhiên, việc hạch toán giá vốn bán hàng tại đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK lại khác với đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp KKTX.

Sơ đồ 1.7: Kế toán tổng hợp tiêu thụ theo phương pháp kiểm kê định kỳ



1.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

1.3.1. Chứng từ sử dụng

Theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC về chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ sử dụng trong kế toán xác định kết quả tiêu thụ gồm các chứng từ sau:

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng kê thanh toán hàng đại lý, ký gửi.
- Thẻ quầy hàng
- Các chứng từ thanh toán (Phiếu thu, Phiếu chi, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có Ngân hàng, bảng sao kê của Ngân hàng...)
- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho...
- Bảng phân bổ tiền lương, Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, Bảng phân bổ khấu hao.
- Chứng từ kế toán liên quan khác như hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, giấy thanh toán tạm ứng...

1.3.2. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Tài khoản 642 – Chi phí quản lý kinh doanh dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp, bán hàng... Tài khoản này cuối kỳ không có số dư và bao gồm hai tài khoản:

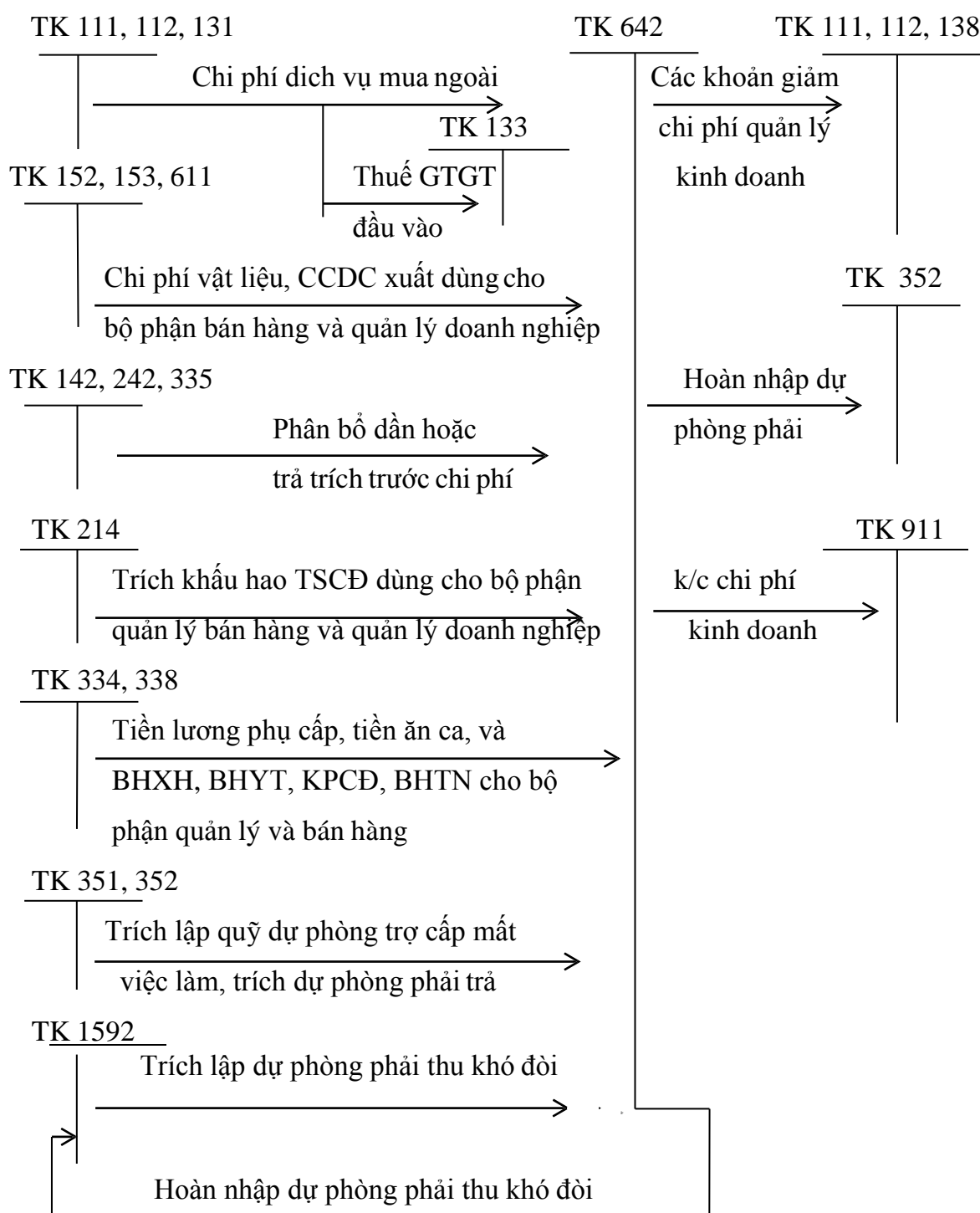
- + TK 6421 – Chi phí bán hàng
- + TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Nợ	TK 642– Chi phí quản lý doanh nghiệp	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Tập hợp chi phí quản lý kinh doanh thực tế phát sinh trong kỳ. - Trích lập và trích lập thêm khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng trợ cấp mất việc làm, dự phòng bảo hành, dự phòng phải trả. 	<ul style="list-style-type: none"> - Các khoản giảm chi phí quản lý kinh doanh. - Hoàn nhập số chênh lệch của khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng trợ cấp mất việc làm, dự phòng bảo hành, phải trả đã trích lập lớn hơn số phải trích lập cho kỳ tiếp theo. - Kết chuyển về TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh. 	

X

Phương pháp hạch toán kế toán chi phí quản lý kinh doanh:

Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh



1.3.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

Trong doanh nghiệp thương mại kết quả tiêu thụ được xác định như sau:

Kết quả tiêu thụ = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán – CPQLKD

Trong đó:

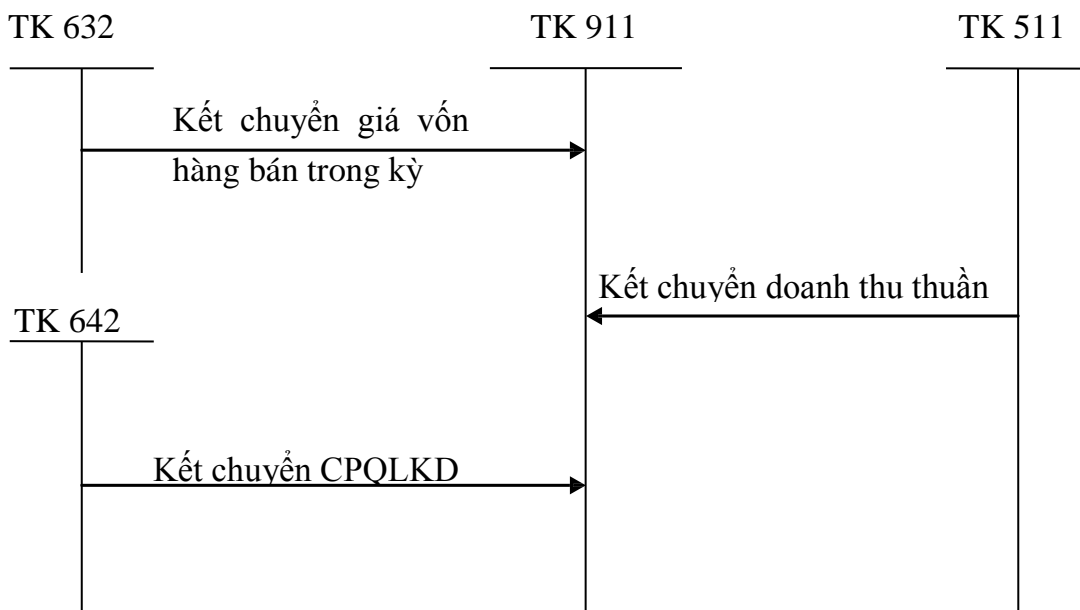
Doanh thu thuần = Tổng doanh thu bán hàng – Các khoản giảm trừ theo quy định – Các khoản thuế phải nộp

Ta sử dụng tài khoản 911 để xác định kết quả hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp theo từng kỳ kế toán. Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

<i>Nợ</i>	<i>TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh</i>	<i>Có</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn hàng hóa, thành phẩm đã tiêu thụ trong kỳ - Chi phí quản lý kinh doanh - Chi phí tài chính - Chi phí khác - Chi phí thuế TNDN hiện hành - Kết chuyển lãi từ hoạt động kinh doanh 		<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu thuần về tiêu thụ và CCDV trong kỳ - Doanh thu hoạt động tài chính - Thu nhập khác - Kết chuyển lỗ từ hoạt động kinh doanh

Phương pháp hạch toán kế toán xác định kết quả kinh doanh:

Sơ đồ 1.9: Kế toán xác định kết quả bán hàng



1.4. Các hình thức sổ kế toán sử dụng tròn kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

Theo quy định của chế độ kế toán hiện hành các doanh nghiệp hạch toán theo quyết định 48/QĐ – BTC áp dụng các hình thức sổ kế toán sau:

- Hình thức Nhật ký Sổ cái

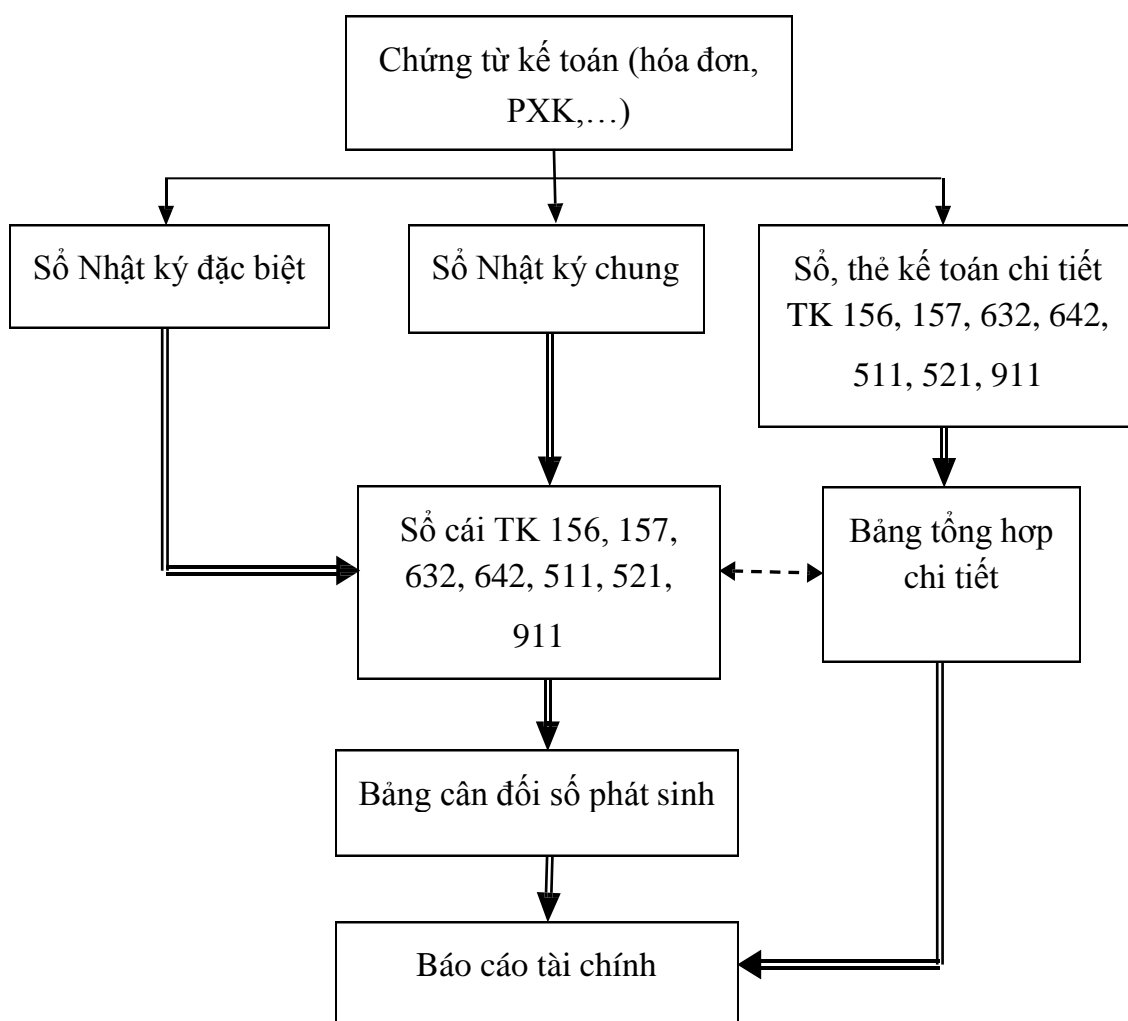
- Hình thức Chứng từ ghi sổ
- Hình thức nhật ký chung
- Hình thức kế toán máy

Mỗi hình thức sổ kế toán có những quy định cụ thể về số lượng, kết cấu, mẫu sổ, trình tự, phương pháp ghi chép và mối quan hệ giữa các sổ kế toán.

Doanh nghiệp phải căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất, kinh doanh, yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ của cán bộ kế toán, điều kiện trang bị kỹ thuật tính toán, lựa chọn một hình thức sổ kế toán phù hợp và phải tuân thủ theo đúng quy định của hình thức sổ kế toán đó.

Hiện nay hình thức sổ kế toán nhật ký chung là hình thức phổ biến nhất, được nhiều doanh nghiệp áp dụng do hình thức này dễ ghi và dễ quản lý. Do đó trong phạm vi bài khóa luận này, tác giả sẽ trình bày về hình thức hình thức tổ chức sổ kế toán nhật ký chung.


Sơ đồ 1.10: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán của hình thức kế toán nhật ký chung



Ghi chú:

Ghi ngày: 

Ghi định kỳ: 

Quan hệ đối chiếu: 

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

2.1. Tổng quan về công ty cổ phần Thái Uyên

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần Thái Uyên

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Thái Uyên
- Mã số thuế: 0104781118
- Văn phòng giao dịch: Số 28/97 Nguyễn Đồng Chi, Nam Từ Liêm, Hà Nội
- Điện thoại: 04 3763 3998 – 04 37633988
- Email: info@thaiuyen.com.vn
- Website: www.thaiuyen.com.vn, www.thaiuyenjsc.com
- Hình thức sở hữu: Công ty Cổ phần
- Đại diện pháp luật: Giám đốc Nguyễn Thị Hoàng Yên

Công ty Cổ phần Thái Uyên được thành lập ngày 3 tháng 8 năm 2010 hoạt động trong 2 lĩnh vực y tế và xuất bản sách. Công ty có trụ sở chính tại Hà Nội và văn phòng chi nhánh tại thành phố Hồ Chí Minh phục vụ cho công việc kinh doanh trên toàn quốc.

Bộ phận kinh doanh thiết bị y tế của Thái Uyên hiện đang phân phối các sản phẩm chẩn đoán miễn dịch và sinh học phân tử để chẩn đoán, đánh giá và theo dõi điều trị các bệnh huyết học, ung thư, di truyền và tự miễn. Hiện nay Công ty là đại diện phân phối tại Việt nam của các hãng THE BINDING SITE (Anh) với thương hiệu Freelite® và các kit đánh giá tình trạng miễn dịch trong chẩn đoán hội chứng suy giảm miễn dịch bẩm sinh, hãng AESKU Diagnostic (Đức) với kỹ thuật ELISA và Immunoblot trong chẩn đoán các bệnh tự miễn, hãng TEXAS BIOGEN (Đài loan) với kit HLA SSP Typing trong ghép tủy xương và ghép tạng, hãng VIENNA LAB (Áo) trong chẩn đoán gen đối với các bệnh di truyền, ung thư và trong sử dụng thuốc.

Công ty có đội ngũ nhân viên có hiểu biết tốt về kiến thức liên quan đến sản phẩm và có thể hỗ trợ về kỹ thuật cho các phòng xét nghiệm khi triển khai các kỹ thuật xét nghiệm mới. Hiện chúng tôi là đối tác cung cấp một số sản phẩm xét nghiệm đặc biệt cho các bệnh viện hàng đầu ở Hà nội, Huế và thành phố Hồ chí Minh.

Bộ phận kinh doanh sách tính đến hết năm 2013 đã xuất bản trên 20 đầu sách của những tác giả danh tiếng và được độc giả Việt Nam yêu mến như: Linda Howard, Mary Balogh, Suzanne Brockmann, Dorothy Garlock, Sharon Sala, Jenna Peterson...

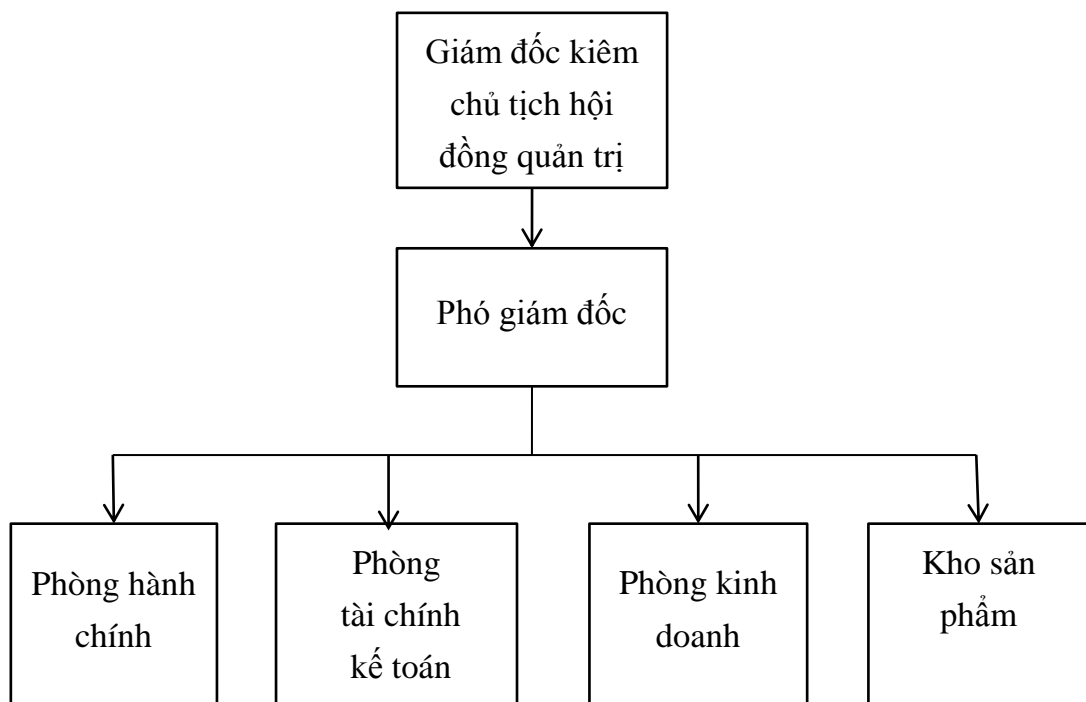
Tất cả sách do Thái Uyên xuất bản đều được mua bản quyền từ các nhà xuất bản uy tín trên thế giới như: Random House; HarperCollins Publisher; Simon& Schuter, Inc; Harlequin Enterprises II BV;...

Năm 2014 – 2015, Thái Uyên sẽ tiếp tục giới thiệu đến độc giả Việt Nam những tên tuổi lớn của dòng sách văn học lãng mạn trên thế giới như: Kathleen E. Woodwiss, Judith McNaught, Coleen Hoover... đồng thời từng bước mở rộng đề tài xuất bản sang các lĩnh vực: văn học Việt Nam, sách giáo dục kỹ năng, sách cho cha mẹ.

Sau năm hoạt động và phát triển, công ty CP Thái Uyên đã có những thành tựu đáng khích lệ trên thị trường phát hành sách Việt Nam. Sách của công ty đã có mặt trong hệ thống cửa hàng của các công ty sách lớn như: TiKi, Apha book... Công ty đang không ngừng nâng cao cả chất lượng và số lượng đầu sách trên thị trường.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty cổ phần Thái Uyên

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty CP Thái Uyên



(Nguồn: Phòng hành chính)

Công ty có cơ cấu tổ chức gọn nhẹ linh hoạt, phù hợp với hoạt động kinh doanh xuất bản phẩm và sinh hóa phẩm của công ty. Cơ cấu tổ chức như trên giúp giám đốc và các nhân viên có điều kiện để trực tiếp trao đổi với nhau, tạo sự nhịp nhàng trong công việc và trao đổi thông tin nhanh chóng.

Chức năng của từng bộ phận:

– Giám đốc kiêm chủ tịch hội đồng quản trị:

Giám đốc là người điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như hoạt động thường ngày của công ty. Giám đốc cũng chịu trách nhiệm chung về quyết định kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty. Bên cạnh đó, giám đốc đưa ra các phương án bố trí cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty như bổ nhiệm, bãi nhiệm, đề xuất các chức danh quản lý trong công ty. Giám đốc là người đại diện pháp luật của công ty, phải tuân thủ một số nghĩa vụ của người quản lý công ty theo quy định của pháp luật. Đối với công ty Cổ phần Thái Uyên giám đốc còn kiêm chủ tịch hội đồng quản trị, điều hành mọi hoạt động của hội đồng quản trị.

– Phó giám đốc:

Phó giám đốc là người trợ giúp giám đốc, chịu trách nhiệm trước giám đốc về những phần việc được phân công hoặc ủy nhiệm thi hành.

Phó giám đốc có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch ngắn hạn và dài hạn của công ty. Trên cơ sở kế hoạch của các phòng ban liên quan, Phó giám đốc phân bổ kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch dự trữ lưu thông và các kế hoạch khác của công ty. Bên cạnh đó, Phó giám đốc cũng thường xuyên dự báo cung cầu, giá cả thị trường sách và thiết phục vụ cho sản xuất bị y tế trong phạm vi toàn quốc nhằm phục vụ cho sản xuất kinh doanh

– **Phòng hành chính:** Phòng hành chính là phòng tham mưu và tổ chức thực hiện của giám đốc về các mặt:

+ Quản lý hồ sơ cán bộ công nhân viên, thực hiện các chính sách về cán bộ, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, tiền lương, khen thưởng, kỷ luật.

+ Hướng dẫn và tổng hợp tình hình hoạt động của công ty, làm các báo cáo và công văn phục vụ cho hoạt động chung của công ty có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của phòng.

+ Tiếp nhận, quản lý, phân phối và lưu trữ các tài liệu công văn (đến và đi). Mua sắm trang thiết bị, vật tư, nhà cửa, đồ dùng, sửa chữa nhỏ nhà cửa, điện nước phục vụ cho nhu cầu chung.

– **Phòng tài chính kế toán:** Phòng kế toán là phòng tham mưu giúp Giám đốc phân bổ chỉ tiêu kế hoạch tài chính cho các đơn vị trực thuộc. Phòng tài chính kế toán có nhiệm vụ:

+ Tổ chức quản lý kế toán, kiểm tra việc hạch toán kế toán theo đúng chế độ của công ty.

- + Định kỳ tập hợp, phản ánh, cung cấp thông tin cho lãnh đạo công ty về tình hình biến động các nguồn vốn, hiệu quả sử dụng tài sản vật tư, tiền vốn của công ty.

- + Tổ chức hạch toán trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- + Lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế theo quy định chế độ tài chính hiện hành của Nhà nước phản ánh trung thực kết quả hoạt động của Công ty.

- + Phân tích tình hình tài chính, cân đối nguồn vốn, công nợ trong Công ty và báo cáo định kỳ hoặc đột xuất theo yêu cầu của Giám đốc.

- + Chủ trì làm việc với các cơ quan thuế, kiểm toán, thanh tra tài chính.

- **Phòng kinh doanh:** Phòng kinh doanh là phòng tham mưu cho Phó giám đốc và Giám đốc về các hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực:

- + Công tác xây dựng kế hoạch, chiến lược

- + Công tác thống kê tổng hợp sản xuất

- + Công tác điều độ sản xuất kinh doanh

- + Công tác lập dự toán

- + Công tác quản lý hợp đồng kinh tế

- + Công tác thanh quyết toán hợp đồng kinh tế

- **Kho sản phẩm:** Kho sản phẩm là bộ phận giúp việc và tổ chức thực hiện của giám đốc về các mặt:

- + Quản lý, kiểm tra, theo dõi việc xuất nhập, xuất bản phẩm nhanh gọn, chính xác, đúng quy định.

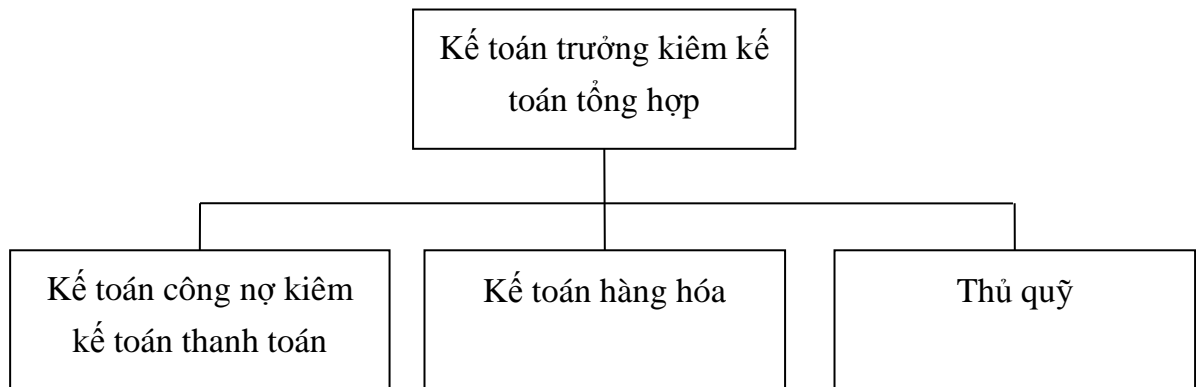
- + Bảo quản, giữ gìn tốt và phân loại sản phẩm khoa học để đảm bảo sản phẩm sử dụng được tốt và dễ lấy, dễ kiểm tra

- + Nghiêm chỉnh chấp hành nội quy về xuất nhập hàng bảo vệ tài sản, an ninh trong bốc xếp, vận chuyển và làm tốt công tác phòng chống cháy nổ.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán và chính sách kế toán của công ty cổ phần Thái Uyên

Do Công ty có quy mô chỉ ở mức vừa và nhỏ nên một kế toán viên phải đảm nhiệm nhiều phần hành kế toán để bộ máy kế toán được gọn nhẹ hơn. Công ty có 1 kế toán trưởng 2 kế toán viên và 1 thủ quỹ, mỗi người đảm nhiệm các công việc khác nhau. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty được quản lý theo kiểu tập trung và được mô hình hóa như sau:

Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán Công ty Cổ phần Thái Uyên



(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

– **Kế toán trưởng – Kế toán tổng hợp:** Tổ chức bộ máy kế toán, trực tiếp lãnh đạo và điều hành công tác kế toán trong toàn Công ty, đảm bảo tính chính xác trung thực hợp lý tình hình tài chính của Công ty. Đồng thời có nhiệm vụ theo dõi tính toán các tài khoản kế toán, tính toán và phân bổ chi phí; phát hiện thừa hoặc thiếu khi kiểm kê; theo dõi, kiểm soát số liệu các tài khoản khi phát sinh các nghiệp vụ. Kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa các đơn vị nội bộ, dữ liệu chi tiết và tổng hợp. Hạch toán thu nhập, chi phí, thuế GTGT... Lập báo cáo tổng hợp, chi tiết các tài khoản, bảng cân đối kế toán theo đúng quy định....

– **Kế toán công nợ kiêm kế toán thanh toán:** Có trách nhiệm theo dõi chi tiết công nợ phải thu, phải trả, các khoản tiền vay của Công ty. Chịu trách nhiệm thanh toán hóa đơn của công ty. Hàng tháng lập biên bản đối chiếu công nợ với người mua, người bán, lên báo cáo công nợ hàng tháng.

– **Kế toán hàng hóa:** Phối hợp cùng với bộ phận bán hàng và thủ kho phản ánh báo cáo tình hình nhập - xuất - tồn hàng hóa của công ty. Kế toán hàng hóa có nhiệm vụ ghi chép phản ánh kịp thời đầy đủ và chính xác tình hình bán hàng của công ty cả về giá trị và số lượng hàng bán trên từng mặt hàng, từng địa điểm bán hàng, từng phương thức bán hàng.

– **Thủ quỹ:** thực hiện công tác thu chi tiền và quản lý tiền mặt tại đơn vị. Báo cáo tình hình tồn quỹ tiền mặt, cập nhật chứng từ thu chi, kết sổ và đối chiếu quỹ tiền mặt hàng ngày với kế toán tiền mặt.

Giữa các phân hành kế toán có sự phối hợp chặt chẽ và đồng bộ, đảm bảo tính thống nhất về vi phạm, phương pháp tính toán và ghi chép. Từ đó tạo điều kiện cho việc kiểm tra, đối chiếu được dễ dàng và phát hiện những sai sót để sửa chữa kịp thời. Đội ngũ cán bộ kế toán của công ty có trình độ nghiệp vụ, có trách nhiệm và nhiệt tình

trong công việc. Do đó khối lượng công việc được giảm bớt, đồng thời đảm bảo tính đầy đủ chính xác kịp thời và trung thực thông tin kinh tế tài chính cho doanh nghiệp.

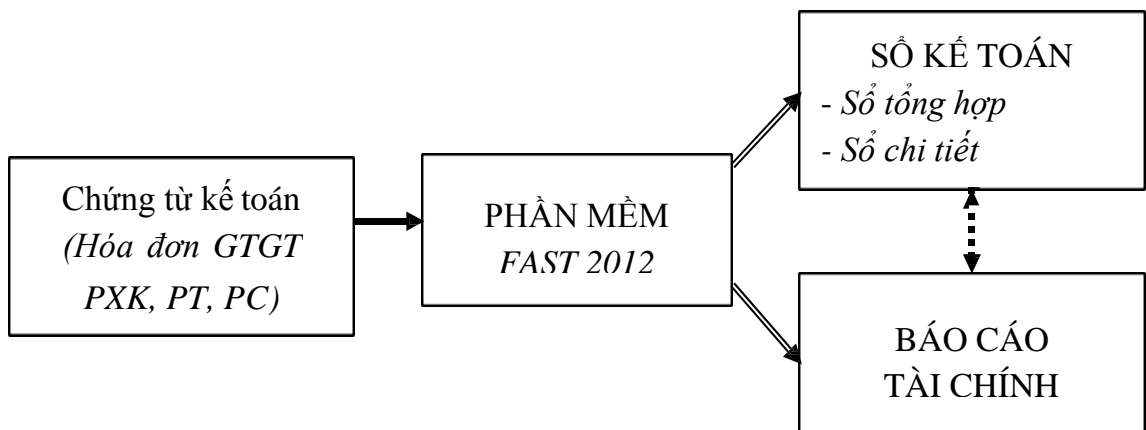
2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty cổ phần Thái Uyên

Công ty hạch toán theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ tài chính.

- Niên độ kế toán: từ 01/01 đến ngày 31/12 năm dương lịch
- Kỳ kế toán: tháng
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán: VNĐ
- Hình thức sổ kế toán áp dụng: Nhật ký chung
- Tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Phương pháp đường thẳng.
- Nguyên tắc ghi nhận giá trị hàng tồn kho: Giá gốc
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Bình quân cả kỳ dự trữ
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên

Công ty Cổ phần Thái Uyên áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính, sử dụng phần mềm FAST dựa trên nguyên tắc của hình thức Nhật ký chung.

Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính tại Công ty cổ phần Thái Uyên

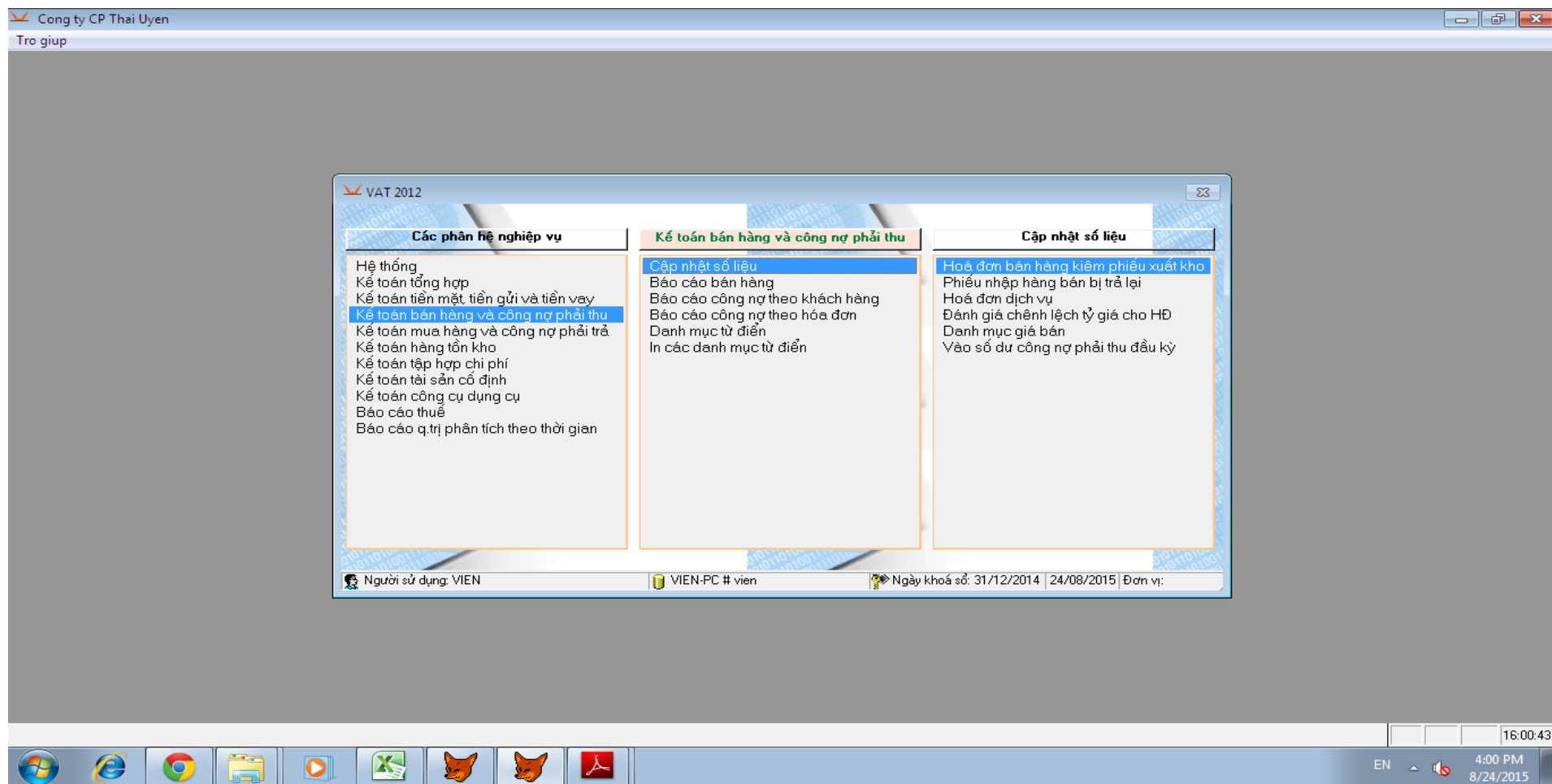


(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Ghi chú:

- Nhập số liệu hàng ngày
- ↔ Đối chiếu, kiểm tra
- ==> In sổ, báo cáo cuối tháng, quý, năm

Hình 2.1: Giao diện phần mềm kế toán FAST được sử dụng tại Công ty cổ phần Thái Uyên



2.2. Thực trạng kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tiêu của công ty cổ phần Thái Uyên

Trong phạm vi khóa luận tốt nghiệp, tác giả sẽ trình bày về thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Thái Uyên thông qua mặt hàng là tựa sách “Năm phút chinh phục người đối diện”. Sử dụng số liệu minh họa là số liệu vào tháng 07 năm 2015.

2.2.1. Phương thức tiêu thụ thành phẩm tại Công ty cổ phần Thái Uyên

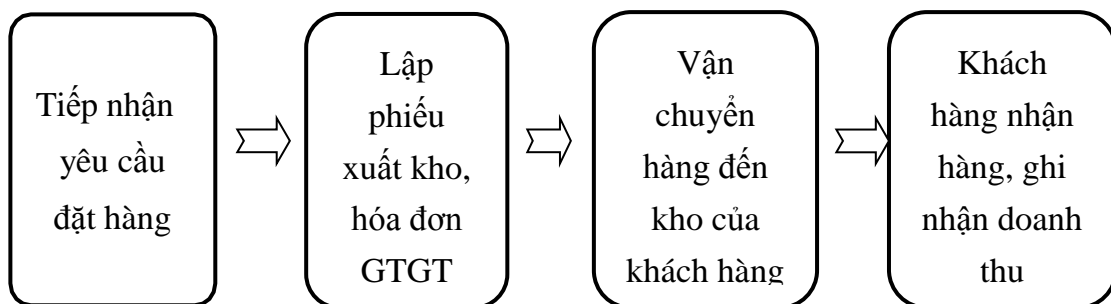
Công ty cổ phần Thái Uyên áp dụng 2 phương thức bán hàng chính là phương thức bán buôn qua kho (theo hình thức chuyển hàng) và phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp:

– Phương thức bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, Công ty sẽ nhận yêu cầu đặt hàng của khách hàng trực tiếp hoặc thông qua điện thoại và giao hàng đến tận kho của khách hàng theo đúng số lượng và chủng loại yêu cầu. Chứng từ sử dụng để hạch toán nghiệp vụ này là: Hợp đồng mua bán (nếu có), Phiếu giao hàng, Hóa đơn GTGT, Phiếu xuất kho, Phiếu thu.

– Phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, khách hàng đến trực tiếp Công ty để mua hàng. Chứng từ mà kế toán sử dụng để hạch toán nghiệp vụ này gồm Hóa đơn GTGT, Phiếu xuất kho, Phiếu thu để hạch toán nghiệp vụ.

2.2.1.1. Phương thức bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng

Sơ đồ 2.4: Quy trình bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng



(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua sơ đồ trên ta có thể thấy quy trình bán buôn qua kho của công ty có mức độ rủi ro khá cao. Công ty lập và xuất hóa đơn GTGT trước khi khách hàng nhận được hàng, do đó nếu như có bất kỳ vấn đề gì ảnh hưởng đến việc chuyển hàng hoặc khách hàng không chấp nhận lô hàng đó, công ty sẽ chịu rủi ro cao về thuế đối với cơ quan thuế khi kê khai thuế GTGT đầu ra. Theo trình tự kế toán Công ty phải lập hóa đơn và phiếu xuất kho sau khi khách hàng đã nhận hàng và chấp nhận thanh toán.

Ví dụ: Ngày 21/07/2015, Công ty cổ phần Thái Uyên xuất kho bán buôn 100 cuốn “5 phút chinh phục người đối diện” cho Công ty TNHH Tiki, công ty TNHH Tiki yêu cầu gửi đến kho của mình tại Hà Nội, giá vốn xuất kho là 34.976 đồng/cuốn (giá vốn ghi nhận vào cuối kỳ). Giá bìa (chưa bao gồm thuế GTGT 10%) là 72.000 đồng/cuốn. Khách hàng thanh toán sau khi nhận hàng bằng tiền mặt.

Quy trình thủ tục bán hàng diễn ra như sau:

- Khi Công ty TNHH Tiki có nhu cầu mua hàng, đại diện công ty sẽ đặt mua hàng tại Công ty cổ phần Thái Uyên.

- Kế toán hàng hóa viết hóa đơn GTGT 0000042 với tổng giá bán có thuế GTGT là 7.560.000 đồng (thuế GTGT 5%). Hóa đơn gồm 3 liên, liên 2 của hóa đơn được giao cho khách hàng.

- Căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán hàng hóa lập phiếu xuất kho. Kế toán lập phiếu xuất kho ghi rõ số lượng xuất, phần mềm FAST sẽ cập nhật giá xuất kho vào cuối kỳ. Sau khi kế toán thực hiện thao tác tính giá phiếu xuất kho sẽ đi kèm theo xe vận chuyển hàng đến kho của khách hàng. Sau khi khách hàng kiểm tra hàng, chấp nhận mua số sách nói trên và ký xác nhận, nhân viên kỹ thuật sẽ mang liên 2 của phiếu xuất kho quay về Công ty và nộp lại tiền và phiếu thu cho thủ quỹ. Cuối ngày kế toán hàng hóa sẽ nhập các nghiệp vụ vào phần mềm FAST.

Mẫu 2.1: Phiếu xuất kho

Công ty cổ phần Thái Uyên				Mẫu số: 02- VT			
Bộ phận kho				(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 21 tháng 07 năm 2015							
- Họ và tên người nhận: Nguyễn Huy Hoàng - Địa chỉ: Công ty TNHH một thành viên TIKI - Lý do: Xuất bán theo hóa đơn GTGT số 0000042 ngày 21/07/2015 - Xuất tại kho: Thành phẩm						Quyển: 2 Số: P XK025 Nợ: TK 632 Có: TK 155	
S T T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá (*)	Thành tiền (*)
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	5 phút chinh phục người đối diện	S027	Cuốn	100	100	34.967	3.496.700
Tổng							3.496.700
Viết bằng chữ: Ba triệu bốn trăm chín mươi sáu nghìn bảy trăm đồng./.							
-Số chứng từ gốc kèm theo:							
Ngày 21 tháng 07 năm 2015							
Người lập phiếu (Ký, họ tên)		Người nhận hàng (Ký, họ tên)		Thủ kho (Ký, họ tên)		Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

(*) Giá xuất kho được phần mềm FAST cập nhật vào cuối kỳ sau khi kế toán thực hiện thao tác phiếu thao tác xuất kho.

Mẫu 2.2: Sổ chi tiết tài khoản 155

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 155 – 5 phút chinh phục người đối diện

Từ ngày 01/07/2015 đến 31/07/2015

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK Đư	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
	Số hiệu	Ngày tháng				Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
			Tồn đầu kỳ		34.967					491	17.168.797
21/07	PXK025	21/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			100	3.496.700		
21/07	PXK026	21/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			150	5.245.050		
23/07	PXK030	23/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			30	1.049.010		
23/07	PXK033	23/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			30	1.049.010		
27/07	PXK038	27/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			150	5.245.050		
31/07	PXK041	31/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			5	174.835		
			Cộng					465		26	909.142

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Giá xuất kho hàng bán đối với mặt hàng sách trong tháng 7 năm 2015 được tính cụ thể như sau:

Công ty cổ phần Thái Uyên đang áp dụng phương pháp tính giá bình quân cả kỳ dự trữ để xác định giá vốn của số lượng sách “5 phút chinh phục người đối diện” bán trong kỳ. Theo phương pháp này, khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh kế toán chỉ ghi nhận doanh thu, đến cuối tháng mới tính ra đơn giá xuất kho và trị giá vốn của hàng xuất bán trong kỳ

Cuối mỗi tháng, kế toán sẽ thực hiện thao tác lệnh trên phần mềm để tự động tính ra trị giá xuất kho của hàng hóa xuất bán trong kỳ.

$$\begin{aligned}\text{Đơn giá bình quân tháng 7} &= \frac{17.168.797}{491} \\ &= 34.967\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Giá xuất kho ngày 21 tháng 7} &= \text{Số lượng} * \text{đơn giá} \\ &= 34.967 * 100 = 3.496.700\end{aligned}$$

Mẫu 2.3: Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG <i>Liên 3: Nội bộ</i> Ngày 21 tháng 07 năm 2015		Mẫu số: 01GTKT3/002 Ký hiệu: TU/15P Số: 0000042		
Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần Thái Uyên Địa chỉ: Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, thành phố Hà Nội. Số tài khoản: 0611001801688 Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình. Mã số thuế: 0104781118				
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Huy Hoàng Tên đơn vị: Công ty TNHH TIKI Địa chỉ: Số 70 Lữ Gia, Phường 15, Quận 11, Thành Phố HCM Số tài khoản: Hình thức thanh toán: Chuyển khoản Mã số thuế: 0143076354				
Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
B	C	1	2	3=1x2
5 phút chinh phục người đối diện	Cuốn	100	72.000	7.200.000
Cộng tiền hàng:				7.200.000
Thuế suất GTGT: 5%		Tiền thuế GTGT:		360.000
Tổng cộng tiền thanh toán				7.560.000
Số tiền viết bằng chữ: Bảy triệu năm trăm sáu mươi nghìn đồng chẵn./				
Người mua hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>	Người bán hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>	Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>		

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.1.2. Bản lẻ phương thức thu tiền trực tiếp

Nhân viên bán hàng trực tiếp bán hàng và thu tiền của khách. Kế toán hàng hóa xuất hóa đơn GTGT và lập phiếu thu cho khách hàng. Cuối ca, cuối ngày nhân viên bán hàng xác định lượng hàng đã bán, lập báo cáo bán hàng nộp cho kế toán đồng thời nộp lại tiền cho thủ quỹ.

Ví dụ: Ngày 31/07 khách lẻ là chị Hoa đến mua 5 cuốn sách “5 phút chinh phục người đối diện” và thanh toán ngay bằng tiền mặt. Sau khi khách hàng đã thanh toán nhân viên bán hàng viết hóa đơn GTGT và giao liên 2 cho khách hàng và lập phiếu thu. Khách hàng cầm hóa đơn xuống kho để lấy hàng. Kế toán hàng tồn kho lập phiếu xuất kho và giao cho khách hàng. Cuối ngày kế toán nhập các nghiệp vụ vào phần mềm FAST.

Mẫu 2.4: Hóa đơn GTGT

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG <i>Liên 3: Nội bộ</i> <i>Ngày 31 tháng 07 năm 2015</i>			Mẫu số: 01GTKT3/002 Ký Hiệu: TU/15P Số: 0000069		
Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần Thái Uyên Địa chỉ : Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, thành phố Hà Nội. Số tài khoản: 0611001801688 Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình Mã số thuế: 0104781118					
Họ tên người mua hàng: Khách lẻ Tên đơn vị: Địa chỉ: Khách hàng Số tài khoản: Hình thức thanh toán: Tiền mặt					
				Mã số thuế:	
S	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
T		vị			
T		tính			
A	B	C	1	2	3=1x2
1	5 phút chinh phục người đối diện	Cuốn	5	72.000	360.000
Cộng tiền hàng:					360.000
Thuế suất GTGT: 5%			Tiền thuế GTGT:		18.000
Tổng cộng tiền thanh toán					378.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm bảy năm nghìn đồng chẵn./.					
Người mua hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Người bán hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.5: Phiếu xuất kho

Công ty cổ phần Thái Uyên
Bộ phận kho

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

PHIẾU XUẤT KHO
Ngày 31 tháng 07 năm 2015

Quyển: 2
Số: P XK041
Nợ: TK 632
Có: TK 155

- **Họ và tên người nhận: Chị Hoa**
- Địa chỉ: Khách hàng
- Lý do: Bán lẻ
- Xuất tại kho: Hàng hóa

S T T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	5 phút chinh phục người đối diện	S027	Cuốn	5	5	34.967	174.835
	Tổng						174.835

Viết bằng chữ : Một trăm bảy bốn nghìn tám trăm ba năm đồng ./.

-Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 31 tháng 07 năm 2015

Người lập (Ký, họ tên)	Người nhận hàng (Ký, họ tên)	Thủ kho (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)
---------------------------	---------------------------------	-------------------------	--------------------------------

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.6: Phiếu thu

Công ty cổ phần Thái Uyên

Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn,
phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm

Mẫu số: 01 – TT

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Ngày 31 tháng 07 năm 2015

Quyển: 1

Số: PT20

Nợ: 1111

Có: 511

Có: 3331

Họ tên người nộp tiền: Chị Hoa

Địa chỉ: Khách hàng

Lý do nộp: Tiền hàng hóa bán lẻ

Số tiền: 378.000 đồng

Viết bằng chữ: Ba trăm bảy mươi tám nghìn đồng chẵn./.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc - Hóa đơn GTGT số 0000069

Ngày 31 tháng 07 năm 2015

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người nhận tiền

(Ký, họ tên)

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Thủ quỹ

(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):

+Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):

+Số tiền quy đổi

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.1.3. Giảm trừ doanh thu

Ví dụ: Công ty cổ phần Thái Uyên chiết khấu thương mại 30% trên tổng giá thanh toán cho Công ty TNHH Tiki theo HĐ 0000042 ngày 21/07/2015. Công ty xuất lại hóa đơn GTGT 0000044 cho khách hàng, trừ vào công nợ của khách hàng.

Mẫu 2.7: Hóa đơn GTGT chiết khấu thương mại

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Mẫu số: 01GTKT3/002		
<i>Liên 3: Nội bộ</i>		Ký Hiệu: TU/15P		
<i>Ngày 21 tháng 07 năm 2015</i>		Số: 0000044		
Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần Thái Uyên				
Địa chỉ: Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm Hà Nội				
Số tài khoản: : 0611001801688 Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình				
Mã số thuế: 0104781118				
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Huy Hoàng				
Tên đơn vị: Công ty TNHH TIKI				
Địa chỉ: Số 70 Lữ Gia, Phường 15, Quận 11, Thành Phố HCM				
Số tài khoản:				
Hình thức thanh toán: Chuyển khoản		Mã số thuế: 0143076354		
Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
B	C	1	2	3=1x2
Chiết khấu 30% của HĐ 0000042				2.160.000
Cộng tiền hàng:				2.160.000
Thuế suất GTGT: 5%				Tiền thuế GTGT: 108.000
Tổng cộng tiền thanh toán				2.268.000
Số tiền viết bằng chữ: Năm triệu hai trăm chín hai nghìn đồng./				
Người mua hàng	Người bán hàng	Thủ trưởng đơn vị		
<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>	<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>	<i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>		

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.1.4. Sổ chi tiết kế toán bán hàng

Phần mềm FAST sẽ căn cứ vào các hóa đơn và chứng từ đã lập trong tháng để cập nhật vào sổ chi tiết và sổ tổng hợp.

Mẫu 2.8: Sổ chi tiết TK 632

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 6321.S027 – 5 phút chinh phục người đối diện

Từ ngày 01/07/2015 đến 31/07/2017

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
21/07	PXK025	21/07	Xuất kho bán hàng	155	3.496.700	
21/07	PXK026	21/07	Xuất kho bán hàng	155	5.245.050	
23/07	PXK030	23/07	Xuất kho bán hàng	155	1.049.010	
23/07	PXK033	23/07	Xuất kho bán hàng	155	1.049.010	
27/07	PXK038	27/07	Xuất kho bán hàng	155	5.245.050	
31/07	PXK041	31/07	Xuất kho bán hàng	155	174.835	
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển GVHB	911		16.259.655

Tổng số phát sinh nợ: **16.259.655**

Tổng số phát sinh có: **16.259.655**

Số dư cuối kỳ **0.00**

Ngày 31 tháng 07 năm 2015

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.9: Sổ chi tiết TK 5211

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 5211 – Chiết khấu thương mại

Từ ngày 01/07/2015 đến ngày 31/07/2015

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số	Ngày tháng			Nợ	Có
	
21/07	0000044	21/07	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH Tiki	131	2.160.000	
	
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển	511		42.750.680

Tổng số phát sinh nợ: **42.750.680**

Tổng số phát sinh có: **42.750.680**

Số dư cuối kỳ **0.00**

Ngày 31 tháng 07 năm 2015

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.10: Sổ chi tiết TK 511

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 5111.S027 – Doanh thu từ bán sách

Từ ngày 01/07/2015 đến ngày 31/07/2015

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	Tk đối ứng	Số phát sinh	
	Số	Ngày tháng			Nợ	Có
21/07	0000042	21/07	Công ty TNHH Tiki mua hàng	131		7.200.000
21/07	0000043	21/07	Công ty Alphabook mua hàng	111		10.800.000
23/07	0000047	23/07	Cửa hàng sách Tràng Tiền mua hàng	111		2.160.000
23/07	0000048	23/07	Cửa hàng sách Nhã Nam	111		2.160.000
27/07	0000049	27/07	Công ty cổ phần Sách Thái Hà mua hàng	131		10.800.000
31/07	0000069	31/07	Bán hàng cho khách lẻ	111		360.000
31/07	PKT	21/07	Kết chuyển chiết khấu thương mại	5211	2.160.000	
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển lợi nhuận gộp	911	31.320.000	

Tổng số phát sinh nợ: **33.480.000**

Tổng số phát sinh có: **33.480.000**

Số dư cuối kỳ **0.00**

Ngày 31 tháng 07 năm 2015

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.11: Bảng tổng hợp nhập - xuất - tồn hàng hóa

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

BẢNG TỔNG HỢP NHẬP - XUẤT - TỒN HÀNG HÓA

Tháng 07 năm 2015

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Tồn đầu kỳ		Nhập		Xuất		Tồn cuối kỳ	
			Số lượng	Tiền	Số lượng	Tiền	Số lượng	Tiền	Số lượng	Tiền
1	Chuyện tình Paris	Cuốn	376	18.319.848	200	9.744.600	280	13.642.440	296	14.422.008
2	5 phút chinh phục người đối diện	Cuốn	491	17.168.797			465	16.259.655	26	909.142
3	Lời nói dối ngọt ngào	Cuốn	250	8.978.000			175	6.284.600	75	2.693.400
4	Quý ông hoàn hảo	Cuốn			500	24.956.000	100	4.991.200	400	19.964.800

	Tổng cộng		9.551	578.901.380	1.500	165.541.330	4.056	254.778.900	6.995	489.663.810

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.1.5. Sổ tổng hợp kế toán bán hàng

Mẫu 2.12: Sổ cái TK 632 (trích)

SỔ CÁI

Dành cho hình thức kế toán Nhật ký chung

Tháng 07 năm 2015

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3
					
11/07	PXK08	11/07	Giá vốn Alpha Globin	156	44.375.100	
					
21/07	PXK025	21/07	Giá vốn “5 phút chinh phục người đối diện”	155	3.496.700	
					
23/07	PXK032	23/07	Giá vốn “5 phút chinh phục người đối	155	1.049.010	
					
23/07	PXK033	23/07	Giá vốn “Chuyện tình Paris”	155	2.490.231	
					
27/07	PXK039	27/07	Giá vốn Beta Globin StripAssay SEA	156	35.335.000	
					
31/07	PXK041	31/07	Giá vốn “5 phút chinh phục người đối diện”	155	174.835	
					
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển GVHB	911		479.393.500
			Cộng phát sinh cuối kỳ		479.393.500	479.393.500
			Số dư cuối kỳ		0,00	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.13: Sổ cái TK 511 (trích)

SỔ CÁI

Dành cho hình thức kế toán Nhật ký chung

Tháng 07 năm 2015

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

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3
					
06/07	0000012	06/07	Nhà sách Thái Hà mua hàng	111		840.000
					
19/07	0000037	19/07	Bệnh viên Chợ Rẫy	131		50.300.000
					
21/07	0000042	21/07	Công ty TNHH Tiki mua hàng	131		7.200.000
					
26/07	0000049	26/07	Bệnh viên Bạch Mai	131		30.450.000
					
31/07	0000069	31/07	Bán hàng cho khách lẻ	111		360.000
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển chiết khấu thương mại	5211	42.750.680	
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển DT từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	735.451.000	
			Cộng phát sinh cuối kỳ		778.201.680	778.201.680
			Số dư cuối kỳ		0,00	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.14: Sổ cái TK 5211 (trích)

SỔ CÁI

Dàng cho hình thức kế toán Nhật ký chung

Tháng 07 năm 2015

Tài khoản 5211 – Chiết khấu thương mại

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3
					
21/07	0000044	21/07	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH Tiki		2.160.000	
					
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển chiết khấu thương mại	511		42.750.680
			Cộng phát sinh cuối kỳ		42.750.680	42.750.680
			Số dư cuối kỳ		0,00	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Do công ty không chi tiết tài khoản chiết khấu thương mại theo từng mặt hàng nên sổ cái của tài khoản 5211 giống với sổ chi tiết tài khoản 5211.

Mẫu 2.15: Sổ cái TK 155 (trích)

SỔ CÁI

Dàng cho hình thức kế toán Nhật ký chung

Tháng 07 năm 2015

Tài khoản 155 – Thành phẩm

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	H	1	2
			Tồn đầu kỳ		578.901.380	
02/07	PNK02	02/07	Nhập kho	154	25.758.400	
10/07	PXK06	10/07	Xuất bán cho công ty CP Alphabook	632		12.241.750
...
14/07	PNK014	14/07	Nhập kho	154	17.483.500	
...
21/07	PXK025	21/07	Xuất bán cho công ty TNHH Tiki	632		3.496.700
...
31/07	PXK041		Bán cho khách lẻ	632		174.835
			Cộng số phát sinh		165.541.330	254.778.900
			Số dư cuối kỳ			489.663.810

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.2. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

2.2.2.1. Kế toán tiền lương

Công ty áp dụng hình thức trả lương theo thời gian hợp đồng. Căn cứ vào bảng chấm công, kế toán lập bảng thanh toán lương.

$$\text{Lương thực tế} = \frac{\text{Lương thỏa thuận}}{\text{Số ngày làm việc theo quy định}} \times \text{Số ngày đi làm thực tế}$$

(Trong đó số ngày làm việc theo quy định là 23 ngày)

$$\text{Lương thực nhận} = \text{Lương thực tế} - \text{Các khoản khấu trừ}$$

Trong đó: Các khoản khấu trừ vào thu nhập của nhân viên gồm các khoản nộp phạt, đền bù của nhân viên và khoản bảo hiểm khấu trừ theo lương được thực hiện theo chế độ hiện hành:

Mẫu 2.16: Bảng chấm công (trích)

BẢNG CHẤM CÔNG

Tháng 07/2015

S T T	Họ và tên	Chức vụ	Ngày trong tháng					Tổng số
			1	2	...	29	30	
1	Nguyễn Duy Lễ	CTHĐQT	CN	x	...	CN	x	23
2	Nguyễn Thị Hoàng Yến	Giám Đốc	CN	x	...	CN	x	23
3	Nguyễn Thị Viên	Kế toán	CN	x	...	CN	-	23
4	Phùng Thu Lan	Kế toán	CN	x	...	CN	x	23
5	Nguyễn Thị Thu Hà	Kế toán	CN	x	...	CN	x	22
6	Lê Thị Hường	NVKD	CN	x	...	CN	x	23
7	Trịnh Việt Hưng	NVKD	CN	x	...	CN	x	23
8	Ngô Anh Tuấn	Bản quyền	CN	x	...	CN	x	21
9	Nguyễn Thị Huê	Biên tập	CN	x	...	CN	x	23
10	Tô Thị Lan Hương	Biên tập	CN	x	...	CN	x	23
11	Trần Thị Vân Khánh	Biên tập	CN	x	...	CN	x	23
12	Nguyễn Hữu Hải	Nhân viên kho	CN	x	...	CN	x	23
13	Nguyễn Thị Luân	Thủ quỹ	CN	x	...	CN	x	23

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Bảng 2.1: Bảng tỷ lệ trích theo lương

	Chi phí doanh nghiệp	Khấu trừ lương NLĐ
KPCĐ	2 %	0 %
BHXH	18 %	8 %
BHYT	3 %	1,5 %
BHTN	1 %	1 %
Tổng	24 %	10,5 %

Ví dụ: Tính lương của nhân viên Ngô Anh Tuấn, nhân viên bản quyền sách. Tháng 07/2015, nhân viên đi làm được 21 ngày công. Số lương theo thỏa thuận là 6.000.000 đồng, phụ cấp ăn trưa là 550.000. Như vậy lương tháng 7 của anh Tuấn được tính như sau:

- Lương thỏa thuận: 6 triệu đồng/tháng
- Số ngày đi làm thực tế trong tháng: 21 ngày
- Lương thực tế = $(6.000.000 \times 21) / 23 = 5.478.000$
- Các khoản giảm trừ:

+ BHXH 8%	= 6.000.000 x 8%	= 480.000 VNĐ
+ BHYT 1.5%	= 6.000.000 x 1,5%	= 90.000 VNĐ
+ BHTN 1%	= 6.000.000 x 1%	= 60.000 VNĐ
Tổng cộng:		= 630.000 VNĐ

Lương thực lĩnh của nhân viên = $5.478.000 - 630.000 + 550.000 = 5.398.000 VNĐ$

Mẫu 2.17: Bảng thanh toán tiền lương

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Từ ngày 01/07/2015 đến ngày 31/07/2015

STT	Họ tên	Lương thỏa thuận	NC	Lương theo ngày công	Lương sản phẩm	Phụ cấp ăn trưa	Tổng lương	BHXH		Thực lĩnh
								DN chịu	Người LĐ chịu	
1	Nguyễn Duy Lễ	8.000.000	23	8.000.000	2.404.648	550.000	10.954.648	1.760.000	840.000	10.114.648
2	Nguyễn Thị Hoàng Yến	7.000.000	23	7.000.000	2.404.648	550.000	9.954.648	1.540.000	735.000	9.219.648
3	Nguyễn Thị Viên	6.000.000	23	6.000.000		550.000	6.550.000	1.320.000	630.000	5.920.000
4	Phùng Thu Lan	4.500.000	23	4.500.000		550.000	5.050.000	990.000	472.500	4.577.500
5	Nguyễn Thị Thu Hà	4.000.000	22	3.826.000	1.202.324	550.000	5.578.324	880.000	420.000	5.158.324
6	Lê Thị Hường	4.000.000	23	4.000.000	1.202.324	550.000	5.752.324	880.000	420.000	5.332.324
7	Trịnh Việt Hưng	4.000.000	23	4.000.000	1.202.324	550.000	5.752.324	880.000	420.000	5.332.324
8	Ngô Anh Tuấn	6.000.000	21	5.478.000		550.000	6.028.000	1.320.000	630.000	5.398.000
9	Nguyễn Thị Huệ	5.500.000	23	5.500.000		550.000	6.050.000	1.210.000	577.500	5.472.500
10	Tô Thị Lan Hương	5.500.000	23	5.500.000		550.000	6.050.000	1.210.000	577.500	5.472.500
11	Trần Thị Vân Khánh	5.500.000	23	5.500.000		550.000	6.050.000	1.210.000	577.500	5.472.500
12	Nguyễn Hữu Hải	5.500.000	23	5.500.000		550.000	6.050.000	1.210.000	577.500	5.472.500
13	Nguyễn Thị Luân	5.500.000	23	5.500.000		550.000	6.050.000	1.210.000	577.500	5.472.500
	Tổng	71.000.000		70.304.000	8.416.267	7.150.000	85.870.267	15.620.000	7.455.000	78.415.276

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.18: Bảng phân bổ số 1

BẢNG PHÂN BỐ SỐ 1: TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Tháng 7-2015

S T T		TK 334 – Phải trả người lao động				TK 338 – Phải trả phải nộp khác					Tổng cộng
		Lương	Lương thưởng sản phẩm	Phụ cấp	Tổng cộng	KPCĐ 3382(*)	BHXXH TK 3383	BHYT 3384	BHTN 3389	Cộng có TK 338	
1	TK 642	70.304.000	8.416.267	7.150.000	85.870.267	0	12.780.000	2.130.000	710.000	15.620.000	101.490.267
2	TK 334					0	5.680.000	1.065.000	710.000	7.455.000	7.455.000
	Tổng cộng	70.304.000	8.416.267	7.150.000	85.870.267	0	18.460.000	3.195.000	1.420.000	23.075.000	108.945.267

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

(*) Công ty không tổ chức công đoàn nên không có khoản trích cho khoản mục này.

2.2.2.2. *Kế toán chi phí công cụ dụng cụ*

Các công cụ dụng cụ thường xuyên được sử dụng tại hai bộ phận bán hàng và quản lý doanh nghiệp được chia thành 03 nhóm: vật tư bán hàng, vật tư quản lý và vật tư khác.

Vật tư bán hàng và vật tư quản lý bao gồm: bàn, ghế, điện thoại bàn, điều hòa, máy in, máy scan, laptop các vật tư khác có giá trị dưới 30 triệu đồng...

Vật tư khác bao gồm: máy hút mùi, máy đo độ ẩm...

Ví dụ: Ngày 23/12/2012 Công ty đưa và sử dụng một máy in đa năng với nguyên giá là 6.390.000 đồng. Thời gian phân bổ là 36 tháng (thuộc loại phân bổ dài hạn) với số tiền phân bổ mỗi tháng là 177.500 đồng. Đến đầu năm 2015, số phân bổ lũy kế từ các năm trước là 4.437.500 đồng. Trong tháng 7, công ty ghi nhận phân bổ thêm 177.500 đồng cho tài khoản 242. Tài sản này sẽ phân bổ lần cuối vào tháng 11 năm 2015.

Mẫu 2.19: Bảng chi tiết phân bổ chi phí trả trước ngắn hạn tháng 7- 2015 (trích)

Số TT	Số CT		Tên	Thời gian phân bổ (tháng)	Số tiền	Số tiền phân bổ mỗi tháng	Luỹ kế phân bổ các năm trước	Tháng 7	Tổng PB trong năm	Tổng luỹ kế phân bổ
	Ký hiệu	Ngày								
....
5		23/04/2014	Máy ủ nhiệt đặt viện Bạch Mai	12	1.600.000	133.333	1.200.000		400.000	1.600.000
6		26/08/2014	Thiết kế web	6	7.500.000	1.250.000	6.250.000		1.250.000	7.500.000
7		09/05/2014	Thuê nhà từ T9 đến hết T2/2015	6	72.000.000	12.000.000	48.000.000		24.000.000	72.000.000
8		13/02/2015	Tiền thuê nhà tháng 3,4	2	26.000.000	13.000.000			26.000.000	26.000.000
9		04/01/2015	Tiền thuế GTGT quý 4 + 1	6	73.507.289	12.251.215		12.251.215	73.507.289	73.507.289
		05/08/2015	Tiền thuê nhà tháng 5,6,7	3	39.000.000	13.000.000		13.000.000	39.000.000	39.000.000
		06/01/2015	Chi phí nghỉ mát Hạ Long	6	37.508.000	6.251.333		6.251.333	37.508.000	37.508.000
		Tổng cộng			257.115.289	57.885.882	55.450.000	31.502.548	201.665.289	257.115.289

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.20: Bảng chi tiết phân bổ chi phí trả trước dài hạn tháng 7- 2015 (trích)

stt	Ngày	Tên	Thời gian phân bổ (tháng)	Số tiền	Số tiền phân bổ mỗi tháng	Luỹ kế phân bổ các năm trước	Tháng 7	Tổng PB trong năm	Tổng luỹ kế phân bổ

	03/07/2012	Mua Laptop cho biên tập	36	6.990.000	194.167	5.825.000		1.165.000	6.990.000
	23/12/2012	Máy in đa năng	36	6.390.000	177.500	4.437.500	177.500	1.952.500	6.390.000
	01/03/2013	Máy scan	36	2.045.000	56.806	1.363.333	56.806	681.667	2.045.000
	11/05/2014	Máy Scan cho Bạch Mai mượn	24	2.490.000	103.750	207.500	103.750	1.245.000	1.452.500

	13/11/2014	02 Máy ủ lãc nhiệt cho PS Trung Ương + Lão Khoa	36	60.560.597	1.682.239	3.364.478	1.682.239	20.186.866	23.551.343
	06/05/2015	Máy tính a Lẽ	36	22.099.000	613.861		613.861	4.297.028	4.297.028
	Tổng cộng			279.938.717	9.031.948	122.427.391	6.660.988	84.398.895	206.826.287

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.21: Bảng phân bổ số 2

BẢNG PHÂN BỐ SỐ 2: CÔNG CỤ DỤNG CỤ

Tháng 7-2015

STT	Ghi có TK Ghi nợ TK	TK 152	TK 153	TK 142	TK242	Cộng
1	TK642			31.502.548	6.660.988	38.163.536

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.2.3. Kế toán chi phí khấu hao

Công ty sử dụng phương pháp tính khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, là phương pháp tính khấu hao trong đó định mức khấu hao tài sản cố định là như nhau trong suốt thời gian sử dụng. Trong tháng công ty không có biến động về tài sản cố định.

Mẫu 2.22: Bảng tính và phân bổ khấu hao

BẢNG PHÂN BỐ SỐ 2: BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO

Tháng 7-2015

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ khấu hao hoặc thời gian sử dụng	Nguyên giá	Khấu hao tháng	Bộ phận sử dụng Bán hàng và kinh doanh
I	Số KH đã trích trong tháng trước		767.981.260	12.177.780	12.177.780
II	Số KH tăng trong tháng này			0	0
III	Số KH giảm trong tháng này			0	0
IV	Số KH phải trích tháng này		767.981.260	12.177.780	12.177.780

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

2.2.2.4. Kế toán chi phí dịch vụ mua ngoài

Chi phí dịch vụ mua ngoài phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ hoạt động kinh doanh, tiền thuê kho, vận chuyển hàng hoá, tiền điện, nước, điện thoại, Internet...

Ví dụ: Ngày 08/07/2015, Công ty cổ phần Thái Uyên nhận được hóa đơn dịch vụ viễn thông từ nhà cung cấp VNPT, Công ty đã thanh toán ngay bằng tiền mặt.

Mẫu 2.23: Hóa đơn dịch vụ viễn thông

HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (GTGT)					
TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT)					
Liên 2: Giao cho khách hàng			Ký hiệu:TM/15E		
Ngày 08 tháng 07 năm 2015			Số:1573910		
Mã số thuế:0100686223					
Viễn thông Hà Nội – Chi nhánh Tập đoàn Bưu chính Viễn Thông Việt Nam					
Nhà CT1 khu Đô thị Mỹ Trì Thượng, Nam Từ Liêm, Hà Nội.					
Tên khách hàng: Công ty cổ phần Thái Uyên			MST: 0104781118		
Địa chỉ: Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội					
Số điện thoại: 04 37633988					
Hình thức thanh toán: tiền mặt					
STT	Dịch vụ sử dụng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6
1	Cước thuê bao				278.000
Cộng tiền dịch vụ:					278.000
Thuế suất GTGT:10 %		Tiền thuế GTGT:		27.800	
Tổng cộng tiền thanh toán:					305.800
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm lẻ năm nghìn tám trăm đồng chẵn./.					

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.24: Phiếu chi

Công ty cổ phần Thái Uyên
Nam Từ Liêm, Hà Nội

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

PHIẾU CHI

Ngày 08 tháng 07 năm 2015

Quyển: 1(*)

Số: PC12(*)

Nợ: 642

Nợ: 133

Có: 111

Họ tên người nhận tiền: Lê Thị Hương

Địa chỉ: Nhân viên kinh doanh

Lý do nộp: Thanh toán tiền điện thoại

Số tiền: 305.800 đồng

Viết bằng chữ: Ba trăm lẻ năm nghìn tám trăm đồng chẵn./

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Ngày 08 tháng 07 năm 2015

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người nhận tiền
(Ký, họ tên)

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):

+ *Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):*

+ *Số tiền quy đổi*

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.25: Sổ chi tiết TK 642

SỔ CHI TIẾT

Từ 01/07/2015 đến 31/07/2015

Tài khoản 642 – Chi phí quản lý kinh doanh

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK Đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày			Nợ	Có
A	B	C	D	H	1	2

02/07	VM/13P 0000125	02/07	Tiếp khách văn phòng	111	2.470.000	
08/07	1573910	08/07	Tiền điện thoại tháng 6	111	278.000	

31/07	BPB02	31/07	Trích chi phí công cụ ngắn hạn	142	31.502.548	
31/07	BPB02		Trích chi phí công cụ dài hạn	242	6.660.988	
31/07	BPB03	31/07	Trích khấu hao TSCĐ	214	12.177.780	
31/07	PKT	31/07	Tính lương toàn công ty	334	85.870.267	
31/07	BPB01	31/07	Trích lương, BHXH, BHYT	338	15.620.000	
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911		174.801.583
			Cộng số phát sinh tháng		174.801.583	174.801.583

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Công ty cổ phần Thái Uyên là công ty vừa và nhỏ, các nghiệp vụ về chi phí quản lý kinh doanh phát sinh không nhiều nên để đơn giản hóa quá trình hạch toán, công ty không mở sổ chi tiết tài khoản 642 theo từng khoản mục. Do vậy sổ cái và sổ chi tiết của tài khoản này là giống nhau.

Từ các chứng từ kế toán đã thực hiện nhập số liệu vào phần mềm FAST, phần mềm tự động cập nhật lên các sổ kế toán liên quan.

2.2.2.5. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

Sau khi tính được kết quả doanh thu bán hàng và những chi phí có liên quan đến hoạt động kinh doanh, kế toán tiến hành xác định kết quả bán hàng.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả} & = & \text{Doanh} & - & \text{Giảm trừ} & - & \text{Giá vốn} & - & \text{Chi phí quản lý} \\ \text{bán hàng} & & \text{thu} & & \text{doanh thu} & & \text{hàng bán} & & \text{kinh doanh} \end{array}$$

Để xác định kết quả bán hàng, kế toán sử dụng tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh. Cuối tháng, kế toán tiến hành kế chuyển doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911 để xác định kết quả bán hàng.

Mẫu 2.26: Xác định kết quả bán hàng

Đơn vị tính: VND

STT	Chỉ tiêu	Thành tiền
1	Doanh thu	778.201.680
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	42.750.680
3	Doanh thu thuần (1-2)	735.451.000
4	Giá vốn hàng bán	479.393.500
5	Lợi nhuận gộp (3-4)	256.057.500
6	Chi phí quản lý kinh doanh	174.801.583
7	Kết quả bán hàng (5-6)	81.255.917

Mẫu 2.27: Sổ cái TK 911

SỔ CÁI

Dành cho hình thức kế toán Nhật ký chung

Tháng 07 năm 2015

Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị tính: VNĐ

NT Số hiệu	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	1	A	B
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	511		735.451.000
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	479.393.500	
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển chi phí QLKD	642	174.801.583	
					
			Cộng phát sinh cuối kỳ			
			Số dư cuối kỳ			

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Mẫu 2.28: Sổ nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 14 TT Điện Lực, ngõ 38 cầu Diễn, phường Phúc Diễn, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 07 năm 2015

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số hiệu TK	Số phát sinh	
SH	NT				Nợ	Có
		Số trang trước chuyển sang		
...
PN05	07/07	Mua HLA SSp ABDR 10test	x	156	110.100.000	
PN05	07/07	Mua HLA SSp ABDR 10test	x	133	11.010.000	
PN05	07/07	Mua HLA SSp ABDR 10test	x	331		121.110.000
...
PXK08	11/07	Xuất bán Alpha Globin (Trial kit – 5test)	x	632	44.375.100	
PXK08	11/07		x	156		44.375.100
HĐ0000020	11/07	Xuất bán Alpha Globin (Trial kit – 5test)	x	131	59.763.000	
HĐ0000020	11/07		x	511		54.330.000
HĐ0000020	11/07		x	3331		5.433.000
...

PXK025	21/07	Xuất bán “5 phút chinh phục người đối diện	x	632	3.496.700	
	21/07		x	155		3.496.700
HĐ0000042	21/07	Xuất bán “5 phút chinh phục người đối diện	x	131		7.560.000
	21/07		x	511		7.200.000
	21/07		x	3331		360.000
...
HĐ0000044	31/07	Chiết khấu thương mại cho khách hàng	x	5211	2.160.000	
	31/07		x	3331	108.000	
	31/07		x	131		2.268.000
...
PXK041	31/07	Xuất bán “5 phút chinh phục người đối diện	x	632	174.835	
	31/07		x	155		174.835
HĐ0000069	31/07	Xuất bán “5 phút chinh phục người đối diện	x	131	378.000	
	31/07		x	511		360.000
	31/07		x	3331		18.000
...

L	31/07	Xác định lương	x	642	85.870.267	
BTTTL	31/07	Xác định lương	x	334		85.870.267
BPB01	31/07	Các khoản trích theo lương	x	642	15.620.000	
BPB01	31/07	Các khoản trích theo lương	x	334	7.455.000	
BPB01	31/07	Các khoản trích theo lương	x	338		23.075.000
BPB02	31/07	Phân bổ chi phí cung cụ dụng cụ	x	642	38.163.536	
BPB02	31/07	Phân bổ chi phí cung cụ dụng cụ	x	142		31.502.548
		Phân bổ chi phí cung cụ dụng cụ	x	242		6.660.988
BPB03	31/07	Chi phí khấu hao	x	642	12.177.780	
BPB03	31/07	Chi phí khấu hao	x	214		12.177.780
PKT	31/07	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	x	511	42.750.680	
PKT	31/07	Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu	x	5211		42.750.680
PKT	31/07	Kết chuyển doanh thu	x	511	735.451.000	
PKT	31/07	Kết chuyển doanh thu	x	911		735.451.000
PKT	31/07	Kết chuyển giá vốn	x	911	479.393.500	
PKT	31/07	Kết chuyển giá vốn	x	632		479.393.500
PKT	31/07	Kết chuyển CPQLKD	x	911	174.801.583	
PKT	31/07	Kết chuyển CPQLKD	x	642		174.801.583
...

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

3.1. Đánh giá thực trạng về kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết tiêu thụ thành phẩm tại công ty cổ phần Thái Uyên

3.1.1. Kết quả đạt được

–Về tổ chức bộ máy kế toán :

Bộ máy kế toán của Công ty được bố trí theo đúng chủ trương là đơn giản, hiệu quả và gọn nhẹ. Dưới sự chỉ đạo, phân công của kế toán trưởng, các kế toán viên được bố trí đảm nhận những phần hành phù hợp với năng lực, chuyên môn của mình.

–Về hình thức tổ chức kế toán tại Công ty :

Công ty đã áp dụng hình thức tổ chức công tác kế toán tập trung. việc lựa chọn hình thức công tác kế toán này, đảm bảo sự lãnh đạo tập trung, thống nhất trong công tác kế toán. đồng thời, thuận tiện cho Công ty trong quá trình kiểm tra, xử lý thông tin, giúp lãnh đạo quản lý và chỉ đạo các hoạt động tài chính của đơn vị trong từng tháng, quý, năm.

–Về hình thức kế toán tại Công ty:

Công ty đã lựa chọn hình thức kế toán áp dụng hình thức nhật ký chung. Đây là hình thức ghi sổ phù hợp với đặc điểm và quy mô của Công ty là loại hình công ty vừa và nhỏ. Các mẫu biểu của sổ phù hợp với quy định của Bộ tài chính.

Ưu điểm của việc lựa chọn hình thức nhật ký chung là: Giảm bớt khối lượng công việc ghi chép, giảm bớt số lượng sổ sách. hình thức này tương đối đơn giản, thuận tiện cho việc ứng dụng phần mềm kế toán của đơn vị.

Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi sổ có căn cứ, có chứng từ hợp lý, hợp lệ. Vì thế, công tác kế toán đảm bảo phản ánh trung thực khách quan tình hình tài chính của Công ty.

–Về hệ thống chứng từ, báo cáo và sổ sách kế toán

Hệ thống chứng từ, sổ sách báo cáo kế toán của Công ty thực hiện theo quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính. Trình tự luân chuyển chứng từ đảm bảo đúng nguyên tắc và được kiểm soát tương đối chặt chẽ.

Hệ thống tài khoản kế toán của Công ty sử dụng phù hợp với đặc điểm kinh doanh và phù hợp với hệ thống tài khoản do bộ tài chính quy định. Ngoài các tài khoản cấp 1 và cấp 2 Công ty còn mở thêm một số tài khoản chi tiết phục vụ yêu cầu quản trị của Công ty.

– Về phương pháp kế toán hàng tồn kho:

Kế toán hàng tồn kho của công ty được áp dụng theo phương pháp kê khai thường xuyên, giúp phản ánh thường xuyên tình hình nhập – xuất hàng hóa. Đồng thời cung cấp thông tin về hàng tồn kho một cách kịp thời, tạo điều kiện cho việc kiểm soát được chi phí, tránh ứ đọng vốn.

– Về kế toán doanh thu và xác định kết quả:

Việc ghi nhận doanh thu bán hàng được kế toán thực hiện theo đúng nguyên tắc, đồng thời phản ánh đầy đủ doanh thu, chi phí, xác định thuế, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tính toán, xác định kết quả bán hàng..

3.1.2. Tồn tại của Công ty cổ phần Thái Uyên

– Thứ nhất: Về quy trình bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng.

Trong bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng Công ty lập và xuất hóa đơn GTGT trước khi khách hàng nhận được hàng, do đó nếu như có bất kỳ vấn đề gì ảnh hưởng đến việc chuyển hàng hoặc khách hàng không chấp nhận lô hàng đó, công ty sẽ chịu rủi ro cao về thuế đối với cơ quan thuế khi kê khai thuế GTGT đầu ra.

– Thứ hai: Về quy trình hạch toán ghi nhận doanh thu và giá vốn đối.

Trong quy trình bán buôn theo hình thức chuyển hàng, đối với các đơn hàng khách hàng ở xa chưa nhận được hàng ngay (như đối với công ty TNHH Tiki có địa chỉ tại thành phố Hồ Chí Minh) sau khi chuyển hàng, công ty đã ghi nhận doanh thu và giá vốn của lô hàng đó. Làm như vậy là sai với nguyên tắc kế toán, hàng hóa được gửi đi cho khách hàng phải hạch toán vào tài khoản 157 – Hàng gửi bán. Khi khách hàng nhận được lô hàng, kế toán mới bắt đầu hạch toán doanh thu và giá vốn.

– Thứ ba: Về sổ chi tiết của tài khoản CPQLKD

Công ty không lập sổ chi tiết riêng cho từng loại chi phí mà tất cả đều hạch toán vào tài khoản chung là tài khoản 642 – chi phí quản lý kinh doanh. Điều này là một hạn chế của công ty, sổ chi tiết sẽ không còn ý nghĩa gì vì sẽ giống hệt sổ cái, dễ dẫn đến nhầm lẫn, sai sót khi quản lý các khoản chi phí khi xác định kết quả kinh doanh.

– Thứ tư: Về ứng dụng phần mềm kế toán

Phần mềm kế toán FAST sử dụng tại Công ty vẫn là phiên bản cũ, chưa được cập nhật theo phiên bản mới, phần mềm chạy chậm và nhiều lỗi có khi dẫn đến tình trạng treo máy làm tổn thời gian của các kế toán, nhất là khi khối lượng công việc của kế toán tăng cao như vào dịp cuối tháng, cuối năm.

– Thứ năm: Về thúc đẩy hoạt động tiêu thụ qua chính sách tiền lương.

Hiện nay, lương của nhân viên công ty trong công ty luôn cố định với các khoản lương trên hợp đồng, lương thưởng, phụ cấp lương... Khoản chi này luôn cố định, có thể sẽ xảy ra tình trạng dồn đẩy trách nhiệm cho nhau trong công ty, làm cho khả năng sáng tạo trong kinh doanh giảm đáng kể.

– Thứ sáu: Về chính sách ưu đãi cho khách hàng

Tuy quan tâm đến thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa nhưng hiện nay công ty chưa có chính sách chiết khấu thanh toán cho các khách hàng mua nhiều hoặc thanh toán ngay. Điều này làm cho tỉ lệ vốn bị khách hàng chiếm dụng tăng cao, ảnh hưởng không tốt đến việc thu hồi vốn, làm giảm hiệu quả vòng quay vốn.

3.2. Sự cần thiết và những yêu cầu cơ bản của việc hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm

Kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm ở các doanh nghiệp thương mại là một công việc phức tạp và chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ công việc kế toán. Các thông tin kế toán cung cấp sẽ giúp cho các nhà quản trị đánh giá được chất lượng toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó có thể phân tích, đánh giá, lựa chọn phương án kinh doanh, phương án đầu tư sao cho có hiệu quả nhất. Mặt khác, các thông tin do kế toán cung cấp là cơ sở cho việc kiểm tra tình hình quản lý và sử dụng vốn, tình hình thực hiện pháp luật và chế độ quản lý kinh tế của nhà nước.

Ngoài ra, sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm còn xuất phát từ bản thân mỗi doanh nghiệp. Thực trạng kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm còn thụ động, chỉ dừng lại ở mức ghi chép cung cấp thông tin mà chưa có sự tác động tích cực, chủ động đối với quá trình tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm. Trước những yêu cầu của công tác quản lý trong nền kinh tế thị trường, công việc của người kế toán không chỉ dừng lại ở việc phản ánh ghi chép, tổng hợp số liệu từ các chứng từ kế toán, vào sổ kế toán và trình bày các thông tin trên báo cáo tài chính mà còn phải biết phân tích báo cáo kế toán. Thông qua đó kế toán có thể đưa ra những ý kiến, đề xuất giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp đánh giá được điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh 1 cách chính xác và đưa ra được các giải pháp hữu hiệu, các quyết định thích hợp nhằm lựa chọn phương pháp điều hành quản lý, giúp cho sự phát triển của doanh nghiệp ngày càng vững mạnh.

Xuất phát từ những vai trò quan trọng đó việc hoàn thiện kế toán nói chung, kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm nói riêng là cần thiết và phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp hiện nay.

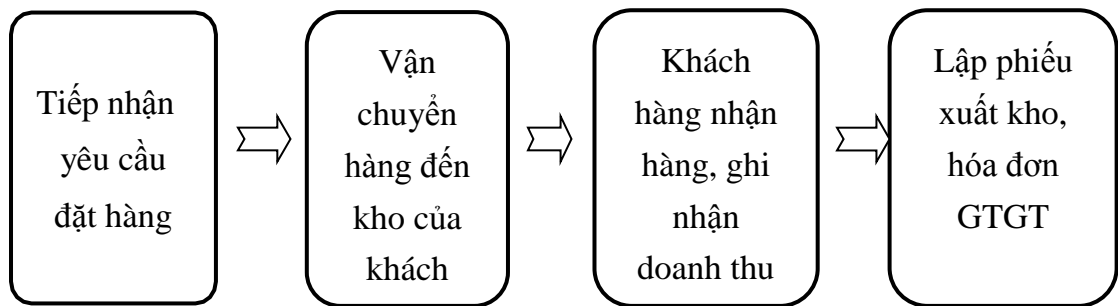
3.3. Một số đề xuất góp phần hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại công ty cổ phần Thái Uyên

Trong thời gian thực tập tại Công ty cổ phần Thái Uyên, với góc độ là sinh viên tìm hiểu thực tế công tác kế toán tại Công ty, kết hợp với những lý luận đã được nghiên cứu ở trường, em xin mạnh dạn đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng của Công ty như sau:

✓ *Ý kiến thứ nhất: Về quy trình bán hàng qua kho và xuất hóa đơn*

Công ty nên thay đổi quy trình bán hàng qua kho của mình. Thay vì xuất hóa đơn và phiếu xuất kho khi khách hàng đặt hàng, Công ty nên lập hóa đơn và phiếu xuất kho sau khi đã chuyển hàng cho khách hàng và khách hàng chấp nhận thanh toán và ghi nhận doanh thu.

Sơ đồ 3.1: Quy trình bán buôn qua kho theo hình thức chuyển hàng



✓ *Ý kiến thứ hai: về hoàn thiện quy trình kế toán bán buôn theo hình thức chuyển hàng*

Đối với các khách hàng ở xa chưa nhận được hàng trong ngày, hàng được gửi cho khách hàng được hạch toán qua tài khoản 157 trước khi khách hàng nhận được hàng. Kế toán sẽ hạch toán như sau:

Nợ TK 157: Giá trị lô hàng xuất kho

Có TK 155: Giá trị lô hàng xuất kho

Sau khi khách hàng nhận được hàng và chấp nhận thanh toán cho lô hàng kế toán ghi nhận doanh thu và giá vốn:

Nợ TK 632: Giá trị lô hàng xuất kho

Có TK 157: Giá trị lô hàng xuất kho

Nợ TK 131: Giá bán của lô hàng bao gồm thuế GTGT

Có TK 511: Giá bán chưa có thuế GTGT

Có TK 3331: Thuế GTGT phải nộp

Đối với nghiệp vụ ngày 21/07 khi xuất kho thành phẩm bán cho công ty TNHH Tiki, mẫu phiếu xuất kho và các sổ chi tiết liên quan sẽ được viết lại, đồng thời kế toán mở thêm sổ chi tiết của tài khoản 157 như sau:

Mẫu 3.1: Phiếu xuất kho

Công ty cổ phần Thái Uyên Bộ phận kho				Mẫu số: 02- VT (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU XUẤT KHO <i>Ngày 21 tháng 07 năm 2015</i>							
						Quyền: 2 Số: P XK025 Nợ: TK 157 Có: TK 155	
<ul style="list-style-type: none"> - Họ và tên người nhận: Nguyễn Huy Hoàng - Địa chỉ: Công ty TNHH một thành viên TIKI - Lý do: Xuất bán theo hóa đơn GTGT 0000042 ngày 21/07/2015 - Xuất tại kho: Thành phẩm 							
S T T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư (sản phẩm, hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá (*)	Thành tiền (*)
				Theo chứng từ	Thực xuất		
1	5 phút chinh phục người đối diện	S027	Cuốn	100	100	34.967	3.496.700
	Tổng						3.496.700
Viết bằng chữ: Ba triệu bốn trăm chín mươi sáu nghìn bảy trăm đồng./.							
-Số chứng từ gốc kèm theo:							
Ngày 21 tháng 07 năm 2015							
Người lập phiếu (Ký, họ tên)		Người nhận hàng (Ký, họ tên)		Thủ kho (Ký, họ tên)		Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	

Mẫu 3.2: Sổ chi tiết tài khoản 155

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 28/97 Nguyễn Đồng Chi, Nam Từ Liêm, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 155.S027 – 5 phút chinh phục người đối diện

Từ ngày 01/07/2015 đến 31/07/2015

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK Đư	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
	Số hiệu	Ngày tháng				Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
			Tồn đầu kỳ		34.967					491	17.168.797
21/07	PXK025	21/07	Xuất kho bán hàng	157	34.967			100	3.496.700		
21/07	PXK026	21/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			150	5.245.050		
23/07	PXK030	23/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			30	1.049.010		
23/07	PXK033	23/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			30	1.049.010		
27/07	PXK038	27/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			150	5.245.050		
31/07	PXK041	31/07	Xuất kho bán hàng	632	34.967			5	174.835		
			Cộng					465		26	909.142

Mẫu 3.3: Sổ chi tiết tài khoản 632

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 28/97 Nguyễn Đồng Chi, Nam Từ Liêm, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 6321.S027 – 5 phút chinh phục người đối diện

Từ ngày 01/07/2015 đến 31/07/2015

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
21/07	PXK025	21/07	Xuất kho bán hàng	157	3.496.700	
21/07	PXK026	21/07	Xuất kho bán hàng	155	5.245.050	
23/07	PXK030	23/07	Xuất kho bán hàng	155	1.049.010	
23/07	PXK033	23/07	Xuất kho bán hàng	155	1.049.010	
27/07	PXK038	27/07	Xuất kho bán hàng	155	5.245.050	
31/07	PXK041	31/07	Xuất kho bán hàng	155	174.835	
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển GVHB	911		16.259.655

Mẫu 3.4: Sổ chi tiết tài khoản 157

CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI UYÊN

Số 28/97 Nguyễn Đồng Chi, Nam Từ Liêm, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tài khoản: 157.S027 – 5 phút chinh phục người đối diện

Từ ngày 01/07/2015 đến 31/07/2015

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
21/07	PXK025	21/07	Xuất kho bán hàng	155	3.496.700			
			Cộng phát sinh		3.496.700			

Mẫu 3.5: Sổ cái TK 632 (trích)

SỔ CÁI

Dàng cho hình thức kế toán Nhật ký chung

Tháng 07 năm 2015

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3
					
11/07	PXK08	11/07	Giá vốn Alpha Globin diseases	156	44.375.100	
					
21/07	PXK025	21/07	Giá vốn “5 phút chinh phục người đối	157	3.496.700	
					
23/07	PXK032	23/07	Giá vốn “5 phút chinh phục người đối	155	1.049.010	
					
23/07	PXK033	23/07	Giá vốn “Chuyện tình Paris”	155	2.490.231	
					
27/07	PXK039	27/07	Giá vốn Beta Globin StripAssay SEA	156	35.335.000	
					
31/07	PXK041	31/07	Giá vốn “5 phút chinh phục người đối	155	174.835	
					
31/07	PKT	31/07	Kết chuyển GVHB	911		479.393.500
			Cộng phát sinh cuối kỳ		479.393.500	479.393.500
			Số dư cuối kỳ		0,00	

Mẫu 3.6: Sổ cái TK 155 (trích)

SỔ CÁI

Dàng cho hình thức kế toán Nhật ký chung

Tháng 07 năm 2015

Tài khoản 155 – Thành phẩm

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	NT			Nợ	Có
A	B	C	D	H	1	2
			Tồn đầu kỳ		578.901.380	
02/07	PNK02	02/07	Nhập kho	154	25.758.400	
10/07	PXK06	10/07	Xuất bán cho công ty CP Alphabook	632		12.241.750
...
14/07	PNK014	14/07	Nhập kho	154	17.483.500	
...
21/07	PXK025	21/07	Xuất bán cho công ty TNHH Tiki	157		3.496.700
...
31/07	PXK041		Bán cho khách lẻ	632		174.835
			Cộng số phát sinh		165.541.330	254.778.900
			Số dư cuối kỳ			489.663.810

✓ *Ý kiến thứ ba: về hoàn thiện hệ thống tài khoản*

Công ty cần lập sổ chi tiết cho tài khoản 642 bao gồm: tài khoản 6421 (chi phí nhân viên kinh doanh), tài khoản 6422 (chi phí vật liệu), tài khoản 6423 (chi phí công cụ đồ dùng), tài khoản 6424 (chi phí khấu hao TSCĐ) và tài khoản 6427 (chi phí dịch vụ mua ngoài). Việc mở sổ chi tiết như vậy giúp cho công ty thuận tiện hơn trong việc theo dõi chi phí cho từng hoạt động của mình, đáp ứng được nhu cầu quản lý và cung cấp các thông tin hữu ích cho công ty. Từ đó có thể đưa ra quyết định kiểm soát chi phí phù hợp, đồng thời hạn chế nhầm lẫn trong việc lập báo cáo tài chính.

✓ *Ý kiến thứ tư: về phần mềm kế toán*

Công ty nên cập nhật phần mềm kế toán phiên bản mới hơn để tránh gặp phải tình trạng máy tính xảy ra sự cố làm chậm tiến độ công việc do phần mềm quá cũ. Hoặc Công ty có thể thay thế sử dụng phần mềm FAST bằng kế toán trên phần mềm Excel. Tuy sẽ phát sinh chi phí đào tạo cho các kế toán viên lúc ban đầu nhưng về lâu dài sẽ mang lại hiệu quả trong công việc, tiết kiệm được thời gian.

✓ *Ý kiến thứ năm: về thúc đẩy hoạt động bán hàng qua chính sách tiền lương*

Hiện nay, chính sách tiền lương, thưởng của công ty còn khá cứng nhắc. Tiền lương trả cho công nhân viên luôn cố định ở 1 con số nhất định. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay luôn có sự cạnh tranh, mọi nhân viên luôn cố gắng phát triển bản thân. Nếu không có thay đổi thì sẽ không thúc đẩy được sự sáng tạo và tự tìm tòi học hỏi của công nhân viên. Vì vậy, em xin có một vài ý kiến về công tác tiền lương của công ty.

Ví dụ: Với các nhân viên, ngoài các khoản lương chính, các khoản trợ cấp tiền ăn... thì khoản tiền lương thưởng nên có một chút thay đổi. Với nhân viên kinh doanh: tiền lương thưởng của mỗi nhân viên có thể thay đổi tùy thuộc vào doanh số bán hàng mà nhân viên đó thu về.

Với cách tính lương thưởng mới sẽ thúc đẩy tính sáng tạo, tìm tòi và học hỏi của từng nhân viên trong công ty, tạo nên nguồn cảm hứng trong công việc cho từng nhân viên hơn, nhân viên công ty sẽ ngày càng phát triển bản thân mình hơn.

✓ *Ý kiến thứ sáu: về ưu đãi cho khách hàng*

Khi áp dụng các khoản chiết khấu thanh toán, công ty sẽ hạch toán chi phí chiết khấu thanh toán vào tài khoản 635 cụ thể như sau:

Nợ TK 635: khoản chiết khấu thanh toán khách hàng được hưởng

Có TK 111 (nếu trả người mua bằng tiền mặt)

Có TK 131 (nếu bù trừ luôn vào khoản phải thu)

Để dễ dàng quản lý hơn các khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng công ty nên đặt một mức điều kiện thanh toán cụ thể cho các đơn hàng. Ví dụ như 2/10 net 90, lấy mốc từ 10 ngày trở xuống. Có nghĩa là trong kì kế toán, nếu khách hàng thanh toán trong vòng 10 ngày thì sẽ được hưởng mức chiết khấu là 2% tính trên số tiền thanh toán và phải thanh toán toàn bộ giá trị đơn hàng trong khoảng thời gian 90 ngày. Điều khoản giảm giá này cũng là trách nhiệm của khách hàng để tính toán giảm giá và thanh toán hóa đơn một cách thích hợp, giảm tình trạng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp, giảm thời gian quay vòng vốn.

KẾT LUẬN

Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tổ chức hợp lý công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm và kết quả tiêu thụ thành phẩm sẽ góp phần tích cực vào việc hoàn thiện bộ máy kế toán của đơn vị, giúp đơn vị và nhà quản trị có được thông tin về tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh nhanh chóng, kịp thời để có những điều chỉnh cho phù hợp.

Để hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm của một Công ty đòi hỏi người làm công tác kế toán không chỉ nắm vững về mặt lý luận mà cũng phải hiểu sâu sắc thực tế hoạt động của Công ty mới có thể vận dụng một cách khoa học lý luận và thực tiễn, đưa ra được những giải pháp có tính thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán.

Trong thời gian thực tập tại Công ty cổ phần Thái Uyên, được sự giúp đỡ tận tình của các anh chị tại phòng Tài chính kế toán và sự chỉ bảo tận tình của cô ThS Nguyễn Thanh Huyền, em đã hoàn thiện đề tài “Hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ thành phẩm tại Công ty cổ phần Thái Uyên”

Trong quá trình nghiên cứu và hoàn thiện đề tài, do có nhiều hạn chế về kinh nghiệm, kiến thức nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự đóng góp ý kiến của thầy cô giáo để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Kế toán đặc biệt là sự hướng dẫn tận tình của cô ThS. Mai Thanh Thủy và sự giúp đỡ của phòng Tài chính kế toán Công ty cổ phần Thái Uyên đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thiện đề tài này.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Các tài liệu của Công ty cổ phần Thái Uyên
2. PGS.TS Đặng Thị Loan – *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp* – NXB Trường Đại học Kinh tế Quốc dân — 2011.
3. PGS.TS Võ Văn Nhị – *Kế toán tài chính* – NXB Tài chính – 2010.
4. *Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ (Ban hành theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC)* – NXB Thống kê 2014
5. Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ban hành ngày 14/09/2006
6. Một số luận văn khác