

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN THÀNH PHẨM, TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Những vấn đề chung về thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ

1.1.1. Khái niệm về thành phẩm, bán thành phẩm

* *Thành phẩm*

Là những sản phẩm đã kết thúc quá trình sản xuất, chế biến đã được kiểm nghiệm phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng kỹ thuật quy định, có thể nhập kho hay giao ngay cho khách hàng. Tùy theo đặc điểm sản xuất sản phẩm mà sản phẩm có thể chia thành nhiều loại với những phẩm cấp khác nhau gọi là chính phẩm, phụ phẩm hay sản phẩm loại I, II,...

* *Bán thành phẩm*

Là những sản phẩm mới hoàn thành một công đoạn sản xuất, chế biến nhất định nào đó (trừ công đoạn chế biến, sản xuất cuối cùng) trong qui trình công nghệ sản phẩm của doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn chất lượng qui định được nhập kho chờ tiếp tục chế biến hoặc chuyển giao để tiếp tục chế biến hoặc một bộ phận nhỏ bán ra bên ngoài.

1.1.2. Khái niệm về tiêu thụ

Tiêu thụ xét theo góc độ kinh tế là việc chuyển giao quyền sở hữu về các sản phẩm, do doanh nghiệp sản xuất cung cấp ra gắn với phần lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng, đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Hoặc nói một cách khác, tiêu thụ (hay bán hàng) là quá trình chuyển hoá vốn từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị "tiền tệ" và hình thành kết quả bán hàng.

Hoạt động tiêu thụ có thể tiến hành theo nhiều phương hướng: Bán trực tiếp tại kho của doanh nghiệp, chuyển hàng theo hợp đồng, đơn đặt hàng, bán hàng thông qua các đại lý,... Về nguyên tắc, kế toán sẽ ghi nhận nghiệp vụ tiêu thụ vào sổ sách kế toán khi nào doanh nghiệp không còn quyền sở hữu về sản phẩm nhưng bù lại được quyền sở hữu tiền do khách hàng thanh toán hoặc được quyền đòi tiền.

1.1.3. Xác định kết quả tiêu thụ

Kết quả tiêu thụ là kết quả cuối cùng về mặt tài chính của hoạt động sản xuất kinh doanh. Nói cách khác, kết quả tiêu thụ là phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng, các khoản giảm trừ doanh thu với trị giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp quan trọng để đánh

giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Như chúng ta đã biết hoạt động tiêu thụ là cơ sở để xác định kết quả tiêu thụ của doanh nghiệp, thông qua hoạt động bán hàng doanh nghiệp có thể biết được lợi nhuận cao hay thấp. Từ đó sẽ biết được tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình như thế nào để có phương hướng quản lý tốt hơn.

Việc xác định kết quả tiêu thụ thường được tiến hành vào cuối kỳ hạch toán là tháng, quý hay năm tùy thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh và yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

1.1.4. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là trị giá vốn của sản phẩm, vật tư, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ. Đối với sản phẩm, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ giá vốn hàng bán là giá thành sản xuất hay chi phí sản xuất. Với vật tư tiêu thụ, giá vốn hàng bán là giá thực tế ghi sổ, còn với hàng hoá tiêu thụ, giá vốn hàng bán bao gồm trị giá mua của hàng đã tiêu thụ cộng với phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ.

1.1.5. Doanh thu thuần

Doanh thu thuần là doanh thu phát sinh từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ là phần doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thoả thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại.

1.1.6. Đánh giá thành phẩm

Đánh giá thành phẩm là phương pháp kế toán dùng thước đo bằng tiền để thể hiện giá trị của thành phẩm nhằm ghi sổ kế toán và tổng hợp các chỉ tiêu kinh tế có liên quan đến thành phẩm. Thành phẩm có thể được đánh giá theo 2 loại sau: Giá hạch toán và giá thực tế.

1.1.6.1. Giá hạch toán

Giá hạch toán do phòng kế toán qui định, có thể là giá kế hoạch hoặc giá thực tế nhập kho kỳ trước,... Do chỉ là giá qui ước để sử dụng thống nhất trong kỳ hạch toán nên giá hạch toán không phản ánh chính xác chi phí thực tế sản xuất ra thành phẩm. Vì vậy giá hạch toán chỉ sử dụng trong kế toán chi tiết thành phẩm (phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, sổ chi tiết thành phẩm), còn trong kế toán tổng hợp (tài khoản kế toán, báo cáo tài chính) thành phẩm phải được phản ánh theo giá thực tế. Cuối tháng khi tính được giá thực tế thành phẩm nhập kho. Kế toán phải xác định hệ số giá thành để tính ra giá thực tế thành phẩm xuất kho.

Giá thực tế thành phẩm xuất kho = Giá hạch toán x Hệ số giá thành phẩm

Trong đó:

$$\text{Hệ số giá TP} = \frac{\text{Trị giá thực tế TP tồn kho đầu kỳ} + \text{Trị giá thực tế TP nhập trong kỳ}}{\text{Trị giá hạch toán TP tồn kho đầu kỳ} + \text{Trị giá hạch toán TP nhập trong kỳ}}$$

1.1.6.2. Giá thực tế

* Giá thực tế thành phẩm nhập kho

Là giá được tính theo giá thực tế thành phẩm hoàn thành trong kỳ bao gồm: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung. Thành phẩm do thuê ngoài gia công hoàn thành khi nhập kho được tính theo giá thực tế gia công bao gồm: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí thuê gia công và các chi phí khác có liên quan trực tiếp đến quá trình gia công như: Chi phí vận chuyển, bốc dỡ, hao hụt trong quá trình thuê gia công.

* Giá thực tế thành phẩm xuất kho

Giá thực tế thành phẩm xuất kho có thể xác định theo một trong các phương pháp sau:

- **Phương pháp bình quân gia quyền:** Với phương pháp này, người ta lấy tổng trị giá hàng nhập của tất cả các lô hàng chia cho tổng khối lượng tương ứng của nó để tìm đơn giá bình quân gia quyền.

$$\text{Đơn giá BQ gia quyền} = \frac{\text{Giá thực tế TP tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá thực tế TP nhập kho trong kỳ}}{\text{Số lượng TP tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng TP nhập kho trong kỳ}}$$

$$\text{Giá TP xuất kho trong kỳ} = \text{Số lượng TP xuất kho} \times \text{Đơn giá BQGG}$$

- Phương pháp bình quân gia quyền có 3 phương pháp chi tiết:

+ Theo giá bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập (bình quân thời điểm)

Sau mỗi lần nhập TP kế toán phải xác định lại giá trị thực của hàng tồn kho và giá đơn vị bình quân. Giá đơn vị bình quân được tính theo công thức sau:

$$\text{Đơn giá TP xuất kho lần thứ } i = \frac{\text{Trị giá TP tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá TP nhập trước lần xuất thứ } i}{\text{Số lượng TP tồn trong kỳ} + \text{Số lượng TP nhập trước lần xuất thứ } i}$$

+ Theo giá bình quân gia quyền cả kỳ

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

$$\text{Đơn giá xuất kho bình quân trong kỳ của TP} = \frac{\text{Giá trị TP tồn đầu kỳ} + \text{Giá trị TP nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng TP tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

+ Theo giá bình quân gia quyền cuối kỳ trước

Dựa vào trị giá và số lượng HTK cuối kỳ trước, kế toán tính giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước để tính giá xuất:

$$\text{Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước} = \frac{\text{Trị giá thực tế TP tồn kho cuối kỳ trước}}{\text{Số lượng TP thực tế tồn kho cuối kỳ trước}}$$

- **Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO):** Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định thành phẩm được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước và 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. Điều này có nghĩa là số lượng thành phẩm xuất trước sẽ mang giá của những lần nhập đầu.

- **Phương pháp tính theo giá thực tế đích danh:** Theo phương pháp này thành phẩm xuất kho thuộc lô hàng nào thì tính theo đơn giá mua thực tế của lô hàng đó. Phương pháp này được sử dụng trong những doanh nghiệp lớn, ít chủng loại và có điều kiện quản lý, bảo quản theo từng lô.

1.2. Kế toán thành phẩm

1.2.1. Chứng từ sử dụng

- Phiếu Nhập kho
- Phiếu xuất kho
- Thẻ kho
- Sổ kế toán chi tiết
- Bảng tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn thành phẩm

1.2.2. Kế toán chi tiết thành phẩm

Kế toán chi tiết thành phẩm theo dõi cụ thể từng loại, nhóm thậm chí tới cả từng thứ thành phẩm ở từng kho trên cả hai chỉ tiêu: Hiện vật và giá trị, theo người chịu trách nhiệm bảo quản.

Việc kế toán chi tiết thành phẩm được thực hiện đồng thời ở kho và phòng kế toán. Có thể kế toán chi tiết thành phẩm theo một trong ba phương pháp sau:

1.2.2.1. Phương pháp thẻ song song

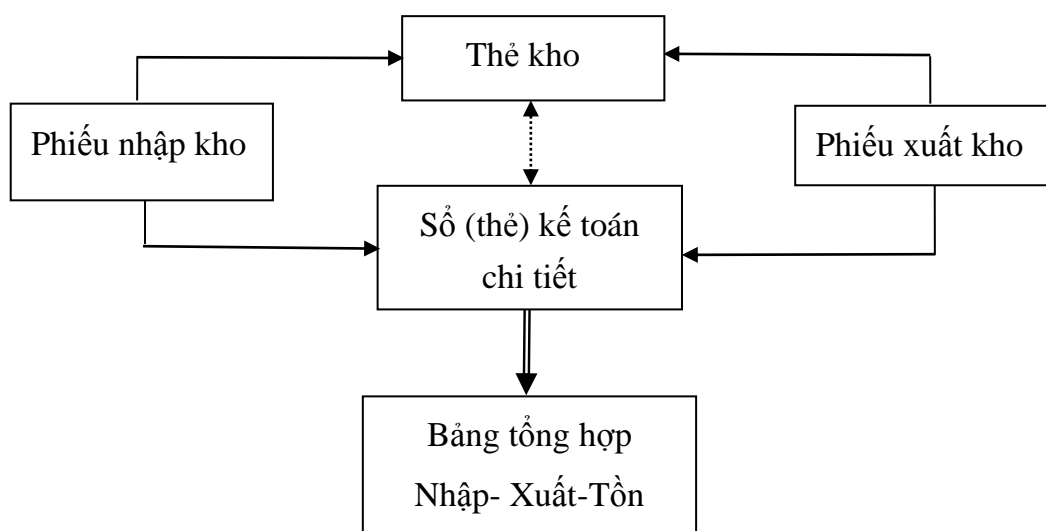
Ở kho

Hàng ngày căn cứ vào chứng từ nhập, xuất kho, thủ kho thành phẩm ghi vào thẻ kho và chỉ ghi theo chỉ tiêu số lượng. Sau mỗi nghiệp vụ nhập, xuất phải tính lại số tồn kho trên thẻ kho, mỗi chứng từ ghi vào thẻ kho một dòng.

Định kỳ, thủ kho chuyển toàn bộ chứng từ nhập, xuất về phòng kế toán.

Ở phòng kế toán

Căn cứ vào chứng từ nhập, xuất kho, kế toán mở sổ chi tiết thành phẩm. Sổ này có nội dung giống như thẻ kho nhưng theo dõi cả về số lượng và giá trị của thành phẩm. Cuối tháng, kế toán cộng sổ tính ra số Nhập - Xuất - Tồn thành phẩm, sau đó đối chiếu số lượng tồn kho trên thẻ kho. Đồng thời căn cứ vào sổ kế toán chi tiết lập bảng tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn.



Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán chi tiết thành phẩm theo phương pháp thẻ song song

Ghi chú:

- ▶ : Ghi hàng ngày
- =====▶ : Ghi cuối tháng
- ◀-----▶ : Đối chiếu, kiểm tra

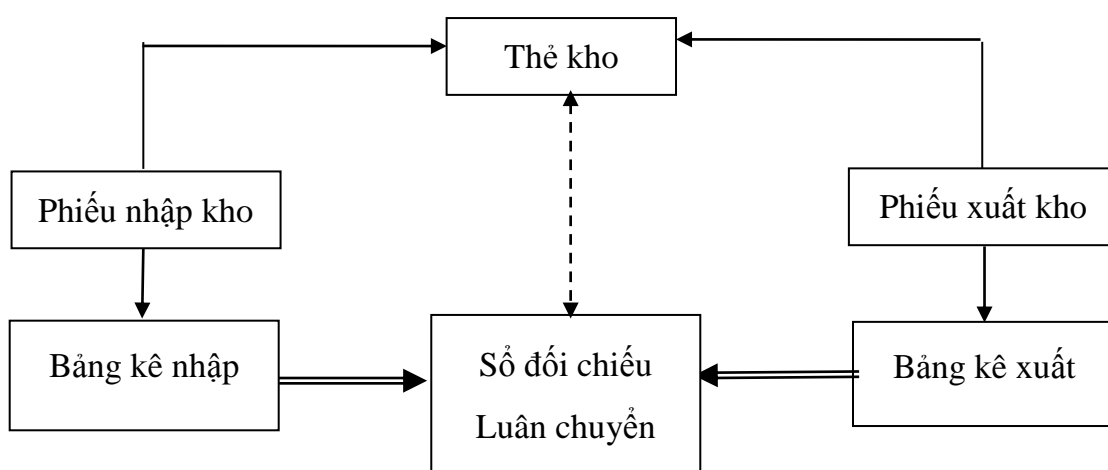
1.2.2.2. Phương pháp sổ đối chiếu luân chuyển

Ở kho

Hàng ngày, căn cứ chứng từ nhập, xuất kho, thủ kho mở thẻ kho và chỉ ghi theo chỉ tiêu số lượng. Định kỳ chuyển chứng từ nhập, xuất cho phòng kế toán.

Ở phòng kế toán

Căn cứ chứng từ nhập, xuất, kế toán lập bảng kê nhập, xuất. Cuối tháng căn cứ vào bảng kê nhập, xuất, lập sổ đối chiếu luân chuyển và đối chiếu số liệu với thẻ kho.



Sơ đồ 1.2: Sơ đồ kế toán chi tiết TP theo phương pháp đối chiếu luân chuyển

Ghi chú

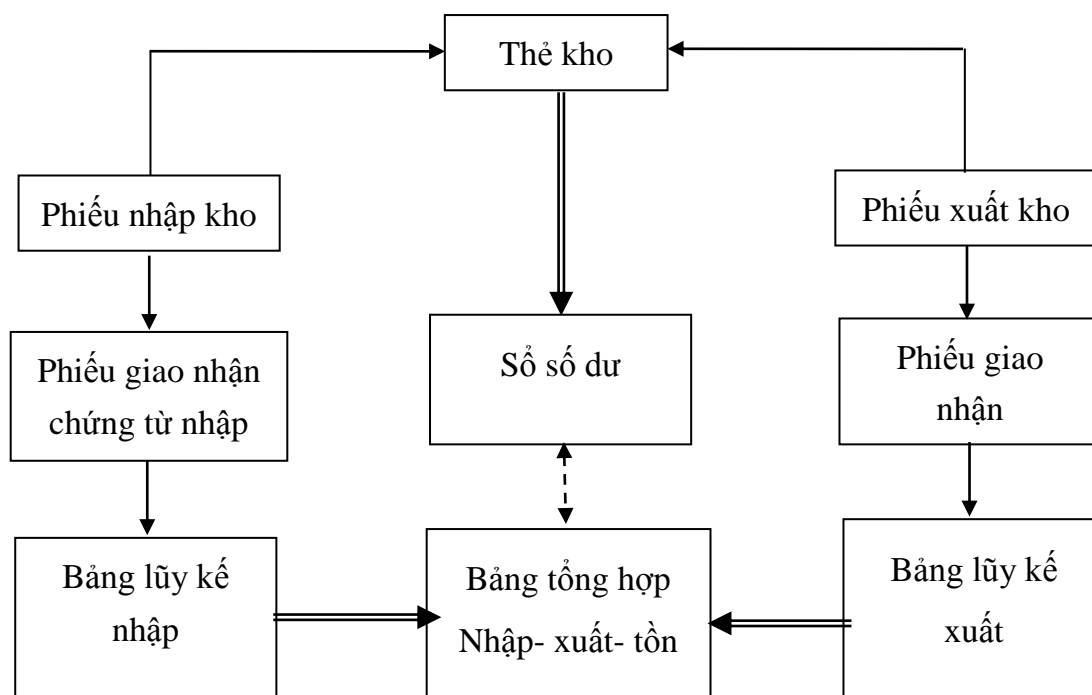
- > : Ghi hàng ngày
- =====> : Ghi cuối tháng
- ←----- : Đối chiếu, kiểm tra

1.2.2.3. Phương pháp sổ số dư

Ở kho: Sau khi ghi thẻ kho xong, thủ kho phân loại các chứng từ nhập, xuất theo nhóm và căn cứ vào kết quả phân loại đó lập phiếu giao nhận chứng từ nhập và phiếu giao nhận chứng từ xuất. Sau đó chuyển toàn bộ chứng từ nhập, xuất và phiếu giao nhận chứng từ nhập, xuất cho phòng kế toán. Cuối tháng căn cứ vào thẻ kho, thủ kho ghi số lượng thành phẩm tồn cuối tháng vào sổ số dư, sau đó chuyển sổ cho phòng kế toán.

Ở phòng kế toán: Căn cứ vào chứng từ nhập, xuất tiến hành kiểm tra, tính tiền cho từng chứng từ, sau đó cộng số tiền của chứng từ nhập, xuất theo từng nhóm thành phẩm và ghi vào cột số tiền trên phiếu giao nhận chứng từ. Căn cứ số tiền ghi trên phiếu giao nhận chứng từ ghi vào bảng lũy kế nhập, xuất. Cuối tháng căn cứ vào bảng lũy kế nhập, xuất, kế toán lập bảng tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn.

Khi nhận sổ số dư từ thủ kho, kế toán kiểm tra và ghi chi tiêu giá trị vào sổ. Cuối kỳ, đối chiếu số liệu giữa sổ số dư và bảng tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn.



Sơ đồ 1.3: Sơ đồ kế toán chi tiết thành phẩm theo phương pháp sổ số dư

Ghi chú:

- > : Ghi hàng ngày
- =====> : Ghi cuối tháng
- ◄.....> : Đối chiếu, kiểm tra

1.2.3. Kế toán tổng hợp thành phẩm

1.2.3.1. Kế toán tổng hợp thành phẩm theo phương pháp kê khai thường xuyên

*** Tài khoản sử dụng**

Tài khoản 155 - “Thành phẩm”

Phản ánh giá trị thành phẩm hiện có và tình hình biến động của các loại thành phẩm trong doanh nghiệp.

- Tài khoản 155 có 2 tài khoản cấp 2.

+ Tài khoản 1551 – “Thành phẩm nhập kho”: Phản ánh trị giá hiện có và tình hình biến động của các loại thành phẩm đã nhập kho (ngoại trừ thành phẩm là bất động sản).

+ Tài khoản 1557 – “Thành phẩm bất động sản”: Phản ánh trị giá hiện có và tình hình biến động của thành phẩm bất động sản của doanh nghiệp. Thành phẩm bất động sản bao gồm: Quyền sử dụng đất, nhà, hoặc nhà và quyền sử dụng đất, cơ sở hạ tầng do doanh nghiệp đầu tư xây dựng để bán trong kỳ hoạt động kinh doanh bình thường.

*** Kết cấu tài khoản**

Bên nợ

- Trị giá thực tế thành phẩm nhập kho
- Trị giá thành phẩm thừa phát hiện khi kiểm kê
- Kết chuyển giá trị của thành phẩm tồn kho cuối kỳ (trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ)

Bên có

- Trị giá thực tế thành phẩm xuất kho
- Trị giá thành phẩm thiếu phát hiện khi kiểm kê
- Kết chuyển giá trị thực tế của thành phẩm tồn kho đầu kỳ (trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ)

Số dư bên Nợ

- Trị giá thực tế thành phẩm tồn kho cuối kỳ

Tài khoản 157 - “Hàng gửi đi bán”

Phản ánh giá trị thành phẩm, hàng hoá, lao vụ dịch vụ hoàn thành đã gửi đi cho khách hàng theo hợp đồng mua bán đã ký kết và gửi nhờ đại lý bán.

Bên Nợ

- Giá trị hàng hóa, thành phẩm đã gửi cho khách hàng hoặc gửi bán đại lý , ký gửi, gửi cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc.
- Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được xác định là đã bán.
- Cuối kỳ kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi bán chưa được xác định đã bán cuối kỳ (trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ)

Bên Có

- Giá trị hàng hoá, thành phẩm gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp đã được xác định là đã bán.
- Giá trị hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ gửi đi bị khách hàng trả lại.
- Cuối kỳ kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi đi bán, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán đầu kỳ (trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ).

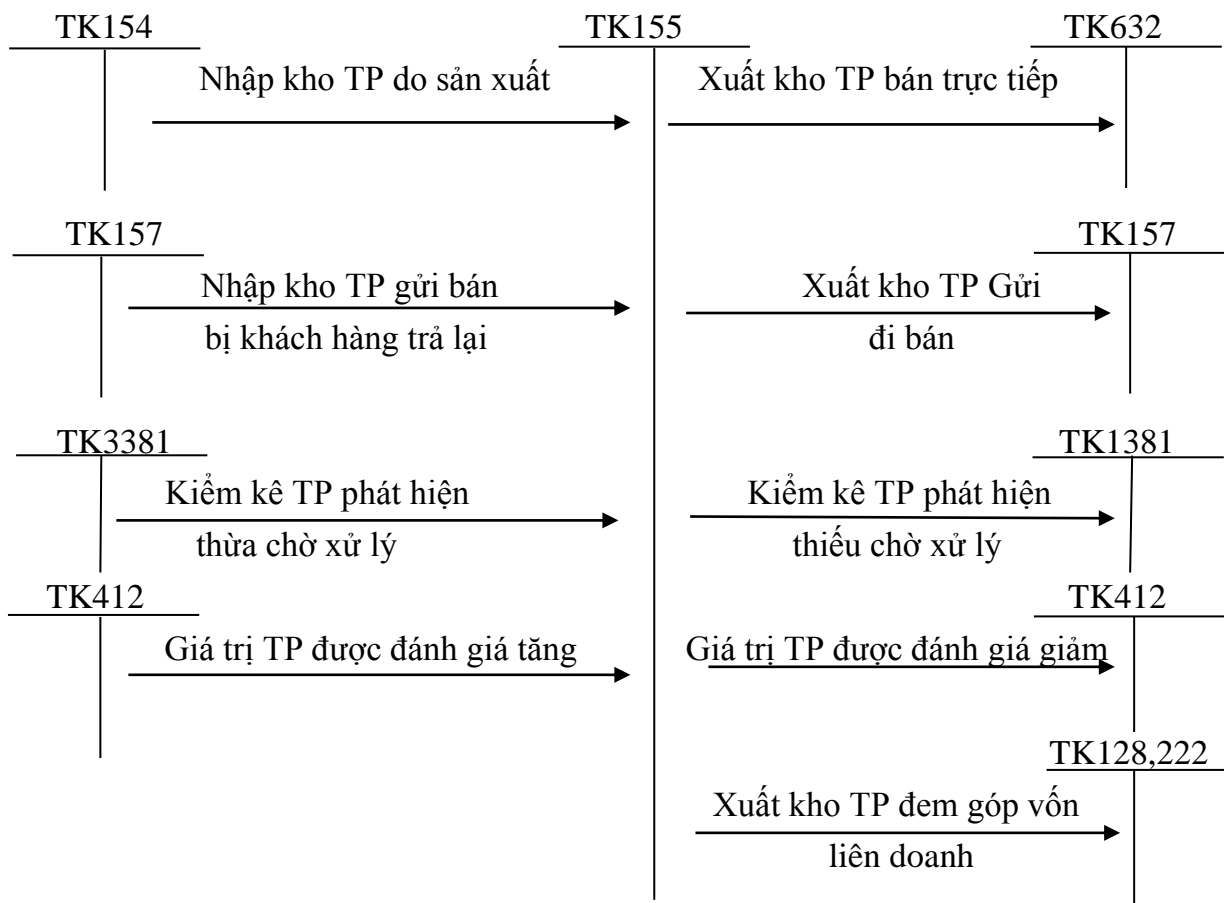
Số dư bên Nợ

- Giá trị hàng hoá, thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được xác định là đã bán trong kỳ.

* Phương pháp kế toán

Trong tháng khi nhận được chứng từ nhập kho thành phẩm do các phân xưởng sản xuất của doanh nghiệp sản xuất hay thuê ngoài gia công hoàn thành, kế toán sẽ phân loại chứng từ theo từng loại, nhóm, thứ và ghi sổ chi tiết theo giá hạch toán.

Được hạch toán theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.4: Sơ đồ kế toán tổng hợp TP theo phương pháp kê khai thường xuyên

1.2.3.2. Kế toán tổng hợp thành phẩm theo phương pháp kiểm kê định kỳ

* Tài khoản sử dụng

Theo phương pháp này, giá trị thành phẩm xuất kho trong kỳ chỉ có thể xác định vào thời điểm cuối kỳ trên cơ sở đã kiểm kê thực tế về mặt hiện vật thành phẩm tồn kho vào cuối kỳ và thành phẩm đã gửi bán nhưng chưa xác định tiêu thụ.

- Xác định giá trị thành phẩm xuất bán trong kỳ

$$\begin{array}{r} \text{Giá trị TP} \\ \text{xuất bán} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Giá trị TP} \\ \text{tồn kho} \\ \text{đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Giá trị TP gửi} \\ \text{bán chưa tiêu} \\ \text{thụ đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Giá trị TP} \\ \text{nhập kho} \\ \text{trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Giá trị} \\ \text{tồn kho} \\ \text{cuối kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Giá trị TP} \\ \text{gửi bán} \\ \text{chưa tiêu} \\ \text{thụ cuối kỳ} \end{array}$$

Giá trị TP tồn kho cuối kỳ = Số lượng TP tồn kho cuối kỳ x Giá trị đơn vị TP

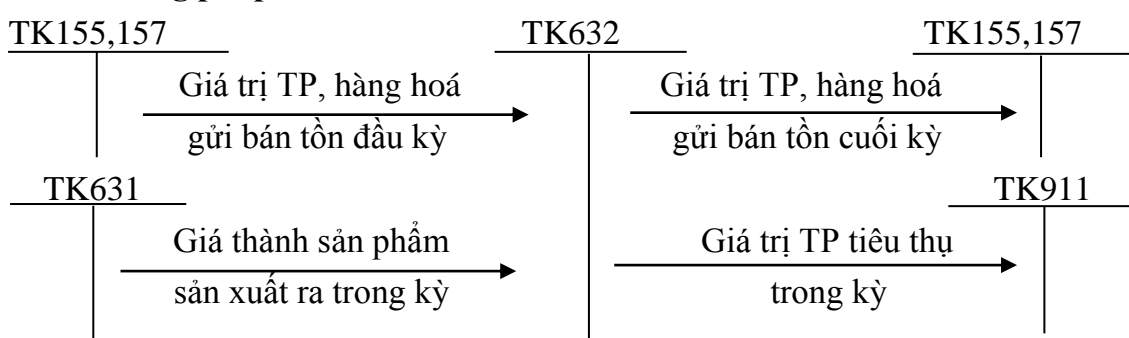
Trong đó:

Giá trị đơn vị TP tồn kho được xác định theo một trong các phương pháp:

- Bình quân gia quyền
- Nhập trước – xuất trước
- Tính theo giá đích danh (thực tế đích danh)

Khi sử dụng phương pháp kiểm kê định kỳ thì các TK 155; TK 157 chỉ sử dụng phản ánh giá trị TP, hàng gửi bán hiện có đầu kỳ và cuối kỳ.

*** Phương pháp kế toán**



Sơ đồ 1.5: Sơ đồ kế toán tổng hợp thành phẩm theo phương pháp kiểm kê định kỳ

1.3. Kế toán tiêu thụ thành phẩm

Tiêu thụ thành phẩm hay còn gọi là bán hàng, là quá trình doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu sản phẩm, hàng hoá cho khách hàng đồng thời nhận được quyền thu tiền hoặc thu được tiền từ khách hàng, đây là quá trình trao đổi để thực hiện giá trị của thành phẩm, tức là để chuyển hoá vốn của doanh nghiệp từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị (H-T).

1.3.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Bảng kê bán lẻ hàng hóa
- Bảng thanh lý hàng đại lý ký gửi
- Hợp đồng mua hàng hoá
- Séc, giấy uỷ nhiệm thu, chi
- Các chứng từ khác như: Biên bản về hàng bán bị trả lại, phiếu thu,...

1.3.2. Tài khoản sử dụng

*** Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”**

Tài khoản 511 "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ": Dùng để phản ánh

doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động SXKD từ các giao dịch và các nghiệp vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

*** Kết cấu tài khoản**

Bên nợ

- Số thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và đã được xác định là tiêu thụ trong kỳ kế toán.

- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ.
- Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ.
- Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ.
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên có

- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 có 6 tài khoản cấp 2.

+ TK 5111 “Doanh thu bán hàng hóa”: Dùng cho các ngành kinh doanh hàng hoá, vật tư, lương thực,...

+ TK 5112 “Doanh thu bán các thành phẩm”: Dùng cho các ngành sản xuất vật chất như: Công nghiệp, ngư nghiệp, nông nghiệp,...

+ TK 5113 “Doanh thu cung cấp dịch vụ”: Dùng cho các ngành kinh doanh dịch vụ như: Giao thông vận tải, bưu điện, du lịch, dịch vụ kế toán- kiểm toán.

+ TK 5114 “Doanh thu trợ cấp, trợ giá”: Dùng để phản ánh các khoản doanh thu từ trợ cấp, trợ giá của Nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước.

+ TK 5117 “Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư”: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

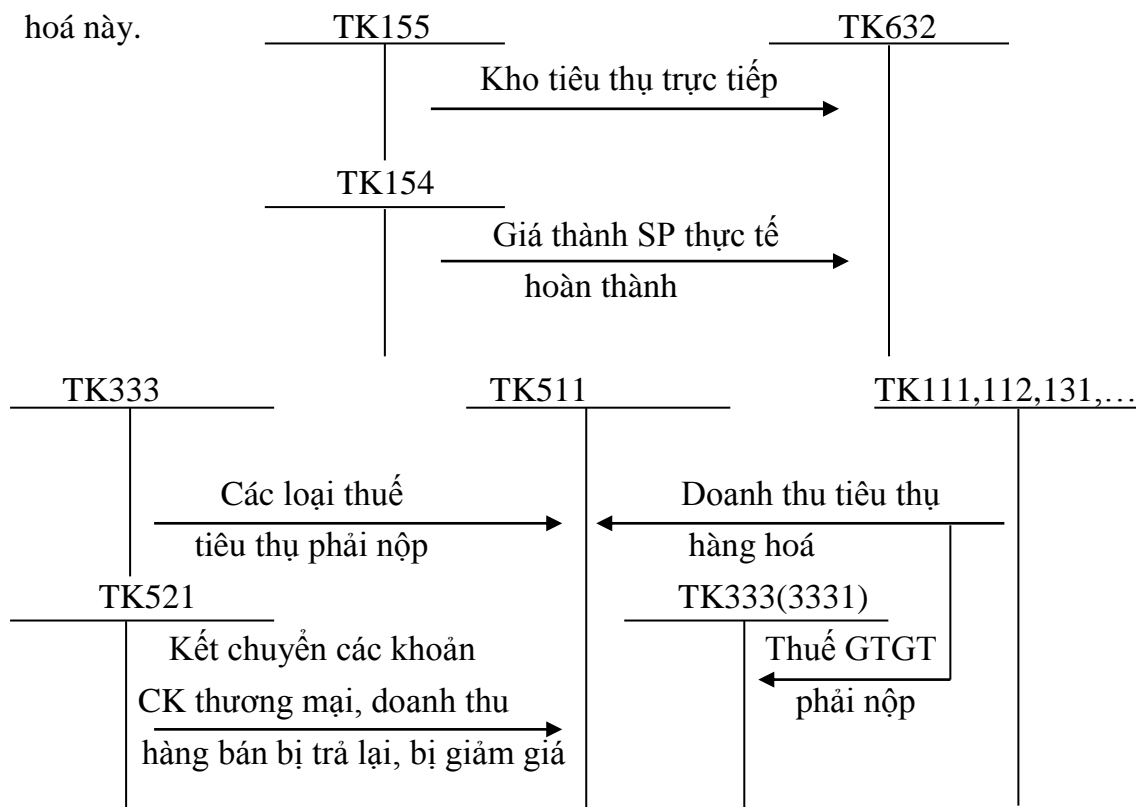
+ TK 5118 – “Doanh thu khác”: Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản doanh thu ngoài doanh thu bán hàng hoá, doanh thu bán thành phẩm, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu được trợ cấp trợ giá và doanh thu kinh doanh bất động sản như: Doanh thu bán vật liệu, phế liệu, nhượng bán công cụ, dụng cụ và các khoản doanh thu khác.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

1.3.3. Phương pháp kế toán tiêu thụ thành phẩm

1.3.3.1. Phương thức bán hàng trực tiếp cho khách hàng

Là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại các phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp. Số hàng khi bán giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ và người bán không có quyền sở hữu số hàng hoá này.



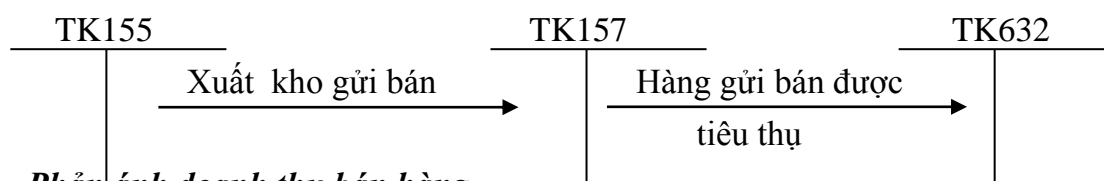
Sơ đồ 1.6: Sơ đồ kế toán tiêu thụ theo phương thức bán hàng trực tiếp

1.3.3.2. Phương thức tiêu thụ qua các đại lý (ký gửi hàng)

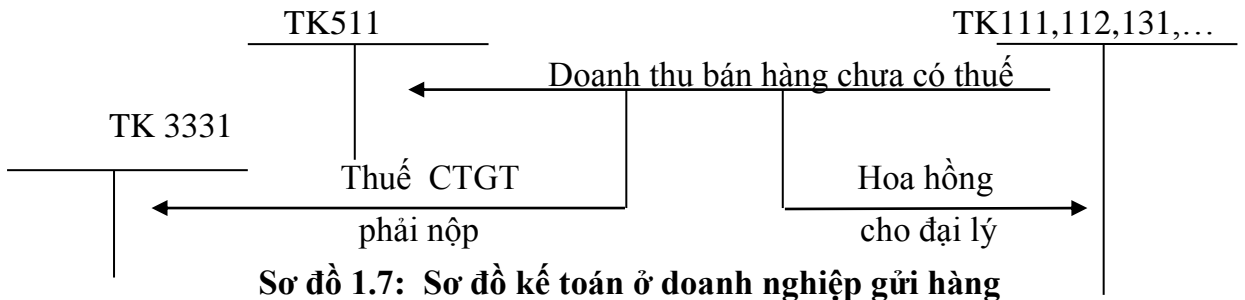
Là phương thức mà bên giao (chủ hàng) xuất hàng giao cho các đại lý hoặc các đơn vị nhận bán hàng ký gửi bán hộ. Số hàng ký gửi này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp (chủ hàng) cho đến khi được tiêu thụ. Khi bán được hàng ký gửi, doanh nghiệp sẽ trả cho đại lý hoặc bên nhận ký gửi một khoản hoa hồng tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá ký gửi của số hàng ký gửi thực tế đã bán được. Khoản hoa hồng này sẽ được hạch toán vào chi phí bán hàng.

*** Đối với doanh nghiệp gửi hàng:**

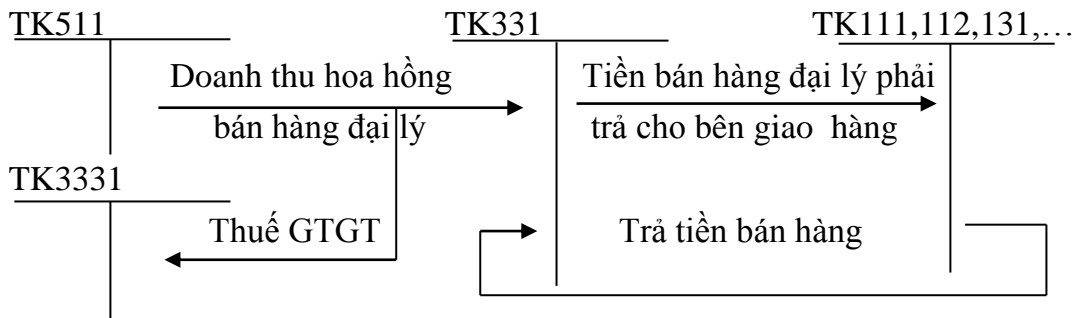
- Phản ánh xuất kho hàng hoá gửi bán và hàng gửi bán được tiêu thụ:



- Phản ánh doanh thu bán hàng



*** Đối với doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý :**

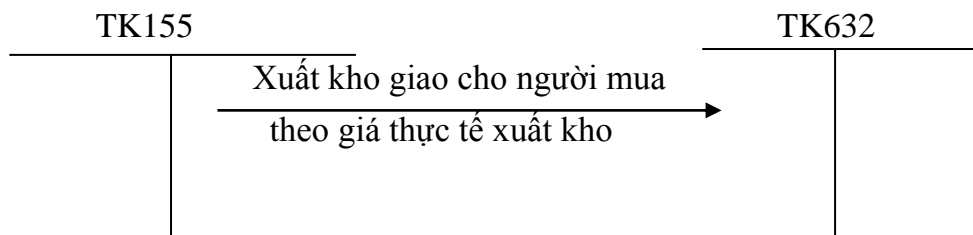


Sơ đồ 1.8: Sơ đồ kế toán ở doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý

1.3.3.3. Phương thức bán hàng trả góp

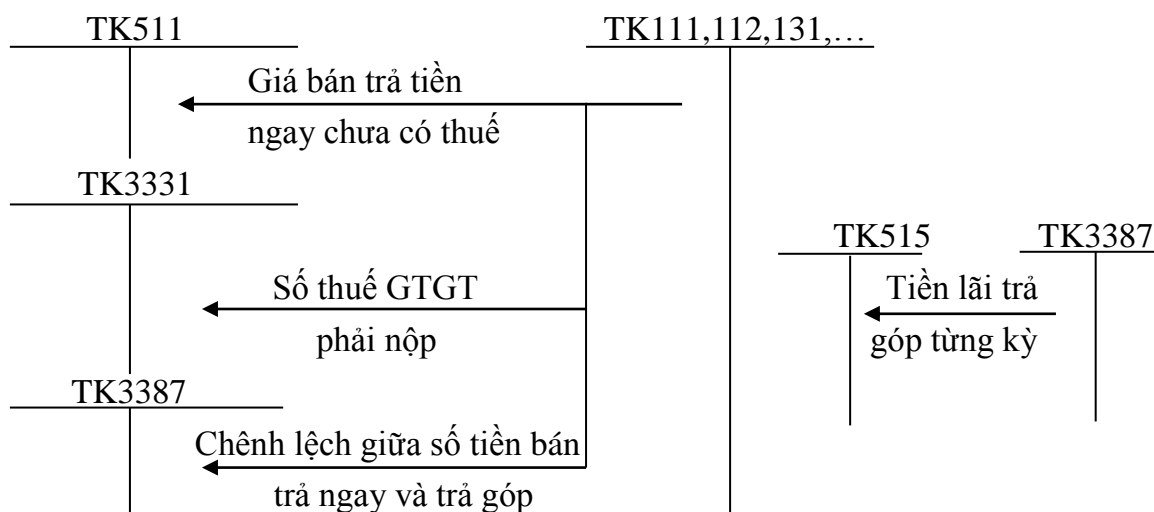
Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Thông thường số tiền trả ở các kỳ tiếp theo là bằng nhau, trong đó bao gồm một phần doanh thu gốc và phần lãi trả chậm. Khoản trả lãi này chỉ được hạch toán và doanh thu hoạt động tài chính (TK515).

*** Xuất hàng giao cho người mua**



*** Phản ánh doanh thu và tiền lãi trả chậm**

- Đối với hàng hoá chịu thuế GTGT theo Phương pháp khấu trừ

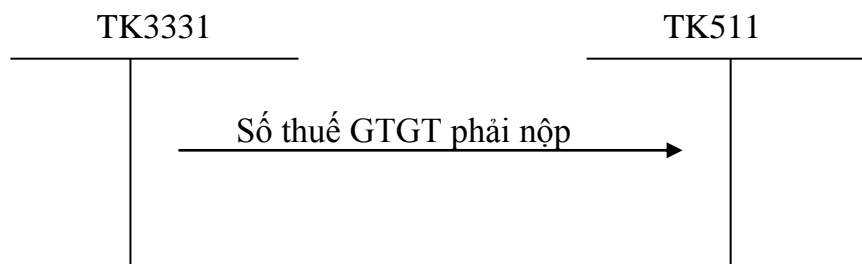


Sơ đồ 1.9: Sơ đồ kế toán bán hàng trả góp

- Đối với hàng hoá không thuộc diện chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

Phản ánh doanh thu (TK511), doanh thu chưa thực hiện (TK3387) và doanh thu hoạt động tài chính (TK515) bao gồm cả thuế GTGT.

Cuối kỳ xác định số thuế GTGT phải nộp



Sơ đồ 1.10: Sơ đồ xác định số thuế GTGT phải nộp

1.3.3.4. Phương thức hàng đổi hàng

Đây là trường hợp doanh nghiệp đem sản phẩm của mình để đổi lấy vật tư, hàng hoá về, doanh thu được ghi nhận trên cơ sở giá trao đổi giữa doanh nghiệp và khách hàng.

1.4. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng

1.4.1. Chiết khấu thương mại

* Nội dung

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

* Tài khoản sử dụng

Tài khoản 5211 - “Chiết khấu thương mại”

Một số qui định khi hạch toán vào tài khoản 5211

- Chỉ hạch toán vào tài khoản này khoản chiết khấu thương mại người mua được hưởng đã thực hiện trong kỳ theo đúng chính sách chiết khấu thương mại doanh nghiệp đã qui định.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu này được ghi giảm trừ vào giá bán trên hoá đơn GTGT hoặc hoá đơn bán hàng lần cuối cùng.

- Trường hợp khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hoá đơn lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu cho người mua. Khoản chiết khấu thương mại trong trường hợp này được hạch toán vào tài khoản 5211.

- Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm giá (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào tài khoản 5211. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

- Phải theo dõi chi tiết chiết khấu thương mại đã thực hiện cho từng khách hàng và từng loại hàng bán.

*** Kết cấu tài khoản**

Bên nợ

- Số chiết khấu thương mại đã chấp thuận thanh toán cho khách hàng.

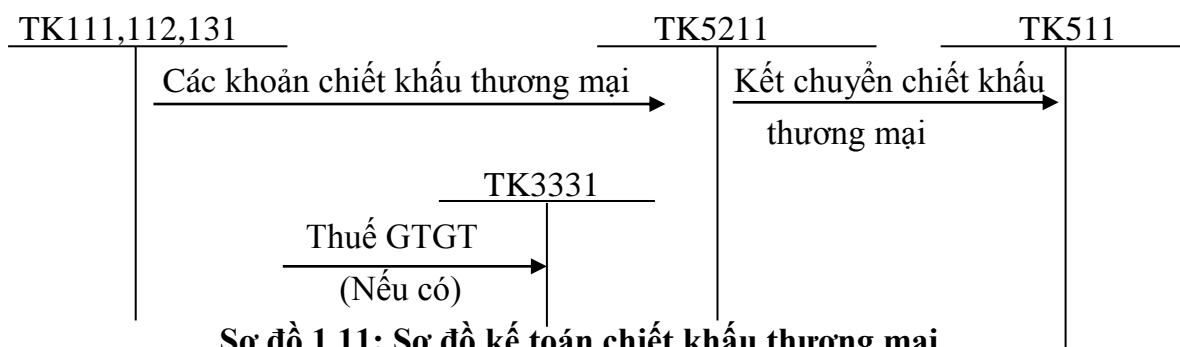
Bên có

- Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ hạch toán.

Tài khoản 5211 không có số dư cuối kỳ.

*** Phương pháp kế toán**

Được hạch toán theo sơ đồ sau:



1.4.2. Giảm giá hàng bán

* Nội dung

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

- Bên bán hàng thực hiện kế toán giảm giá hàng bán theo những nguyên tắc sau:

+ Trường hợp trong hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng đã thể hiện khoản giảm toán (giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm) thì doanh nghiệp (bên bán hàng) không sử dụng tài khoản này, doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã giảm (doanh thu thuần).

+ Chỉ phản ánh vào tài khoản này các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán hàng (đã ghi nhận doanh thu) và phát hành hoá đơn (giảm giá ngoài hoá đơn) do hàng bán kém, mất phẩm chất,...

* Tài khoản sử dụng

Tài khoản 5213 - “Giảm giá hàng bán”

* Kết cấu tài khoản

Bên Nợ

- Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua.

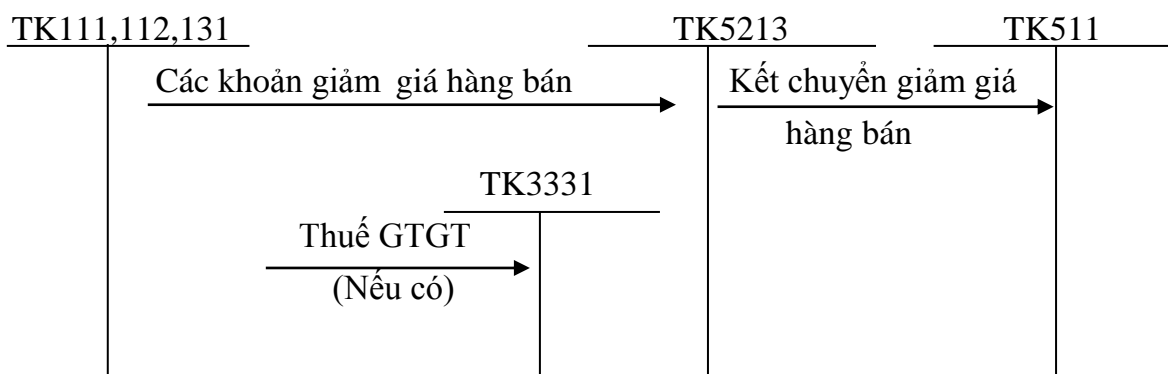
Bên Có

- Kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng hoá bán sang tài khoản doanh thu bán hàng.

Tài khoản 5213 không có số dư cuối kỳ.

* Phương pháp kế toán

Được hạch toán theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.12: Sơ đồ kế toán giảm giá hàng bán

1.4.3. Hàng bán bị trả lại

* Nội dung

Hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hoá doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như kém phẩm chất, sai qui cách, chủng loại,...

$$\begin{array}{rcccl} \text{Doanh thu hàng} & & \text{Số lượng hàng} & & \text{Đơn giá bán đã} \\ \text{bán bị trả} & = & \text{bị trả lại} & \times & \text{ghi trên hóa đơn} \end{array}$$

Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng hoá bị trả lại, đính kèm hoá đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hợp đồng (nếu trả lại một phần hàng). Và đính kèm theo chứng từ nhập kho của doanh nghiệp số hàng nói trên.

* Tài khoản sử dụng

Tài khoản 5212 - “Hàng bán bị trả lại”

* Kết cấu tài khoản

Bên Nợ

- Trị giá của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào công nợ phải thu của khách hàng về số sản phẩm, hàng hoá đã bán ra.

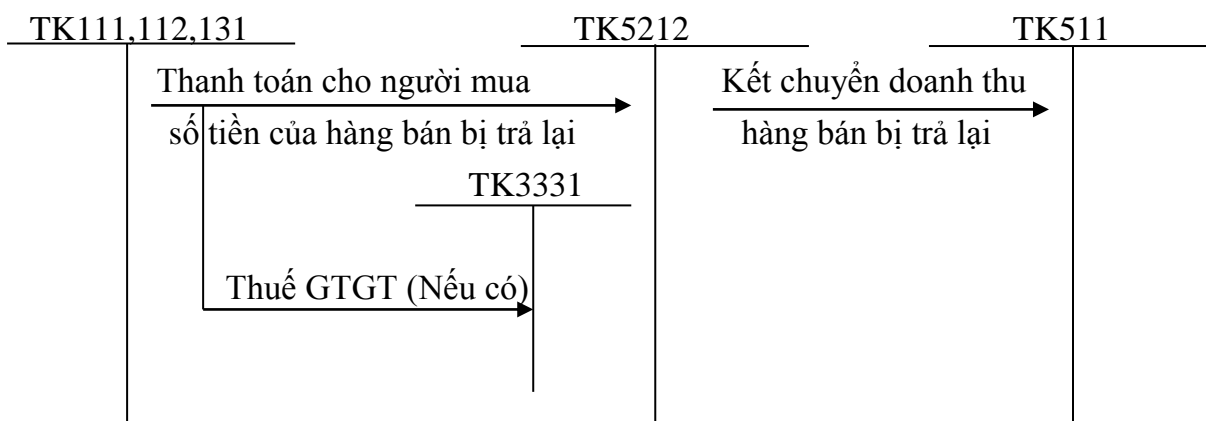
Bên Có

- Kết chuyển trị giá của hàng bị trả lại vào bên nợ tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần trong kỳ kế toán.

Tài khoản 5212 không có số dư cuối kỳ.

* Phương pháp kế toán

Được hạch toán theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.13: Sơ đồ kế toán hàng bán bị trả lại

1.4.4. Thuế khấu trừ giảm doanh thu bán hàng

* Thuế GTGT

- Khái niệm

Thuế GTGT là loại thuế gián thu, được tính trên khoản tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến người tiêu dùng.

- **Phương pháp tính thuế GTGT:** Thuế GTGT phải nộp có thể được xác định theo 1 trong 2 phương pháp: Khấu trừ thuế hoặc tính trực tiếp trên GTGT.

+ Cá nhân sản xuất, kinh doanh và các tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam không theo luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, chưa thực hiện đầy đủ các điều kiện về kế toán, hoá đơn, chứng từ để làm căn cứ tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế, các hộ gia đình và cá nhân kinh doanh có mức doanh thu và mức thu nhập thấp.

+ Các cơ sở kinh doanh mua bán vàng, bạc, đá quý.

Tài khoản sử dụng: Tài khoản 3331 “Thuế GTGT phải nộp”

- Phương pháp khấu trừ thuế GTGT

Số thuế GTGT phải nộp = Thuế GTGT đầu ra - Thuế GTGT đầu vào

Trong đó

Thuế GTGT đầu ra	=	Giá tính thuế của hàng hóa, dịch vụ bán ra	x	Thuế suất thuế GTGT (%)
---------------------	---	---	---	----------------------------

Thuế GTGT đầu vào = Tổng số thuế GTGT đã thanh toán được ghi trên hóa đơn GTGT mua hàng hóa, dịch vụ hoặc chứng từ nộp thuế GTGT hàng hóa nhập khẩu

* Thuế xuất khẩu

- **Đối tượng chịu thuế xuất khẩu:** Tất cả sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ mua bán, trao đổi với nước ngoài khi xuất khẩu ra khỏi biên giới nước Việt Nam.

- **Đối tượng nộp thuế XK:** Tất cả các đơn vị kinh tế trực tiếp xuất khẩu hoặc uỷ thác xuất khẩu.

- **Thuế xuất khẩu phải nộp:** Tính trên cơ sở trị giá bán tại cửa khẩu ghi trong hợp đồng của lô hàng xuất (thường gọi là FOB) & thuế xuất khẩu của mặt hàng xuất khẩu, được quy đổi về tiền đồng Việt Nam theo tỷ giá hiện hành. Tuy nhiên, cũng có khi hải quan không tính theo giá trị bán tại cửa khẩu ghi trong hợp đồng mà có điều chỉnh do tham khảo biểu giá tối thiểu khi tính thuế xuất (nhập) khẩu.

- Tài khoản sử dụng: Tài khoản 3333 “Thuế xuất nhập khẩu”
- Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 3333 tương tự như tài khoản 3331 “Thuế GTGT phải nộp”

Hiện nay Công ty đang áp dụng thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ và thuế xuất khẩu nên em chỉ trình bày 2 phương pháp tính thuế này.

1.5. Kế toán giá vốn hàng bán

1.5.1. Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho
- Phiếu nhập kho

1.5.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 632 - “Giá vốn hàng bán”

*** Kết cấu tài khoản**

- Trường hợp doanh nghiệp kế toán HTK theo phương pháp kê khai thường xuyên:

Bên nợ

– Đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh, phản ánh:

- + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ;
- + Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ;
- + Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;
- + Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành;
- + Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

– Đối với hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư, phản ánh:

- + Số khấu hao BĐS đầu tư dùng để cho thuê hoạt động trích trong kỳ;
- + Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo BĐS đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá BĐS đầu tư;
- + Chi phí phát sinh từ nghiệp vụ cho thuê hoạt động BĐS đầu tư trong kỳ;
- + Giá trị còn lại của BĐS đầu tư bán, thanh lý trong kỳ;
- + Chi phí của nghiệp vụ bán, thanh lý BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ;

Bên Có

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”;
- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh;
- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho;
- Các khoản thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường đã tính vào giá trị hàng mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

- Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

Đối với doanh nghiệp kinh doanh thương mại.

Bên Nợ

- Trị giá vốn của hàng hóa đã xuất bán trong kỳ.
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

Bên Có

- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ;
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã xuất bán vào bên Nợ tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

- Đối với doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dịch vụ.

Bên Nợ

- Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ;
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết);
- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và dịch vụ đã hoàn thành.

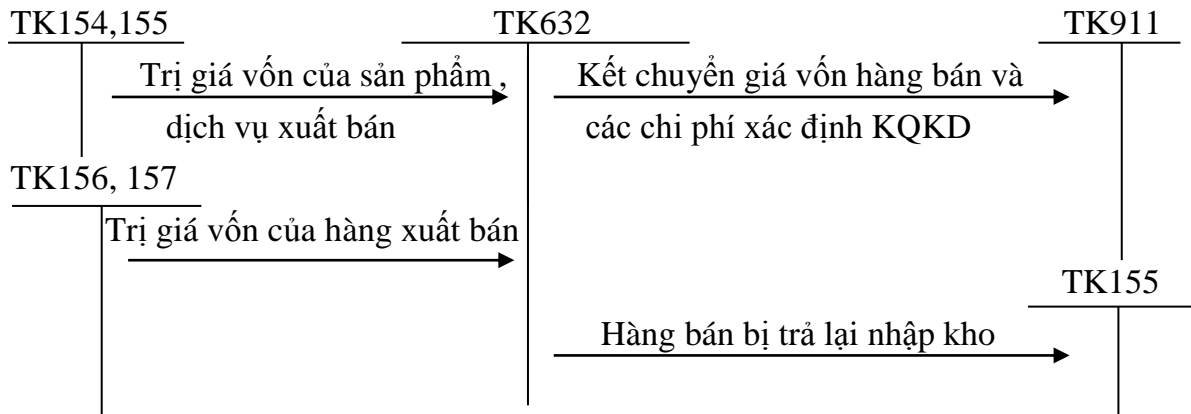
Bên Có

- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ TK 155.

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết)
- Kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã xuất bán, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

1.5.3. Phương pháp kế toán



Sơ đồ 1.16: Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán

1.6. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

1.6.1. Kế toán chi phí bán hàng

1.6.1.1. Nội dung

Chi phí bán hàng là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ trong kỳ như chi phí vận chuyển, bốc dỡ, quảng cáo, chi phí cho nhân viên bán hàng, ...

1.6.1.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 641 “Chi phí bán hàng”

* Kết cấu tài khoản

Bên Nợ

Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên Có

Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng (nếu có).

Kết chuyển chi phí bán hàng trong kỳ vào bên Nợ Tài khoản 911

-Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ.

-Tài khoản 641 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí tương ứng với 7 tài khoản cấp 2:

+ TK 6411 “Chi phí nhân viên”: Gồm các khoản tiền lương nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản sản phẩm, hàng hoá, vận chuyển hàng hoá đi tiêu thụ

và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ.

+ TK6412 “Chi phí vật liệu bao bì” phục vụ cho việc đóng gói sản phẩm, bảo quản sản phẩm, nhiên liệu để vận chuyển sản phẩm đi tiêu thụ, phụ tùng thay thế dùng cho việc sửa chữa, bảo dưỡng tài sản cố định của bộ phận bán hàng.

+ TK6413 “Chi phí dụng cụ, đồ dùng phục vụ cho hoạt động bán hàng như các dụng cụ đo lường, bàn ghế, máy tính cầm tay,…”

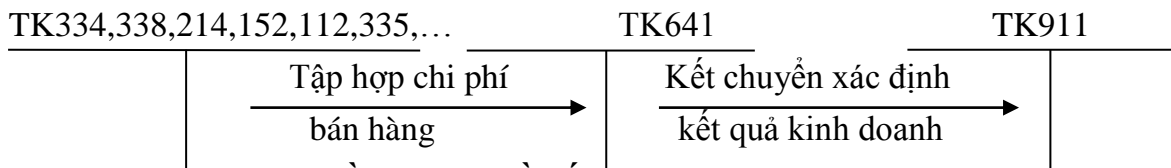
+ TK6414 “Chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản sản phẩm, hàng hoá, bộ phận bán hàng như: Khấu hao nhà kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển”.

+ TK6415 “Chi phí bảo hành sản phẩm”.

+ TK6417 “Chi phí dịch vụ mua ngoài”: Là các chi phí thuê ngoài sửa chữa tài sản cố định, tiền thuê kho bãi, tiền thuê bốc vác vận chuyển hàng hoá đi tiêu thụ, hoa hồng trả cho các đại lý và các đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu.

+ TK6418 “Chi phí bằng tiền khác”: Là các khoản chi phí khác phát sinh ngoài chi phí kể trên để phục vụ cho hoạt động bán hàng như: Chi phí giới thiệu sản phẩm, chi phí quảng cáo, tiếp thị, chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng,...

1.6.1.3. Phương pháp kế toán



Sơ đồ 1.14: Sơ đồ kế toán chi phí bán hàng

1.6.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.6.2.1. Nội dung

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn bộ doanh nghiệp, là những chi phí gián tiếp mà không thể xếp vào quá trình sản xuất hoặc quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như chi phí cho nhân viên quản lý, chi phí văn phòng, giao dịch, một số loại thuế, phí, lệ phí,...

1.6.2.2. Tài khoản sử dụng

TK 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”.

* Kết cấu tài khoản

Bên Nợ

- Tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên Có

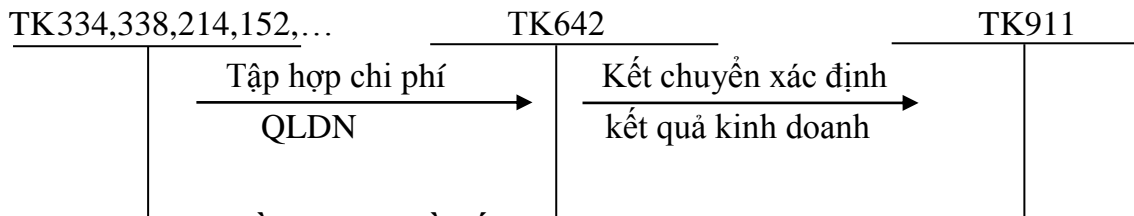
- Các khoản được phép ghi giảm (nếu có)

- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang bên Nợ tài khoản 911
Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ.

Tài khoản 642 có 8 tài khoản cấp 2 như sau:

- + TK6421 “Chi phí nhân viên quản lý”
- + TK6422 “Chi phí vật liệu quản lý”
- + TK6423 “Chi phí đồ dùng văn phòng”
- + TK6424 “Chi phí khấu hao TSCĐ”
- + TK6425 “Thuế, phí, lệ phí”
- + TK6426 “Chi phí dự phòng”
- + TK6427 “Chi phí dịch vụ mua ngoài”
- + TK6428 “Chi phí khác bằng tiền”

1.6.2.3. Phương pháp kế toán



Sơ đồ 1.15: Sơ đồ kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

1.7. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

1.7.1. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”

Tài khoản 911 được mở chi tiết cho từng hoạt động (hoạt động sản xuất chế biến hoạt động kinh doanh TM, dịch vụ, hoạt động tài chính, hoạt động bất thường,...).

Trong từng hoạt động có thể mở chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành kinh doanh, từng loại hình dịch vụ.

Lưu ý rằng, các khoản doanh thu và thu nhập được kết chuyển vào tài khoản 911 phải là doanh thu thuần hoặc thu nhập thuần.

* **Kết cấu tài khoản**

Bên Nợ

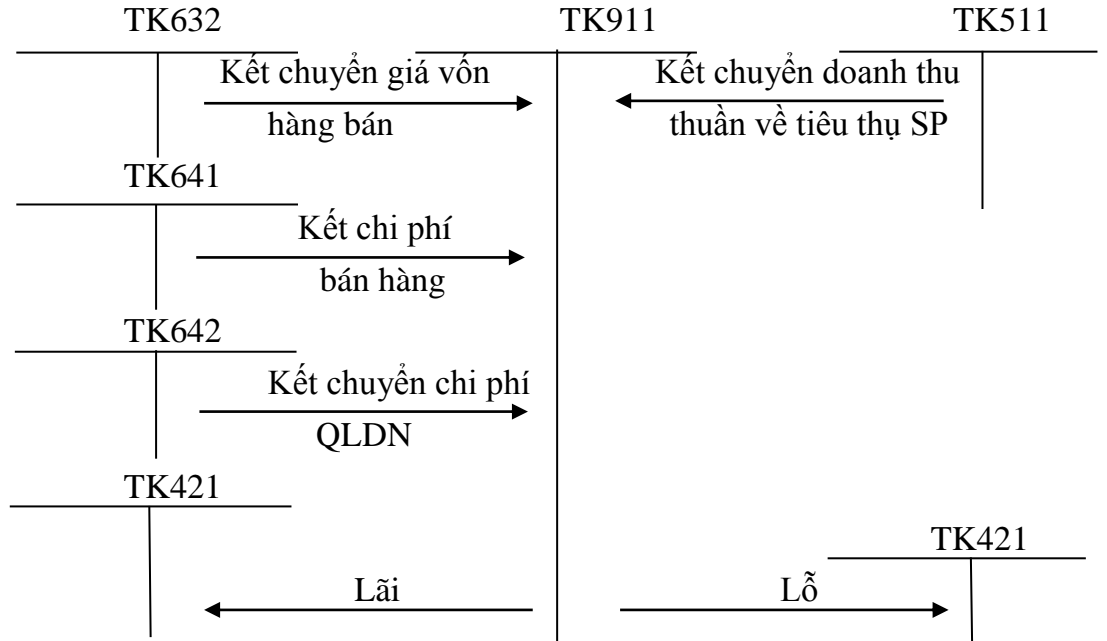
- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ.
- Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Lãi trước thuế về hoạt động trong kỳ.

Bên Có

- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ.
- Doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác.

- Lỗ về các hoạt động trong trong kỳ.
- Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ.

1.7.2. Phương pháp kế toán



Sơ đồ 1.17: Sơ đồ kế toán xác định kết quả tiêu thụ

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN THÀNH PHẨM, TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH MỸ TÀI BÌNH ĐỊNH

2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

2.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty

Tên Công ty hiện nay: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

Tên giao dịch: My Tai company limited

Địa chỉ: Lô 22B, đường trung tâm, khu công nghiệp Phú Tài, Thành phố Quy Nhơn

Điện thoại: 056 – 3841014 – 3841015

Fax: 056 – 3841970

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất đồ gỗ trong nhà và ngoài trời. Nhãn hiệu của Công ty được bảo hộ tại Việt Nam và thế giới.

E-mail: reception@mytai.com.vn

Website: www.mytai.com.vn

Văn phòng chính



2.1.2. Quá trình hình thành, phát triển của Công ty

2.1.2.1. Quá trình hình thành

Công ty TNHH Mỹ Tài được Ủy ban nhân dân tỉnh Bình Định cấp giấy phép thành lập số 06/GP/TLDN ngày 16/03/1998 và được Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Bình Định cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 042894 ngày 22/04/1998.

Công ty chính thức đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh vào tháng 11/1998.

2.1.2.2. Quá trình phát triển

Những năm đầu hoạt động Công ty gặp rất nhiều khó khăn do chưa có kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh, thị trường tiêu thụ còn hạn chế, chưa có nhiều lao động lành nghề. Những năm đầu hoạt động Công ty chỉ có 200 CB - CNV, tổng nguồn vốn kinh doanh là 7,6 tỷ đồng. Năm 2015, doanh thu của Công ty đạt hơn 21 tỷ đồng, tổng sản lượng đạt 1.020 containers.

Các giai đoạn phát triển:

Bảng 2.1: Các giai đoạn phát triển

Chỉ tiêu	2005 -> 2008	2009	2010 -> 2013	2014
1.Công nhân (người)	790	800	920	990
2.Sản lượng (containers/năm)	500	550	690	720
3.Doanh thu (Tỷ đồng/năm)	10,0	12,5	13,0	14,5
4.Khách hàng trực tiếp	20	22	25	26

(Nguồn : Phòng kế toán)

Từ kết quả trên đây cho thấy Công ty đang hoạt động rất có hiệu quả, công tác sản xuất kinh doanh thuận lợi, đời sống nhân viên ổn định và ngày một tăng lên, điều đó sẽ động viên tinh thần trong toàn Công ty cố gắng nỗ lực hơn nữa để Công ty TNHH Mỹ Tài ngày một phát triển mạnh mẽ và khẳng định vị trí của mình trên thị trường trong và ngoài nước.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty

2.1.3.1. Chức năng

Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định là một đơn vị chuyên sản xuất chế biến hàng lâm sản xuất khẩu, chủ yếu là bàn ghế theo đơn đặt hàng của nước ngoài, thị trường tiêu thụ ở nhiều nước Châu Á, Châu Âu.

Công ty hoạt động nhằm tăng kim ngạch xuất khẩu cho tỉnh nhà, đảm bảo lợi nhuận

cho doanh nghiệp và góp phần thực hiện sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

2.1.3.2. Nhiệm vụ

Xây dựng, tổ chức thực hiện các kế hoạch sản xuất kinh doanh theo các bản mẫu được thiết kế theo đơn đặt hàng.

Nắm bắt khả năng kinh doanh, nhu cầu thị trường trong và ngoài nước để xây dựng và thực hiện các phương án sản xuất đạt hiệu quả.

Quản lý đội ngũ cán bộ, thực hiện phân phối thu nhập hợp lý, chăm lo đời sống tinh thần vật chất cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty.

Thực hiện tốt nghĩa vụ đối với nhà nước.

Các phòng ban và cán bộ lao động có nhiệm vụ xây dựng các biện pháp an toàn lao động, phòng chống cháy nổ.

2.1.4. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

2.1.4.1. Lĩnh vực SXKD, mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Công ty

Công ty TNHH Mỹ Tài là Công ty sản xuất sản phẩm từ gỗ để xuất khẩu và tiêu dùng nội địa theo kế hoạch của hội đồng thành viên.

Hiện nay sản phẩm chính của Công ty bao gồm các loại:

- Bàn: Bàn xếp được, bàn tháo ráp.
- Ghế: Ghế xếp được, ghế tháo ráp, ghế chông được,...

Các loại hàng hoá hiện tại của Công ty đang kinh doanh bao gồm: Sản phẩm chính và một số sản phẩm hàng hoá khác là sự kết hợp giữa các loại nguyên liệu như: Gỗ, vải, nhôm,...



Outdoor furniture

2.1.4.2 Thị trường đầu vào, đầu ra của công ty

+ Thị trường đầu vào







Nguyên liệu

- 90% FSC Eucalyptus: có nguồn gốc từ rừng trồng Nam Mỹ và Nam Phi
- 10% hardwood: có nguồn gốc từ Malaysia



+ Thị trường đầu ra

Bảng 2.2: Bảng thị trường đầu ra

TT	TÊN KHÁCH HÀNG	THỊ TRƯỜNG	% DOANH THU
1	M&S 	EU	50%
2	ARENA 		
3	FREEDOM 	USA	30%
4	TJX 		
5	AMAZON 	ÚC	10%
6	ITOCHU 	CHÂU Á	10%

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

2.1.4.3. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu của Công ty

Số lượng cán bộ công nhân viên trong những năm gần đây:

Bảng 2.3: Bảng tình hình lao động

(ĐVT: Người)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng số lao động	920	990	1.050
Nhân viên	873	935	940

(Nguồn: Phòng hành chính nhân sự)

Bảng 2.4: Bảng phân loại lao động theo trình độ tính đến 31/12/2015

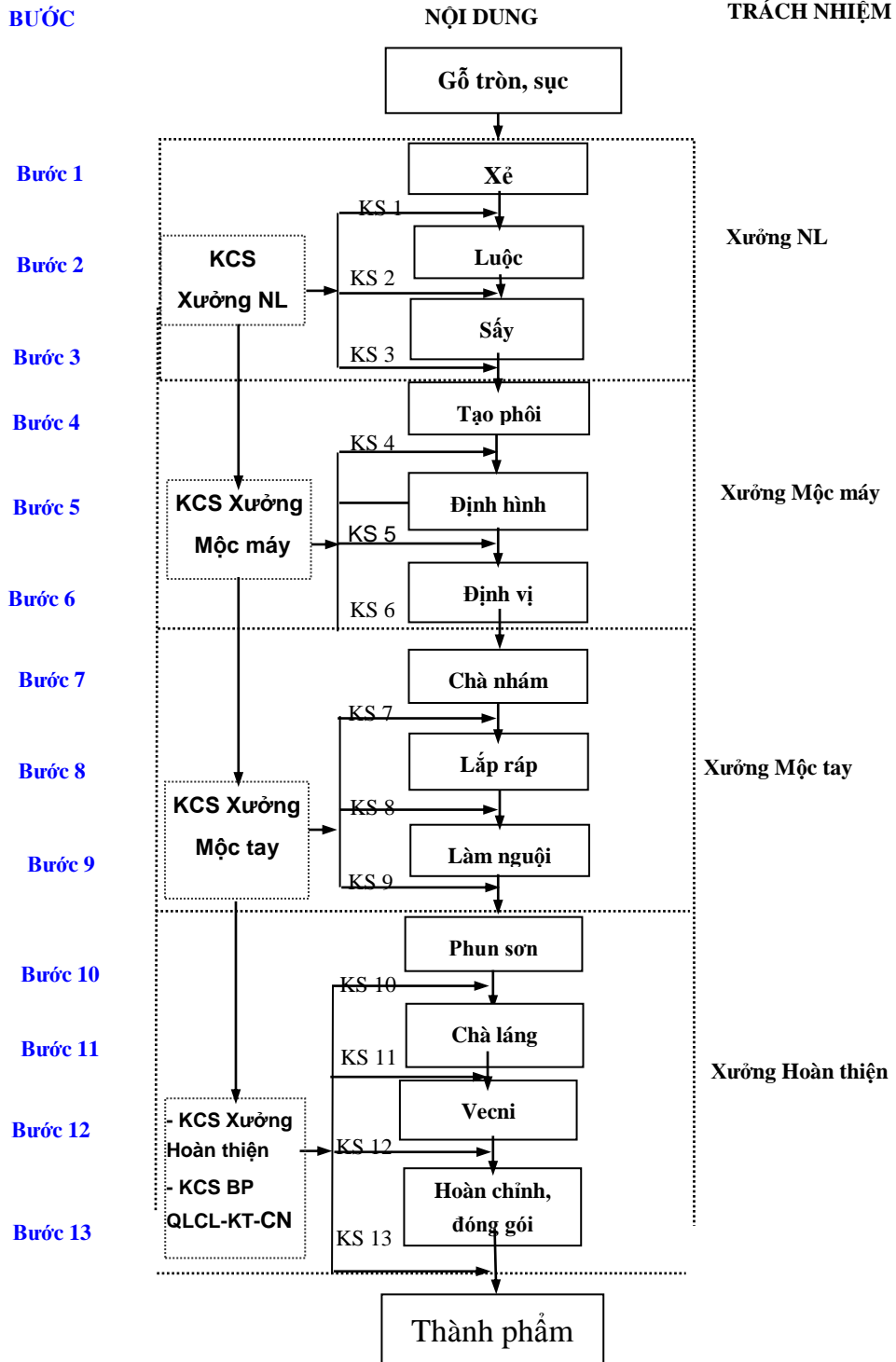
Chỉ tiêu	Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)
Trình độ đại học	92	8,76
Trình độ cao đẳng và trung cấp	86	8,19
Lao động phổ thông	872	83,05

(Nguồn: Phòng hành chính nhân sự)

Nhận xét: Trong quá trình hoạt động đến năm 2015, ta thấy số công nhân viên tăng theo từng năm chứng tỏ Công ty làm ăn ngày càng hiệu quả và mở rộng quy mô kinh doanh.

2.1.5 Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và quản lý tại Công ty

2.1.5.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm của Công ty

- ♦ Nội dung cơ bản của bước công việc trong quy trình công nghệ
- * Nguyên liệu gỗ tròn hoặc gỗ xẻ đưa vào pha xẻ tạo ra các loại phách, đáp ứng cho việc sản xuất chi tiết sản phẩm ở đoạn sau:

* Gỗ phách nhận từ đoạn xẻ được xếp vào kiện đưa vào luộc, thời gian luộc tùy từng loại gỗ (thường là từ 15->30 ngày), quy cách,... Tổ trưởng hướng dẫn, giám sát công nhân, công việc, công đoạn luộc. KCS gỗ luộc, ghi biên bản, giao nhận ca.

* Gỗ phách, sơ chế được xếp vào lò theo quy cách, chủng loại.

* Tạo ra hình dạng các chi tiết sơ chế còn lượng dư gia công từ gỗ phách.

* Nhận chi tiết sơ chế từ tạo phôi, gia công tạo hình dạng, kích thước tinh chế cho chi tiết sản xuất, ghi biên bản, giao nhận ca sản xuất.

* Các chi tiết được định hình, chuyển qua công đoạn định vị, gia công tạo các mối lắp ghép, tạo thuận lợi cho việc lắp ráp tạo ra sản phẩm hoàn chỉnh.

* Các chi tiết được định vị chuyển qua chà nhám nhằm đảm bảo độ láng, sạch các vết lóc, xước,...

* Các chi tiết khi chà nhám được chuyển qua lắp ráp thành cụm chi tiết hoặc sản phẩm.

* Sản phẩm hoặc cụm chi tiết chuyển qua làm nguội nhằm đảm bảo độ láng và loại các khuyết tật của các công đoạn trước còn sót lại (hoàn chỉnh sắc mộc).

* Sản phẩm được xử lý hoàn chỉnh màu, tạo màu sắc thẩm mỹ, độ bền đẹp.

* Sản phẩm được hoàn chỉnh, vào bao bì đóng gói, nhập kho thành phẩm.

* SP được kiểm tra đạt các yêu cầu chất lượng, nhập kho thành phẩm, chờ xuất xưởng.

=> Nhằm tạo được thế mạnh trên thị trường, Công ty đã đề ra phương hướng hoạt động trong thời gian tới như sau:

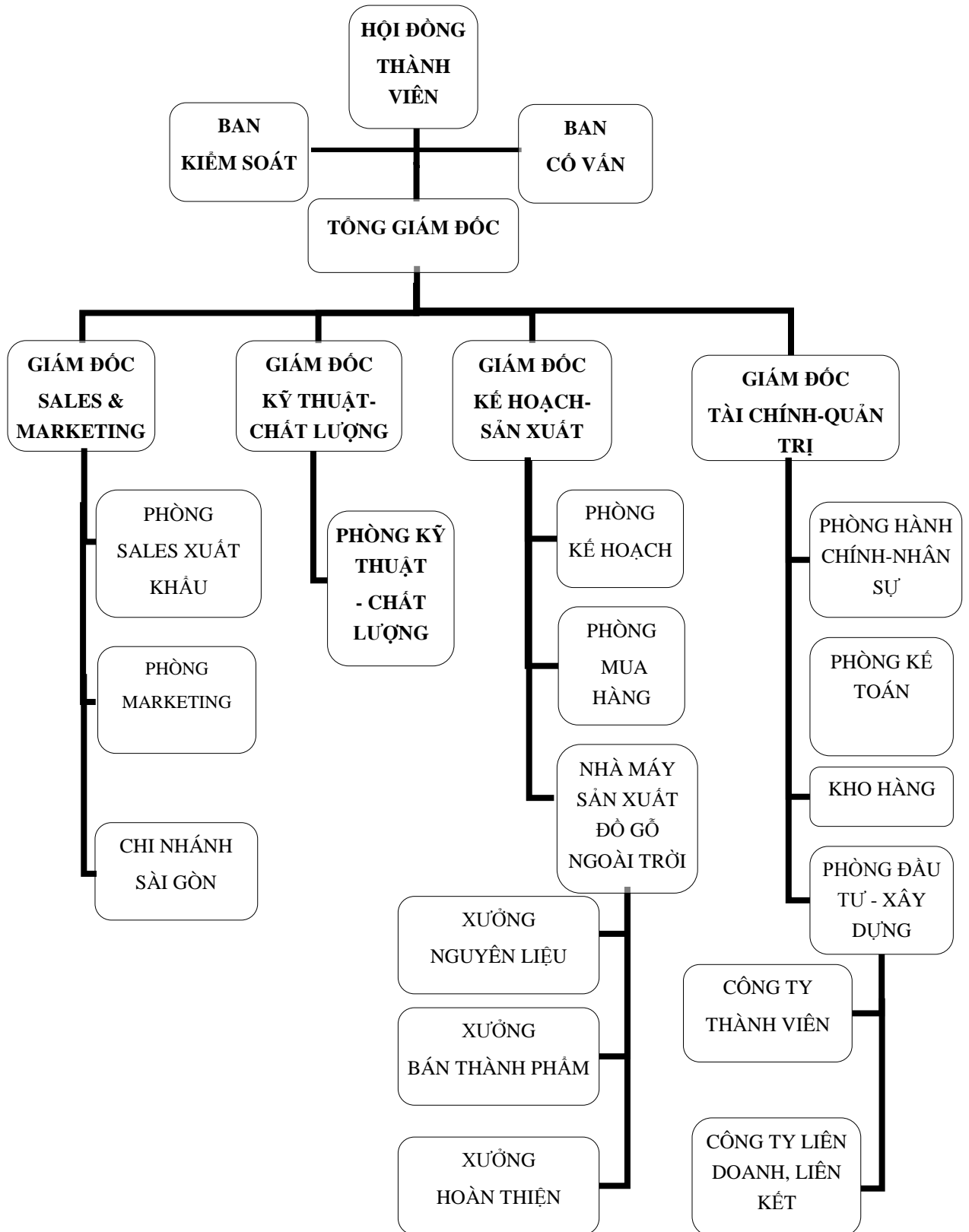
- Tiếp tục ổn định, mở rộng quy mô sản xuất đi đôi với việc nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến mẫu mã, đồng thời giải quyết việc làm cho người lao động.

- Tìm nguồn nguyên liệu ổn định.

- Giữ vững thị trường truyền thống đồng thời mở rộng thị trường trên nhiều nước.

- Tìm biện pháp nâng cao năng suất lao động để đạt doanh lợi cao hơn và người lao động có thu nhập ổn định hơn.

2.1.5.2. Đặc điểm tổ chức quản lý



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý Công ty

• Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

*** Tổng giám đốc**

- Điều hành hoạt động của công ty, cung cấp nguồn lực cho sản xuất kinh doanh và tìm kiếm thị trường bán hàng xuất khẩu tiềm năng.
- Phê duyệt các quy định, tài liệu thuộc hệ thống quản lý chất lượng.
- Định mức kinh tế kỹ thuật, quy định: quy trình quản lý, công nghệ thiết kế, chế tạo sản phẩm.
- Quyết định vấn đề tổ chức bộ máy và nhân sự đảm bảo hiệu quả nâng cao.
- Quyết định ký kết các hợp đồng mua bán hàng, ký kết các chứng từ tài chính.
- Trực tiếp chỉ đạo, điều hành các Giám Đốc: sản xuất, mua – bán hàng, kế hoạch, marketing, tài chính, nhân sự, chất lượng.

➤ Các Giám đốc là người được Tổng Giám Đốc ủy quyền hoặc được phân công chịu trách nhiệm trong một số lĩnh vực sản xuất, quản lý chuyên môn.

*** Giám Đốc Tài chính - quản trị**

- Trực tiếp điều hành, kiểm soát và chịu trách nhiệm trước TGD về mọi hoạt động tài chính kế toán, mọi hoạt động của bộ phận hành chính - nhân sự và ban nhân sự cơ bản của công ty. Tổ chức phân tích hoạt động kinh tế công ty hàng năm.
- Xây dựng chế độ báo cáo tài chính phù hợp, lập và quản lý ngân sách hoạt động hàng năm. Nghiên cứu, đề xuất TGD cải tiến tổ chức hoạt động kinh doanh.
- Kiểm soát thanh toán, quyết toán tài chính, thu chi tiền mặt, chi trả lương, theo dõi công nợ, báo cáo tài sản, tính toán giá thành, và các hoạt động tài chính có liên quan khác.
- Hoạch định và tổ chức tuyển dụng, bố trí nhân sự.
- Giải quyết trực tiếp những khiếu nại khách hàng có liên quan đến vấn đề tài chính.
- Thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn khác theo sự phân công, ủy quyền của TGD.
- Hoạch định và tổ chức tuyển dụng, bố trí nhân sự, đánh giá năng lực lao động.
- Tổng hợp báo cáo định kỳ đến TGD về tình hình tổ chức bộ máy nhân sự, quản trị hành chính nhân sự, quản trị hành chính và xây dựng cơ bản.

*** Giám đốc kế hoạch sản xuất**

- Trực tiếp điều hành, kiểm soát và chịu trách nhiệm trước TGD về mọi hoạt động của bộ phận kế hoạch.
- Nhận thông tin từ các bộ phận, lập và kiểm soát thực hiện kế hoạch, tiến độ SXKD, của Công ty: NVL, máy móc thiết bị, lệnh sản xuất, lịch giao hàng,...

- Điều phối sản phẩm, NVL giữa các nhà máy, bộ phận đáp ứng nhu cầu SXKD.
- Tổng hợp báo cáo định kỳ đến TGD về tình hình thực hiện kế hoạch, tiến độ sản xuất kinh doanh.

- Thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn khác theo sự phân công, ủy quyền của TGD.

* **Giám đốc chất lượng**

- Trực tiếp điều hành, kiểm soát và chịu trách nhiệm trước TGD về mọi hoạt động của bộ phận quản lý chất lượng - kỹ thuật - công nghệ.
- Chịu trách nhiệm kiểm soát chất lượng NVL đầu vào theo yêu cầu sản xuất.
- Chịu trách nhiệm về chất lượng sản phẩm và xuất cho khách hàng.
- Chịu trách nhiệm xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật phục vụ sản xuất.
- Kiểm soát kỹ thuật đối với các dự án đầu tư xây dựng cơ bản, kiểm tra và nghiệm thu máy móc, trang thiết bị mua mới hoặc sửa chữa bên ngoài.
- Thực hiện nhiệm vụ quyền hạn khác theo sự ủy quyền của TGD.

* **Giám đốc sale & marketing**

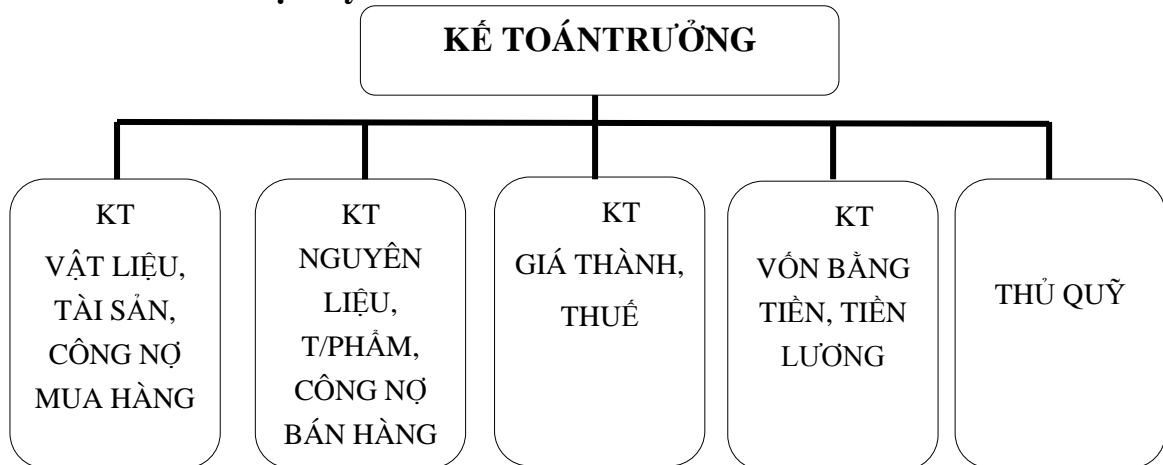
- Trực tiếp điều hành, kiểm soát và chịu trách nhiệm trực tiếp trước TGD về mọi hoạt động của công tác xuất khẩu.
- Kiểm soát tình hình kinh doanh hàng xuất khẩu, đảm bảo doanh số kế hoạch.
- Thực hiện đánh giá thỏa mãn nhu cầu khách hàng nước ngoài.
- Thực hiện các công việc khác theo sự điều động của TGD.
- Xây dựng hình ảnh thương hiệu Mỹ Tài tại thị trường trong và ngoài nước.
- Chuẩn bị tài liệu quảng cáo, giới thiệu về công ty Mỹ Tài và sản phẩm với khách hàng: Catalogue, Webside, BI, BS, Offer.
- Tổ chức tham gia hội chợ triển lãm hội thảo, các chương trình quan hệ với cộng đồng, quảng cáo trên phương tiện truyền thông,... Nhằm giới thiệu hình ảnh Mỹ Tài.
- Lập danh sách, phân tích đối thủ cạnh tranh theo từng quý, năm.
- Dự báo nhu cầu thị trường, mở rộng SX, phát triển kênh bán hàng, chi nhánh,...

2.1.6. Đặc điểm tổ chức kế toán tại Công ty

2.1.6.1. Mô hình tổ chức kế toán

- Công ty TNHH Mỹ Tài tổ chức công tác kế toán theo mô hình tập trung.

2.1.6.2. Tổ chức bộ máy kế toán



Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

2.1.6.3. Chức năng, nhiệm vụ của từng kế toán nghiệp vụ

- **Kế toán trưởng:** Chịu trách nhiệm trước Giám đốc tài chính về toàn bộ công tác kế toán và tài chính của Công ty, điều hành công tác kế toán tài chính của Công ty điều hành việc chung của phòng kế toán, tổng hợp kết quả sản xuất kinh doanh và định kỳ lập báo cáo tài chính. Chịu sự phân công của Giám đốc tài chính – quản trị.

- **Kế toán vốn bằng tiền, tiền lương:** Chịu trách nhiệm tổng hợp tất cả các số liệu liên quan đến vốn bằng tiền như: Phiếu thu, chi ngân hàng, mở sổ chi tiết theo dõi tiền gửi ngân hàng, tiền vay, đầu tư tài chính,... Hướng dẫn kiểm tra ghi chép kịp thời thời gian lao động và sản phẩm hoàn thành, lập bảng lương, tính các khoản thuế thu nhập, bảo hiểm các loại. Chịu sự phân công khác của kế toán trưởng.

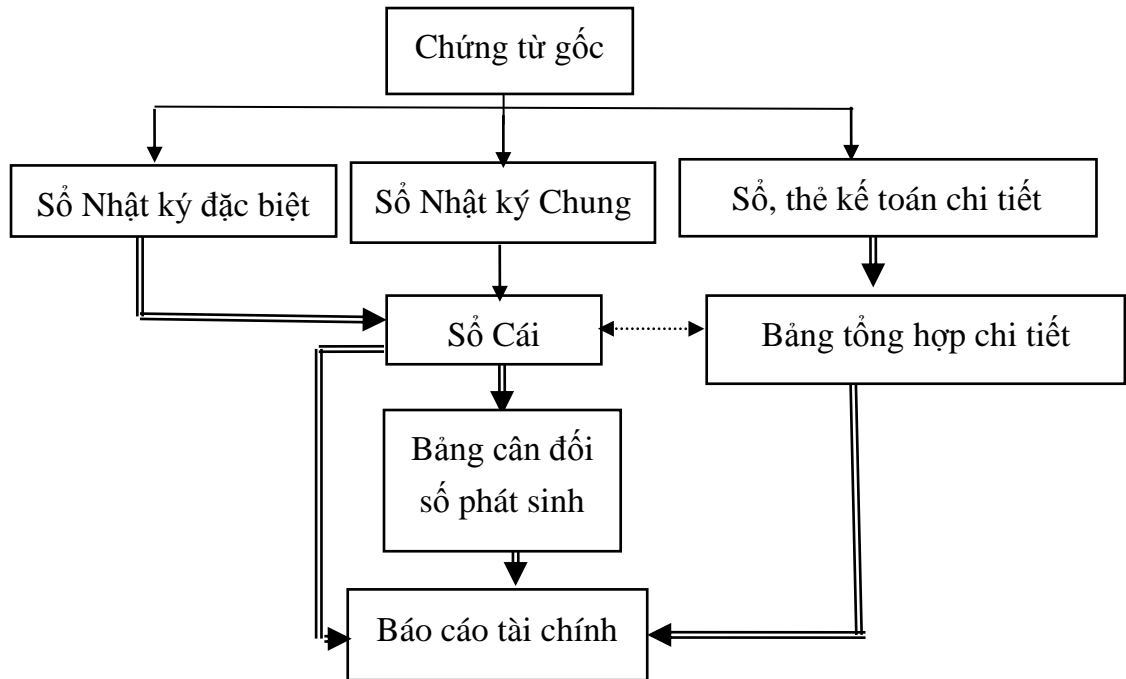
- **Kế toán NL thành phẩm, công nợ và bán hàng:** Theo dõi tình hình tài chính nhập xuất tồn kho nguyên vật liệu, thành phẩm, công nợ bán hàng, doanh thu, gia công, chi phí xuất hàng. Chịu sự phân công khác của kế toán trưởng.

- **Kế toán vật liệu, tài sản và công nợ mua hàng:** Chịu trách nhiệm theo dõi tình hình nhập xuất tồn chi tiết tất cả các vật liệu, tài sản, công nợ mua hàng, lập bảng tính khấu hao tài sản và phân bổ giá trị khấu hao tài sản công cụ, dụng cụ.

- **Kế toán giá thành, thuế:** Lập phương án giá thành sản phẩm, đơn giá tính lương sản xuất, nhận thông tin yêu cầu báo giá sản phẩm từ bộ phận bán hàng, gia công. Lập bảng kê VAT mua vào, tờ khai VAT và hồ sơ hoàn thuế hàng tháng. Chịu sự phân công khác của kế toán trưởng.

2.1.6.4. Hình thức kế toán áp dụng tại Công ty

Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định áp dụng hình thức ghi sổ kế toán là hình thức “Nhật ký Chung”.



Sơ đồ 2.4: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký Chung

Ghi chú:

- > : Ghi hàng ngày
- =====> : Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
- ←-----> : Quan đối chiếu

• **Trình tự ghi sổ**

+ **Hàng ngày:**

Căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký Chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký Chung để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản kế toán phù hợp, đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký Chung, các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

+ **Cuối tháng, cuối quý, cuối năm:**

Cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh.

Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các Sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các Báo cáo tài chính.

Về nguyên tắc, Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên sổ Nhật ký Chung.

2.1.6.5. Các chính sách kế toán khác áp dụng tại Công ty

- Chế độ kế toán áp dụng: Công ty áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư 200/2014/TT – BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.
- Niên độ kế toán: Theo dương lịch (bắt đầu từ ngày 1/1 đến ngày 31/12)
- Đồng tiền hạch toán: Việt Nam đồng
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên.
- Công ty tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ là phương pháp đường thẳng.

2.2. Thực trạng kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

2.2.1. Kế toán thành phẩm

2.2.1.1. Đặc điểm, phân loại thành phẩm tại Công ty

Thành phẩm chủ yếu của Công ty là sản phẩm Bàn, ghế các loại sử dụng ngoài trời được làm từ gỗ.

Nguyên liệu chủ yếu là gỗ và các loại vật tư phục vụ cho việc hoàn thành sản phẩm như: Dầu màu, bao bì, mạc đồng,...

2.2.1.2. Tính giá thành phẩm

Khi nhập kho: Trị giá thành phẩm được tính theo giá thực tế thành phẩm hoàn thành trong kỳ bao gồm: Toàn bộ chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung phát sinh trong kỳ.

Khi xuất kho: Trị giá thành phẩm xuất kho được tính theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.

Công thức

$$\text{Trị giá TP xuất kho} = \frac{\text{Trị giá thực tế TP tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá TP nhập kho trong kỳ}}{\text{Số lượng TP tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng TP nhập kho trong kỳ}} \times \text{Số lượng TP xuất kho}$$

2.2.1.3. Chứng từ sử dụng, sổ kế toán và quy trình luân chuyển chứng từ

* Chứng từ sử dụng

- Biên bản nghiệm thu
- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho

* Sổ kế toán

- Nhật ký Chung

- Sổ chi tiết tài khoản

- Sổ Cái

*** Quy trình luân chuyển chứng từ**

Sau khi nhận lệnh sản xuất của bộ phận Kế hoạch, nhà máy sản xuất tiến hành sản xuất và nhập kho thành phẩm như sau:

Căn cứ theo giấy đề nghị và số lượng thực tế nhập kho của Nhà máy sản xuất nhân viên kho hàng của BP kế hoạch lập Biên bản nghiệm thu rồi chuyển đến nhân viên kế toán thành phẩm theo dõi lập phiếu nhập kho. Khi xuất hàng bán thì kế toán lập phiếu xuất kho.

Căn cứ vào phiếu nhập kho, phiếu xuất kho kế toán vào sổ Nhật ký Chung và sổ chi tiết tài khoản 1551 để theo dõi tình hình thành phẩm nhập, xuất kho trong tháng.

Cuối kỳ, từ sổ Nhật ký Chung kế toán tiến hành lên sổ Cái, tài khoản 155 để theo dõi số lượng nhập, xuất kho trong kỳ.

2.2.1.4. Tài khoản kế toán

Tài khoản 155 - Thành phẩm

2.2.1.5. Phương pháp kế toán

Ngày 02/12/2015: Nhập kho thành phẩm từ bộ phận sản xuất 3.900SP bàn Bristol với giá thành đơn vị thực tế 450.000đ, 2.000SP ghế Birmingham với giá thành đơn vị thực tế 356.340đ.

* Căn cứ theo giấy đề nghị và số lượng thực tế nhập kho từ bộ phận sản xuất ngày 02/12/2015, nhân viên kho hàng của BP kế hoạch lập biên bản nghiệm thu:

Số: 01



BIÊN BẢN NGHIỆM THU

Ngày: 02/12/2015

Thành phẩm

Căn cứ: Giấy đề nghị và số lượng nhập kho thực tế

Nhập tại kho: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

TT	Mã hiệu	Tên sản phẩm	Loại gỗ	ĐVT	Số lượng	Ghi chú
1	ATF040/08	Bàn Bristol	YB	Cái	3.900	
2	ACK049/A	Ghế birmingham	YB	Cái	2.000	

Bên giao

NV.Quản lí

Bên nhận

* Sau khi lập biên Bản nghiệm thu, nhân viên của bộ phận lập kế hoạch chuyển đến cho nhân viên kế toán thành phẩm theo dõi và lập phiếu nhập kho:



PHIẾU NHẬP KHO

Ngày 02 tháng 12 năm 2015

Số: 03/03TP

Người giao hàng: Nhà máy sản xuất

Căn cứ: BBNT số 01

Nhập tại kho: Công ty TNHH Mỹ Tài

(ĐVT: Đồng)

TT	MÃ HIỆU	TÊN SẢN PHẨM	C/ đoạn	Loại gỗ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	ATF040/08	Bàn Bristol	BB	YB	Cái	3.900	450.000	1.755.000.000
2	ACK049/A	Ghế Birmingham	BB	YB	Cái	2.100	356.340	748.314.000
		Cộng						2.503.314.000

Thành tiền chưa thuế: Hai tỷ bốn trăm sáu mươi bảy triệu sáu trăm tám mươi nghìn đồng chẵn.

Thủ trưởng đơn vị

Kế toán trưởng

Thủ kho

Người lập biểu

Ngày 03/12/2015: Theo P XK190 xuất bán cho Công ty nội thất Phát Huy với số lượng: 1.500 SP bàn Bristol (TK417/20E) với giá thành đơn vị thực tế là 450.000đ/cái và 2.100 SP ghế Birmingham (ACK49/A) với giá thành đơn vị thực tế là 356.340đ/cái.

+ Khi xuất hàng bán cho khách hàng, Kế toán lập Phiếu xuất kho:

Mẫu số: 02-VT

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)



PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 03 tháng 12 năm 2015

Nợ: 632

Số: 190

Có: 155

Họ và tên người nhận hàng: Đặng Huy Phát – Công ty nội thất Phát Huy

Lý do xuất kho: Xuất kho thành phẩm

Xuất tại kho: Công ty TNHH Mỹ Tài

TT	Mã Hiệu	Tên Sản Phẩm	ĐVT	Số Lượng	Đơn Giá	Thành Tiền
1	TK417/20E	Bàn Bristol	Cái	1.500	450.000	675.000.000
2	ACK49/A	Ghế Birmingham	Cái	2.100	356.340	748.314.000
Tổng cộng						1.423.314.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một tỷ bốn trăm hai mươi ba triệu ba trăm mười bốn nghìn đồng chẵn.

Người lập phiếu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc

* Căn cứ vào PNK, P XK bộ phận kế toán tiến hành lập sổ Nhật ký Chung:
Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Trang: 01

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
04/10	01/10TP	04/10	Nhập kho TP	X	01	155	1.950.777.853	
					02	154		1.950.777.853
...
15/10	PXK 187	15/10	Xuất kho bán		09	632	103.800.000	
			cho Công ty xây dựng 47	X	10	155		103.800.000
10/11	PXK 188	10/11	Xuất kho bán		11	632	111.400.000	
			cho Công ty Thành Vinh	X	12	155		111.400.000
20/11	PXK 189	20/11	Xuất kho bán		13	632	587.000.000	
			cho Công ty ARENA	X	14	155		587.000.000
....
28/11	03/02TP	28/11	Nhập kho TP	X	21	155	2.755.652.155	
					22	154		2.755.652.155
02/12	03/03TP	02/12	Nhập kho TP	X	23	155	2.503.314.000	
					24	154		2.503.314.000
03/12	PXK 190	03/12	Xuất bán cho Công ty nội thất Phát Huy		25	632	1.423.314.000	
				X	26	155		1.423.314.000
16/12	PXK 191	16/12	Xuất kho bán		27	632	886.449.500	
			cho Công ty FREEDOM	X	28	155		886.449.500
			Tổng Cộng SPS				27.118.261.304	27.118.261.304

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Từ phiếu nhập kho, phiếu xuất kho kế toán tiến hành lập thẻ kho để theo dõi số lượng thành phẩm nhập xuất kho trong kỳ. Thẻ kho cũng được mở chi tiết cho từng loại thành phẩm:



Mẫu số: 02-VT

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

THẺ KHO

Ngày lập: 12/12/2015

Tên, nhãn hiệu, quy cách sản phẩm: Bàn Bristol

(ĐVT: Cái)

STT	Chứng từ		Diễn giải	Ngày N-X	Số lượng			Ký xác nhận của kế toán
	SH	NT			Nhập	Xuất	Tồn	
			<u>SDDK</u>				-	
1	03/03 TP	02/12	Nhập kho TP	02/12	3.900		3.900	
2	PXK 190	03/12	Xuất kho TP	03/12		1.500	2.400	
...
			Cộng		3.900	2.250	1.650	
			<u>SDCK</u>				<u>1.650</u>	

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

**Người ghi sổ
(ký, họ tên)**

**Kế toán trưởng
(ký, họ tên)**



Mẫu số: 02-VT

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

THẺ KHO

Ngày lập: 12/12/2015

Tên, nhãn hiệu, quy cách sản phẩm: Ghế Birmingham

(ĐVT: Cái)

STT	Chứng từ		Diễn giải	Ngày N-X	Số lượng			Ký xác nhận của kế toán
	SH	NT			Nhập	Xuất	Tồn	
			<u>SDDK</u>				-	
1	03/03 TP	02/12	Nhập kho TP	02/12	2.100		2.100	
2	PXK 190	03/12	Xuất kho TP	03/12		2.100	-	
			Cộng		2.100	2.100	-	
			<u>SDCK</u>				-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

* Đồng thời, từ phiếu nhập kho và phiếu xuất kho, kế toán mở sổ chi tiết thành phẩm cho từng loại thành phẩm để theo dõi số lượng nhập, xuất kho trong tháng:



SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Tên tài khoản: 1551 - “Thành phẩm”

Tên thành phẩm: Bàn Bristol

Kỳ PS: Từ ngày 01/10/2015 đến ngày 31/12/2015

(ĐVT: Đồng)

Chứng từ		Diễn giải	Ngày N-X	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT			Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền
		<u>SDDK</u>						-	-
....
03/03TP	02/12	Nhập kho TP	02/12	3.900	1.755.000.000				
PXK190	03/12	Xuất kho TP	03/12			1.500	675.000.000		
....
		Cộng SPS		3.900	1.755.000.000	2.250	1.012.500.000	<u>1.650</u>	<u>742.500.000</u>
		<u>SDCK</u>						<u>1.650</u>	<u>742.500.000</u>

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)



SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Tên tài khoản: 1551 - “Thành phẩm”

Tên thành phẩm: Ghế Birmingham

Kỳ PS: Từ ngày 01/10/2015 đến ngày 31/12/2015

(ĐVT: Đồng)

Chứng từ		Diễn giải	Ngày N-X	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT			Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền
		<u>SĐĐK</u>						-	-
...
03/03TP	02/12	Nhập kho TP	02/12	2.100	748.314.000				
PXK190	03/12	Xuất kho TP	03/12			2.100	748.314.000		
		Cộng SPS		2.100	748.314.000	2.100	748.314.000		
		<u>SDCK</u>						-	-

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Cuối tháng, kế toán cộng số tính ra số Nhập - Xuất - Tồn thành phẩm, sau đó đối chiếu số lượng tồn trên thẻ kho, đồng thời căn cứ vào sổ kế toán chi tiết đã được lập kế toán tiến hành đối chiếu, kiểm tra và lập bảng tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn:



BẢNG TỔNG HỢP NHẬP - XUẤT – TỒN THÀNH PHẨM QUÝ IV/2015

STT	Tên sản phẩm	ĐVT	Tồn đầu kỳ		Nhập trong kỳ		Xuất trong kỳ		Tồn cuối kỳ	
			SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT
1	Bàn Bristol	Cái	-	-	3.900	1.755.000.000	2.250	1.012.500.000	1.650	742.500.000
2	Ghế Birmingham	Cái	-	-	2.100	748.314.000	2.100	748.314.000	-	-
	Cộng					2.503.314.000		1.760.814.000		742.500.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

* Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung kế toán tiến hành lên sổ Cái TK155:



SỔ CÁI

Tên tài khoản: “Thành phẩm”

Số hiệu: 155

Kỳ PS: Từ ngày 01/10/2015 đến ngày 31/12/2015

(ĐVT: Đồng)

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	NKC		TK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày		Trang	Dòng		Nợ	Có
			<u>Số dư đầu kỳ</u>				<u>12.623.789.146</u>	
04/10/2015	01/10TP	04/10/2015	Nhập kho thành phẩm	01	02	154	1.950.777.853	
.....
15/10/2015	PXK 187	15/10/2015	Xuất kho bán cho Công ty XD 47	01	09	632		103.800.000
10/11/2015	PXK 188	10/1/21015	Xuất bán cho Công ty Thành Vinh	01	11	632		111.400.000
20/11/2015	PXK 189	20/11/2015	Xuất bán Công ty ERENA	01	13	632		83.560.233
.....
28/11/2015	03/02TP	28/11/2015	Nhập kho thành phẩm	01	22	154	2.755.652.155	
02/12/2015	03/03/TP	02/12/2015	Nhập kho TP	01	24	154	2.503.314.000	
03/12/2015	PXK 190	03/12/2015	Xuất bán cho Công ty nội thất Phát Huy	01	25	632		1.423.314.000
16/12/2015	PXK 191	16/12/2015	Xuất kho bán cho Công ty FREEDOM	01	27	632		886.449.500
Tổng Cộng SPS							29.221.602.880	15.927.512.886
<u>Số dư cuối kỳ</u>							<u>25.917.879.140</u>	

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

2.2.2. Kế toán tiêu thụ thành phẩm

2.2.2.1. Các phương thức tiêu thụ thành phẩm

*** Phương thức bán hàng nội địa (trong nước)**

Khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng bộ phận bán hàng nội địa có trách nhiệm làm việc với Bộ phận kế hoạch để kiểm tra thời gian giao hàng có hợp lý không có đảm bảo tiến độ giao hàng cho khách hay không sau đó làm hợp đồng bán hàng hoặc đơn đặt hàng có chữ ký của Tổng giám đốc và đại diện khách hàng, sau đó chuyển cho các bộ phận liên quan thực hiện.

Khi giao hàng cho khách, thủ kho thành phẩm căn cứ theo lệnh xuất hàng tiến hành giao hàng lên phương tiện vận chuyển và làm Biên bản giao nhận chuyển cho Bộ phận Kế toán – tài chính, nhân viên kế toán thành phẩm và doanh thu căn cứ vào Lệnh xuất hàng và số lượng thực giao trên Biên bản giao nhận lập phiếu xuất kho đồng thời viết hoá đơn Giá trị gia tăng giao cho khách hàng và hoàn thành thủ tục đi đường cho phương tiện vận chuyển.

*** Phương thức bán hàng xuất khẩu**

Tương tự như bán hàng nội địa, sau khi ký kết đơn đặt hàng các bộ phận liên quan tiến hành các bước hoàn thiện và chuẩn bị giao hàng.

Công ty thường ký kết đơn đặt hàng theo điều kiện thương mại quốc tế: Giao qua lan can tàu - Free On Board (FOB).

Các phương thức thanh toán công ty thường áp dụng:

+ Thư tín dụng - Letter of credit (L/C): Đây là phương thức thanh toán tốt nhất hiện nay vì nó đảm bảo an toàn cho các bên. Công ty áp dụng phương thức này hầu hết cho tất cả các khách hàng.

- Khi xếp hàng vào container tương tự như các bước bán hàng nội địa Nhân viên kế toán thành phẩm và doanh thu chỉ viết phiếu xuất kho để hàng ra công xuống cảng.

- Tiếp theo nhân viên xuất nhập khẩu của BP bán hàng chịu trách nhiệm hoàn thành các thủ tục xuất khẩu như: Invoice, Tờ khai hải quan, giấy chứng nhận xuất xứ, hoá đơn lãnh sự,...

- Sau khi cho hàng xuống phương tiện đầy đủ kế toán căn cứ vào vận đơn đường biển (Marine bill of lading / Ocean bill of lading) xuất hoá đơn GTGT.

2.2.2.2. Chứng từ sử dụng, quy trình luân chuyển chứng từ

*** Đối với phương thức bán hàng nội địa (trong nước)**

- **Chứng từ sử dụng**

- Hoá đơn bán hàng
- Các chứng từ khác có liên quan

- Quy trình luân chuyển chứng từ

- Hàng ngày, khi khách hàng đến mua hàng tại BP phòng kinh doanh tiến hành lập hợp đồng bán hàng hoặc nhận đơn đặt hàng của khách hàng.

- Khi sản phẩm đã đúng theo chủng loại, số lượng theo yêu cầu phòng Kinh doanh sẽ báo cho phòng kế toán nhận lệnh xuất kho. Khi xuất hàng bán cho khách hàng, kế toán lập phiếu xuất kho và chuyển về cho kế toán tiêu thụ lập hóa đơn GTGT đồng thời phản ánh vào sổ Nhật ký Chung và sổ chi tiết bán hàng.

- Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung đã lập lên sổ Cái TK 511.

*** Đối với phương thức bán hàng xuất khẩu**

- Chứng từ sử dụng

- + Hóa đơn thương mại (*Invoice*).

- Quy trình luân chuyển chứng từ

+ Khi đã ký kết một hợp đồng thương mại buôn bán quốc tế (*Contract*), Công ty phải tiến hành sản xuất sản phẩm trên cơ sở những điều khoản đã được thoả thuận trong hợp đồng.

+ Công ty xin giấy phép xuất khẩu (do Bộ công thương cấp), xin các giấy phép như: Giấy chứng nhận xuất xứ,...

+ Tập hợp hàng và chuẩn bị giao hàng: Thu gom, tập trung thành một lô hàng xuất khẩu theo hợp đồng đã ký và đóng gói bao bì, hàng hóa xuất khẩu nhằm đảm bảo phẩm chất, chất lượng và số lượng tạo điều kiện thuận lợi cho việc bốc xếp, di chuyển, giao nhận hàng. Khi giao hàng lên tàu, Công ty căn cứ vào chứng từ để lập Hoá đơn thương mại (*Commercial invoice*) hoá đơn được lập thành 4 liên: 1 liên lưu, 1 liên gửi theo hàng, 1 liên gửi kế toán công nợ, 1 liên lập bộ chứng từ thanh toán gửi ngân hàng. Khi bốc xếp hàng lên tàu cán bộ nghiệp vụ nhận vận đơn đường biển (*Bill of lading*) do hãng tàu biển xác nhận.

+ Sau khi hàng đã giao xong, tàu chở hàng đã bắt đầu rời cảng, kế toán mới lập phiếu xuất kho đồng thời lập các chứng từ như: Hoá đơn thương mại (*Commercial invoice*),... Dựa vào các chứng từ xuất hiện, kế toán tiến hành hạch toán và ghi sổ theo trình tự: ghi sổ Nhật ký Chung, sổ chi tiết doanh thu bán hàng và sổ Cái TK511.

2.2.2.3. Tài khoản kế toán

Tài khoản 511 – “Doanh thu bán hàng”

TK 5112 – “Doanh thu bán thành phẩm”

2.2.2.4. Sổ sách kế toán

Công ty sử dụng sổ Nhật ký Chung, sổ chi tiết doanh thu bán hàng và sổ Cái TK511.

2.2.2.5. Phương pháp kế toán

*** Đối với phương thức bán hàng nội địa (trong nước)**

Trong Quý IV/2015 có nghiệp vụ kinh tế phát sinh như sau:

Ngày 15/10: Theo P XK187 xuất bán cho Công ty xây dựng 47 (đơn đặt hàng số 95) với số lượng: 100 bàn Bristol (TK417/20E) với giá bán 756.000đ/cái và 400 ghế Folding chair (CF190) với giá bán là 290.000đ/cái, thuế GTGT 10% (theo HĐGTGT số 643 ngày 15/10/2015). Trả bằng tiền gửi ngân hàng.

+ Khi phát sinh nhu cầu mua hàng hóa, Công ty xây dựng 47 sẽ yêu cầu Công ty TNHH Mỹ Tài báo giá một số loại hàng hóa đang cần và sau đó khách hàng sẽ gửi đơn đặt hàng cho Công ty TNHH Mỹ Tài.

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 95

Kính gửi: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

Công ty xây dựng 47 có nhu cầu đặt hàng tại Công ty như sau:

STT	TÊN MẶT HÀNG	ĐVT	SL	ĐG (Chưa VAT)	THÀNH TIỀN
1	Bàn Bristol	Cái	100	756.000	75.600.000
2	Ghế Folding chair	Cái	400	290.000	116.000.000
Tổng					191.600.000

Tổng cộng số mặt hàng: 2 mặt hàng

Tổng giá thanh toán (đã bao gồm VAT 10%) là: 210.760.000

Số tiền (viết bằng chữ): Hai trăm mười triệu bảy trăm sáu chục nghìn đồng chẵn.

Thời gian giao hàng: Ngày 15 tháng 10 năm 2015

Địa điểm giao hàng: Kho thành phẩm của Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

Phương thức thanh toán: Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng khi giao đủ hàng.

Quy Nhơn, ngày 05 tháng 10 năm 2015

Phòng kinh doanh

(Ký, họ tên)

Người đề nghị mua hàng

(Ký, họ tên)

Khi sản phẩm đã đúng theo chủng loại, số lượng theo yêu cầu đơn đặt hàng của Công ty xây dựng 47, Công ty sẽ tiến hành xuất bán.

Phòng Kinh doanh sẽ báo cho phòng kế toán nhận Lệnh xuất kho.



Mẫu số

Ký hiệu: AA/14P

Số: 0025955

LỆNH XUẤT KHO

Ngày 15 tháng 10 năm 2015

Họ và tên người nhận: Nguyễn Văn An – Công ty xây dựng 47

Lý do xuất kho: Xuất bán TP cho Công ty xây dựng 47 theo đơn đặt hàng số 95.

Thời gian xuất kho tại kho Công ty TNHH Mỹ Tài: Ngày 15 tháng 10 năm 2015.

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng
1	Bàn Bristol	Cái	100
2	Ghế Folding chair	Cái	400

Người lập

(Ký, họ tên)

+ Khi xuất hàng bán cho khách hàng, Kế toán lập Phiếu xuất kho:

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Mẫu số: 02-VT

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)



PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 15 tháng 10 năm 2015

Nợ: 632

Số: 187

Có: 155

Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Văn An - Công ty xây dựng 47

Lý do xuất kho: Xuất kho thành phẩm

Xuất tại kho: Công ty TNHH Mỹ Tài

STT	TÊN MẶT HÀNG	MÃ SỐ	ĐVT	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Bàn Bristol	TK417/20E	Cái	100	450.000	45.000.000
2	Ghế Folding chair	CF190	Cái	400	147.000	58.800.000
	Cộng					103.800.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một trăm lẻ ba triệu tám trăm nghìn đồng chẵn.

**Người lập
phiếu**

**Người nhận
hàng**

Thủ kho

**Kế toán
trưởng**

Giám đốc

+ Sau khi lập phiếu xuất kho xong, thủ kho chuyển về cho kế toán tiêu thụ lập hóa đơn GTGT:

Mẫu số: 01GTKT3/001					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
01AA/11P					
Liên 2: Giao cho khách hàng				Ký hiệu:	
Ngày 15 tháng 10 năm 2015				Số: 643	
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định					
Mã số thuế: 4100288501					
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Tp Quy Nhơn					
Số tài khoản: 4020102642200					
Điện thoại: 056.3841015					
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Văn An					
Tên đơn vị: Công ty xây dựng 47					
Mã số thuế: 4100968590					
Địa chỉ: 08 Biên Cương - TP. Quy Nhơn					
Số tài khoản: 0051000831249					
Hình thức thanh toán: Chuyển khoản					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bàn Bristol	Cái	100	756.000	75.600.000
2	Ghế Folding chair	Cái	400	290.000	116.000.000
Cộng tiền hàng					191.600.000
Thuế GTGT: 10 % Tiền thuế GTGT					19.160.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					210.760.000
Tổng cộng tiền thanh toán (bằng chữ): Hai trăm mười triệu bảy trăm sáu chục nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng			Người bán		
(ký, ghi rõ họ, tên)			(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

Ngày 10/11 Xuất kho theo P XK188 xuất bán cho Thành Vinh (đơn đặt hàng số 96) 150 bàn Bristol (TK417/20E) với giá bán 756.000đ/cái và 250 ghế Folding Amchair (CF190/A) với giá bán là 320.000đ/cái, thuế GTGT 10% (theo HĐGTGT

số 644 ngày 10/11/2015). Chưa thu tiền hàng.

+ Khi phát sinh nhu cầu mua hàng hóa, Công ty Thành Vinh sẽ yêu cầu Công ty TNHH Mỹ Tài báo giá một số loại hàng hóa đang cần và sau đó khách hàng sẽ gửi đơn đặt hàng cho Công ty TNHH Mỹ Tài.

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 96

Kính gửi: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

Công ty Thành Vinh có nhu cầu đặt hàng tại Công ty như sau:

STT	TÊN MẶT HÀNG	ĐVT	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ CHƯA VAT	THÀNH TIỀN
1	Bàn Bristol	Cái	150	756.000	113.400.000
2	Ghế Folding Amchair	Cái	250	320.000	80.000.000
Tổng					193.400.000

Tổng cộng số mặt hàng: 2 mặt hàng

Tổng giá thanh toán (đã bao gồm VAT 10%) là: 212.740.000

Số tiền (viết bằng chữ): Hai trăm mười hai triệu bảy trăm bốn chục nghìn đồng chẵn.

Thời gian giao hàng: Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Địa điểm giao hàng: Kho thành phẩm của Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định

Phương thức thanh toán: Thanh toán bằng chuyển khoản sau 10 ngày khi hàng giao đầy đủ.

TP. HCM, ngày 08 tháng 11 năm 2015

Phòng kinh doanh

(Ký, họ tên)

Người đề nghị mua hàng

(Ký, họ tên)

Khi sản phẩm đã đúng theo chủng loại, số lượng theo yêu cầu đơn đặt hàng của Công ty Thành Vinh, Công ty sẽ tiến hành xuất bán.

Phòng Kinh doanh sẽ báo cho phòng kế toán nhận Lệnh xuất kho.



LỆNH XUẤT KHO

Mẫu số

Ký hiệu: AA/14P

Số: 0025956

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Họ và tên người nhận: Nguyễn Bảo Nam – Công ty Thành Vinh

Lý do xuất kho: Xuất bán TP cho Công ty Thành Vinh theo đơn đặt hàng số 96

Thời gian xuất kho tại kho Công ty TNHH Mỹ Tài: ngày 10 tháng 11 năm 2015.

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng
1	Bàn Bristol	Cái	150
2	Ghế Folding Amchair	Cái	250

Người lập

(Ký, họ tên)

+ Khi xuất hàng bán cho khách hàng, Kế toán lập Phiếu xuất kho:

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Mẫu số: 02-VT

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)



PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Nợ: 632

Số: 188

Có: 155

Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Bảo Nam – Công ty Thành Vinh

Lý do xuất kho: Xuất kho thành phẩm

Xuất tại kho: Công ty TNHH Mỹ Tài

STT	TÊN MẶT HÀNG	MÃ SỐ	ĐVT	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Bàn Bristol	TK417/20E	Cái	150	450.000	67.500.000
2	Ghế Folding Amchair	CF190/A	Cái	250	175.600	43.900.000
	Cộng					111.400.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một trăm mười một triệu bốn trăm nghìn đồng chẵn.

**Người lập
phiếu**

**Người nhận
hàng**

Thủ kho

**Kế toán
trưởng**

Giám đốc

+ Sau khi lập phiếu xuất kho xong, thủ kho chuyển cho kế toán tiêu thụ lập hóa đơn GTGT:

Mẫu số: 01GTKT3/001					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Liên 2: Giao cho khách hàng				Ký hiệu: 01AA/11P	
Ngày 10 tháng 11 năm 2015				Số: 644	
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định					
Mã số thuế: 4100288501					
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Tp Quy Nhơn					
Số tài khoản: 4020102642200					
Điện thoại: 056.3841015					
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Bảo Nam					
Tên đơn vị: Công ty Thành Vinh					
Mã số thuế: 4100237524					
Số tài khoản: 0072000500425					
Địa chỉ: 390 Nguyễn Thị Minh Khai, TP. Hồ Chí Minh					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bàn Bristol	Cái	150	756.000	113.400.000
2	Ghế Folding Amchair	Cái	250	320.000	80.000.000
Cộng tiền hàng					193.400.000
Thuế GTGT: 10 % Tiền thuế GTGT					19.340.000
Tổng cộng tiền thanh toán					212.740.000
<i>Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm mười hai triệu bảy trăm bốn chục nghìn đồng chẵn.</i>					
Người mua hàng			Người bán		
(ký, ghi rõ họ, tên)			(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

Ngày 03/12/2015, Công ty nội thất Phát Huy, địa chỉ: 49 Phạm Thế Hiển, Phường 4, Quận 8, TP Hồ Chí Minh (Mã số thuế: 4100536343) đến đặt hàng với số lượng: 1.500 SP Bàn Bristol (TK417/20E) với giá bán là 810.000đ/SP và 2.100 SP Ghế Birmingham với giá bán là 620.000đ/SP. Thanh toán bằng TGNH.

+ Sau khi đã thỏa thuận bán hàng với Công ty nội thất Phát Huy, bộ phận Phòng kinh doanh tiến hành lập hợp đồng bán hàng:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG

Hợp đồng số: 0111/2015/HĐMB

- Căn cứ Bộ luật Dân sự năm 2005;
- Luật Thương mại năm 2005 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ vào đơn chào hàng (đặt hàng hoặc sự thực hiện thỏa thuận của hai bên).

Hôm nay, ngày 03 tháng 12 năm 2015, tại trụ sở Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định.

Chúng tôi gồm:

BÊN A: CÔNG TY TNHH MỸ TÀI BÌNH ĐỊNH

Địa chỉ trụ sở chính: Lô 22B, đường Trung Tâm, KCN Phú tài, Bình Định

Điện thoại: 0563.841015

Fax: 0563841970

Tài khoản số: 4020102642200

Mở tại ngân hàng: Quân đội – Quy Nhơn

Đại diện là: Lê Văn Quang

Chức vụ: Giám Đốc Tài Chính

BÊN B: CÔNG TY NỘI THẤT PHÁT HUY

Địa chỉ trụ sở chính: 49 Phạm Thế Hiển, Phường 4, Quận 8, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0983740298

Fax: 0983740771

Tài khoản số: 4567102646602

Mở tại ngân hàng: Quân đội – TP.HCM

Đại diện là: Đặng Huy Phát

Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Hai bên thống nhất thỏa thuận nội dung hợp đồng số 0111/2015/HĐMB như sau:

Điều 1: NỘI DUNG CÔNG VIỆC GIAO DỊCH:

Bên A đồng ý bán, bên B đồng ý mua:

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bàn Bristol	Cái	1.500	810.000	1.215.000.000
2	Ghế Birmingham	Cái	2.100	620.000	1.302.000.000
Tổng cộng					2.517.000.000

- Tổng trị giá (bằng chữ): Hai tỷ năm trăm mười bảy triệu đồng chẵn
- Đơn giá trên chưa bao gồm thuế GTGT 10%
- Thuế GTGT 10%: 251.700.000
- Tổng giá trị hợp đồng: 2.768.700.000
- Tổng giá trị hợp đồng bằng chữ: Hai tỷ bảy trăm sáu mươi tám triệu bảy trăm

nghìn đồng chẵn.

Điều 2: SỐ LƯỢNG, THỜI HẠN GIAO HÀNG

- Thời gian giao hàng: Hàng được giao vào ngày 03 tháng 12 năm 2015
- Địa điểm giao hàng: Tại kho TP của bên A theo địa chỉ Lô 22B, đường Trung Tâm, KCN Phú tài, Bình Định, trên phương tiện vận chuyển của bên B.

Điều 3: ĐƠN GIÁ, PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

- Phương thức thanh toán: Bằng chuyển khoản
- Thời gian thanh toán: bên B sẽ thanh toán cho bên A 100% giá trị hóa đơn trong vòng 1 ngày kể từ ngày bên A giao hàng và hóa đơn tài chính.
- Chứng từ thanh toán: Hóa đơn GTGT (01 liên đỏ)
- Bên A chịu trách nhiệm pháp lý của hóa đơn do mình phát hành.

Điều 4: CHẤT LƯỢNG VÀ QUY CÁCH ĐÓNG GÓI:

4.1 Chất lượng sản phẩm:

- Bên A sản xuất SP theo tiêu chuẩn chất lượng, mẫu mã đã được phê duyệt của bên B.
- Màu sắc: đúng như màu của sản phẩm mà bên B đã duyệt.
- Tiêu chuẩn chất lượng:
 - + Gỗ để sản xuất phải là gỗ loại 1.
 - + Các thanh gỗ phải đều nhau
 - + Khả năng chịu lực phải lớn hơn 70 kg

4.2 Quy cách đóng gói:

Hàng được đóng trong thùng carton cứng, có niêm phong bằng keo, có dán nhãn kiểm tra chất lượng sản phẩm (KCS).

Điều 5: TRÁCH NHIỆM CỦA HAI BÊN:

5.1 Trách nhiệm bên A:

- Giao hàng đúng số lượng, chất lượng, quy cách kỹ thuật theo mẫu đã thỏa thuận.
- Giao hàng đúng thời gian quy định.
- Khi bên B phát hiện hàng hóa sai quy cách, phải lập biên bản xác nhận hiện trạng hàng hóa, đồng thời thông báo cho bên A biết và gửi biên bản cho bên A. Bên A và bên B cùng kiểm tra chất lượng hàng hóa theo biên bản với những lô hàng còn nguyên bao gói và nhận lại số hàng sai quy cách. Nếu sau 7 ngày kể từ ngày nhận biên bản khiếu nại mà bên A không đến thì coi như bên A phải chấp nhận và bồi thường cho bên B số hàng hóa không đảm bảo chất lượng.

5.2 Trách nhiệm bên B:

- Tổ chức nghiệm thu, nhận hàng đúng quy định và thanh toán đúng hạn.
- Bên A không chấp nhận hàng bên B trả lại đã qua sử dụng.

Điều 6: ĐIỀU KHOẢN CHUNG:

- Hai bên cam kết thực hiện đúng các quy định đã nêu trong hợp đồng.
- Mọi sửa đổi bổ sung hợp đồng này chỉ có hiệu lực khi được lập bằng văn bản và được sự đồng ý, thỏa thuận của hai bên.
- Những tranh chấp không giải quyết được bằng thương lượng sẽ được đưa ra Tòa án kinh tế Bình Định giải quyết. Phán quyết của tòa án kinh tế Bình Định sẽ là phán quyết cuối cùng bắt buộc thực hiện với các bên, mọi phí tổn do bên vi phạm chịu.
- Hợp đồng này được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ hai bản có giá trị nội dung như nhau và có hiệu lực kể từ ngày ký đến ngày 31/12/2015. Sau 30 ngày kể từ khi hết hạn hiệu lực của hợp đồng, nếu hai bên không có khiếu nại gì thì hợp đồng tự được thanh lý.

ĐẠI DIỆN BÊN A

(Chức vụ, ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Chức vụ, ký tên, đóng dấu)

+ Khi sản phẩm đã đúng theo chủng loại, số lượng theo hợp đồng bán hàng với Công ty nội thất Phát Huy, Công ty sẽ tiến hành xuất bán.

Phòng Kinh doanh sẽ báo cho phòng kế toán nhận Lệnh xuất kho.



Mẫu số

Ký hiệu: AA/14P

Số: 0025957

LỆNH XUẤT KHO

Ngày 03 tháng 12 năm 2015

Họ và tên người nhận: Đặng Huy Phát – Công ty nội thất Phát Huy

Lý do xuất kho: Xuất bán thành phẩm cho Công ty nội thất Phát Huy theo hợp đồng bán hàng số: 0111/2015/HĐMB

Thời gian xuất kho tại công ty: ngày 03 tháng 12 năm 2015.

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng
1	Bàn Bristol	Cái	1.500
2	Ghế Birmingham	Cái	2.100

Người lập

(Ký, họ tên)

+ Khi xuất hàng bán cho khách hàng, Kế toán lập Phiếu xuất kho:

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Mẫu số: 02-VT

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)



PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 03 tháng 12 năm 2015

Nợ: 632

Số: 190

Có: 155

Họ và tên người nhận hàng: Đặng Huy Phát – Công ty nội thất Phát Huy

Lý do xuất kho: Xuất kho thành phẩm

Xuất tại kho: Công ty TNHH Mỹ Tài

TT	Mã Hiệu	Tên Sản Phẩm	ĐVT	Số Lượng	Đơn Giá	Thành Tiền
1	TK417/20E	Bàn Bristol	Cái	1.500	450.000	675.000.000
2	ACK49/A	Ghế Birmingham	Cái	2.100	356.340	748.314.000
Tổng cộng						1.423.314.000

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một tỷ bốn trăm hai mươi ba triệu ba trăm mười bốn nghìn đồng chẵn.

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

+ Sau khi lập phiếu xuất kho xong, thủ kho chuyển về cho kế toán tiêu thụ lập hóa đơn GTGT:

Mẫu số: 01GTKT3/3LL					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG				Ký hiệu:01AA/11P	
Liên 2: Giao cho khách hàng				Số: 646	
Ngày 03 tháng 12 năm 2015					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định					
Mã số thuế: 4100288501					
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Bình Định					
Số tài khoản: 4020102642200					
Điện thoại: 0563.841015					
Họ tên người mua hàng: Đặng Huy Phát					
Tên đơn vị: Công ty nội thất Phát Huy					
Mã số thuế: 4100536343					
Địa chỉ: 49 Phạm Thế Hiển, Phường 4, Quận 8, TP Hồ Chí Minh					
Số tài khoản: 4567102646602					
Hình thức thanh toán: Chuyển khoản					
STT	Tên Sản Phẩm	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bàn Bristol	Cái	1.500	810.000	1.215.000.000
2	Ghế Birmingham	Cái	2.100	620.000	1.302.000.000
Cộng tiền hàng:					2.517.000.000
Thuế GTGT: 10 %			Tiền thuế GTGT		251.700.000
Tổng cộng tiền thanh toán					2.768.700.000
Số tiền viết bằng chữ: Hai tỷ bảy trăm sáu mươi tám triệu bảy trăm nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng			Người bán		
(ký, ghi rõ họ, tên)			(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

*** Đối với phương thức bán hàng xuất khẩu**

Trong Quý IV/2015 có nghiệp vụ kinh tế phát sinh như sau:

Ngày 20/11/2015: Căn cứ vào đơn đặt hàng của Khách hàng Arena, Công ty TNHH Mỹ Tài xuất khẩu bán khách hàng Arena lô hàng như sau:

- Folding chair (K9CT4): 2.500 cái, giá bán 13,32 USD/Cái
- Folding Armchair (GKH5) 1.250 cái, giá bán 14,64 USD/Cái

Cho biết: Tỷ giá thực tế 21.480 đ/usd

Thuế suất thuế bán hàng xuất khẩu 0%

+ Căn cứ vào đơn đặt hàng của khách hàng, bộ phận phòng kinh doanh tiến hành lập hợp đồng thương mại buôn bán quốc tế:



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

MYTAI FURNITURE

HỢP ĐỒNG KINH TẾ (CONTRACT)

Hợp đồng số: 0161/XK-MQ/2015

Ngày 20 tháng 11 năm 2015

- Căn cứ vào Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế ngày 25/09/1989 của Hội đồng Nhà Nước.

- Căn cứ vào Nghị định số 17/HĐBT ngày 16/01/1990 của Hội đồng Bộ trưởng ban hành về chế độ hợp đồng kinh tế.

- Căn cứ chức năng nhiệm vụ và khả năng hàng hoá của hai bên.

Hôm nay: Ngày 20 tháng 11 năm 2015

BÊN A: CÔNG TY TNHH MỸ TÀI BÌNH ĐỊNH

Địa chỉ trụ sở chính: Lô 22B, đường Trung Tâm, KCN Phú tài, Bình Định

Điện thoại: 0563.841015

Fax: 0563841970

Tài khoản số: 4020102642200

Mở tại ngân hàng: Quân đội – Quy Nhơn

Đại diện là: Lê Văn Quang

Chức vụ: Giám Đốc Tài Chính

BÊN B: CÔNG TY ARENA

Địa chỉ trụ sở chính: 29 Ile Des Mousquetaise

Điện thoại: 0983740298

Fax: 0983740771

Tài khoản số: 4567467646602

Mở tại ngân hàng :ACB

Đại diện là: JOHN

Chức vụ: Phó Giám Đốc

Hai bên thống nhất thỏa thuận nội dung hợp đồng số 0161/XK-MQ/2015 như sau:

Điều 1: NỘI DUNG CÔNG VIỆC GIAO DỊCH:

Bên A đồng ý bán, bên B đồng ý mua: (ĐVT: USD)

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Folding chair	Cái	2.500	13,32	33.300
2	Folding Armchair	Cái	1.250	14,64	18.300
Tổng cộng					51.600

- Tổng trị giá USD (bằng chữ): Năm mươi một nghìn sáu trăm USD
- Đơn giá trên chưa bao gồm thuế GTGT 0%
- Tổng giá trị hợp đồng: 51.600
- Tỷ giá USD/VNĐ: 21.480
- Tổng tiền thanh toán bằng VNĐ: 1.108.368.000
- Tổng giá trị hợp đồng bằng chữ: Một tỷ một trăm lẻ tám triệu ba trăm sáu mươi tám nghìn đồng chẵn.

Điều 2: SỐ LƯỢNG, THỜI HẠN GIAO HÀNG

- Thời gian giao hàng: Hàng được giao vào ngày 20 tháng 11 năm 2015.
- Địa điểm giao hàng: Tại Cảng Quy Nhơn - 02 Phan Chu Trinh - Phường Hải Cảng - Tp Quy Nhơn - Tỉnh Bình Định.

Điều 3: ĐƠN GIÁ, PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

- Phương thức thanh toán: Bằng chuyển khoản
- Thời gian thanh toán: bên A sẽ thanh toán cho bên B 100% giá trị hóa đơn trong vòng 15 ngày kể từ ngày bên B giao hàng và hóa đơn tài chính.
- Chứng từ thanh toán: Hóa đơn thương mại (*Invoice*)
- Bên A chịu trách nhiệm pháp lý của hóa đơn do mình phát hành.

Điều 4: CHẤT LƯỢNG VÀ QUY CÁCH ĐÓNG GÓI:**4.1 Chất lượng sản phẩm:**

- Bên A sản xuất SP theo tiêu chuẩn chất lượng, mẫu mã đã được phê duyệt của bên B.
- Màu sắc: đúng như màu của sản phẩm mà bên B đã duyệt.
- Tiêu chuẩn chất lượng:
 - + Gỗ để sản xuất phải là gỗ loại 1.
 - + Các thanh gỗ phải đều nhau
 - + Khả năng chịu lực phải lớn hơn 70 kg

4.2 Quy cách đóng gói:

Hàng được đóng trong thùng carton cứng, có niêm phong băng keo, có dán nhãn

kiểm tra chất lượng sản phẩm (KCS).

Điều 5: TRÁCH NHIỆM CỦA HAI BÊN:

5.1 Trách nhiệm bên A:

- Giao hàng đúng số lượng, chất lượng, quy cách kỹ thuật theo mẫu đã thỏa thuận
- Giao hàng đúng thời gian quy định.
- Khi bên B phát hiện hàng hóa sai quy cách, phải lập biên bản xác nhận hiện trạng hàng hóa, đồng thời thông báo cho bên A biết và gửi biên bản cho bên A. Bên A và bên B cùng kiểm tra chất lượng hàng hóa theo biên bản với những lô hàng còn nguyên bao gói và nhận lại số hàng sai quy cách. Nếu sau 7 ngày kể từ ngày nhận biên bản khiếu nại mà bên A không đến thì coi như bên A phải chấp nhận và bồi thường cho bên B số hàng hóa không đảm bảo chất lượng.

5.2 Trách nhiệm bên B:

- Tổ chức nghiệm thu, nhận hàng đúng quy định và thanh toán đúng hạn.
- Bên A không chấp nhận hàng bên B trả lại đã qua sử dụng.

Điều 6: ĐIỀU KHOẢN CHUNG:

- Hai bên cam kết thực hiện đúng các quy định đã nêu trong hợp đồng.
- Mọi sửa đổi bổ sung hợp đồng này chỉ có hiệu lực khi được lập bằng văn bản và được sự đồng ý, thỏa thuận của hai bên.
- Những tranh chấp không giải quyết được bằng thương lượng sẽ được đưa ra Tòa án kinh tế Bình Định giải quyết. Phán quyết của tòa án kinh tế Bình Định sẽ là phán quyết cuối cùng bắt buộc thực hiện với các bên, mọi phí tổn do bên vi phạm chịu.
- Hợp đồng này được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ hai bản có giá trị nội dung như nhau và có hiệu lực kể từ ngày ký đến ngày 31/12/2015. Sau 15 ngày kể từ khi hết hạn hiệu lực của hợp đồng, nếu hai bên không có khiếu nại gì thì hợp đồng tự được thanh lý.

ĐẠI DIỆN BÊN A

(Chức vụ, ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Chức vụ, ký tên, đóng dấu)

+ Sau khi đã ký kết hợp đồng thương mại buôn bán quốc tế với Công ty ARENA và xin được Giấy chứng nhận xuất xứ, thì Bộ phận kinh doanh tiến hành chuẩn bị thu gom hàng hóa và đóng gói bao bì.

+ Khi sản phẩm đã đúng theo chủng loại, số lượng theo yêu cầu hợp đồng kinh tế của Công ty ARENA, Công ty sẽ tiến hành xuất hàng.

+ Phòng Kinh doanh sẽ báo cho phòng kế toán nhận Lệnh xuất kho.



Mẫu số

Ký hiệu: AA/14P

Số: 0025958

LỆNH XUẤT KHO

Ngày 20 tháng 11 năm 2015

Họ và tên người nhận: JOHN – Công ty ARENA

Lý do xuất kho: Xuất bán TP cho Công ty ARENA theo hợp đồng kinh tế số 0161/XK-MQ/2015.

Thời gian xuất kho tại kho Công ty TNHH Mỹ Tài: ngày 20 tháng 11 năm 2015.

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng
1	Ghế Folding chair	Cái	2.500
2	Ghế Folding Amchair	Cái	1.250

Người lập

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên, đóng dấu)

+ Căn cứ vào lệnh xuất kho, nhân viên bán hàng đến kho nhận hàng và tiến hành đưa hàng ra tàu.

+ Khi hàng đã giao xong, tàu chở hàng đã bắt đầu rời cảng, kế toán mới lập phiếu xuất kho.



PHIẾU XUẤT KHO

Số 189

Mã khách hàng: KH 35/A

Số HD: 645

Địa chỉ: 29 Ile Des Mousquetaise

Seri: ER/2005B

Diễn giải: Xuất kho TP

Ngày chứng từ: 20/11/2015

MST: 0013275411

Mã kho: TP/01

(ĐVT: Đồng)

T T	MH	TÊN SP	ĐVT	S.L	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN	TK Nợ	TK Có
1	CF190	Ghế Folding chair	Cái	2.500	147.000	367.500.000	632	155
2	CF190/A	Ghế Folding Armchair	Cái	1.250	175.600	219.500.000	632	155
Tổng cộng						587.000.000		

Tổng số tiền bằng chữ: Năm trăm tám mươi bảy triệu đồng chẵn.

Người lập
phiếu

Người nhận
hàng

Thủ kho

Kế toán
trưởng

Giám đốc

+ Sau khi lập phiếu xuất kho, kế toán tiến hành lập Hoá đơn thương mại (Commercial invoice).

Mẫu số: 01GTKT3/3LL					
COMMERCIAL INVOICE			Ký hiệu: CC/2010N		
Liên 2: Giao cho khách hàng			Số: 645		
Ngày 20 tháng 11 năm 2015					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định					
Mã số thuế: 4100288501					
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Tp Quy Nhơn					
Số tài khoản: 4020102642200					
Điện thoại: 056.3841015					
Họ tên người mua hàng: JOHN					
Tên đơn vị: ARENA					
Mã số thuế: 0013275411					
Địa chỉ: 29 Ile Des Mousquetaise					
Số tài khoản: 4567467646602					
Hình thức thanh toán: Bằng chuyển khoản					
ST	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Căn cứ Invoice 25, ngày 20/11/2015					
1	Folding chair	Cái	2.500	13,32	33.300 USD
2	Folding Armchair	Cái	1.250	14,64	18.300 USD
Tỉ giá: 21.480 vnd/usd					
Cộng tiền hàng:					1.108.368.000 vnd
Tổng cộng tiền thanh toán					1.108.368.000 vnd
Số tiền viết bằng chữ: Một tỷ một trăm lẻ tám triệu ba trăm sáu mươi tám nghìn đồng chẵn					
Người mua hàng			<input type="checkbox"/> Người bán		
(ký, ghi rõ họ, tên)			(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

Ngày 16/12 xuất khẩu bán cho Freedom 1.200 cái bàn Bristol với giá 94,00USD/Cái và 2.200 cái Ghế Folding Amchair với giá 33,00USD/Cái. Biết tỷ

giá thực tế là 1USD = 21.050VNĐ. Thuế suất thuế xuất khẩu 0%. Chiết khấu thương mại là 2%.

+ Căn cứ vào đơn đặt hàng của khách hàng, bộ phận phòng kinh doanh tiến hành lập hợp đồng thương mại buôn bán quốc tế:



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
HỢP ĐỒNG KINH TẾ (CONTRACT)

Hợp đồng số: 0162/XK-MQ/2015

Ngày 16 tháng 12 năm 2015

- Căn cứ vào Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế ngày 25/09/1989 của Hội đồng Nhà Nước.

- Căn cứ vào Nghị định số 17/ HĐBT ngày 16/01/1990 của Hội đồng Bộ trưởng ban hành về chế độ hợp đồng kinh tế.

- Căn cứ chức năng nhiệm vụ và khả năng hàng hoá của hai bên:

Hôm nay: Ngày 16 tháng 12 năm 2015

BÊN A: CÔNG TY TNHH MỸ TÀI BÌNH ĐỊNH

Địa chỉ trụ sở chính: Lô 22B, đường Trung Tâm, KCN Phú tài, Bình Định

Điện thoại: 0563.841015

Fax: 0563841970

Tài khoản số: 4020102642200

Mở tại ngân hàng: Quân đội – Quy Nhơn

Đại diện là: Lê Văn Quang

Chức vụ: Giám Đốc Tài Chính

BÊN B: CÔNG TY FREEDOM

Địa chỉ trụ sở chính: 234 Cleveland

Điện thoại: 0983346778

Fax: 0983740932

Tài khoản số: 4237467645602

Mở tại ngân hàng: Sacombank

Đại diện là: TOM

Chức vụ: Phó phòng kinh doanh

Hai bên thống nhất nội dung hợp đồng số 0162/XK-MQ/2015 như sau:

Điều 1: NỘI DUNG CÔNG VIỆC GIAO DỊCH:

Bên A đồng ý bán, bên B đồng ý mua:

(ĐVT: USD)

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bàn Bristol	Cái	1.200	94,00	112.800
2	Ghế Folding Amchair	Cái	2.200	33,00	72.600
Tổng cộng					185.400

- Tổng trị giá USD (bằng chữ): Một trăm tám mươi lăm nghìn bốn trăm USD

- Đơn giá trên chưa bao gồm thuế GTGT 0%

- Chiết khấu thương mại 2%: 3.708 USD
- Tổng giá trị hợp đồng USD: 181.692 USD
- Tỷ giá USD/VNĐ: 21.050
- Tổng tiền thanh toán bằng VNĐ: 3.824.616.600
- Tổng giá trị hợp đồng bằng chữ: Ba tỷ tám trăm hai mươi bốn triệu sáu trăm mười sáu nghìn sáu trăm đồng chẵn.

Điều 2: SỐ LƯỢNG, THỜI HẠN GIAO HÀNG

- Thời gian giao hàng: Hàng được giao vào ngày 16 tháng 12 năm 2015
- Địa điểm giao hàng: Tại Cảng Quy Nhơn - 02 Phan Chu Trinh - Phường Hải Cảng - Tp. Quy Nhơn - Tỉnh Bình Định.

Điều 3: ĐƠN GIÁ, PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

- Phương thức thanh toán: Bằng chuyển khoản.
- Thời gian thanh toán: Bên A sẽ thanh toán cho bên B 100% giá trị hóa đơn trong vòng 20 ngày kể từ ngày bên B giao hàng đầy đủ.
- Chứng từ thanh toán: Hóa đơn thương mại (*Invoice*)
- Bên A chịu trách nhiệm pháp lý của hóa đơn do mình phát hành.

Điều 4: CHẤT LƯỢNG VÀ QUY CÁCH ĐÓNG GÓI:

4.1 Chất lượng sản phẩm:

- Bên A sản xuất SP theo tiêu chuẩn chất lượng, mẫu mã đã được phê duyệt của bên B.
- Màu sắc: Đúng như màu của sản phẩm mà bên B đã duyệt.
- Tiêu chuẩn chất lượng:
 - + Gỗ để sản xuất phải là gỗ loại 1.
 - + Các thanh gỗ phải đều nhau
 - + Khả năng chịu lực phải lớn hơn 70 kg

4.2 Quy cách đóng gói:

Hàng được đóng trong thùng carton cứng, có niêm phong băng keo, có dán nhãn kiểm tra chất lượng sản phẩm (KCS).

Điều 5: TRÁCH NHIỆM CỦA HAI BÊN:

5.1 Trách nhiệm bên A:

- Giao hàng đúng số lượng, chất lượng, quy cách kỹ thuật theo mẫu đã thỏa thuận
- Giao hàng đúng thời gian quy định.
- Khi bên B phát hiện hàng hóa sai quy cách, phải lập biên bản xác nhận hiện trạng hàng hóa, đồng thời thông báo cho bên A biết và gửi biên bản cho bên A. Bên

A và bên B cùng kiểm tra chất lượng hàng hóa theo biên bản với những lô hàng còn nguyên bao gói và nhận lại số hàng sai quy cách. Nếu sau 7 ngày kể từ ngày nhận biên bản khiếu nại mà bên A không đến thì coi như bên A phải chấp nhận và bồi thường cho bên B số hàng hóa không đảm bảo chất lượng.

5.2 Trách nhiệm bên B:

- Tổ chức nghiệm thu, nhận hàng đúng quy định và thanh toán đúng hạn.
- Bên A không chấp nhận hàng bên B trả lại đã qua sử dụng.

Điều 6: ĐIỀU KHOẢN CHUNG:

- Hai bên cam kết thực hiện đúng các quy định đã nêu trong hợp đồng.
- Mọi sửa đổi bổ sung hợp đồng này chỉ có hiệu lực khi được lập bằng văn bản và được sự đồng ý, thỏa thuận của hai bên.
- Những tranh chấp không giải quyết được bằng thương lượng sẽ được đưa ra Tòa án kinh tế Bình Định giải quyết. Phán quyết của tòa án kinh tế Bình Định sẽ là phán quyết cuối cùng bắt buộc thực hiện với các bên, mọi phí tổn do bên vi phạm chịu.
- Hợp đồng này được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ hai bản có giá trị nội dung như nhau và có hiệu lực kể từ ngày ký đến ngày 31/12/2015. Sau 15 ngày kể từ khi hết hạn hiệu lực của hợp đồng, nếu hai bên không có khiếu nại gì thì hợp đồng tự được thanh lý.

ĐẠI DIỆN BÊN A

(Chức vụ, ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Chức vụ, ký tên, đóng dấu)

+ Sau khi đã ký kết hợp đồng thương mại buôn bán quốc tế với Công ty FREEDOM và xin được Giấy chứng nhận xuất xứ, thì Bộ phận kinh doanh tiến hành chuẩn bị thu gom hàng hóa và đóng gói bao bì.

+ Khi sản phẩm đã đúng theo chủng loại, số lượng theo yêu cầu hợp đồng kinh tế của Công ty FREEDOM, Công ty sẽ tiến hành xuất hàng.

+ Phòng Kinh doanh sẽ báo cho phòng kế toán nhận Lệnh xuất kho.



Mẫu số

Ký hiệu: AA/14P

Số: 0025959

LỆNH XUẤT KHO

Ngày 16 tháng 12 năm 2015

Họ và tên người nhận: TOM – Công ty FREEDOM

Lý do xuất kho: Xuất bán TP cho Công ty FREEDOM theo hợp đồng kinh tế số 0162/XK-MQ/2015.

Thời gian xuất kho tại kho Công ty TNHH Mỹ Tài: ngày 16 tháng 12 năm 2015.

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng
1	Bàn Bristol	Cái	1.200
2	Ghế Folding Amchair	Cái	2.200

Người lập

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên, đóng dấu)

+ Căn cứ vào lệnh xuất kho, nhân viên bán hàng đến kho nhận hàng và tiến hành đưa hàng ra tàu.

+ Khi hàng đã giao xong, tàu chở hàng đã bắt đầu rời cảng, kế toán mới lập phiếu xuất kho.



PHIẾU XUẤT KHO

Số 191

Mã khách: KH/36A

số HD: 647

Địa chỉ: 234 Cleveland

Seri: EB/2005B

Diễn giải: xuất kho TP

Ngày chứng từ: 16/12/2015

MST: 0014285943

Mã kho: TP/01

(ĐVT: Đồng)

T T	MH	TÊN SP	ĐVT	S.L	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN	TK Nợ	TK Có
1	TK417/20E	Bàn Bristol	Cái	1.200	450.000	540.000.000	632	155
2	CF190/A	Ghế Folding Armchair	Cái	2.200	175.600	386.320.000	632	155
Tổng cộng						926.320.000		

Tổng số tiền bằng chữ: Chín trăm hai mươi sáu triệu ba trăm hai mươi nghìn đồng chẵn.

Người lập
phiếu

Người nhận
hàng

Thủ kho

Kế toán
trưởng

Giám đốc

+ Sau khi lập phiếu xuất kho, kế toán tiến hành lập Hoá đơn thương mại (Commercial invoice):

Mẫu số: 01GTKT3/3LL					
COMMERCIAL INVOICE			Ký hiệu: CC/2010N		
Liên 2: Giao cho khách hàng			Số: 647		
Ngày 16 tháng 12 năm 2015					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định					
Mã số thuế: 4100288501					
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Tp Quy Nhơn					
Số tài khoản: 4020102642200					
Điện thoại: 0563.841015					
Họ tên người mua hàng: TOM					
Tên đơn vị: FREEDOM					
Mã số thuế: 0014285943					
Địa chỉ: 234 Cleveland					
Số tài khoản: 4237467645602					
Hình thức thanh toán: Bằng chuyển khoản					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Căn cứ Invoice 16, ngày 16/12/2015					
1	Bàn Bristol	Cái	1.200	94,00	112.800 USD
2	Ghế Folding Amchair	Cái	2.200	33,00	72.600 USD
Cộng					185.400USD
Tỉ giá: 21.050 vnd/usd					
Cộng tiền hàng:				3.902.670.000 vnd	
Chiết khấu thương mại: 2%				78.053.400vnd	
Tổng cộng tiền thanh toán				3.824.616.600vnd	
Số tiền viết bằng chữ: Ba tỷ tám trăm hai mươi bốn triệu sáu trăm mười sáu nghìn sáu trăm đồng chẵn.					
Người mua hàng			Người bán		
(ký, ghi rõ họ, tên)			(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

+ Căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán tiến hành phản ánh vào sổ Nhật ký Chung tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ:

Trích sổ Nhật ký Chung:

**SỔ NHẬT KÝ CHUNG**

Quý IV/2015

Trang số: 02

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Đồng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
15/10	HD 643	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47		01	1121	210.760.000	
				X	02	5112		191.600.000
						03	3331	
10/11	HD 644	10/11	Xuất bán cho Cty Thành Vinh		04	131-TV	212.740.000	
				X	05	5112		193.400.000
						06	3331	
20/11	HD 645	20/11	Xuất bán cho ARENA		07	131- Arena	1.108.368.000	
				X	08	5112		1.108.368.000
03/12	HD 646	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy		09	1121	2.768.700.000	
				X	10	5112		2.517.000.000
						11	3331	
16/12	HD 647	16/12	Xuất bán cho FREEDOM		12	131-Free	3.902.670.000	
				X	13	5112		3.902.670.000
16/12	HD 0162	16/12	CKTM Xuất bán cho FREEDOM		14	5211	78.053.400	
						15	131-Free	
31/12	PKT 653	31/12	K/C CKTM cho Freedom	X	16	5112	78.053.400	
						17	5211	
31/12	PKT 648	31/12	K/C DTBH Cty XD47	X	18	5112	191.600.000	
						19	911	
31/12	PKT 649	31/12	K/C DTBH CTy TV	X	20	5112	193.400.000	
						21	911	
31/12	PKT 650	31/12	K/C DTBH CTy ARENA	X	22	5112	1.108.368.000	
						23	911	
31/12	PKT 651	31/12	K/C DTBH Cty nội thất Phát Huy	X	24	5112	2.517.000.000	
						25	911	
31/12	PKT 652	31/12	K/C DTBH FREEDOM	X	26	5112	3.824.616.600	
						27	911	
			Tổng Cộng				16.194.329.400	16.194.329.400

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

+ Sau khi lập Nhật ký Chung xong, kế toán dựa vào đó để lập sổ chi tiết bán hàng cho từng sản phẩm:



Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
Quý IV Năm 2015
Tài khoản: 511
Tên sản phẩm: Bàn Bristol

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ'	Doanh thu			Các khoản giảm trừ (TK 521)
	SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền	
15/10	HĐ 643	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	1121	100	756.000	75.600.000	
10/11	HĐ 644	10/11	Xuất bán cho Thành Vinh	131_ TV	150	756.000	113.400.000	
03/12	HĐ 646	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	1121	1.500	810.000	1.215.000.000	
16/12	HĐ 647	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	131- Free	1.200	94USD x 21.050	2.374.440.000	47.488.800
			Cộng SPS				3.778.440.000	47.488.800
			DTT				3.730.951.200	
			Giá vốn				1.327.500.000	
			Lãi gộp				2.403.451.200	



Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Quý IV Năm 2015

Tài khoản: 511

Tên sản phẩm: Ghế Folding Chair (ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản giảm trừ (TK521)
	SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền	
15/10	HĐ 643	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	1121	400	290.000	116.000.000	
20/11	HĐ 645	20/11	Xuất bán cho ARENA	131_ Arena	2.500	13,32USD x 21.480	715.284.000	
			Cộng SPS				831.284.000	
			DTT				831.284.000	
			Giá vốn				426.300.000	
			Lãi gộp				404.984.000	

Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

**SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

Quý IV Năm 2015

Tài khoản: 511

Tên sản phẩm: Ghế Birmingham (ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản giảm trừ (TK521)
	SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền	
03/12	HĐ 646	03/12	Xuất bán cho CTy nội thất Phát Huy	1121	2.100	620.000	1.302.000.000	
			Cộng SPS				1.302.000.000	
			DTT				1.302.000.000	
			Giá vốn				748.314.000	
			Lãi gộp				553.686.000	



Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Quý IV Năm 2015

Tài khoản: 511

Tên sản phẩm: Ghế Folding AmChair

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản giảm trừ (TK521)
	SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền	
10/11	HĐ 644	10/11	Xuất bán cho Công ty Thành Vinh	131- TV	250	320.000	80.000.000	
20/11	HĐ 645	20/11	Xuất bán cho Cty ARENA	131- Arena	1.250	14,64USD x 21.480	393.084.000	
16/12	HĐ 647	16/12	Xuất bán cho Cty FREEDOM	131- Free	2.200	33USD x 21.050	1.528.230.000	30.564.600
			Cộng SPS				2.001.314.000	30.564.600
			DTT				1.970.749.400	
			Giá vốn				649.720.000	
			Lãi gộp				1.321.029.400	

+ Cuối quý, căn cứ sổ Nhật ký Chung kế toán tiến hành lên sổ Cái tài khoản 511:

SỔ CÁI



Tên TK: Doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
15/10	HĐ 643	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	02	01	112		191.600.000
10/11	HĐ 644	10/11	Xuất bán cho Cty Thành Vinh	02	04	131- TV		193.400.000
20/11	HĐ 645	20/11	Xuất bán cho ARENA	02	07	131- Arena		1.108.368.000
03/12	HĐ 646	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	02	09	112		2.517.000.000
16/12	HĐ 647	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	02	12	131- Free		3.902.670.000
31/12	PKT 653	31/12	K/C CKTM FREEDOM	02	17	521	78.053.400	
31/12	PKT 648	31/12	K/C DTBH Cty XD47	02	19	911	191.600.000	
31/12	PKT 649	31/12	K/C DTBH Cty Thành Vinh	02	21	911	193.400.000	
31/12	PKT 650	31/12	K/C DTBH Cty ARENA	02	23	911	1.108.368.000	
31/12	PKT 651	31/12	K/C DTBH Cty nội thất Phát Huy	02	25	911	2.517.000.000	
31/12	PKT 652	31/12	K/C DTBH FREEDOM	02	27	911	3.824.616.600	
			Cộng SPS				7.913.038.000	7.913.038.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

2.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Để hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu, Công ty sử dụng tài khoản 521, nhưng trong kì này Công ty chỉ phát sinh khoản chiết khấu thương mại nên em chỉ phản ánh lên tài khoản 5211.

2.2.3.1. Nội dung kế toán

Chiết khấu thương mại là khoản chiết khấu mà Công ty giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế hoặc các cam kết mua, bán hàng.

2.2.3.2. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT

2.2.3.3. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 521 – “Các khoản giảm trừ doanh thu”

Tài khoản 5211- “Chiết khấu thương mại”

2.2.3.4. Sổ sách kế toán

Công ty sử dụng sổ Nhật ký Chung và sổ cái TK 521.

2.2.3.5. Phương pháp kế toán

Từ các nghiệp vụ phát sinh trong kỳ, kế toán tiến hành rà soát các nghiệp vụ kinh tế có chiết khấu thương mại để lên sổ Nhật ký Chung:

Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV/2015

Trang số: 02

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
16/12	HĐ	16/12	CKTM Xuất bán	X	14	5211	78.053.400	
	0162		cho FREEDOM		15	131-Free		78.053.400
31/12	PKT	31/12	K/C CKTM cho		16	5112	78.053.400	
	653		Freedom	X	17	5211		78.053.400
			Tổng Cộng				156.106.800	156.106.800

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

+ Cuối quý, căn cứ sổ Nhật ký Chung kế toán tiến hành lên sổ Cái tài khoản 521:
Trích sổ cái doanh thu bán hàng:



SỔ CÁI

Tên TK: Các khoản giảm trừ doanh thu

Số hiệu: 521

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
16/12	HD 1062	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	02	15	131- Free	78.053.400	
31/12	PKT 653	31/12	K/C DTBH FREEDOM	02	16	511		78.053.400
			Cộng SPS				78.053.400	78.053.400
			Số dư cuối kỳ					0

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

2.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán

2.2.4.1. Nội dung kế toán

Giá vốn hàng bán là giá thực tế xuất kho của hàng hóa, bao gồm chi phí vận chuyển, phí, lệ phí đường đi, nhiên liệu xuất dùng cho xe vận chuyển nội bộ và giá thực tế trên hóa đơn mua vào...

Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính giá vốn hàng bán theo phương pháp bình quân gia quyền.

Giá thực tế TP xuất kho:

Giá TP xuất kho trong kỳ = Số lượng TP xuất kho x Đơn giá BQ cả kỳ dự trữ

Trong đó:

$$\text{Đơn giá BQ cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá thực tế TP tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá thực tế TP nhập kho trong kỳ}}{\text{Số lượng TP tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng TP nhập kho trong kỳ}}$$

2.2.4.2. Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho: Phản ánh tình hình xuất kho tiêu thụ thành phẩm, là căn cứ để hoạch toán doanh thu.

- Sổ chi tiết hàng hóa.

2.2.4.3. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 632 - "Giá vốn hàng bán"

2.2.4.4. Sổ sách kế toán

Công ty sử dụng sổ Nhật ký Chung, sổ chi tiết và sổ cái TK 632.

2.2.4.5. Phương pháp kế toán

Căn cứ vào Phiếu xuất kho, kế toán tiến hành ghi vào sổ Nhật ký Chung:

Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV/2015

Trang số: 03

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
15/10	PXK 187	15/10	Xuất bán cho Cty XD47	X	01 02	632 1552	103.800.000	103.800.000
10/11	PXK 188	10/11	Xuất bán cho Cty Thành Vinh	X	03 04	632 1552	111.400.000	111.400.000
20/11	PXK 189	20/11	Xuất bán cho ARENA	X	05 06	632 1552	587.000.000	587.000.000
03/12	PXK 190	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	X	07 08	632 1552	1.423.314.000	1.423.314.000
16/12	PXK 191	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	X	09 10	632 1552	926.320.000	926.320.000
31/12	PKT 648	31/12	K/C GVHB Cty XD47	X	11 12	911 632	103.800.000	103.800.000
31/12	PKT 649	31/12	K/C GVHB Cty Thành Vinh	X	13 14	911 632	111.400.000	111.400.000
31/12	PKT 650	31/12	K/C GVHB Cty ARENA	X	15 16	911 632	587.000.000	587.000.000
31/12	PKT 651	31/12	K/C GVHB Cty nội thất Phát Huy	X	17 18	911 632	1.423.314.000	1.423.314.000
31/12	PKT 652	31/12	K/C GVHB FREEDOM	X	19 20	911 632	926.320.000	926.320.000
			Tổng Cộng				6.303.668.000	6.303.668.000

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Từ sổ Nhật ký Chung về kế toán giá vốn hàng bán, kế toán tiến hành lên sổ chi tiết sản phẩm hàng hóa:



SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Quý IV Năm 2015

Tài khoản: 155

Tên sản phẩm: Bàn Bristol

Mẫu số S10-DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

(ĐVT: Đồng)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn Giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT	
		<u>SDDK</u>		<u>450.000</u>					<u>4.600</u>	<u>2.070.000.000</u>	
PXK 187	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	632	450.000			100	45.000.000	4.500	2.025.000.000	
PXK 188	10/11	Xuất bán cho Thành Vinh	632	450.000			150	67.500.000	4.350	1.957.500.000	
PXK 190	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	632	450.000			1500	675.000.000	2.850	1.282.500.000	
PXK 191	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	632	450.000			1200	540.000.000	1.650	742.500.000	
		Cộng SPS quý					2.950	1.327.500.000			
		<u>SDCK</u>							<u>1.650</u>	<u>742.500.000</u>	



SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Quý IV Năm 2015

Tài khoản: 155

Tên sản phẩm: Ghế Folding Chair

Mẫu số S10-DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

(ĐVT: Đồng)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn Giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT	
		<u>SDDK</u>		<u>147.000</u>					<u>3.200</u>	<u>470.400.000</u>	
PXK 187	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	632	147.000			400	58.800.000	2.800	411.600.000	
PXK 189	20/11	Xuất bán cho ARENA	632	147.000			2500	367.500.000	300	44.100.000	
		Cộng SPS quý					2.900	426.300.000			
		<u>SDCK</u>							<u>300</u>	<u>44.100.000</u>	



SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Quý IV Năm 2015

Tài khoản: 155

Tên sản phẩm: Ghế Birmingham

Mẫu số S10-DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

(ĐVT: Đồng)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn Giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT	
		<u>SĐĐK</u>							-	-	
PXK 190	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	632	356.340			2.100	748.314.000			
		Cộng SPS quý					2.100	748.314.000			
		<u>SDCK</u>							-	-	



SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

Quý IV Năm 2015

Tài khoản: 155

Tên sản phẩm: Ghế Folding AmChair

Mẫu số S10-DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC)

(ĐVT: Đồng)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn Giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
SH	NT				SL	TT	SL	TT	SL	TT	
		<u>SDDK</u>		<u>175.600</u>					<u>4.200</u>	<u>737.520.000</u>	
PXK 188	10/11	Xuất bán cho Cty Thành Vinh	632	175.600			250	43.900.000	3.950	693.620.000	
PXK 189	20/11	Xuất bán cho Cty ARENA	632	175.600			1.250	219.500.000	2.700	474.120.000	
PXK 191	16/12	Xuất bán cho Cty FREEDOM	632	175.600			2.200	386.320.000	500	87.800.000	
		Cộng SPS quý					3.700	649.720.000			
		<u>SDCK</u>							<u>500</u>	<u>87.800.000</u>	

Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung và sổ chi tiết sản phẩm, hàng hóa kế toán lập sổ Cái TK 632:



SỔ CÁI

Tên TK: Giá vốn hàng bán Số hiệu: 632

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
15/10	PXK 187	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	03	02	155	103.800.000	
10/11	PXK 188	10/11	Xuất bán cho Thành Vinh	03	04	155	111.400.000	
20/11	PXK 189	20/11	Xuất bán cho ARENA	03	06	155	587.000.000	
03/12	PXK 190	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	03	08	155	1.423.314.000	
16/12	PXK 191	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	03	10	155	926.320.000	
31/12	PKT 648	31/12	K/C GVHB Cty XD47	03	11	911		103.800.000
31/12	PKT 649	31/12	K/C GVHB Cty Thành Vinh	03	13	911		111.400.000
31/12	PKT 650	31/12	K/C GVHB Cty ARENA	03	15	911		587.000.000
31/12	PKT 651	31/12	K/C GVHB Cty nội thất Phát Huy	03	17	911		1.423.314.000
31/12	PKT 652	31/12	K/C GVHB FREEDOM	03	19	911		926.320.000
			Cộng SPS				3.151.834.000	3.151.834.000
			SDCC					0

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

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

2.2.5.1. Kế toán chi phí bán hàng

2.2.5.1.1. Nội dung chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng của công ty được theo dõi rất chi tiết, cụ thể cho từng nghiệp vụ phát sinh theo từng tháng, bao gồm: Chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu bao bì, chi phí dụng cụ đồ dùng, chi phí dịch vụ mua ngoài,... Hàng tháng, các bộ phận tập hợp chi phí bán hàng thành một bảng tổng hợp và có đầy đủ các chứng từ để kế toán liên quan đến nghiệp vụ kinh tế phát sinh phản ánh và kiểm tra đối chiếu số liệu trên sổ sách kế toán.

2.2.5.1.2 Chứng từ sử dụng

- Đối với chi phí nhân viên bán hàng, căn cứ vào Bảng thanh toán lương.
- Chi phí khấu hao TSCĐ, căn cứ vào Bảng tính trích khấu hao TSCĐ.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài, căn cứ vào Hoá đơn GTGT, Hoá đơn của người bán về các dịch vụ mua ngoài, ...
- Chi phí vật liệu, bao bì, căn cứ vào Phiếu xuất kho, Bảng phân bổ vật liệu, dụng cụ.
- Chi phí bằng tiền, căn cứ vào Phiếu chi, Giấy báo Nợ của ngân hàng,...

2.2.5.1.3. Tài khoản kế toán

- Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng.
- + TK6411 - Chi phí nhân viên.
- + TK6412 - Chi phí vật liệu, bao bì.
- + TK6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng.
- + TK6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ.
- + TK6415 - Chi phí bảo hành.
- + TK6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- + TK6418 - Chi phí khác bằng tiền.

2.2.5.1.4. Sổ sách kế toán

Công ty sử dụng sổ chi tiết chi phí bán hàng, sổ Nhật ký Chung và sổ Cái TK641.

2.2.5.1.5. Phương pháp kế toán


Hàng ngày, khi có nghiệp vụ phát sinh. Căn cứ vào các chứng từ phát sinh như: phiếu chi, ủy nhiệm chi,... Kế toán kiểm tra, xem xét những chi phí đó phục vụ cho đối tượng nào. Cuối tháng căn cứ vào bảng tính lương, hóa đơn điện nước,... Kế toán lên các sổ có liên quan.

Trong quý IV/ 2015 có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng như sau:

Ngày 5/10/2015 chi trả tiền sửa xe phục vụ cho hoạt động bán hàng cho ông Lê Văn Quang với hóa đơn như sau:

Mẫu số: 01GTKT3/3LL					
HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Liên 2: Giao cho khách hàng				Ký hiệu: CC/2010N	
Ngày 05 tháng 10 năm 2015				Số: 461	
Đơn vị bán hàng : DNTN Bùi Cúc					
Địa chỉ: 55/23 Ngô Mây, Phường Nguyễn Văn Cừ, TP. Quy Nhơn, Bình Định					
Điện thoại: (056) 3845773					
Họ tên người mua hàng: Lê Văn Quang					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định					
Mã số thuế: 4100288501					
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Bình Định					
Số tài khoản: 4020102642200					
Điện thoại: 056.3841015					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Vá lốp 1200-20 1200-24	Cái	02	7.556.000	7.556.000
Cộng tiền hàng:					7.556.000 VNĐ
Thuế GTGT: 10 %			Tiền thuế GTGT		755.600 VNĐ
Tổng cộng tiền thanh toán					8.311.600 VNĐ
Số tiền viết bằng chữ: Tám triệu ba trăm mười một nghìn sáu trăm đồng chẵn.					
Người mua hàng			<input type="checkbox"/> Người bán		
(ký, ghi rõ họ, tên)			(ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

+ Căn cứ vào hóa đơn, kế toán tiến hành lập phiếu chi:

	Mẫu 02 - TT
	Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC
	Ngày 22/12/2014 của BTC
	Quyển số 2; số 62
PHIẾU CHI	
Ngày 05 tháng 10 năm 2015	Nợ TK: 6417
	Có TK: 1111
Họ tên người nhận: Lê Văn Quang	
Địa chỉ: Phòng Kinh doanh	
Lý do chi: Chi trả tiền sửa xe phục vụ cho hoạt động bán hàng	
Số tiền: 8.311.600 đồng	
Viết bằng chữ: Tám triệu ba trăm mười một nghìn sáu trăm đồng chẵn	
Kèm theo: 01 chứng từ gốc	
Đã nhận đủ số tiền: Tám triệu ba trăm mười một nghìn sáu trăm đồng chẵn	
Ngày 05 tháng 10 năm 2015	
Người lập phiếu	Người nhận tiền
Thủ quỹ	Kế toán trưởng
	Giám đốc

Ngày 27/12 trả lương quý IV cho nhân viên bộ phận bán hàng là 146.000.000 đồng, khoản trích lương theo quy định 24%. Khi có bảng lương ta lập bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội để theo dõi được thể hiện như ở bảng dưới đây.

Mẫu số: 11-LĐTL

Ban hành theo TT200/2014/TT-BTC


BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Ngày 27 tháng 12 năm 2015


(ĐVT: Đồng)

S T T	TK Ghi có TK ghi nợ	TK 334	TK 338				Tổng cộng
		Lương	KPCĐ (2%)	BHXH (18%)	BHYT (3%)	BHTN (1%)	
1	TK 6411	146.000.000	2.920.000	26.280.000	4.380.000	1.460.000	181.040.000
2	TK 334		0	11.680.000	2.190.000	1.460.000	15.330.000
	Tổng cộng	146.000.000	2.920.000	37.960.000	6.570.000	2.920.000	196.370.000

+ Căn cứ vào bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương kế toán lập phiếu chi:

	Mẫu 02 - TT		
	Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của BTC Quyển số 2; số 63		
PHIẾU CHI			
Ngày 27 tháng 12 năm 2015		Nợ TK: 6411 Có TK: 1111	
Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Văn Hùng			
Địa chỉ: Phòng Kế toán			
Lý do chi: Chi lương cho nhân viên bán hàng			
Số tiền: 181.040.000đồng			
Viết bằng chữ: Một trăm tám mươi một triệu không trăm bốn chục nghìn đồng chẵn.			
Ngày 27 tháng 12 năm 2015			
Người lập phiếu	Người nhận tiền	Thủ quỹ	Kế toán trưởng Giám đốc

Ngày 28/12 trả điện cho Công ty điện lực sử dụng cho bộ phận bán hàng của quý này là 4.000.000 (chưa thuế GTGT 10%). Đã thanh toán bằng tiền mặt phiếu chi số 64.

	Mẫu 02 - TT		
	Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của BTC Quyển số 2; số 64		
PHIẾU CHI			
Ngày 28 tháng 12 năm 2015		Nợ TK: 6417/1331 Có TK: 111	
Họ và tên người nhận tiền: Công ty Điện lực Bình Định			
Địa chỉ: 506 Trần Hưng Đạo, Thành phố Quy Nhơn, Bình Định			
Lý do chi: Trả tiền điện dùng cho bộ phận bán hàng			
Số tiền: 4.400.000 đồng			
Viết bằng chữ: Bốn triệu bốn trăm nghìn đồng.			
Ngày 28 tháng 12 năm 2015			
Người lập phiếu	Người nhận tiền	Thủ quỹ	Kế toán trưởng Giám đốc

Mua bột chống ẩm để phục vụ cho bán hàng 8.500.000 (thuế GTGT 10%). Đã thanh toán bằng tiền mặt với phiếu chi số 65 ngày 30/12. Số hóa đơn GTGT 10% 13466.

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Liên 2: Giao cho khách hàng					
Ngày 30 tháng 12 năm 2015					
Mẫu số: 01GTKT3/001					
Ký hiệu :01AA/11P					
Số: 13466					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Minh Vân					
Mã số thuế: 410023752					
Địa chỉ: KCN Phú Tài , Quy Nhơn					
Số tài khoản: 0073563294112					
Điện thoại: 056.3813237					
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Thị Hà					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định					
Mã số thuế: 4100288501					
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Tp Quy Nhơn					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Mua bột chống ẩm				8.500.000
Cộng tiền hàng					8.500.000
Thuế GTGT: 10 % Tiền thuế GTGT					850.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					9.350.000
Người mua hàng			Người bán		
(ký, ghi rõ họ, tên)			(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

+ Căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán tiến hành lập phiếu chi:



Mẫu 02 - TT

Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC

Ngày 22/12/2014 của BTC

Quyển số 2; số 65

PHIẾU CHI

Ngày 30 tháng 12 năm 2015

Nợ TK: 6417/1331

Có TK: 111

Họ và tên người nhận tiền: Công ty TNHH Minh Vân

Địa chỉ: KCN Phú Tài - Quy Nhơn - Bình Định

Lý do chi: Mua bột chống ẩm cho bán hàng

Số tiền: 9.350.000 đồng

Viết bằng chữ: Chín triệu ba trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.

Ngày 30 tháng 12 năm 2015

Người lập phiếu Người nhận tiền Thủ quỹ Kế toán trưởng Giám đốc

+ Căn cứ vào các phiếu chi trong kỳ kế toán lập sổ Nhật ký Chung:
Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV/2015

Trang số: 04

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
05/10	PC62	05/10	Chi phí sửa xe	X	01 02	6417 1111	8.311.600	8.311.600
27/12	PC63	27/12	Chi trả lương cho NVBH	X	03 04	6411 1111	146.000.000	146.000.000
			Chi trả các khoản trích theo lương	X	05 07	6411 388	35.040.000	35.040.000
28/12	PC64	28/12	Trả tiền điện BPBH	X	08 09 10	6417 1331 111	4.000.000 400.000	4.400.000
30/12	PC65	30/12	Mua bột chống ẩm	X	11 12 13	6417 1331 111	8.500.000 850.000	9.350.000
31/12	PKT 123	31/12	K/C Chi phí sửa xe	X	14 15	911 6417	8.311.600	8.311.600
31/12	PKT 124	31/12	K/C CP lương phải trả NVBH	X	16 17	911 6411	146.000.000	146.000.000
31/12	PKT 125	31/12	K/C các khoản trích theo lương	X	18 19	911 6411	35.040.000	35.040.000
31/12	PKT 126	31/12	K/C CP tiền điện BP BH	X	20 21	911 6417	4.000.000	4.000.000
31/12	PKT 127	31/12	K/C CP mua bột chống ẩm	X	22 23	911 6417	8.500.000	8.500.000
			Tổng cộng				404.953.200	404.953.200

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

+ Từ sổ Nhật ký Chung kế toán tiền hành lập sổ chi tiết chi phí bán hàng để theo dõi chi phí bán hàng trong kỳ:



Mẫu S02 - AF

Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC

Ngày 22/12/2014 của BTC

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ BÁN HÀNG

TK: 641

Quý IV Năm 2015

(ĐVT: Đồng)

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ tài khoản 641					
	SH	NT			Tổng số tiền	Lương	Trích lương	Tiền điện	Mua bột chống ẩm	Dịch vụ
05/10	PC62	05/10	Chi phí sửa xe	1111	8.311.600					8.311.600
27/12	PC63	27/12	Lương phải trả cho nhân viên bán hàng	334	146.000.000	146.000.000				
			Các khoản trích theo lương	338	35.040.000		35.040.000			
28/12	PC64	28/12	Trả tiền điện	1111	4.000.000			4.000.000		
30/12	PC65	30/12	Mua bột chống ẩm	1111	8.500.000				8.500.000	
			Cộng phát sinh		201.851.600	146.000.000	35.040.000	4.000.000	8.500.000	
			Ghi có TK 641	911	201.851.600	146.000.000	11.040.000	4.000.000	8.500.000	8.311.600
			<u>SDCK</u>		<u>0</u>					

+ Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung đã được lập, kế toán tiến hành lên sổ Cái TK641:



SỔ CÁI

Tên TK: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 641

Quý IV/ 2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	NKC		TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT		Trang	Dòng		Nợ	Có
5/10	PC62	5/10	Chi phí sửa xe	04	02	1111	8.311.600	
27/12	PC63	27/12	Chi tiền lương cho NVBH	04	04	1111	146.000.000	
			Các khoản trích theo lương	04	07	338	35.040.000	
28/12	PC64	28/12	Thanh toán tiền điện BPBH	04	10	1111	4.000.000	
30/12	PC65	30/12	Mua bột chống ẩm	04	13	1111	8.500.000	
31/12	PKT 123	31/12	K/C CP chi phí sửa xe	04	14	911		8.311.600
31/12	PKT 124	31/12	K/C tiền lương cho NVBH	04	16	911		146.000.000
31/12	PKT 125	31/12	K/C các khoản trích theo lương	04	18	911		35.040.000
31/12	PKT 126	31/12	K/C CP tiền điện BPBH	04	20	911		4.000.000
31/12	PKT 127	31/12	K/C CP mua bột chống ẩm	04	22	911		8.500.000
			Cộng				201.851.600	201.851.600

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

2.2.5.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

2.2.5.2.1. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là các chi phí liên quan đến toàn bộ hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp như: Chi phí nhân viên quản lý, vật liệu quản lý, đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ văn phòng.... Khoản chi phí này cũng được kế toán Công ty theo dõi cụ thể và chi tiết.

Tất cả chi phí quản lý doanh nghiệp bên cạnh sự phản ánh của các bộ phận liên quan, khi phát sinh được kế toán chi phí phản ánh tập trung trên sổ chi tiết và sổ Nhật ký chung, sau đó phản ánh vào sổ Cái tài khoản 642 tương tự như theo dõi chi phí bán hàng.

2.2.5.2.2 Chứng từ sử dụng

- Bảng thanh toán tiền lương, Bảng thanh toán BHXH, Bảng phân bổ tiền lương – BHXH: Để phản ánh chi phí về nhân viên quản lý.

- Bảng phân bổ vật liệu – công cụ dụng cụ, Phiếu xuất kho,... Để phản ánh chi phí về vật liệu, công cụ xuất dùng cho quản lý.

- Bảng tính trích khấu hao TSCĐ: Để phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý.

- Thông báo thuế, Bảng kê nộp thuế, Biên lai thu thuế,... Để phản ánh các khoản thuế, phí và lệ phí phải nộp.

- Các hoá đơn dịch vụ, Phiếu chi, giấy báo Nợ,... Để phản ánh các khoản chi phí về dịch vụ mua ngoài hay chi khác bằng tiền.

2.2.5.2.3. Tài khoản kế toán

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

+ TK6421 - Chi phí nhân viên quản lý.

+ TK6422 - Chi phí vật liệu quản lý.

+ TK6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng.

+ TK6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ.

+ TK6425 - Thuế, phí, lệ phí.

+ TK6414 - Chi phí dự phòng.

+ TK6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài.

+ TK6428 - Chi phí khác bằng tiền.

2.2.5.2.4. Sổ sách kế toán

Công ty sử dụng sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp, sổ Nhật ký Chung và sổ Cái TK 642.


2.2.5.2.5. Phương pháp kế toán

Hằng ngày, khi có nghiệp vụ phát sinh, căn cứ vào các chứng từ phát sinh như: phiếu chi, ủy nhiệm chi, bảng tính lương, hóa đơn điện,... Kế toán kiểm tra, xem xét những chi phí đó phục vụ cho đối tượng nào sau đó ghi vào sổ Nhật ký Chung và sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp.

Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung và sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp đã được lập, kế toán lên sổ Cái TK642.

Trong quý IV/2015 có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động quản lý công ty như sau:

Ngày 25/10 mua văn phòng phẩm của Công ty in nhân dân Bình Định để phục vụ cho văn phòng, giá cả thuế GTGT 10% 16.500.000 đồng (theo hóa đơn GTGT số 03695) đã thanh toán bằng tiền mặt theo phiếu chi 66.

	Mẫu 02 - TT
	Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC
	Ngày 22/12/2014 của BTC
	Quyên số 2; số 66
PHIẾU CHI	
Ngày 25 tháng 10 năm 2015	Nợ TK: 6422/1331
	Có TK: 1111
Họ và tên người nhận tiền: Công ty in nhân dân Bình Định	
Địa chỉ: 339 – 341 Trần Hưng Đạo – TP. Quy Nhơn – Bình Định	
Lý do chi: Mua văn phòng phẩm phục vụ cho văn phòng	
Số tiền: 16.500.000 đồng	
Viết bằng chữ: Mười sáu triệu năm trăm nghìn đồng.	
Kèm theo 01 chứng từ gốc.	
Ngày 25 tháng 10 năm 2015	
Người lập phiếu	Người nhận tiền
Thủ quỹ	Kế toán trưởng
	Giám đốc

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG						Mẫu số: 01GTKT3/00
Liên 2: Giao cho khách hàng						Ký hiệu :01AA/11P
Ngày 25 tháng 10 năm 2015						Số: 03695
Đơn vị bán hàng: Công ty in nhân dân Bình Định						
Mã số thuế: 4100259476						
Địa chỉ: 339 – 341 Trần Hưng Đạo – TP. Quy Nhơn – Bình Định						
Số tài khoản: 0085648672341						
Điện thoại: 056.3822810						
Họ tên người mua hàng: Hà Thị Mai						
Tên đơn vị: Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định						
Mã số thuế: 4100288501						
Địa chỉ: KCN Phú Tài, Tp Quy Nhơn						
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
1	Mua văn phòng phẩm				15.000.000	
Cộng tiền hàng					15.000.000	
Thuế GTGT: 10 % Tiền thuế GTGT					1.500.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					16.500.000	
Tổng tiền thanh toán bằng chữ: Mười sáu triệu năm trăm nghìn đồng chẵn.						
Người mua hàng				Người bán		
(ký, ghi rõ họ tên)				(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)		
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)						

Ngày 27/12 lương phải trả cho nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp: 134.000.000 đồng các khoản trích lương tính vào chi phí là 24%.

Khi tính được số lượng thì kế toán bắt đầu lên bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội để theo dõi được thể hiện như ở bảng dưới đây:

Mẫu số: 11-LĐTL

Ban hành theo TT200/2014/TT-BTC


BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG

Ngày 27 tháng 12 năm 2015


(ĐVT: Đồng)

S T T	TK Ghi có TK ghi nợ	TK 334	TK 338				Tổng cộng
		Lương	KPCĐ (2%)	BHXH (18%)	BHYT (3%)	BHTN (1%)	
1	TK 6421	134.000.000	2.680.000	24.120.000	4.020.000	1.340.000	166.160.000
2	TK 334		0	10.720.000	2.010.000	1.340.000	14.070.000
	Tổng cộng	134.000.000	2.680.000	34.840.000	6.030.000	2.680.000	180.230.000

Căn cứ vào bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương kế toán lập phiếu chi:

	Mẫu 02 - TT
	Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC
	Ngày 22/12/2014 của BTC
	Quyển số 2; số 67
PHIẾU CHI	
Ngày 27 tháng 12 năm 2015	Nợ TK: 6421
	Có TK: 1111
Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Văn Hùng	
Địa chỉ: Phòng Kế toán	
Lý do chi: Chi lương cho nhân viên quản lý doanh nghiệp.	
Số tiền: 166.160.000 đồng	
Viết bằng chữ: Một trăm sáu mươi sáu triệu một trăm sáu mươi nghìn đồng chẵn.	
Ngày 27 tháng 12 năm 2015	
Người lập phiếu	Người nhận tiền
Thủ quỹ	Kế toán trưởng
	Giám đốc

Ngày 28/12 trả điện cho Công ty điện lực sử dụng cho bộ phận bán hàng của quý này là 3.500.000 đồng (chưa thuế GTGT 10%). Đã thanh toán bằng tiền mặt phiếu chi số 68.

	<p>Mẫu 02 - TT Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của BTC Quyển số 2; số 68</p>
<p>PHIẾU CHI</p>	
<p>Ngày 28 tháng 12 năm 2015</p>	<p>Nợ TK: 6417/1331 Có TK: 111</p>
<p>Họ và tên người nhận tiền: Công ty Điện lực Bình Định Địa chỉ: 506 Trần Hưng Đạo, Thành phố Quy Nhơn, Bình Định Lý do chi: Trả tiền điện bộ phận văn phòng Số tiền: 3.850.000 đồng Viết bằng chữ: Ba triệu tám trăm năm tám chục nghìn đồng chẵn.</p>	
<p>Ngày 28 tháng 12 năm 2015</p>	
<p>Người lập phiếu Người nhận tiền Thủ quỹ Kế toán trưởng Giám đốc</p>	

+ Căn cứ vào các phiếu chi trong kỳ kế toán lập sổ Nhật ký Chung:
Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV/2015

Trang: 05

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Đòng	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT					Nợ	Có
25/10	PC66	25/10	Chi phí mua văn phòng phẩm	X	01	6427	15.000.000	
					02	1331	1.500.000	
					03	1111		16.500.000
27/12	PC67	27/12	Lương phải trả cho Bộ phận quản lý	X	04	6421	134.000.000	
					05	1111		134.000.000
			Chi các khoản trích theo lương	X	06	6421	32.160.000	
					08	388		32.160.000
28/12	PC68	28/12	Trả tiền điện BP VP	X	09	6427	3.500.000	
					10	1331	350.000	
					11	111		3.850.000
31/12	PKT 128	31/12	K/C Chi phí mua văn phòng phẩm	X	12	911	15.000.000	
					13	6427		15.000.000
31/12	PKT 129	31/12	K/C CP lương phải trả NVQL	X	14	911	134.000.000	
					15	6421		134.000.000
31/12	PKT 130	31/12	K/C các khoản trích theo lương	X	16	911	32.160.000	
					17	6421		32.160.000
31/12	PKT 131	31/12	K/C CP tiền điện BPVP	X	18	911	3.500.000	
					19	6427		3.500.000
			Tổng cộng				371.170.000	371.170.000

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

+ Từ sổ Nhật ký Chung kế toán tiến hành lập sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp để theo dõi chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ:



Mẫu S03 - AF

Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC

Ngày 22/12/2014 của BTC

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

TK: 642

Quý IV Năm 2015

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ tài khoản 642				
	SH	NT			Tổng số tiền	Lương	Trích lương	Tiền điện	Mua bột chống ẩm
25/10	PC66	25/10	Chi phí mua văn phòng phẩm	1111	15.000.000				15.000.000
27/12	PC67	27/12	Lương phải trả cho nhân viên quản lý	334	134.000.000	134.000.000			
			Các khoản trích theo lương	338	32.160.000		32.160.000		
28/12	PC68	28/12	Trả tiền điện bộ phận VP	1111	3.500.000			3.500.000	
			Cộng phát sinh		184.660.000	134.000.000	32.160.000	3.500.000	15.000.000
			Ghi có TK 642	911	184.660.000	134.000.000	32.160.000	3.500.000	15.000.000
			<u>SDCK</u>		<u>0</u>				

+ Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung đã được lập, kế toán tiến hành lên sổ Cái TK642:



SỔ CÁI

Tên TK: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

Quý IV/ 2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	NKC		TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT		Trang	Dòng		Nợ	Có
25/10	PC66	25/10	Chi phí mua văn phòng phẩm	05	03	1111	15.000.000	
27/12	PC67	27/12	Chi tiền lương cho NV quản lý	05	05	334	134.000.000	
			Các khoản trích theo lương	05	08	338	32.160.000	
28/12	PC68	28/12	Thanh toán tiền điện BPVP	05	11	1111	3.500.000	
31/12	PKT 127	31/12	K/C CP mua văn phòng phẩm	05	12	911		15.000.000
31/12	PKT 128	31/12	K/C tiền lương cho NVQL	05	14	911		134.000.000
31/12	PKT 129	31/12	K/C các khoản trích theo lương	05	16	911		32.160.000
31/12	PKT 130	31/12	K/C CP tiền điện BPVP	05	18	911		3.500.000
			Cộng				184.660.000	184.660.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

2.2.6. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

2.2.6.1. Nội dung kế toán

- Cuối quý, kế toán tổng hợp thực hiện các bút toán kết chuyển các tài khoản liên quan trên sổ Nhật ký Chung và sau đó căn cứ vào sổ Nhật ký Chung để lập sổ Cái xác định kết quả tiêu thụ của Công ty. Qua đó đánh giá hiệu quả hoạt động tiêu thụ trong kỳ, kết quả tiêu thụ biểu hiện qua chỉ tiêu lãi (lỗ) về tiêu thụ.

2.2.6.2. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 911 – “Xác định kết quả tiêu thụ”

2.2.6.3. Sổ sách kế toán

Công ty sử dụng sổ Nhật ký Chung và sổ Cái TK 911

2.2.6.4. Phương pháp kế toán

Cuối tháng, căn cứ vào số liệu liên quan kế toán thực hiện bút toán kết chuyển doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí thuế.

DTT = DT bán hàng và cung cấp dịch vụ - Các khoản giảm trừ doanh thu

$$= 7.913.038.000 - 78.053.400 = 7.843.984.600$$

Kết quả tiêu thụ = DTT – GVHB – CPBH – CPQLDN

$$= 7.843.984.600 - 3.151.834.000 - 201.851.600 - 184.660.000 = 4.305.639.000$$

+ Cuối kỳ từ các sổ sách, chứng từ phát sinh trong kỳ, kế toán tiến hành lập sổ Nhật ký Chung:

Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Trang: 06

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	CHỨNG TỪ		DIỄN GIẢI	ĐG SC	STT Dòng	TK ĐƯ	SỐ PHÁT SINH	
	SH	NT					NỢ	CÓ
31/12	PKT 132	31/12	K/C doanh thu thuần	X	01 02	511 911	7.843.984.600	7.843.984.600
31/12	PKT 133	31/12	K/C GVHB	X	03 04	911 632	3.151.834.000	3.151.834.000
31/12	PKT 134	31/12	K/C chi phí bán hàng	X	05 06	911 641	201.851.600	201.851.600
31/12	PKT 135	31/12	K/C chi phí quản lý doanh nghiệp	X	07 08	911 642	184.660.000	184.660.000
31/12	PKT 137	31/12	K/C lãi	X	09 10	911 421	4.305.639.000	4.305.639.000
			Tổng cộng				15.687.969.200	15.687.969.200

Người lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

+ Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung đã được lập, kế toán tiến hành lên sổ
Cái TK911:



SỔ CÁI

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Quý IV/ 2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	NKC		TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT		Trang	Dòng		Nợ	Có
31/12	PKT 132	31/12	K/C doanh thu thuần	06	01	511		7.843.984.600
31/12	PKT 133	31/12	K/C GVHB	06	04	632	3.151.834.000	
31/12	PKT 134	31/12	K/C chi phí bán hàng	06	06	641	201.851.600	
31/12	PKT 135	31/12	K/C chi phí quản lý doanh nghiệp	06	08	642	184.660.000	
31/12	PKT 137	31/12	K/C lãi	06	10	421	4.305.639.000	
			Tổng cộng				7.843.984.600	7.843.984.600

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN THÀNH PHẨM, TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH MỸ TÀI BÌNH ĐỊNH

3.1. Đánh giá chung về kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty

3.1.1. Ưu điểm

Qua quá trình nghiên cứu hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định em nhận thấy công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty đã đạt được những ưu điểm sau:

Thứ nhất: Công ty tính giá xuất thành phẩm theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ là phương pháp tính toán đơn giản, dễ làm, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ. Phương pháp này phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định với nhiều chủng loại thành phẩm tồn kho và có lưu lượng thành phẩm nhập xuất nhiều.

Thứ hai: Kế toán chi tiết thành phẩm theo phương pháp thẻ song song là phương pháp dễ làm, ghi chép đơn giản, tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra, đối chiếu số lượng thành phẩm giữa thủ kho và kế toán. Mọi hoạt động Nhập – Xuất – Tồn kho thành phẩm đều được phản ánh đầy đủ trên các sổ sách, chứng từ kế toán theo đúng quy định hiện hành của nhà nước và chế độ kế toán, từ việc lập chứng từ gốc ban đầu đến công tác kế toán chi tiết, tổng hợp. Đồng thời phản ánh đầy đủ, kịp thời các hoạt động kinh tế diễn ra. Từ đó, có thể nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh từng quý, tháng, năm.

Thứ ba: Kế toán tổng hợp thành phẩm nhập xuất theo phương pháp kê khai thường xuyên giúp Công ty theo dõi và phản ánh thường xuyên, liên tục, có hệ thống tình hình Nhập – Xuất – Tồn kho thành phẩm, đồng thời giúp cho Công ty giám sát chặt chẽ tình hình biến động của thành phẩm. Trên cơ sở đó, Công ty đã điều tiết cũng như bảo quản thành phẩm cả về số lượng và giá trị đạt hiệu quả.

Thứ tư: Kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ là nội dung quan trọng trong công tác kế toán của Công ty và là vấn đề được toàn thể Công ty quan tâm đến, nó phản ánh sự vận động của tài sản trong lưu thông, liên quan đến xác định kết quả kinh doanh, đến các khoản thu nhập thực tế và việc thực hiện nghĩa

vụ đối với nhà nước. Tuy nhiên, phòng kế toán đã hạch toán tiêu thụ một cách linh hoạt, đơn giản mà hợp lý, đáp ứng được nhu cầu quản lý.

Thứ năm: Hệ thống chứng từ kế toán đang sử dụng tại Công ty ban hành theo thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014. Mặc dù gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận với những tài khoản, chứng từ, sổ sách, khái niệm kế toán mới,... Nhưng công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty đã cập nhật và áp dụng một cách linh hoạt hệ thống tài chính kế toán. Công tác lập chứng từ và luân chuyển chứng từ từ các bộ phận, phòng ban đến bộ phận kế toán tài chính đều được kiểm tra chặt chẽ. Các chứng từ đều rõ ràng và chấp hành nghiêm chỉnh đúng theo quy định và hướng dẫn của Bộ Tài Chính. Chứng từ được lưu trữ an toàn và mang tính pháp lý cao, rất thuận tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu.

Thứ sáu: Công ty đã áp dụng một cách linh hoạt hình thức sổ kế toán “Nhật ký Chung”, kế toán thiết kế những mẫu sổ theo hướng dẫn của Bộ Tài Chính đồng thời phù hợp với đặc điểm, điều kiện sản xuất kinh doanh của Công ty, cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời. Việc bố trí và phân chia trách nhiệm cụ thể cho các kế toán viên phù hợp với trình độ và khả năng, đã phát huy được tính chủ động, sáng tạo, cũng như tinh thần trách nhiệm của mỗi kế toán viên.

Thứ bảy: Sổ được in bằng máy từng tờ rời và đóng lại nên đảm bảo tính rõ ràng, không tẩy xóa. Trong quá trình theo dõi sổ sách và các nghiệp vụ phát sinh, kế toán còn có lập các bảng kê, sổ nhật ký, sổ chi tiết,... Điều này làm cho việc kiểm tra, đối chiếu và theo dõi các chi phí phát sinh, doanh thu tiêu thụ, kết quả sản xuất kinh doanh của công ty dễ dàng, nhanh chóng. Thường xuyên có sự đối chiếu kiểm tra giữa sổ tổng hợp với sổ chi tiết nhằm hạn chế sai sót trong quá trình hạch toán.

Thứ tám: Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của Công ty theo hình thức tập trung, mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được tập hợp về phòng kế toán, do đó việc quản lý, điều hành được tập trung thống nhất. Bên cạnh đó, sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng kế toán, phòng kinh doanh, bộ phận kho thành phẩm đã đảm bảo cho việc tiêu thụ sản phẩm được thống nhất, kịp thời. Công tác kế toán, tài chính được kết hợp hài hòa để cung cấp thông tin cho ban Giám đốc, nhà quản trị, cũng như các phòng ban khác.

Thứ chín: Công ty đã tạo được mối quan hệ tốt với khách hàng và các đối tác kinh doanh nên số lượng khách hàng ngày càng tăng, thị trường tiêu thụ ngày càng mở rộng và thuận lợi hơn nên Công ty càng có nhiều hợp đồng xuất khẩu với nhiều

doanh nghiệp, tập đoàn, nhiều thương nhân trong và ngoài nước, góp phần thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh, phù hợp với xu thế phát triển chung của đất nước là “hướng ra xuất khẩu”.

Thị trường kinh doanh của Công ty ngày càng mở rộng, chủ yếu là thị trường Châu Âu và Châu Á. Ngoài ra, Công ty còn xuất khẩu sang thị trường Mỹ. Trong đó thị trường Châu Âu có hàng hoá xuất khẩu lớn chiếm 50% doanh số năm 2015.

Thứ mười: Công ty đã trang bị máy vi tính cho phòng kế toán, thiết lập hệ thống mạng thông tin nội bộ và kết nối mạng Internet phục vụ cho công tác kế toán và thu thập thông tin. Bên cạnh chính sách chuyên môn, Công ty còn chú trọng nâng cao trình độ tin học cho kế toán viên.

Bên cạnh đó, mối quan hệ giữa bộ phận kế toán với các bộ phận khác trong Công ty, giữa phòng kế toán với khách hàng và các tổ chức Tài chính, tín dụng, nhà cung cấp luôn được củng cố và giữ gìn.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm mà Công ty đạt được, công tác kế toán nói chung, công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ nói riêng vẫn còn tồn tại một số hạn chế sau:

Thứ nhất: Các tài khoản chi phí, doanh thu bán hàng chưa được kế toán theo dõi chi tiết cho từng thị trường tiêu thụ của Công ty, nên khi xác định kết quả tiêu thụ chưa đánh giá được hiệu quả của từng thị trường tiêu thụ của Công ty để nhà quản trị có thể đưa ra chiến lược kinh doanh thích hợp cho từng thị trường.

Thứ hai: Hệ thống sổ sách tại Công ty tương đối đầy đủ. Tuy nhiên, để xác định rõ hơn về chi phí và doanh thu của từng hoạt động tiêu thụ thì cần mở thêm các sổ chi tiết về chi phí và doanh thu để theo dõi chính xác từng hoạt động tiêu thụ, cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho nhà quản trị cũng như các lãnh đạo Công ty.

Thứ ba: Công ty chưa chú trọng đến việc xác định kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng, đơn đặt hàng, thị trường tiêu thụ nhằm đánh giá về hiệu quả tiêu thụ của từng mặt hàng, đơn hàng và thị trường tiêu thụ.

Thứ tư: Công ty chưa thực hiện chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán tiền hàng trước hạn và giúp cho công nợ của Công ty được thu hồi tốt hơn.

Thứ năm: Hiện nay, khách hàng của Công ty đa số là bạn hàng thân thiết, lâu dài, do đó tình trạng khách hàng trả chậm ngày càng nhiều, tài sản của Công ty bị khách hàng chiếm dụng khá lớn, mà khoản dự phòng phải thu khó đòi tại Công ty

vẫn chưa được trích lập, nên để bảo toàn được vốn, giảm thiểu rủi ro và giảm mức chiếm dụng của khách hàng đối với Công ty thì Công ty cần xem xét và đưa ra mức trích lập dự phòng phù hợp. Đồng thời, Công ty phải có những biện pháp thích hợp để khắc phục tình trạng này nhưng vẫn đảm bảo được mối quan hệ với khách hàng.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty

Hoàn thiện công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ là yêu cầu rất cần thiết đối với mỗi Công ty nhằm tăng doanh thu và hiệu quả tiêu thụ. Trong thời gian nghiên cứu tại Công ty, đi sâu tìm hiểu công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ em xin có một số đóng góp như sau:

3.2.1. Mở thêm một số tài khoản kế toán chi tiết, sổ sách kế toán và xác định kết quả tiêu thụ

Công ty nên mở thêm tài khoản chi tiết cho tài khoản 511, 521, 632, 641, 642 và 911 đối với từng hoạt động tiêu thụ trong nước và xuất khẩu; Tiêu thụ trong tỉnh và tiêu thụ ngoài tỉnh, chi nhánh;..., cũng như các sổ sách kế toán liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả tiêu thụ cho từng thị trường tiêu thụ. Để đánh giá rõ ràng và chính xác hơn về kết quả tiêu thụ: So với thị trường tiêu thụ trong nước và thị trường xuất khẩu thì thị trường nào hàng hóa được tiêu thụ mạnh hơn; hay so với thị trường tiêu thụ trong tỉnh và thị trường tiêu thụ ngoài tỉnh thì thị trường nào hàng hóa được tiêu thụ mạnh hơn, thị trường nào đem lại cho Công ty nhiều lợi nhuận hơn..., để cho các nhà lãnh đạo xác định được hiệu quả cho từng hoạt động kinh doanh Công ty và các chi nhánh một cách dễ dàng, có được những thông tin kịp thời, chính xác để đề ra kế hoạch điều tiết kinh doanh và chiến lược tiêu thụ thành phẩm.

Từ những nghiệp vụ phát sinh trong quý IV/2015, đã thực hiện ở phần thực trạng về kế toán tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ, theo em có thể hoàn thiện như sau:

*** Đối với phương thức bán hàng nội địa (trong nước)**

Từ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng nội địa trong quý IV/2015, căn cứ vào các hóa đơn giá trị gia tăng về bán hàng nội địa, kế toán tiến hành phản ánh vào sổ Nhật ký Chung cho tất cả các hoạt động tiêu thụ nội địa phát sinh trong kỳ:

Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

(Tiêu thụ nội địa)

Quý IV/2015

Trang số: 02

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
15/10	HĐ 643	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47		01	1121	210.760.000	
				X	02	5112		191.600.000
						03	3331	
10/11	HĐ 644	10/11	Xuất bán cho Cty Thành Vinh		04	131-TV	212.740.000	
				X	05	5112		193.400.000
						06	3331	
03/12	HĐ 646	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy		07	1121	2.768.700.000	
				X	08	5112		2.517.000.000
						09	3331	
31/12	PKT 648	31/12	K/C DTBH Cty XD 47	X	10	5112	191.600.000	
						11	911	
31/12	PKT 649	31/12	K/C DTBH Cty TV	X	12	5112	193.400.000	
						13	911	
31/12	PKT 651	31/12	K/C DTBH Cty nội thất Phát Huy	X	14	5112	2.517.000.000	
						15	911	
			Tổng Cộng				6.094.200.000	6.094.200.000

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Từ sổ Nhật ký Chung, kế toán tiến hành phản ánh lên sổ Cái TK511 về doanh thu bán hàng nội địa:



SỔ CÁI

Tên TK: Doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

(Nội địa)

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
15/10	HĐ 643	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	02	01	112		191.600.000
10/11	HĐ 644	10/11	Xuất bán cho Cty Thành Vinh	02	04	131- TV		193.400.000
03/12	HĐ 646	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	02	07	112		2.517.000.000
31/12	PKT 648	31/12	K/C DTBH Cty XD47	02	11	911	191.600.000	
31/12	PKT 649	31/12	K/C DTBH Cty Thành Vinh	02	13	911	193.400.000	
31/12	PKT 651	31/12	K/C DTBH Cty nội thất Phát Huy	02	15	911	2.517.000.000	
			Cộng SPS				2.902.000.000	2.902.000.000
			Số dư cuối kỳ					0

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

Trong phương thức bán hàng nội địa quý IV/2015, tại Công ty không phát sinh các khoản giảm thu nên em không phản ánh.

Căn cứ vào các phiếu xuất kho bán hàng nội địa trong kỳ kế toán tiến hành phản ánh vào sổ Nhật ký Chung:

Trích sổ Nhật ký Chung:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

(Tiêu thụ nội địa)

Quý IV/2015

Trang số: 03

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Đòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
15/10	PXK	15/10	Xuất bán cho	X	01	632	103.800.000	
	187		Công ty XD 47		02	1552		103.800.000
10/11	PXK	10/11	Xuất bán cho	X	03	632	111.400.000	
	188		Cty Thành Vinh		04	1552		111.400.000
03/12	PXK	03/12	Xuất bán cho	X	05	632	1.423.314.000	
	190		Cty nội thất Phát Huy		06	1552		1.423.314.000
31/12	PKT	31/12	K/C GVHB		07	911	103.800.000	
	648		Công ty XD 47	X	08	632		103.800.000
31/12	PKT	31/12	K/C GVHB		09	911	111.400.000	
	649		CTy Thành Vinh	X	10	632		111.400.000
31/12	PKT	31/12	K/C GVHB Cty		11	911	1.423.314.000	
	651		nội thất Phát Huy	X	12	632		1.423.314.000
			Tổng Cộng				3.277.028.000	3.277.028.000

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Từ sổ Nhật ký Chung, kế toán tiến hành lên sổ Cái TK632 về giá vốn hàng bán tiêu thụ nội địa:



SỔ CÁI

Tên TK: Giá vốn hàng bán Số hiệu: 632

(Nội địa)

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
15/10	PXK 187	15/10	Xuất bán cho Cty XD 47	03	02	155	103.800.000	
10/11	PXK 188	10/11	Xuất bán cho Thành Vinh	03	04	155	111.400.000	
03/12	PXK 190	03/12	Xuất bán cho Cty nội thất Phát Huy	03	06	155	1.423.314.000	
31/12	PKT 648	31/12	K/C GVHB Cty XD47	03	07	911		103.800.000
31/12	PKT 649	31/12	K/C GVHB Cty Thành Vinh	03	09	911		111.400.000
31/12	PKT 651	31/12	K/C GVHB Cty nội thất Phát Huy	03	11	911		1.423.314.000
			Cộng SPS				1.638.514.000	1.638.514.000
			SDCC					0

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

*** Đối với phương thức bán hàng xuất khẩu**

Từ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng xuất khẩu trong quý IV/2015, căn cứ vào các hóa đơn giá trị gia tăng về bán hàng xuất khẩu, kế toán tiến hành phân ánh vào sổ Nhật ký Chung cho tất cả các hoạt động tiêu thụ xuất khẩu phát sinh trong kỳ:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

(Xuất khẩu)

Quý IV/2015

Trang số: 04

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
20/11	HĐ 645	20/11	Xuất bán cho ARENA		01	131- Arena	1.108.368.000	
				X	02	5112		1.108.368.000
16/12	HĐ 647	16/12	Xuất bán cho FREEDOM		03	131-Free	3.902.670.000	
				X	04	5112		3.902.670.000
16/12	HĐ 0162	16/12	CKTM Xuất bán cho FREEDOM		05	5211	78.053.400	
					06	131- Free		78.053.400
31/12	PKT 653	31/12	K/C CKTM cho Freedom	X	07	5112	78.053.400	
					08	5211		78.053.400
31/12	PKT 650	31/12	K/C DTBH CTy ARENA	X	09	5112	1.108.368.000	
					10	911		1.108.368.000
31/12	PKT 652	31/12	K/C DTBH FREEDOM	X	11	5112	3.824.616.600	
					12	911		3.824.616.600
			Tổng Cộng				10.100.129.400	10.100.129.400

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Từ sổ Nhật ký Chung, kế toán tiến hành phản ánh lên sổ Cái TK511 về doanh thu bán hàng xuất khẩu:



SỔ CÁI

Tên TK: Doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

(Xuất khẩu)

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
20/11	HĐ 645	20/11	Xuất bán cho ARENA	04	01	131- Arena		1.108.368.000
16/12	HĐ 647	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	04	03	131- Free		3.902.670.000
31/12	PKT 653	31/12	K/C DTBH FREEDOM	04	08	521	78.053.400	
31/12	PKT 650	31/12	K/C DTBH CTy ARENA	04	10	911	1.108.368.000	
31/12	PKT 652	31/12	K/C DTBH FREEDOM	04	12	911	3.824.616.600	
			Cộng SPS				5.011.038.000	5.011.038.000
			Số dư cuối kỳ					0

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

Từ các nghiệp vụ phát sinh trong kỳ, kế toán tiến hành rà soát các nghiệp vụ kinh tế có chiết khấu thương mại để lên sổ Nhật ký Chung về kế toán chiết khấu thương mại:

Trích sổ Nhật ký Chung về bán hàng xuất khẩu:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV/2015

Trang số: 04

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
16/12	HĐ	16/12	CKTM Xuất bán cho FREEDOM	X	05	5211	78.053.400	
	0162					06	131-Free	
31/12	PKT	31/12	K/C CKTM cho Freedom		07	5112	78.053.400	
	653			X	08	5211		78.053.400
			Tổng Cộng				156.106.800	156.106.800

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

+ Cuối quý, căn cứ sổ Nhật ký Chung kế toán tiến hành lên sổ Cái tài khoản 521:

SỔ CÁI



Tên TK: Các khoản giảm trừ doanh thu

Số hiệu: 521

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
16/12	HĐ	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	04	06	131- Free	78.053.400	
	0162							
31/12	PKT	31/12	K/C DTBH FREEDOM	04	08	511		78.053.400
	653							
			Cộng SPS				78.053.400	78.053.400
			Số dư cuối kỳ					0

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

Căn cứ vào Phiếu xuất kho, kế toán tiến hành ghi vào sổ Nhật ký Chung:
Trích sổ Nhật ký Chung về bán hàng xuất khẩu:



SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV/2015

Trang số: 05

(ĐVT: Đồng)

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT Dòng	SH TK	Số phát sinh	
	Số	NT					Nợ	Có
			<u>Trang trước</u> <u>mang sang</u>					
20/11	PXK	20/11	Xuất bán cho	X	01	632	587.000.000	
	189		ARENA		02	1552		587.000.000
16/12	PXK	16/12	Xuất bán cho	X	03	632	926.320.000	
	191		FREEDOM		04	1552		926.320.000
31/12	PKT	31/12	K/C GVHB		05	911	587.000.000	
	650		CTy ARENA	X	06	632		587.000.000
31/12	PKT	31/12	K/C GVHB		07	911	926.320.000	
	652		FREEDOM	X	08	632		926.320.000
			Tổng Cộng				3.026.640.000	3.026.640.000

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Cuối quý, căn cứ vào sổ Nhật ký Chung kế toán lập sổ Cái TK 632 về giá vốn hàng bán xuất khẩu:



SỔ CÁI

Tên TK: Giá vốn hàng bán Số hiệu: 632

Quý IV/2015

(ĐVT: Đồng)

NT GS	C/TỪ		DIỄN GIẢI	NKC		TK ĐƯ	SỐ TIỀN	
	SH	NT		Trang	Dòng		NỢ	CÓ
20/11	PXK 189	20/11	Xuất bán cho ARENA	05	02	155	587.000.000	
16/12	PXK 191	16/12	Xuất bán cho FREEDOM	05	04	155	926.320.000	
31/12	PKT 650	31/12	K/C GVHB CTy ARENA	05	05	911		587.000.000
31/12	PKT 652	31/12	K/C GVHB FREEDOM	05	07	911		926.320.000
			Cộng SPS				1.513.320.000	1.513.320.000
			SDCC					0

Ngày 31 tháng 12 năm 2015

Người Lập

Kế Toán Trưởng

Giám Đốc

Đối với kế toán các loại chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng được phân bổ cho từng thị trường tiêu thụ. Tương tự, cũng mở sổ sách kế toán chi tiết đối với từng thị trường tiêu thụ cho kế toán các loại chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và xác định kết quả tiêu thụ. Để các nhà lãnh đạo đánh giá hiệu quả cho từng hoạt động tiêu thụ của Công ty một cách dễ dàng, có được những thông tin kịp thời, chính xác để đề ra kế hoạch điều tiết kinh doanh và chiến lược tiêu thụ thành phẩm thích hợp.

3.2.2. Nắm bắt thông tin khách hàng, quản lý thu hồi công nợ và lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi

Về quản lý thu hồi công nợ:

Đối với khách hàng truyền thống, nhân viên phòng kinh doanh trước khi bán hàng phải liên hệ với kế toán công nợ yêu cầu cung cấp thông tin về tình hình công nợ của khách hàng đó. Nếu khách hàng này có uy tín trong việc thanh toán thì sẽ xem xét cho khách hàng này nợ tiếp, ngược lại nếu khách hàng này luôn kéo dài

thời gian thanh toán, các khoản nợ trước còn tồn đọng thì sẽ yêu cầu khách hàng đó thanh toán trước rồi mới cho nợ tiếp.

Đối với khách hàng không giao dịch thường xuyên thì Công ty nên thiết lập chính sách tín dụng rõ ràng, nêu rõ lãi suất tiền phạt nếu khách hàng trả tiền chậm.

Với những khoản nợ khác nhau, doanh nghiệp trích lập mức dự phòng khác nhau. Có thể áp dụng theo các mức sau:

- + Nợ quá hạn từ 3 tháng đến 1 năm: trích lập 30% giá trị khoản nợ.
- + Nợ quá hạn từ 1 năm đến 2 năm: trích lập 50% giá trị khoản nợ.
- + Nợ quá hạn từ 2 năm đến 3 năm: trích lập 70% giá trị khoản nợ.

3.2.3. Áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán

Trong thời buổi kinh tế thị trường, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các Công ty với nhau, điều này có thể làm cho Công ty mất khách hàng, mất thị trường tiêu thụ; tình trạng nợ lâu không chịu thanh toán của một bộ phận khách hàng..., làm cho doanh nghiệp bị động trong việc huy động và sử dụng vốn, không bảo toàn được vốn, tăng các chi phí đi thu nợ của bộ phận công nợ,... Vì vậy, Công ty cần mở rộng hơn các khoản chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng trả nợ sớm hơn.

3.2.4. Ứng dụng phần mềm trong công tác kế toán

Mặc dù Công ty đã trang bị hệ thống máy vi tính, ứng dụng tin học vào công tác kế toán đã giúp cho việc tiếp cận thông tin kế toán được nhanh chóng, việc cập nhật số liệu được dễ dàng. Tuy nhiên, cần phải đầu tư thêm phần mềm kế toán để:

- Giảm bớt khối lượng ghi chép và tính toán.
- Tạo điều kiện cho việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin kế toán nhanh chóng, kịp thời về tình hình tài chính của doanh nghiệp.
- Tạo niềm tin vào các báo cáo tài chính mà Công ty cung cấp cho các đối tượng bên ngoài.
- Giải phóng kế toán viên khỏi công việc tìm kiếm và kiểm tra số liệu trong việc tính toán số học đơn giản, nhằm chận để họ dành nhiều thời gian cho lao động sáng tạo của cán bộ quản lý.

3.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty

3.3.1. Nâng cao chất lượng sản phẩm

Với doanh số hàng hoá xuất khẩu hiện nay của Công ty ngày càng tăng qua các năm. Tuy nhiên bên cạnh việc tìm kiếm thêm thị trường Công ty cần phải nâng cao chất lượng sản phẩm. Công ty cần phải thành lập bộ phận chuyên nghiên cứu phát triển thị trường đi sâu tìm hiểu thị hiếu của người tiêu dùng và phát triển mẫu mã.

Ngoài việc thực hiện tốt các công việc của mình, các bộ phận cũng phải làm việc nhịp nhàng và phối hợp với nhau. Điều này sẽ làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh đó công tác hoàn thiện máy móc, cải tiến kỹ thuật công nghệ,... Cũng là một trong những yếu tố quan trọng trong việc nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm. Vì thế, Công ty cũng phải chú trọng đến vấn đề này, thường xuyên mở các lớp hướng dẫn, đào tạo nhân viên vận hành, mua sắm và đưa vào sử dụng các máy móc thiết bị hiện đại.

3.3.2. Mở rộng thị trường

Thị trường chủ yếu của Công ty hiện nay là ở khu vực Châu Âu là bạn hàng thường xuyên của Công ty, thường xuyên quan hệ hoạt động trên nhiều lĩnh vực như: tiêu thụ, cung ứng đầu vào, liên doanh –liên kết. Vì vậy, đối với những khách hàng thường xuyên này Công ty có thể sử dụng những phương thức mua bán, thanh toán tiền hàng thông thoáng hơn khi hai bên đã có sự tin cậy, nâng cao chất lượng hàng hoá sản phẩm, khẳng định uy tín của mình bằng những lần giao hàng nhanh chóng, đúng thời gian, số lượng, chất lượng. Ngoài ra, Công ty cần chú trọng trong việc tạo ra sản phẩm mới có những ưu thế vượt trội, những sản phẩm có thể cạnh tranh thoải mãn nhu cầu của thị trường khó tính khi mức sống xã hội ngày một nâng cao.

Đồng thời trên mối quan hệ với các đối tác kinh doanh này, Công ty có thể thông qua sự giới thiệu của họ để tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường bằng việc cho họ được hưởng những chính sách hậu mãi cũng như quyền lợi đặc biệt như: Được hưởng hoa hồng theo tỷ lệ với doanh thu, giảm giá khi mua hàng, tìm kiếm thị trường đầu vào – đầu ra cho họ dựa trên nguyên tắc là hai bên hợp tác kinh doanh cùng có lợi.

Ngoài các đối tác đã trải qua thời gian làm ăn lâu dài, Công ty cần phải quan tâm hơn nữa trong việc mở rộng kinh doanh ra các thị trường tiềm năng, tạo mối quan hệ với khách hàng không thường xuyên trở thành khách hàng thường xuyên của Công ty, thông qua các biện pháp như: Công ty chủ động trong việc tìm hiểu đối tác, đàm phán thương lượng, thực hiện ký kết hợp đồng thương mại trực tiếp với các thương nhân nước ngoài. Tăng cường cán bộ chuyên trách có trình độ, năng lực về Marketing, am hiểu về nghiệp vụ ngoại thương, thường xuyên đưa nhân viên ra nước ngoài công tác, tìm hiểu thị trường đối tác, tham gia hội chợ triển lãm, quảng cáo sản phẩm của Công ty. Ngoài ra Công ty có cần phải đẩy mạnh việc gửi đơn

chào hàng đến các thương nhân trong và ngoài nước thông qua các phương tiện kỹ thuật hiện đại (Email, trang web....).

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN THÀNH PHẨM, TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TRONG DOANH NGHIỆP1

1.1. Những vấn đề chung về thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ1

1.1.1. Khái niệm về thành phẩm, bán thành phẩm1

1.1.2. Khái niệm về tiêu thụ1

1.1.3. Xác định kết quả tiêu thụ1

1.1.4. Giá vốn hàng bán2

1.1.5. Doanh thu thuần.....2

1.1.6. Đánh giá thành phẩm.....2

1.1.6.1. Giá hạch toán2

1.1.6.2. Giá thực tế3

1.2. Kế toán thành phẩm.....4

1.2.1. Chứng từ sử dụng.....4

1.2.2. Kế toán chi tiết thành phẩm.....4

1.2.2.1. Phương pháp thẻ song song4

1.2.2.2. Phương pháp số đối chiếu luân chuyển.....5

1.2.2.3. Phương pháp sổ số dư.....6

1.2.3. Kế toán tổng hợp thành phẩm7

1.2.3.1. Kế toán tổng hợp thành phẩm theo phương pháp kê khai thường xuyên..7

1.2.3.2. Kế toán tổng hợp thành phẩm theo phương pháp kiểm kê định kỳ ...Error!

Bookmark not defined.

1.3. Kế toán tiêu thụ thành phẩmError! Bookmark not defined.

1.3.1. Chứng từ sử dụng.....Error! Bookmark not defined.

1.3.2. Tài khoản sử dụng.....Error! Bookmark not defined.

1.3.3. Phương pháp kế toán tiêu thụ thành phẩm11

1.3.3.1. Phương thức bán hàng trực tiếp cho khách hàng12

1.3.3.2. Phương thức tiêu thụ qua các đại lý (ký gửi hàng).....12

1.3.3.3. Phương thức bán hàng trả góp13

1.3.3.4. Phương thức hàng đổi hàng.....	14
1.4. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.....	14
1.4.1. Chiết khấu thương mại.....	14
1.4.2. Giảm giá hàng bán	16
1.4.3. Hàng bán bị trả lại	17
1.4.4. Thuế khấu trừ giảm doanh thu bán hàng.....	18
1.5. Kế toán giá vốn hàng bán	19
1.5.1. Chứng từ sử dụng.....	19
1.5.2. Tài khoản sử dụng.....	19
1.5.3. Phương pháp kế toán	21
1.6. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp	21
1.6.1. Kế toán chi phí bán hàng.....	21
1.6.1.1. Nội dung	21
1.6.1.2. Tài khoản sử dụng	21
1.6.1.3. Phương pháp kế toán	22
1.6.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	22
1.6.2.1. Nội dung	22
1.6.2.2. Tài khoản sử dụng	22
1.6.2.3. Phương pháp kế toán.....	23
1.7. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ.....	23
1.7.1. Tài khoản sử dụng.....	23
1.7.2. Phương pháp kế toán	24
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN THÀNH PHẨM, TIÊU THỤ	
THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY	
TNHH MỸ TÀI BÌNH ĐỊNH.....	25
2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định.....	25
2.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty	25
2.1.2. Quá trình hình thành, phát triển của Công ty	26
2.1.2.1. Quá trình hình thành.....	26
2.1.2.2. Quá trình phát triển	26
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty.....	26
2.1.3.1. Chức năng	26
2.1.3.2. Nhiệm vụ.....	27
2.1.4. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	27

2.1.4.1. Lĩnh vực SXKD, mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Công ty.....	27
2.1.4.2 Thị trường đầu vào, đầu ra của công ty.....	28
2.1.4.3. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu của Công ty.....	29
2.1.5 Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và quản lý tại Công ty	30
2.1.5.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh.....	30
2.1.5.2. Đặc điểm tổ chức quản lý	32
2.1.6. Đặc điểm tổ chức kế toán tại Công ty.....	34
2.1.6.1. Mô hình tổ chức kế toán.....	34
2.1.6.2. Tổ chức bộ máy kế toán	35
2.1.6.3. Chức năng, nhiệm vụ của từng kế toán nghiệp vụ	35
2.1.6.4. Hình thức kế toán áp dụng tại Công ty	35
2.1.6.5. Các chính sách kế toán khác áp dụng tại Công ty.....	Error! Bookmark not defined.
2.2. Thực trạng kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.1. Kế toán thành phẩm.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.1. Đặc điểm, phân loại thành phẩm tại Công ty	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.2. Tính giá thành phẩm.....	37
2.2.1.3. Chứng từ sử dụng, sổ kế toán và quy trình luân chuyển chứng từ... ..	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.4. Tài khoản kế toán.....	38
2.2.1.5. Phương pháp kế toán	38
2.2.2. Kế toán tiêu thụ thành phẩm	48
2.2.2.1. Các phương thức tiêu thụ thành phẩm	48
2.2.2.2. Chứng từ sử dụng, quy trình luân chuyển chứng từ	48
2.2.2.3. Tài khoản kế toán.....	49
2.2.2.4. Sổ sách kế toán.....	50
2.2.2.5. Phương pháp kế toán	50
2.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	78
2.2.3.1. Nội dung kế toán	78
2.2.3.2. Chứng từ sử dụng	78
2.2.3.3. Tài khoản sử dụng	78
2.2.3.4. Sổ sách kế toán.....	78
2.2.3.5. Phương pháp kế toán	78

2.2.4. Kế toán giá vốn hàng bán	79
2.2.4.1. Nội dung kế toán	79
2.2.4.2. Chứng từ sử dụng	79
2.2.4.3. Tài khoản sử dụng	79
2.2.4.4. Sổ sách kế toán.....	79
2.2.4.5. Phương pháp kế toán.....	80
2.2.5. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.....	85
2.2.5.1. Kế toán chi phí bán hàng.....	86
2.2.5.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	95
2.2.6. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ.....	103
2.2.6.1. Nội dung kế toán	103
2.2.6.2. Tài khoản sử dụng	103
2.2.6.3. Sổ sách kế toán.....	103
2.2.6.4. Phương pháp kế toán.....	103
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN	
THÀNH PHẨM, TIÊU THỤ THÀNH PHẨM VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ	
TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH MỸ TÀI BÌNH ĐỊNH	106
3.1. Đánh giá chung về kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định	
kết quả tiêu thụ tại Công ty.....	106
3.1.1. Ưu điểm	106
3.1.2. Nhược điểm.....	108
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành	
phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty	109
3.2.1. Mở thêm một số tài khoản kế toán chi tiết, sổ sách kế toán và xác định	
kết quả tiêu thụ.....	109
3.2.2. Nắm bắt thông tin khách hàng, quản lý thu hồi công nợ và lập dự phòng	
các khoản phải thu khó đòi	117
3.2.3. Áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán	119
3.2.4. Ứng dụng phần mềm trong công tác kế toán	119
3.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty....	119
3.3.1. Nâng cao chất lượng sản phẩm.....	119
3.3.2. Mở rộng thị trường	120

KẾT LUẬN

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán chi tiết thành phẩm theo phương pháp thẻ song song	5
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ kế toán chi tiết TP theo phương pháp đối chiếu luân chuyển	6
Sơ đồ 1.3: Sơ đồ kế toán chi tiết thành phẩm theo phương pháp sổ số dư	7
Sơ đồ 1.4: Sơ đồ kế toán tổng hợp TP theo phương pháp kê khai thường xuyên	9
Sơ đồ 1.5: Sơ đồ kế toán tổng hợp thành phẩm theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	10
Sơ đồ 1.6: Sơ đồ kế toán tiêu thụ theo phương thức bán hàng trực tiếp.....	12
Sơ đồ 1.7: Sơ đồ kế toán ở doanh nghiệp gửi hàng	13
Sơ đồ 1.8: Sơ đồ kế toán ở doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý	13
Sơ đồ 1.9: Sơ đồ kế toán bán hàng trả góp	14
Sơ đồ 1.10: Sơ đồ xác định số thuế GTGT phải nộp	14
Sơ đồ 1.11: Sơ đồ kế toán chiết khấu thương mại	15
Sơ đồ 1.12: Sơ đồ kế toán giảm giá hàng bán.....	16
Sơ đồ 1.13: Sơ đồ kế toán hàng bán bị trả lại	17
Sơ đồ 1.14: Sơ đồ kế toán chi phí bán hàng.....	22
Sơ đồ 1.15: Sơ đồ kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	23
Sơ đồ 1.17: Sơ đồ kế toán xác định kết quả tiêu thụ.....	24
Sơ đồ 2.1: Sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm của Công ty.....	30
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý Công ty	32
Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.....	35
Sơ đồ 2.4: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký Chung	36

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Các giai đoạn phát triển	26
Bảng 2.2: Bảng thị trường đầu ra	28
Bảng 2.3: Bảng tình hình lao động	29
Bảng 2.4: Bảng phân loại lao động theo trình độ tính đến ngày 31/12/2015	29

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, các Doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển, nhất định phải có phương án kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế. Để đứng vững và phát triển trong điều kiện có sự cạnh tranh gay gắt, Doanh nghiệp phải nắm bắt và đáp ứng được tâm lý, nhu cầu của người tiêu dùng với sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hạ, mẫu mã phong phú, đa dạng chủng loại. Muốn vậy, các Doanh nghiệp phải giám sát tất cả các quy trình từ khâu mua hàng đến bán hàng (khâu tiêu thụ hàng hoá) và xác định kết quả tiêu thụ. Trong đó, khâu bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ chính là khâu cuối cùng của mỗi doanh nghiệp. Nó cũng là khâu có tính chất quyết định trong quy trình hạch toán kế toán ở các đơn vị đặc biệt là các doanh nghiệp thương mại, bởi kết quả của khâu này phản ánh toàn bộ nỗ lực của cả một kỳ kế toán. Kết quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp cũng đồng thời được phản ánh từ khâu cuối này.

Vấn đề đặt ra là làm thế nào để Doanh nghiệp theo đuổi hoạt động kinh doanh thành công và làm ăn có hiệu quả trong môi trường cạnh tranh gay gắt, tài nguyên khan hiếm như hiện nay. Điều này phụ thuộc hoàn toàn vào hoạt động quản lý tiêu thụ sản phẩm hàng hoá của Doanh nghiệp. Trong đó hạch toán kế toán là công cụ quan trọng, không thể thiếu để tiến hành quản lý các hoạt động kinh tế, kiểm tra việc sử dụng, quản lý tài sản, hàng hóa nhằm đảm bảo tính năng động, sáng tạo và tự chủ trong sản xuất kinh doanh, tính toán và xác định hiệu quả của từng hoạt động sản xuất kinh doanh làm cơ sở vạch ra chiến lược kinh doanh.

Nhận thức được tầm quan trọng của kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ đối với Công ty. Trong quá trình nghiên cứu hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định em nhận thấy kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ là vấn đề quan trọng được toàn thể Công ty quan tâm đến. Vì vậy em đã chọn đề tài “Hoàn thiện kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định” làm khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và

xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp;

- Tìm hiểu thực trạng kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định;

- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định với các số liệu thu thập trong Quý 4 năm 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, em vận dụng một số phương pháp sau:

- Phương pháp thu thập, xử lý số liệu;
- Phương pháp phỏng vấn, quan sát;
- Phương pháp mô tả;

5. Kết cấu của đề tài

Ngoài lời mở đầu và kết luận, đề tài gồm 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh, bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải quản lý thật tốt về hoạt động kinh doanh của mình thật năng động, linh hoạt, có tính thích ứng cao, phải luôn nắm bắt được nhu cầu của thị trường. Đặc biệt là hệ thống thông tin thật chính xác, nhanh chóng, kịp thời và trong đó thông tin kế toán là rất quan trọng nó có ảnh hưởng rất lớn đến quá trình kinh doanh của Công ty.

Trong thời gian nghiên cứu tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định, kết hợp giữa kiến thức đã học tại trường và sự giúp đỡ của các anh, chị phòng kế toán, em đã có điều kiện tiếp xúc thực tế, học được những điều quý báu. Em hiểu được để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp cần xác định được mục tiêu hoạt động phù hợp với năng lực, trình độ và quy mô của mình, chủ động sản xuất kinh doanh, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả tài sản, nguồn vốn, thúc đẩy quá trình tiêu thụ hàng hóa, quá trình mua hàng bán hàng, làm tăng vòng quay vốn, thu nhập đầy đủ, nhanh chóng, kịp thời nắm bắt các thông tin về tình hình và kết quả kinh doanh của mình. Từ đó góp phần nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp, để doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô hoạt động trên thị trường.

Công tác kế toán tại Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định nói chung và kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ nói riêng về cơ bản đã góp phần vào nhu cầu quản lý trong điều kiện mới. Tuy nhiên nếu Công ty có những biện pháp tích cực hơn nữa nhằm hoàn thiện hơn nữa một số tồn tại trong công tác kế toán thì vai trò, tác dụng của kế toán Công ty còn được phát huy hơn nữa trong quá trình phát triển của Công ty. Vì điều kiện thời gian nghiên cứu và hiểu biết có hạn chế nên bài em chỉ có thể đi vào nghiên cứu một số vấn đề chủ yếu về công tác kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty. Đồng thời đề xuất những ưu; nhược điểm để công tác kế toán hoàn chỉnh hơn.

Quy Nhơn, Ngày 02 tháng 05 năm 2015

Sinh viên thực hiện

Lê Thị Kim Nở

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	VIẾT TẮT	VIẾT ĐẦY ĐỦ
1	BDS	Bất động sản
2	BHXH	Bảo hiểm xã hội
3	BTC	Bộ tài chính
4	CPBH	Chi phí bán hàng
5	CK	Chiết khấu
6	CP QLDN	Chi phí Quản lý doanh nghiệp
7	DTT	Doanh thu thuần
8	ĐGSC	Đã ghi sổ cái
9	ĐVT	Đơn vị tính
10	GBC	Giấy báo có
11	GGHB	Giảm giá hàng bán
12	HD GTGT	Hoá đơn giá trị gia tăng
13	HTK	Hàng tồn kho
14	NT	Ngày tháng
15	NVBH	Nhân viên bán hàng
16	NVQL	Nhân viên quản lý
17	PP	Phương pháp
18	QĐ	Quyết định
19	SH	Số hiệu
20	SXKD	Sản xuất kinh doanh
21	STT	Số thứ tự
22	TK	Tài khoản
23	TM	Thương mại
24	TGNH	Tiền gửi ngân hàng
25	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
26	TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
27	TSCĐ	Tài sản cố định

28	VNĐ	Việt Nam ðồng
29	XD	Xây dựng
30	XK	Xuất khẩu
31	XNK	Xuất nhập khẩu

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thông tư 200/2014/TT – BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.
2. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam và các văn bản hướng dẫn thi hành, NXB Tài Chính, 2006.
3. PGS.TS Nguyễn Văn Công (2008), Lý thuyết và thực hành kế toán tài chính, NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
4. TS. Trần Thị Cẩm Thanh (2014), Giáo trình tổ chức hạch toán kế toán, NXB Chính trị Quốc Gia – Sự thật, Hà Nội.
5. Tài liệu, sổ sách của Công ty TNHH Mỹ Tài Bình Định.
6. Các website kế toán.
<http://ketoanthienung.net/he-thong-tai-khoan-ke-toan-theo-thong-tu-200-moi-nhat.htm>
<http://www.webketoan.vn/che-do-ke-toan-doanh-nghiep-theo-thong-tu-200-2014-tt-btc.html>

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực hiện: LÊ THỊ KIM NỞ

Lớp: Kế toán D

Khóa: K35

Tên đề tài: Hoàn thiện kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Mỹ Tài Bình Định

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:.....

.....

2. Nội dung của đề tài:.....

.....

- Cơ sở lý thuyết:.....

.....

- Cơ sở số liệu:.....

.....

- Phương pháp giải quyết các vấn đề:.....

.....

3. Hình thức của đề tài:.....

- Hình thức trình bày :.....

- Kết cấu của đề tài :.....

4. Những nhận xét khác :.....

.....

II. Đánh giá cho điểm :

- Tiến trình làm đề tài :

- Nội dung đề tài :

- Hình thức đề tài :

Tổng cộng:

Ngày 20 tháng 05 năm 2016

Giáo viên hướng dẫn

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN PHẢN BIỆN

Họ tên sinh viên thực hiện: LÊ THỊ KIM NỞ

Lớp: Kế toán D

Khóa: K35

Tên đề tài: Hoàn thiện kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Mỹ Tài Bình Định

I. Nội dung nhận xét:

.....
.....
.....
.....

II. Hình thức của đề tài:

- Hình thức trình bày:

.....

- Kết cấu của đề tài:

.....

III. Những nhận xét khác:

.....

IV. Đánh giá cho điểm:

- Nội dung đề tài:

- Hình thức đề tài:

Tổng cộng:

Ngày 20 tháng 05 năm 2016

Giáo viên phản biện