

**ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

**KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ
TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM PHƯỚC DỪNG**

Tác giả: Đặng Thị Anh Thư

Khóa học: 2016-2020

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ
TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM PHƯỚC DỪNG

Tên tác giả: Đặng Thị Anh Thư

Lớp: K50C Kế toán

Niên khóa: 2019 - 2020

Giáo viên hướng dẫn:

Th.S Nguyễn Thị Thu Trang

Huế, tháng 12 năm 2019

LỜI CẢM ƠN

Được sự phân công của quý thầy cô khoa Kế toán - Kiểm toán, Trường Đại học Kinh tế Huế, sau hơn ba tháng thực tập em đã hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp “Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng”.

Để hoàn thành nhiệm vụ được giao, bên cạnh sự nỗ lực học hỏi không ngừng của bản thân em, còn có sự hướng dẫn tận tình của thầy cô hướng dẫn và bạn bè xung quanh.

Em chân thành cảm ơn cô Nguyễn Thị Thu Trang, người đã hướng dẫn cho em trong suốt thời gian làm báo cáo thực tập. Mặc dù công việc giảng dạy của cô cũng bận rộn nhưng cô đã không ngần ngại chỉ dẫn và định hướng bài làm cho em, để em có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Một lần nữa em chân thành cảm ơn cô. Chúc cô sức khỏe dồi dào và ngày càng thành công hơn trong sự nghiệp giảng dạy của mình.

Tuy nhiên vì kiến thức chuyên môn còn hạn chế và bản thân vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm thực tiễn nên nội dung của báo cáo không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận sự góp ý, chỉ bảo thêm của quý thầy cô cùng toàn thể cán bộ, công nhân viên tại Công ty để bài báo cáo này được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin gửi đến thầy cô, bạn bè cùng các cô chú, anh chị tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng lời cảm ơn chân thành và tốt đẹp nhất!

Huế, ngày 7 tháng 12 năm 2019

Sinh viên

Đặng Thị Anh Thư

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

BCTC	Báo cáo tài chính
BDS	Bất động sản
BVMT	Bảo vệ môi trường
CCDC	Công cụ dụng cụ
CĐKT	Cân đối kế toán
CKTM	Chiết khấu thương mại
CMKT	Chuẩn mực kế toán
DV	Dịch vụ
GVHB	Giá vốn hàng bán
HBBTL	Hàng bán bị trả lại
HH	Hàng hóa
HTK	Hàng tồn kho
KQKD	Kết quả kinh doanh
NCTT	Nhân công trực tiếp
NK	Nhập khẩu
NVLTT	Nguyên vật liệu trực tiếp
PS	Phát sinh
SPDD	Sản phẩm dở dang
SXC	Sản xuất chung
GVHB	Giá vốn hàng bán
HBBTL	Hàng bán bị trả lại
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TK	Tài khoản
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
XDCB	Xây dựng cơ bản

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1 - Tình hình lao động của công ty TNHH Phước Dũng từ năm 2016 - 2018

Bảng 2.2 - Tình hình biến động tài sản của công ty TNHH Phước Dũng từ 2016 - 2018

Bảng 2.3 - Tình hình biến động nguồn vốn của công ty TNHH Phước Dũng từ 2016 - 2018

Bảng 2.4 - Tình hình kết quả SXKD của công ty TNHH Phước Dũng từ năm 2016 - 2018

Bảng 2.5 - Tờ khai thuế TNDN

Bảng 2.6 - Báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018

DANH MỤC BIỂU

- Biểu mẫu 2.1 - Đơn đặt hàng
Biểu mẫu 2.2 - Phiếu giao hàng
Biểu mẫu 2.3 - Phiếu xuất kho bán hàng
Biểu mẫu 2.4 - Phiếu thu
Biểu mẫu 2.5 - Hóa đơn GTGT
Biểu mẫu 2.6 - Sổ nhật ký chung
Biểu mẫu 2.7 - Sổ chi tiết TK 511
Biểu mẫu 2.8 - Phiếu xuất kho
Biểu mẫu 2.9 - Sổ nhật ký chung
Biểu mẫu 2.10 - Sổ chi tiết TK 632
Biểu mẫu 2.11 - Hóa đơn GTGT
Biểu mẫu 2.12 - Phiếu chi
Biểu mẫu 2.13 - Sổ Nhật Ký chung
Biểu mẫu 2.14 - Sổ chi tiết TK 642
Biểu mẫu 2.15 - Giấy báo lãi
Biểu mẫu 2.16 - Sổ Nhật ký chung
Biểu mẫu 2.17 - Sổ chi tiết TK 515
Biểu mẫu 2.18 - Giấy báo nợ
Biểu mẫu 2.19 - Sổ nhật ký chung
Biểu mẫu 2.20 - Sổ chi tiết TK 635

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Sơ đồ 1.2: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Sơ đồ 1.4: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Sơ đồ 1.5: Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

Sơ đồ 1.6: Kế toán chi phí hoạt động tài chính

Sơ đồ 1.7: Kế toán thu nhập khác

Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí khác

Sơ đồ 1.9: Kế toán thuế TNDN

Sơ đồ 1.10: Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty TNHH Phước Dũng

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán Công ty TNHH Phước Dũng

MỤC LỤC

Lời cảm ơn.....	i
Danh mục chữ viết tắt	ii
Danh mục bảng	iii
Danh mục biểu	iv
Danh mục sơ đồ.....	v
Mục lục	vi
PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài	2
3. Đối tượng nghiên cứu đề tài	2
4. Phạm vi nghiên cứu đề tài	2
5. Phương pháp nghiên cứu đề tài	2
6. Kết cấu của đề tài.....	3
PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	4
CHƯƠNG 1: NHỮNG LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TRONG DOANH NGHIỆP	4
1. 1. Khái quát chung về công tác tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp4	
1.1.1. Tiêu thụ hàng hóa	4
1.1.2. Các phương thức tiêu thụ hàng hóa	6
1.1.3. Xác định kết quả tiêu thụ	8
1.2. Nội dung công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp ..9	
1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	9
1.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán	14
1.2.3. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	19
1.2.4. Kế toán doanh thu tài chính.....	23

1.2.5. Kế toán chi phí tài chính.....	27
1.2.6. Kế toán thu nhập khác	30
1.2.7. Kế toán chi phí khác	33
1.2.8. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.....	35
1.2.9. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ	38
1.3. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp	41
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM PHƯỚC DŨNG	42
2.1. Tổng quan về công ty TNHH MTV TM Phước Dũng.....	42
2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển	42
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty.....	44
2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty	44
2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại công ty	46
2.1.5. Tình hình nguồn lực của công ty qua 3 năm từ 2016 - 2018.....	49
2.2. Thực trạng tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV TM Phước Dũng.....	56
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	56
2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán	64
2.2.3. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	69
2.2.4. Kế toán doanh thu tài chính.....	74
2.2.5. Kế toán chi phí tài chính.....	78
2.2.6. Kế toán thu nhập khác	82
2.2.7. Kế toán chi phí khác	82
2.2.8. Kế toán chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp.....	82
2.2.9. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ	85

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM PHƯỚC

DỮNG 87

3.1. Đánh giá thực trạng tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV TM Phước Dững 87

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV TM Phước Dững 90

PHẦN III: KẾT LUẬN 92

1. Kết luận 92

2. Kiến nghị 92

TÀI LIỆU THAM KHẢO 94

PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ

1. Lý do chọn đề tài

Trong xu thế hiện nay, nền kinh tế toàn cầu hóa và các chính sách mở cửa, quan hệ kinh doanh thương mại trong và ngoài nước đang ngày càng mở rộng và phát triển. Điều đó khuyến khích nhiều doanh nghiệp lớn nhỏ ra đời với các lĩnh vực hoạt động kinh doanh phong phú và đa dạng. Nền kinh tế hội nhập đem lại nhiều cơ hội nhưng cũng đem lại không ít những thách thức. Mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì phải kinh doanh có hiệu quả. Để làm được điều đó, các doanh nghiệp phải nắm bắt được tình hình kinh doanh và quản lý được tình hình tài chính của mình, phải đảm bảo doanh nghiệp của mình có chiến lược kinh doanh đúng đắn và đạt được lợi nhuận. Yếu tố góp phần không nhỏ đến sự sống còn của doanh nghiệp chính là khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa trên thị trường. Phải giải quyết tốt khâu tiêu thụ thì doanh nghiệp mới thực sự thực hiện được chức năng là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng. Cũng thông qua quá trình tiêu thụ sản phẩm thì doanh nghiệp mới thu hồi được nguồn vốn bỏ ra, thu được lợi nhuận để tái sản xuất và mở rộng quy mô kinh doanh. Chính vì vậy mà công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ là một trong những nội dung có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với công tác kế toán trong doanh nghiệp.

Với những nhận thức trên và qua thời gian thực tập tìm hiểu tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng - là một công ty thương mại và chuyên kinh doanh về vật liệu xây dựng, nhận thấy chưa có ai tìm hiểu về công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng nên tôi quyết định tìm hiểu về công tác tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty. Đây cũng là một trong những vấn đề được công ty quan tâm hàng đầu. Bởi vì kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ là công cụ hữu hiệu giúp thu thập, xử lý và cung cấp thông tin về hàng hóa, cũng như sự vận động và tiêu thụ của hàng hóa; từ đó đánh giá được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ý thức được tầm quan trọng của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ, cùng với những kiến thức đã học được ở trường và thời gian thực tập tại công ty TNHH MTV TM Phước Dũng, tôi quyết định chọn đề tài: **“KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH MTV TM PHƯỚC DŨNG”** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

Đề tài này được thực hiện nhằm đạt được các mục tiêu sau:

Một là, tìm hiểu những lý luận chung về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp;

Hai là, tìm hiểu thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng;

Ba là, hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng.

3. Đối tượng nghiên cứu đề tài

Đối tượng nghiên cứu của đề tài: Công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng.

4. Phạm vi nghiên cứu đề tài

Phạm vi về không gian: Do giới hạn về kiến thức và thời gian thực tập, phạm vi nghiên cứu của đề tài chỉ thực hiện tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng

Phạm vi về thời gian: Số liệu sử dụng để phân tích tình hình tài sản, nguồn vốn, kết quả kinh doanh của công ty được thu thập từ năm 2016 đến năm 2018. Số liệu sử dụng để phân tích thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty là số liệu trong năm 2018.

5. Phương pháp nghiên cứu đề tài

Để hoàn thành tốt đề tài nghiên cứu, em đã sử dụng một số phương pháp nghiên cứu như sau:

Phương pháp nghiên cứu tài liệu, tham khảo tài liệu: Đọc, tham khảo, tìm hiểu các giáo trình của các giảng viên, một số sách kinh tế và các khóa luận của anh chị khóa trước để hoàn thành nội dung những lý luận chung về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại doanh nghiệp.

Phương pháp thu thập và xử lý số liệu: Thu thập các thông tin cần thiết từ nhiều nguồn như website công ty, sổ sách, báo cáo, chứng từ của công ty,... Số liệu thu được sẽ được tính toán và chọn lọc để đưa vào khóa luận một cách chính xác, khoa học nhất; giúp hoàn thành nội dung thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng.

Phương pháp quan sát, so sánh: Bằng những quan sát thực tế, tìm hiểu được quá trình thực hiện công tác kế toán tiêu thụ; so sánh giữa kiến thức và thực tế rút ra những nhận xét và đưa ra giải pháp giúp hoàn thành nội dung giải pháp hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty TNHH MTV TM Phước Dũng;

6. Kết cấu của đề tài

Nội dung của đề tài gồm 3 phần như sau:

Phần I. Đặt vấn đề

Phần II. Nội dung và kết quả nghiên cứu

Chương 1: Những lý luận chung về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng

Chương 3: Hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty TNHH MTV TM Phước Dũng

Phần III. Kết luận

PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1: NHỮNG LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TRONG DOANH NGHIỆP

1. 1. Khái quát chung về công tác tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp

1.1.1. Tiêu thụ hàng hóa

1.1.1.1 Các khái niệm cơ bản

“Hàng hóa là sản phẩm kinh tế hữu hình (máy giặt, bột giặt, công cụ, máy móc...) trực tiếp hay gián tiếp góp phần vào việc thỏa mãn nhu cầu của con người.” (Theo Nguyễn Văn Ngọc, Từ điển Kinh tế học, Đại học Kinh tế Quốc dân)

“Tiêu thụ là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm là quá trình đưa các loại sản phẩm đã sản xuất ra vào lưu thông bằng các hình thức bán hàng. Trong quá trình tiêu thụ sản phẩm phát sinh các quan hệ về chuyển giao sản phẩm hàng hóa và thanh toán giữa đơn vị kinh tế với khách hàng, trong quá trình đó phát sinh các nghiệp vụ kinh tế về chi phí bán hàng như quảng cáo, vận chuyển bốc dỡ, các nghiệp vụ về thanh toán. Quá trình tiêu thụ được coi là hoàn thành khi hàng hóa thực sự đã tiêu thụ, tức là khi quyền sở hữu về hàng hóa đã được chuyển từ người bán sang người mua. Mặt khác, sau khi tiêu thụ sản phẩm, đơn vị phải thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước về các khoản thuế trên cơ sở tiêu thụ từng mặt hàng theo quy định.” (Theo Giáo trình nguyên lý kế toán của TS. Bùi Quang Diệu - Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh Thái Nguyên, NXB Tài chính)

Như vậy, tiêu thụ là thực hiện mục đích của sản xuất và tiêu dùng, đưa hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng. Tiêu thụ là khâu lưu thông hàng hóa, là cầu nối trung gian giữa một bên sản xuất phân phối và một bên là tiêu dùng. Tiêu thụ là quá trình trao đổi để thực hiện giá trị của hàng hóa sản phẩm tức là để chuyển hóa vốn của doanh nghiệp từ

hình thái vật chất sang hình thái tiền tệ, là giai đoạn cuối cùng của vòng luân chuyển vốn của doanh nghiệp.

1.1.1.2. Nhiệm vụ, vai trò ý nghĩa của công tác tiêu thụ

(1) Nhiệm vụ của công tác tiêu thụ

Trong nền kinh tế hiện nay, khi mà sự cạnh tranh thị trường giữa các doanh nghiệp đang diễn ra gay gắt, vấn đề đặt lên hàng đầu đối với các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp sản xuất nói riêng là làm sao cho việc kinh doanh đạt hiệu quả, lợi nhuận đạt tối đa. Mục tiêu của tiêu thụ là bán hết hàng với doanh thu tối đa và chi phí kinh doanh cho hoạt động tiêu thụ là tối thiểu, để thực hiện mục tiêu này thì hoạt động tiêu thụ sẽ có các nhiệm vụ sau:

Tiêu thụ sản phẩm phải có nhiệm vụ chủ động từ việc nghiên cứu thị trường xác định cầu của thị trường đối với sản phẩm, cho đến đánh giá khả năng sản xuất của doanh nghiệp để từ đó có các quyết định đầu tư tối ưu;

Cần tiến hành các hoạt động quảng cáo nhằm giới thiệu và thu hút khách hàng: Trong thời buổi bùng nổ thông tin như hiện nay thì vai trò của hoạt động quảng cáo là rất lớn, nó sẽ khuếch trương sản phẩm của doanh nghiệp, khơi gợi khả năng tiềm ẩn của cầu.

(2) Vai trò, ý nghĩa của công tác tiêu thụ

Tiêu thụ sản phẩm là cầu nối trung gian đưa sản phẩm từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng.

Hoạt động tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm là tấm gương phản chiếu tình hình sản xuất kinh doanh lãi hay lỗ, là thước đo chất lượng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó là cơ sở hình thành nên doanh thu, lợi nhuận, tạo ra thu nhập để bù đắp các chi phí bỏ ra và góp phần bảo tồn, phát triển nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông qua công tác tiêu thụ, có thể dự đoán được nhu cầu của xã hội nói chung và của từng khu vực nói riêng, từ đó doanh nghiệp có các kế hoạch sản xuất, kinh doanh phù hợp.

Tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm còn có ý nghĩa to lớn trong việc thúc đẩy mọi nguồn lực và phân bổ nguồn lực có hiệu quả đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân và doanh nghiệp nói riêng.

1.1.2. Các phương thức tiêu thụ hàng hóa

Việc bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại trong nước có thể thực hiện theo ba phương thức: bán buôn, bán lẻ và bán hàng thông qua đại lý được chi tiết dưới nhiều hình thức khác nhau.

1.1.2.1. Phương thức bán buôn

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

Trong bán buôn có 2 phương thức:

Thứ nhất là bán buôn qua kho:

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

Hai là bán buôn bằng cách chuyển hàng: bán buôn bằng cách chuyển hàng là hình thức mà doanh nghiệp xuất kho hàng giao cho bên mua ở một địa điểm đã được thỏa thuận trước theo hợp đồng. Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, được xác nhận là đã tiêu thụ khi doanh nghiệp đã nhận được tiền từ bên mua hoặc bên mua đã chấp nhận thanh toán.

Thứ hai là bán buôn vận chuyển thẳng:

Một là bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán là hình thức mà doanh nghiệp khi mua hàng và nhận hàng

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

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

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

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

1.1.2.2. Phương thức bán lẻ

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

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

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

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

1.1.2.3. Phương thức bán hàng thông qua đại lý

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

1.1.3. Xác định kết quả tiêu thụ

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

$$\begin{array}{lcl} \text{Kết quả} & = & \text{Doanh thu} - \text{Các khoản giảm trừ} - \text{Giá vốn} - \text{Chi phí} - \text{Chi phí} \\ \text{tiêu thụ} & & \text{bán hàng} \quad \text{doanh thu} \quad \text{hàng bán} \quad \text{bán hàng} \quad \text{QLDN} \end{array}$$

Doanh thu: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như: bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

Các khoản giảm trừ doanh thu phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

Giá trị hàng bán bị trả lại: Là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

Giá vốn hàng bán là giá thực tế xuất kho của số sản phẩm đã bán được (hoặc gồm cả chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hóa đã bán ra trong kỳ - đối với doanh nghiệp thương mại), hoặc là giá thành thực tế lao vụ, dịch vụ hoàn thành, đã được xác định là tiêu thụ và các khoản khác được tính vào giá vốn để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Chi phí bán hàng là chi phí phát sinh trong quá trình lưu thông, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như chi phí vận chuyển hàng đi bán, đóng gói, bảo quản, chi phí quảng cáo,...

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí phục vụ gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí nhân viên quản lý, chi phí vật liệu, công cụ dụng cụ, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài và các chi phí bằng tiền khác.

1.2. Nội dung công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

1.2.1.1. Chứng từ và sổ sách kế toán

Trong quá trình thực hiện công tác bán hàng và cung cấp dịch vụ cần có những chứng từ sau:

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Hợp đồng bán hàng
- Bảng kê gửi bán đã xác định kết quả tiêu thụ
- Phiếu xuất kho

- Các chứng từ thanh toán như: phiếu thu, giấy báo ngân hàng, bảng kê sao của ngân hàng, séc thanh toán...

Khi khách hàng đặt hàng, nhân viên bán hàng báo giá cho khách hàng, sau khi khách hàng đồng ý mua hàng thì kiểm tra khả năng đáp ứng đơn hàng rồi ghi vào sổ bán hàng, nhân viên bán hàng tiến hành lập phiếu giao hàng để xác nhận lại chính xác yêu cầu đặt hàng của khách hàng. Kế toán căn cứ vào các chứng từ như đơn đặt hàng của khách hàng, hợp đồng bán hàng, phiếu xuất kho,... để lập hóa đơn GTGT làm 3 liên. Liên 1 lưu tại cuống, liên 2 giao cho khách hàng, liên 3 lưu nội bộ. Hóa đơn phải được ghi đầy đủ các chỉ tiêu, nội dung đúng theo quy định chung. Số liệu, chữ viết, đánh máy trên hóa đơn phải rõ ràng, trung thực, đầy đủ, chính xác, không bị tẩy xóa, sửa chữa. Trường hợp bán lẻ hàng hóa cho người tiêu dùng ở giá trị thấp dưới mức quy định thì phải có bảng kê bán lẻ. Nếu doanh nghiệp bán hàng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì sử dụng hóa đơn GTGT. Nếu doanh nghiệp bán hàng chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì sử dụng hóa đơn bán hàng thông thường.

Đối với những hợp đồng có giá trị lớn hơn định mức quy định của công ty hay trường hợp bán nợ phải có xét duyệt của giám đốc công ty.

Trong quá trình thực hiện công tác bán hàng và cung cấp dịch vụ cần có các sổ sách sau: Sổ chi tiết bán hàng và cung cấp dịch vụ, sổ cái tài khoản 511.

1.2.1.2. Tài khoản kế toán

Tài khoản được sử dụng trong quá trình xác định doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là Tài khoản 511 - “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất, kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

TK 511 không có số dư cuối kỳ và được chia thành 4 tài khoản cấp 2 :

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