VÍ DỤ : QUẢN LÝ MUA BÁN HÀNG HÓA

Một công ty thương nghiệp được phép kinh doanh một số loại hàng nào đó. Công ty có nhiều cửa hàng. Mỗi cửa hàng có một tên, một địa chỉ và một số điện thoại. Bộ phận quản lý của mỗi cửa hàng gồm một người cửa hàng trưởng, một số nhân viên đảm nhận các công việc khác như: bán hàng, bảo vệ, thủ kho.

Mỗi một loại hàng mà công ty được phép kinh doanh thường gồm nhiều mặt hàng. Mỗi một mặt hàng được nhận biết qua tên hàng, đơn vị tính và được gán cho một mã số gọi là mã hàng để tiện việc theo dõi.

Phòng kinh doanh ngoài việc nắm bắt thị trường còn phải theo dõi tình hình mua bán của công ty để kinh doanh hiệu quả. Những mặt hàng nào bán được nhiều, và vào thời điểm nào trong năm. Đồng thời nhận các báo cáo tồn kho ở các cửa hàng, tổng hợp lại để xem mặt hàng nào tồn dưới ngưỡng cho phép thì đề xuất với ban giám đốc điều phối bộ phận cung ứng mua hàng về nhập kho để chủ đôïng trong kinh doanh; những mặt hàng nào tồn động quá lâu thì đề xuất phương án giải quyết, có thể bán hạ giá nhằm thu hồi vốn dành kinh doanh mặt hàng khác.

Khi công ty mua hàng về phải làm thủ tục nhập kho tại các cửa hàng. Mỗi lần nhập kho một phiếu nhập được lập. Phiếu nhập kho thường tổng hợp từ những hóa đơn mà công ty mua từ một đơn vị khác trong một chuyến hàng nào đó. Mỗi phiếu nhập chỉ giải quyết cho việc nhập hàng vào một cửa hàng và do một nhân viên lập và chịu trách nhiệm kiểm tra về chất lượng, số lượng hàng nhập về. Trên phiếu nhập có ghi rõ họ tên, địa chỉ của người bán hàng cho công ty để sau này tiện theo dõi công nợ; họ tên nhân viên cửa hàng chịu trách nhiệm nhập kho cùng các mặt hàng, số lượng, đơn giá

mua tương ứng; cộng tiền hàng, tiền thuế GTGT, và tổng số tiền mà công ty phải thanh toán cho người bán. Việc theo dõi chi phí cho một lần nhập hàng (vận chuyển, bốc vác, thuê kho bãi,...) có thể được thực hiện bằng một bút toán khác mà để cho đơn giản chúng ta không đề cập ở đây. Công việc nhập hàng xảy ra hàng ngày khi có hàng được mua về.

Khi khách mua tại các cửa hàng:

Nếu mua lẻ, khách hàng phải trả tiền mặt, nhân viên bán hàng phải ghi nhận mặt hàng, số lượng bán, đơn giá bán tương ứng với từng mặt hàng, xác định thuế suất GTGT và nhận tiền của khách hàng. Đơn giá bán tùy theo thời điểm bán cũng như khách mua và thường do cửa hàng trưởng quy định. Cuối ca bán hàng, nhân viên này phải tổng hợp các mặt hàng mà mình bán được để lập hóa đơn, trên đó xem như người mua là chính nhân viên bán hàng này, đồng thời phải nộp hết số tiền bán được cho thủ quỹ.

Nếu khách hàng muốn mua trả tiền sau phải được phép của cửa hàng trưởng để thỏa thuận về thời hạn thanh toán. Điều này cũng được ghi nhận trên hóa đơn cho khách hàng này để tiện việc theo dõi công nợ của người mua.

Bất kỳ hóa đơn kiểu nào, ngoài số thứ tự của hóa đơn, mỗi hóa đơn chỉ thuộc một quyển hóa đơn mang một số seri nào đó. Mỗi loại hàng có một tỷ lệ thu thuế khác nhau do ngành thuế quy định. Trên một hóa đơn bán hàng chỉ bán những mặt hàng có cùng một thuế suất GTGT mà thôi. Công việc bán hàng xảy ra hàng ngày khi có khách mua.

Cuối tháng, công ty phải lập các báo cáo thuế giá trị gia tăng hàng bán, báo cáo thuế giá trị gia tăng hàng mua cho chi cục thuế, tình hình sử dụng hóa đơn của mỗi quyển hóa đơn (mỗi quyển bán được bao nhiều hóa đơn, tờ hóa đơn nào không dùng, tổng tiền thu từ bán hàng, tiền thuế GTGT tương ứng là bao nhiều), hạch toán giá vốn hàng bán, tình hình kinh doanh bán hàng, báo cáo tồn đầu - nhập - bán - tồn cuối từng mặt hàng, thẻ kho từng mặt hàng tại mỗi cửa hàng.

Có nhiều phương pháp hạch toán giá vốn hàng bán như bình quân gia quyền, nhập trước - xuất trước, nhập sau - xuất trước... Công ty phải quyết định chọn một cách và báo cho cơ quan quản lý biết về phương thức hạch toán của mình.

Để cho đơn giản ta giả thiết đơn vị hạch toán giá vốn hàng bán bằng phương pháp bình quân gia quyền. Đơn giá vốn của mỗi mặt hàng tại mỗi cửa hàng trong tháng bằng tổng của số tiền tồn cuối tháng trước và số tiền mua chia cho tổng số lượng tồn cuối tháng trước và số lượng nhập của mặt hàng đó vào cửa hàng trong tháng.

Từ đơn giá vốn của mỗi mặt hàng tại mỗi cửa hàng người ta mới xác định được trị giá vốn của hàng đã bán ra trong bảng báo cáo nhập - xuất - tồn, cũng như trong bảng kết quả kinh doanh bán hàng và trên thẻ kho của từng mặt hàng trong tháng.

Chi cục thuế sẽ căn cứ vào những báo cáo thuế suất trên để xác định số tiền thuế mà công ty phải nộp hay được chi cục thuế sẽ hoàn lại của tháng đó.

Trong thực tế việc quản lý hàng hóa phức tạp hơn nhiều vì có nhiều hoạt động, mỗi hoạt động đều có cách thức hạch toán riêng mà chúng ta không đề cập ở đây. Chẳng hạn nhập hàng nhập khẩu, xuất điều và nhập chuyển kho nội bộ, nhập hàng trả lại, xuất trả hàng đã mua, nhập hàng ủy thác, bán

hàng cho các đại lý, bán hàng ký gửi,... Hay việc xác định giá vốn còn phải dựa vào việc phân bổ phí cho mỗi mặt hàng trong mỗi phiếu nhập khi có sự nhập kho,...

Kèm theo sau đây là một số vật chứng, mẫu biểu mà các nguyên tắc pháp lý đòi hỏi phải tuân thủ khi quản lý việc kinh doanh hàng hóa do nhà nước quy định.

MỘT SỐ BIỂU MẪU

		ÊU NH ên 1 (lưu) tháng n		STT:	05472		
Đơn v	ị bán hàng:						
Địa cl	nî:	Số tài k	hoản:				
Diện:	thoại:	MS:					
Họ tê	n người mua hàng:						
Đơn v	i :						
Địa cl	nî:	Số tài k	thoản:				
Hình t	thức thanh toán:	MS:					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiển		
Α	В	1	2	3=1x2			
ļ							
ļ							
ļ							
ļ							
	Côn:	ı g tiển hàng	LΣ;				
Thuế		thuế GTG					
Tổng cộng tiền thanh toán:							
Số tiền viết bằng chữ:							
Người mua hà ng Kế toán trường Thủ trường đơn vị (Ký, ghi rò họ, tên) (Ký, ghi rò họ, tên) (Ký, đóng dấu, ghi rò họ, tên)							

HÓA ĐƠN (GTGT) Ngày....,tháng..... năm.......

Mấu số: 01 GTKT-3LL NA/01-N

Nº 079181

+									
	Đơn :	vị bán hàng:							
	Địa c								
	Diện thoại: MS:								
		ên người mua hàng:							
	Dia c	vị bán hàng: .ba	Số tài	khoản:					
		thức thanh toán:	MS: [
	STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền			
Måu s6 : 01. GTKT - 3LL	A	В	С	1	2	3=1x2			
186									
1.									
3									
F									
- 31									
7									
			<u> </u>						
			ng tiển hài						
	Thuế suất GTGT: Tiền thuế GTGT:								
	Tổng cộng tiền thanh toán: Số tiền viết bằng chữ :								
	30 tte	en viet bang cnu :							
		2	Kế toá a tru	_	Thủ trườn				
		(Ký, ghi tô họ, tên) (K	Cý, ghi rò họ	, tên)	(Ký, đóng dấu, g	thi tổ họ, tên)			

BÁO CÁO NHẬP-XUẤT-TÔN Thángnăm CỦA HÀNG: trong tháng gia quyển trong tháng									n giá		
	stt	Tên hàng	ĐVT		in đầu háng		Mua trong tháng		Bán tron tháng		ng
				SL	nang số tiến	SL	số tiến	SL	số tiến	SL	số tiến
		Tổng công									
Người lập:			Thủ kho:					Cửa hàng	g trưởng	:	

KẾT QUÁ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG

Tháng....năm...... CỬA HÀNG:....

	Tên		Đơn ciá	Bán trong tháng				
stt	hàng	ĐVT	Đơn giá vốn	SL bán	Trị giá vốn	Trị giá bán	Chênh lệch	
			Tổng cộng					

Người lập: Thủ kho: Cửa hàng trưởng:

TÌNH HÌNH SỬ DỤNG HÓA ĐƠN

Tháng....năm.....

Số seri	Số HĐ sử dụng	Từ số – đến số	Tổng số tiến	Số HĐ không sử dụng	Các HĐ không sử dụng

Người lập: Kế toán tổng hợp: Kế toán trưởng:

TITE	THE
1 Π C	KHO

Tháng....năm...... CỬA HÀNG:....

Mặt hàng:

Ngày Phiều số		Hóa đơn	Nội dụng	Tổn đầu		Nhập trong kỳ		Bán trong kỳ		Tổn cuối kỳ	
	80	4011		SL	ST	SL	ST	SL	ST	SL	ST

Người lập: Thủ kho: Cửa hàng trưởng:

BẢNG KỂ HÓA ĐƠN, CHỨNG TỪ MUA VÀO (kèm theo tờ khai thuế GTGT theo phương pháp khẩu trừ thuế kê khai hàng tháng) Tháng:.... năm:... Đơn vị kinh doanh: Don vị kinh doanh. Địa chỉ: Mã số: Ngành nghề kinh doanh: Hóa đơn chứng từ mua vào Mã số Ngày Tên thuế Doanh Thuế Phiếu Ký hiệu Ghi số chưa Số hóa tháng người của sô GTGT chú hóa có thuế đơn phát bán người đơn hành bán ..., ngày....tháng....năm..... Lập biếu: Kế toán trưởng: Giám đốc:

BẢNG KẾ HÓA ĐƠN, CHỨNG TỪ, DỊCH VỤ BÁN RA

(kèm theo tờ khai thuế GTGT theo phương pháp khấu ti	rừ thuế kê khai hàng tháng)
Tháng: năm:	
Đơn vị kinh doanh:	
Dia chỉ: Ngành nghề kinh doanh:	
Ngành nghề kinh doanh:	Mà số:

	Hóa đo	n chứng từ	r bán ra		Mã số			
Phiếu số	Ký hiệu hóa đơn	Số hóa đơn	Ngày tháng phát hành	Tên người mua	thuế của người mua	Doanh số chưa có thuế	Thuế GTGT	Ghi chú

	, ngày .	.thángnăm
Lập biểu:	Kế toán trưởng:	Giám đốc: