

ĐỀ SỐ 2

Câu 1: (3đ) Anh/chị hãy trình bày đặc điểm nghiệp vụ bán hàng, các phương thức bán hàng, thời điểm xác định hàng bán và nhiệm vụ của kế toán bán hàng.

STT	NỘI DUNG	ĐIỂM
1	<p>Đặc điểm nghiệp vụ bán hàng:</p> <p>Nghiệp vụ bán hàng của doanh nghiệp thương mại có những đặc điểm cơ bản như sau:</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Về đối tượng phục vụ:</i> đối tượng phục vụ của các doanh nghiệp thương mại là người tiêu dùng, bao gồm các cá nhân, tập thể, các đơn vị sản xuất kinh doanh.- <i>Về phương thức bán:</i> Doanh nghiệp thương mại có thể bán hàng theo nhiều phương thức khác nhau, như bán buôn, bán lẻ hàng hoá. Trong mỗi phương thức bán hàng lại có thể thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau: trực tiếp; chuyển hàng... <p>Bán buôn hàng hoá là phương thức bán hàng với số lượng lớn (hàng hoá thường được bán theo lô hàng hoặc bán với số lượng lớn). Trong bán buôn thường bao gồm hai phương thức: Bán buôn qua kho và bán buôn vận chuyển thẳng.</p> <ul style="list-style-type: none">* <i>Phương thức bán buôn qua kho:</i> bán buôn qua kho là phương thức bán mà trong đó, hàng bán phải được xuất từ kho của doanh nghiệp. Bán buôn qua kho có thể thực hiện dưới hai hình thức: Bán buôn qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp và theo hình thức chuyển hàng.* <i>Phương thức bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng:</i> theo phương thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng không đưa về nhập kho mà bán thẳng cho bên mua. Phương thức này có thể thực hiện theo hai hình thức: Bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp và theo hình thức chuyển hàng.* <i>Phương thức bán lẻ hàng hoá:</i> đây là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc cho các tổ chức kinh tế v.v... Phương thức bán lẻ có thể thực hiện dưới các hình thức sau:	<p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p>

	<p>+ Hình thức bán lẻ thu tiền tập trung + Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp + Hình thức bán lẻ tự phục vụ (tự chọn) + Hình thức bán trả góp + Hình thức bán hàng tự động</p> <p>* Phương thức bán hàng qua đại lý bán hay ký gửi hàng hoá. Đây là phương thức bán hàng mà trong đó, doanh nghiệp thương mại giao hàng cho cơ sở đại lý, ký gửi để các cơ sở này trực tiếp bán hàng. Bên nhận làm đại lý, ký gửi sẽ trực tiếp bán hàng, thanh toán tiền hàng và được hưởng hoa hồng đại lý.</p> <p>Thời điểm ghi nhận hàng bán:</p> <p>Trong doanh nghiệp thương mại, thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng là thời điểm hàng hoá được xác định là tiêu thụ. Cụ thể:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bán buôn qua kho, bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp: thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ. 0.25đ - Bán buôn qua kho, bán buôn vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng: thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm thu được tiền hoặc người mua chấp nhận thanh toán. 0.25đ - Bán lẻ hàng hoá: thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm nhận được báo cáo bán hàng của nhân viên bán hàng. 0.25đ - Bán hàng đại lý, ký gửi: thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm cơ sở đại lý, ký gửi thanh toán tiền hàng hay chấp nhận thanh toán hoặc thông báo hàng đã bán được. 0.25đ <p>Nhiệm vụ của kế toán bán hàng</p> <p>Kế toán bán hàng có các nhiệm vụ cơ bản sau đây:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tính toán, phản ánh kịp thời, đầy đủ và chính xác tình hình bán hàng của doanh nghiệp trong kỳ. 0.25đ - Kiểm tra giám sát việc thanh toán và quản lý tiền hàng, theo dõi chi tiết số nợ theo từng khách hàng, lô hàng. 0.25đ - Cung cấp thông tin cần thiết về tình hình bán hàng theo các chỉ tiêu nêu trên để phục vụ việc chỉ đạo, điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. 0.25đ 	<p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p>
	Tổng điểm	3,0đ

Câu 2: (7đ)

(Đơn vị: 1.000đ)

NỘI DUNG	ĐIỂM
-----------------	-------------

1. (01/12) Thanh lý TSCĐ phúc lợi: Nợ TK 214: 78.000 Có TK 211: 78.000	0.25đ
- Phế liệu thu hồi: Nợ TK 111: 500 Có TK 3532: 500	0.25đ
2. (03/12) – Giá vốn hàng bán: Nợ TK 157: 860.000 Có TK 1561: 860.000	0.25đ
- Chi phí gửi hàng bên mua chịu: Nợ TK 1388: 8.800 Có TK 111: 8.800	0.25đ
3. (5/12) - Nhập kho hàng hóa: Nợ TK 1561: 1.195.000 Nợ TK 1381: 5.000 Nợ TK 133: 120.000 Có TK 331- Z: 1.320.000	0.25đ
- Chi phí vận chuyển hàng hóa: Nợ TK 1562: 15.000 Nợ TK 133: 1.500 Có TK 111: 16.500	0.25đ
4) (8/12) Nhận biên bản xử lý hàng thiếu ở nghiệp vụ 3: Nợ TK 1562: 4.000 Nợ TK 1388: 1.100 Có TK 1381: 5.000 Có TK 133: 100	0.25đ
5) Gửi bán đại lý: Nợ TK 157: 800.000 Có TK 156: 800.000	0.25đ
6) - (15/12) Dùng quỹ khác thuộc VCSH bù đắp thiệt hại về hàng hóa: Nợ TK 418: 36.250 Có TK 156: 36.250	0.25đ

7) (25/12) - Ghi nhận:	0.25đ
Nợ TK 632: 1.575.000	
Nợ TK 157: 787.500	
Nợ TK 1561: 787.500	
Có TK 331: 1.500.000	
Có TK 3333: 600.000	
Có TK 3332: 1.050.000	
+ Thuế GTGT:	0.25đ
Nợ TK 133: 315.000	
Có TK 33312: 315.000	
- Nộp thuế:	0.25đ
Nợ TK 33312: 315.000	
Nợ TK 3333: 600.000	
Nợ TK 3332: 1.050.000	
Có TK 1121: 1.965.000	
- Doanh thu hàng bán thẳng:	0.25đ
Nợ TK 131 : 2.512.125	
Có TK 511: 2.283.750	
Có TK 33311: 228.375	
- Chi phí vận chuyển:	0.25đ
Nợ TK 641: 6.000	
Nợ TK 133: 600	
Có TK 141: 6.600	
8) (28/12) Nhận được chứng từ thanh toán của ngân hàng:	
- Thanh toán tiền mua hàng cho Z, chiết khấu được hưởng do trả sớm 0,5%:	0.25đ
Nợ TK 331 - Z: 1.320.000	
Có TK 1121: 1.313.400	
Có TK 515: 6.600	
- Công ty Y thanh toán tiền hàng nghiệp vụ 2:	0.25đ
Nợ TK 1121: 1.352.120	
Có TK 511: 1.221.200	
Có TK 33311: 122.120	

Có TK 1388: 8.800	
- Giá vốn hàng bán:	0.25đ
Nợ TK 632: 860.000	
Có TK 157: 860.000	
- Đại lý Z thanh toán:	
+ Giá vốn hàng bán:	
Nợ TK 632: $787.500 * 50\% + 800.000 = 1.193.750$	
Có TK 157: 1.193.750	
+ Doanh thu bán hàng:	0.25đ
Nợ TK 112: 1.854.923,125	
Nợ TK 641: $590.625 * 5\% + 1.160.000 * 3\% = 64.331,25$	
Nợ TK 133: 6.433,125	
Có TK 511: $787.500 * 50\% * 150\% + 800.000 * 145\% = 1.750.625$	
Có TK 33311: 175.062,5	
9) - Tính lương:	0.25đ
Nợ TK 6411: 80.000	
Nợ TK 6421: 138.000	
Có TK 334: 218.000	
- Các khoản trích theo lương:	0.25đ
Nợ TK 6411: 18.800	
Nợ TK 6421: 32.430	
Nợ TK 334: 22.890	
Có TK 338: 74.120	
- Doanh nghiệp trả lương bằng chuyển khoản:	0.25đ
Nợ TK 334: 195.110	
Có TK 112: 195.110	
- Khấu hao tài sản cố định dùng cho kinh doanh:	0.25đ
Nợ TK 6414: 42.000	
Nợ TK 6424: 48.000	
Có TK 214: 90.000	
- Khấu hao TSCĐ phúc lợi:	0.25đ
Nợ TK 3533: 20.000	

Có TK 214: 20.000	
- Chi phí quảng cáo:	0.25đ
Nợ TK 6417: 18.000	
Nợ TK 133: 1.800	
Có TK 111: 19.800	
- Phân bổ chi phí thu mua:	
Nợ TK 632: 19.000	
Có TK 1562: 19.000	
*Khấu trừ thuế GTGT:	0.25đ
Thuế GTGT đầu vào = 445.233,125	
Thuế GTGT đầu ra = 525.557,5	
Số thuế còn phải nộp: 80.324,375	
Khấu trừ thuế GTGT:	0.25đ
Nợ TK 33311: 445.233,125	
Có TK 133: 445.233,125	
11) Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:	
Mức dự phòng cần trích lập năm nay = $(9200 \times (25 - 22,5)) + (25.000 \times (15 - 13,5))$	0.25đ
= 60.500	
SDC đầu kỳ TK 2294 = 55.000	0.25đ
Trích dự phòng bổ sung:	
Nợ TK 632: 5.500	
Có TK 2294: 5.500	
Tổng điểm	7,0đ