

Báo cáo tốt nghiệp

LỜI NÓI ĐẦU

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 khâu tiêu thụ hàng hoá để đảm bảo việc bảo toàn và tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn, giữ uy tín với bạn hàng, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên, doanh nghiệp đảm bảo có lợi nhuận để tích lũy mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh.

Hơn thế nữa nhu cầu tiêu dùng trên thị trường hiện nay đòi hỏi Doanh nghiệp phải tạo ra doanh thu có lợi nhuận. Muốn vậy thì Doanh nghiệp phải sản xuất cái thị trường cần chứ không phải cái mà doanh nghiệp có và tự đặt ra cho mình những câu hỏi "Sản xuất cái gì, sản xuất cho ai, sản xuất như thế nào và sản xuất bao nhiêu?"

Để đạt được mục tiêu lợi nhuận: Đạt lợi nhuận cao và an toàn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty phải tiến hành đồng bộ các biện pháp quản lý, 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 hoá 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.

Công ty cổ phần thuốc lá và chế biến thực phẩm Bắc Giang là một doanh nghiệp sản xuất đóng trên địa bàn tỉnh Bắc Giang, ngoài việc sản xuất sản phẩm phục vụ nhu cầu tiêu dùng trong nước. Doanh nghiệp còn làm nhiệm vụ xuất khẩu nhằm giải quyết một phần việc làm cho người lao động tại địa phương, tăng nguồn thu ngoại tệ, đồng thời đem lại nguồn lợi nhuận đáng kể cho doanh

Báo cáo tốt nghiệp

nghiệp.

Sau thời gian tìm hiểu thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như bộ máy quản lý của công ty, em nhận thấy kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty nói riêng là một bộ phận quan trọng trong việc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, nên luôn luôn đòi hỏi phải được hoàn thiện. vì vậy em quyết định đi sâu nghiên cứu công tác kế toán của công ty với đề tài "***Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở công ty vật tư thiết bị toàn bộ - MaTexim***" để viết chuyên đề báo cáo của mình.

Trong quá trình thực tập, em đã được sự chỉ dẫn, giúp đỡ của các thầy, cô giáo bộ môn kế toán doanh nghiệp sản xuất, trực tiếp là thầy giáo Nguyễn Vũ Việt cùng các bác, các cô cán bộ kế toán công ty cổ phần thuốc lá và chế biến thực phẩm Bắc Giang. Tuy nhiên, phạm vi đề tài rộng, thời gian thực tế chưa nhiều nên khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo, giúp đỡ của các thầy cô giáo và các bác, các cô phòng kế toán công ty để chuyên đề của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Báo cáo gồm 3 chương:

Chương 1: *Lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong Doanh nghiệp.*

Chương 2: *Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả ở công ty công ty vật tư thiết bị toàn bộ - MaTexim*

Chương 3: *Một số đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả ở công ty vật tư thiết bị toàn bộ - MaTexim.*

Báo cáo tốt nghiệp

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH

KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DNTM

1.1. Sự cần thiết tổ chức kế toán bán hàng và kết quả bán hàng trong Doanh nghiệp.

1.1.1. Quá trình bán hàng, kết quả bán hàng.

Hoạt động sản xuất của con người là hoạt động tự giác có ý thức và có mục đích, được lặp đi lặp lại và không ngừng được đổi mới, hình thành quá trình tái sản xuất xã hội, gồm các giai đoạn: Sản xuất - lưu thông - phân phối - tiêu dùng. Các giai đoạn này diễn ra một cách tuần tự và tiêu thụ là khâu cuối cùng quyết định đến sự thành công hay thất bại của một Doanh nghiệp.

Sản phẩm của doanh nghiệp sau khi được sản xuất xong thì vấn đề hàng đầu mà tất cả các doanh nghiệp quan tâm tới là vấn đề tiêu thụ. 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. Hoặc nói một cách khác bán hàng việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm hàng hoá gắn với phần lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng, đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Mối quan hệ trao đổi giữa doanh nghiệp với người mua là quan hệ "thuận mua vừa bán" Doanh nghiệp với tư cách là người bán phải chuyển giao sản phẩm cho người mua theo đúng các điều khoản quy định trong hợp đồng kinh tế đã ký giữa hai bên. quá trình bán hàng được coi là kết thúc khi đã hoàn tất việc giao hàng và bên mua đã trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán cho số sản phẩm hàng hoá đó. Khi quá trình bán hàng chấm dứt doanh nghiệp sẽ có một khoản doanh thu về tiêu thụ sản phẩm, vật tư hàng hoá hay còn gọi là doanh thu bán hàng.

Như chúng ta đã biết hoạt động bán hàng chỉ là cơ sở để xác định kết quả bán hàng 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.

1.1.2. Yêu cầu quản lý quá trình bán hàng, kết quả bán hàng.

Kế toán bán hàng và xác định kết quả 3

Báo cáo tốt nghiệp

Quản lý quá trình bán hàng và kết quả bán hàng là một yêu cầu thực tế, nó xuất phát từ mục tiêu của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp quản lý tốt khâu bán hàng thì mới đảm bảo được chỉ tiêu hoàn thành kế hoạch tiêu thụ và đánh giá chính xác hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó. Do vậy vấn đề đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là:

- + Quản lý kế hoạch và tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ đối với từng thời kỳ, từng khách hàng, từng hoạt động kinh tế.
- + Quản lý chất lượng, cải tiến mẫu mã và xây dựng thương hiệu sản phẩm là mục tiêu cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.
- + Quản lý theo dõi từng phương thức bán hàng, từng khách hàng, tình hình thanh toán của khách hàng, yêu cầu thanh toán đúng hình thức, đúng hạn để tránh hiện tượng mất mát, thất thoát, ứ đọng vốn. Doanh nghiệp phải lựa chọn hình thức tiêu thụ sản phẩm đối với từng đơn vị, từng thị trường, từng khách hàng nhằm thúc đẩy nhanh quá trình tiêu thụ đồng thời phải tiến hành thăm dò, nghiên cứu thị trường, mở rộng quan hệ buôn bán trong và ngoài nước.
- + Quản lý chặt chẽ vốn của thành phẩm đem tiêu thụ, giám sát chặt chẽ các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý của các số liệu, đồng thời phân bổ cho hàng tiêu thụ, đảm bảo cho việc xác định tiêu thụ được chính xác, hợp lý.
- + Đối với việc hạch toán tiêu thụ phải tổ chức chặt chẽ, khoa học đảm bảo việc xác định kết quả cuối cùng của quá trình tiêu thụ, phản ánh và giám đốc tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước đầy đủ, kịp thời.

1.1.3. Vai trò, nhiệm vụ của kế toán bán hàng kết quả bán hàng.

Nhìn trên phạm vi Doanh nghiệp tiêu thụ thành phẩm hay bán hàng là nhân tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Tiêu thụ thể hiện sức cạnh tranh và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường. Nó là cơ sở để đánh giá trình độ tổ chức quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác nó cũng gián tiếp phản ánh trình độ tổ chức các khâu cung ứng, sản xuất cũng như công tác dự trữ. Bảo quản thành phẩm.

Trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế, bán hàng có một vai trò đặc biệt, nó

Báo cáo tốt nghiệp

vừa là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội vừa là cầu nối giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng, phản ánh sự gặp nhau giữa cung và cầu về hàng hoá, qua đó định hướng cho sản xuất, tiêu dùng và khả năng thanh toán.

Với một doanh nghiệp việc tăng nhanh quá trình bán hàng tức là tăng vòng quay của vốn, tiết kiệm vốn và trực tiếp làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Từ đó sẽ nâng cao đời sống, thu nhập cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước.

Trong doanh nghiệp kế toán là công cụ quan trọng để quản lý sản xuất và tiêu thụ, thông qua số liệu của kế toán nói chung, kế toán bán hàng và kết quả bán hàng nói riêng giúp cho doanh nghiệp và cấp có thẩm quyền đánh giá được mức độ hoàn thành của doanh nghiệp về sản xuất, giá thành, tiêu thụ và lợi nhuận.

Để thực sự là công cụ cho quá trình quản lý, kế toán bán hàng và kết quả bán hàng phải thực hiện tốt, đầy đủ các nhiệm vụ sau:

- *Tổ chức theo dõi, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời giám sát chặt chẽ tình hình hiện có và sự biến động của từng loại sản phẩm.

- *phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp.

- *Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước.

- *Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng , xác định và phân phối kết quả. Nhiệm vụ kế toán bán hàng và kết quả bán hàng phải luôn gắn liền với nhau.

1.2. Lý luận cơ bản về bán hàng và kết quả bán hàng:

1.2.1. Phương thức bán hàng.

Công tác tiêu thụ thành phẩm trong doanh nghiệp có thể được tiến hành theo những phương thức sau:

- *Phương thức bán buôn:

Bán buôn là việc bán sản phẩm của doanh nghiệp cho các doanh nghiệp

Báo cáo tốt nghiệp

khác, các cửa hàng, đại lý... Với số lượng lớn để các đơn vị tiếp tục bán cho các tổ chức khác hay phục vụ cho việc khác nhằm đáp ứng nhu cầu kinh tế. Có 2 phương thức bán buôn.

- + Bán buôn qua kho.
- + Bán buôn không qua kho.
- * Phương thức bán lẻ:

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng nhằm đáp ứng nhu cầu sinh hoạt cá nhân và bộ phận nhu cầu kinh tế tập thể. Số lần tiêu thụ của mỗi lần bán thường nhỏ, có nhiều phương thức bán lẻ:

- + Phương thức bán hàng thu tiền trực tiếp.
- + Phương thức bán hàng đại lý(ký gửi).
- + Phương thức bán hàng trả góp, trả chậm.
- + Các phương thức bán hàng khác.

1.2.2. Doanh thu bán hàng.

Theo chuẩn mực số 14 ban hành theo quyết định 149 ngày 31/12/2001 của Bộ tài chính thì:

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 nguồn vốn chủ sở hữu.

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

Chỉ ghi nhận Doanh thu trong kỳ kế toán khi thoả mãn đồng thời các điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng sau:

*Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá cho người mua.

*Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá.

*Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

Báo cáo tốt nghiệp

*Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	=	Doanh thu bán hàng theo hoá đơn	Các khoản giảm trừ - doanh thu bán hàng
---	---	------------------------------------	--

1.2.3. Các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.

Các khoản giảm trừ doanh thu như : Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp, được tính giảm trừ vào doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần, làm cơ sở để tính kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán.

***Chiết khấu thương mại:**

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

***Giảm giá hàng bán:**

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

***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 khoản đã cam kết trong hợp đồng kinh tế. Như hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, giá trị hàng bị trả lại, đính kèm hoá đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hoá đơn (nếu trả lại một phần).

*Thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT là khoản thuế gián thu tính trên doanh thu bán hàng, các khoản thuế này tính cho các đối tượng tiêu dùng hàng hoá, dịch vụ phải chịu, các cơ sở sản xuất, kinh doanh chỉ là đơn vị thu nộp thuế thay cho người tiêu dùng hàng hoá, dịch vụ đó.

Báo cáo tốt nghiệp

+Thuế TTĐB:

Là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ những hàng hoá đặc biệt thuộc danh mục vật tư, hàng hoá chịu thuế TTĐB.

+Thuế XK:

Là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp khi xuất khẩu hàng hoá mà hàng hoá đó phải chịu thuế xuất khẩu.

+ Thuế GTGT trong trường hợp doanh nghiệp nộp thuế theo phương pháp khấu trừ thuế.

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

Trong đó:

$$\text{Thuế GTGT đầu ra} = \text{Giá tính thuế của hàng hoá dịch vụ bán ra} \times \text{Thuế suất thuế GTGT(\%)}$$

Thuế GTGT đầu vào = tổng số thuế GTGT đã thanh toán được ghi trên hoá đơn GTGT mua hàng hoá, dịch vụ hoặc hàng hoá, dịch vụ nhập khẩu.

Trong chỉ tiêu doanh thu bán hàng còn có cả thuế phải nộp về hàng tiêu thụ (tổng giá thanh toán). Tổng số doanh thu bán hàng sau khi trừ các khoản giảm giá hàng bán, doanh thu của số hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thu đặc biệt, thuế XNK được gọi là doanh thu thuần.

1.2.4. Giá vốn hàng tiêu thụ, giá vốn hàng xuất bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tính cho hàng tiêu thụ.

* Giá vốn hàng tiêu thụ.

Là toàn bộ các chi phí liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm giá trị giá vốn của hàng xuất kho đã bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng đã bán trong kỳ.

$$\text{Trị giá vốn của hàng bán ra} = \text{Trị giá vốn của hàng xuất ra đã bán} - \text{phân bổ cho hàng đã bán}$$

CP BH, CPQLDN

* Trị giá vốn hàng xuất kho đã bán.

Trị giá vốn hàng xuất kho đã bán được xác định bằng 1 trong 4 phương

Báo cáo tốt nghiệp

pháp và đồng thời phụ thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp cụ thể.

+ Đối với doanh nghiệp sản xuất.

Trị giá vốn hàng xuất kho đã bán hoặc thành phẩm hoàn thành không nhập kho đưa bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm xuất kho hoặc giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành, có 4 phương pháp tính.

- Phương pháp tính theo giá đích danh: Theo phương pháp này khi xuất kho thành phẩm thì căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô nào và giá thành thực tế nhập kho của lô đó để tính giá trị xuất kho.

- Phương pháp nhập trước, xuất trước: với giả thiết thành phẩm nào nhập kho trước thì sẽ xuất trước, thành phẩm nhập kho theo giá nào thì xuất kho theo giá đó, sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính thực tế xuất kho. Như vậy giá vốn thực tế của thành phẩm tồn kho cuối kỳ được tính theo giá thành thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập sau cùng.

- Phương pháp nhập sau, xuất trước: Với giả thiết thành phẩm nào nhập kho sau thì xuất trước, thành phẩm nhập theo giá nào thì xuất theo giá đó, sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính ra giá trị xuất kho. Như vậy giá vốn thực tế của thành phẩm tồn kho được tính theo giá thành thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập đầu tiên.

- Phương pháp bình quân gia quyền: Theo phương pháp này trị giá vốn của thành phẩm xuất kho để bán được căn cứ vào số lượng thành phẩm xuất kho và đơn giá bình quân gia quyền (giá thành sản xuất thực tế đơn vị bình quân).

$$\begin{aligned} \text{Giá thành sản xuất đơn vị bình quân} &= \frac{\text{Giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm tồn kho trong kỳ}}{\text{Số lượng thành phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng thành phẩm tồn kho trong kỳ}} \\ \text{Giá thành của thành phẩm xuất kho} &= \text{Số lượng thành phẩm xuất kho} \cdot \text{Giá thành thực tế đơn vị bình quân} \end{aligned}$$

Báo cáo tốt nghiệp

Trên đây là cách tính đơn giá bình quân gia quyền cố định của toàn bộ số thành phẩm tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ. Ngoài ra có thể tính theo đơn giá bình quân gia quyền liên hoàn (đơn giá bình quân được xác định sau mỗi lần nhập).

Mỗi phương pháp tính giá thành thực tế của thành phẩm xuất kho trên đều có ưu điểm, nhược điểm riêng. Lựa chọn phương pháp phù hợp nhất thì doanh nghiệp phải căn cứ vào tình hình thực tế yêu cầu hạch toán của doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo nguyên tắc nhất quán để các báo cáo tài chính có thể so sánh được và đảm bảo nguyên tắc công khai. Cả ba phương pháp đều muốn áp dụng được đều phải có đơn giá thực tế nhập kho của từng lần nhập, trong khi hầu hết các doanh nghiệp đều không thể làm được điều đó với thành phẩm cho nên hầu như nó không được sử dụng trong thực tế.

+ Đối với doanh nghiệp thương mại:

- Trị giá vốn của hàng xuất kho đã bán bao gồm: Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán và chi phí mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán.

- Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho đã bán được xác định theo một trong 4 phương pháp tính giá tương tự như trên.

- Chi phí mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán: Do chi phí mua hàng liên quan đến nhiều chủng loại hàng hoá, liên quan cả đến khối lượng hàng hoá trong kỳ và hàng hoá đầu kỳ, cho nên cần phân bổ chi phí mua hàng cho hàng đã bán trong kỳ và hàng tồn cuối kỳ.

Tiêu chuẩn phân bổ chi phí mua hàng được lựa chọn là:

- Số lượng.
- Trọng lượng .
- Trị giá mua thực tế của hàng hoá.

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hoá đã bán trong kỳ} \\ = \\ \frac{\text{Chi phí mua hàng của hàng hoá tồn kho đầu kỳ} + \text{Chi phí mua hàng của hàng hoá phát sinh trong kỳ}}{\text{Tổng tiêu thức phân bổ của hàng hoá tồn cuối kỳ và hàng hoá đã xuất bán trong kỳ}} \times \text{Tiêu chuẩn phân bổ của hàng hoá đã xuất bán trong kỳ} \end{array}$$

Báo cáo tốt nghiệp

(Hàng hoá tồn cuối kỳ bao gồm: hàng hoá tồn kho, hàng hoá đã mua nhưng còn đang đi trên đường và hàng hoá gửi đi bán nhưng chưa được chấp nhận)

*Chi phí bán hàng:

Là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ bao gồm:

+Chi phí nhân viên bán hàng.

+chi phí vật liệu, bao bì.

+Chi phí dụng cụ đồ dùng.

+ Chi phí khấu hao TSCĐ.

+ Chi phí bảo hành sản phẩm.

+ Chi phí bằng tiền khác.

Chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ cần được phân loại rõ ràng và tổng hợp theo đúng nội dung quy định. Cuối kỳ kế toán cần phân bổ và kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh. Việc phân bổ và kết chuyển chi phí này tùy vào từng loại hình doanh nghiệp và đặc điểm sản xuất kinh doanh.

- Đối với doanh nghiệp trong kỳ không có sản phẩm, hàng hoá tiêu thụ thì toàn bộ chi phí bán hàng được kết chuyển sang theo dõi ở "chi phí chờ kết chuyển".

- Đối với các doanh nghiệp sản xuất có chu kỳ sản xuất kinh doanh dài, trong kỳ có sản phẩm tiêu thụ ít hoặc đối với các doanh nghiệp thương mại kinh doanh hàng hoá có dự trữ và luân chuyển hàng hoá lớn (tồn nhiều, xuất bán nhiều) thì cuối kỳ cần phải phân bổ chi phí bán hàng cho hàng tồn kho cuối kỳ, tức là chuyển một phần chi phí bán hàng thành "chi phí chờ kết chuyển" và phần chi phí bán hàng còn lại phân bổ cho hàng đã được bán trong kỳ để xác định kết quả.

Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng còn lại cuối kỳ được xác định theo công thức sau:

$$\text{Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng còn} = \frac{\text{Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng tồn đầu kỳ} + \text{Chi phí bán hàng cần phân bổ phát sinh trong kỳ}}{\text{Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng tồn đầu kỳ} + \text{Chi phí bán hàng cần phân bổ phát sinh trong kỳ}} \times \text{Trị giá hàng mua còn lại}$$

Báo cáo tốt nghiệp

$$\begin{array}{r} \text{lại cuối kỳ} \\ \text{Trị giá mua} \\ \text{còn lại cuối kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Trị giá mua hàng} \\ \text{xuất trong kỳ} \end{array} \text{ cuối kỳ}$$

Từ đó xác định phần chi phí bán hàng phân bổ cho khách hàng đã bán trong kỳ theo công thức sau:

$$\begin{array}{r} \text{Chi phí bán} \\ \text{hàng phân bổ} \\ \text{cho hàng bán ra} \\ \text{trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{phân bổ cho hàng} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Chi phí bán} \\ \text{hàng phát} \\ \text{sinh trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{phân bổ cho hàng} \\ \text{còn lại cuối kỳ} \end{array}$$

*Chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp bao gồm:

- +Chi phí nhân viên quản lý.
- +chi phí vật liệu quản lý.
- +Chi phí đồ dùng văn phòng.
- + Chi phí khấu hao TSCĐ.
- + Thuế phí, lệ phí.
- + Chi phí dự phòng.
- + Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- +chi phí bằng tiền khác.

1.2.5. Kết quả bán hàng:

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng bao gồm trị giá vốn của hàng xuất kho để bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán.

+ Xác định doanh thu thuần:

$$\begin{array}{r} \text{Doanh thu bán} \\ \text{hàng Thuần} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Doanh thu bán hàng} \\ \text{và cung cấp dịch vụ} \\ \text{theo hoá đơn} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Các khoản giảm trừ(CKTM,} \\ \text{GGHB,HBBTL và thuế TTĐB,} \\ \text{thuế XK, thuế GTGT phải nộp} \end{array}$$

+ Xác định giá vốn của hàng xuất kho để bán: Đối với các doanh nghiệp sản xuất trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán hoặc thành phẩm hoàn thành

Báo cáo tốt nghiệp

không nhập kho đưa đi bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành. Trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán được tính bằng 4 phương pháp đã nêu ở trên.

+ Xác định lợi nhuận gộp:

$$\begin{array}{rcl} \text{Lợi nhuận} & & \text{Trị giá vốn của hàng xuất} \\ & = & \text{Doanh thu thuần} & - & \\ \text{gộp} & & & & \text{kho để bán} \end{array}$$

+Xác định chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán được trình bày ở trên.

+ Xác định lợi nhuận bán hàng:

$$\begin{array}{rcl} \text{Lợi nhuận bán} & & \text{Chi phí bán hàng,} \\ \text{hàng trước} & = & \text{Lợi nhuận gộp} & - & \text{CPQLDN phân bổ cho} \\ \text{thuế} & & & & \text{hàng đã bán} \end{array}$$

Nếu chênh lệch mang dấu (+) thì kết quả là lãi và ngược lại.

1.3. TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP.

1.3.1. Chứng từ tài khoản kế toán sử dụng:

chứng từ chủ yếu sử dụng trong kế toán bán hàng.

- Hoá đơn GTGT.
- Hoá đơn kiêm phiếu xuất,
- Phiếu thu tiền mặt.
- Giấy báo có của ngân hàng.
- Bảng kê hàng hoá bán ra.
- Các chứng từ, bảng kê tính thuế..

Báo cáo tốt nghiệp

* Nhóm tài khoản sử dụng phản ánh doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng.

- TK511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Nguyên tắc hạch toán vào TK 511.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ không thuộc diện đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ không thuộc diện đối tượng chịu thuế GTGT hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc diện đối tượng chịu thuế TTĐB hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (bao gồm cả thuế TTĐB, hoặc thuế XK).

- Những doanh nghiệp nhận gia công, vật tư, hàng hoá thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, số tiền gia công được hưởng không bao gồm giá trị vật tư, hàng hoá nhận gia công.

- Đối với hàng hoá nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính, phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

*Kê toán bán hàng và xác định kết quả
hàng và đã thu*

- Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hoá đơn bán

Báo cáo tốt nghiệp

tiền bán hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua hàng, thì trị giá số hàng này không được coi là tiêu thụ và không được hạch toán vào TK511. Mà chỉ hạch toán vào bên có TK131 về khoản tiền đã thu của khách hàng, khi thực hiện giao hàng cho người mua sẽ hạch toán vào TK511 về giá trị hàng đã giao, đã thu trước tiền bán hàng, phù hợp với điều kiện ghi nhận doanh thu.

- TK512- Doanh thu bán hàng nội bộ: Dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty.

- TK521 - Chiết khấu thương mại. Phản ánh số tiền doanh nghiệp giảm giá cho khách hàng mua với số lượng lớn.

+ Nguyên tắc hạch toán vào Tk521.

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

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

- Trường hợp khách hàng không trực tiếp mua hàng, hoặc khi số tiền chiết khấu thương mại cho người mua. Khoản chiết khấu thương mại trong các trường hợp này được hạch toán vào TK521.

- Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hoá đơn là giá đã giảm (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào Tk521. Doanh thu bán hàng đã phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

- TK531 - Hàng bán bị trả lại. Phản ánh doanh thu của số thành phẩm hàng bán đã tiêu thụ trong kỳ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân

Báo cáo tốt nghiệp

lỗi thuộc về doanh nghiệp.

+Nguyên tắc hạch toán vào Tk531:

- Chỉ hạch toán vào Tk này giá trị hàng bán bị khách hàng trả lại do doanh nghiệp vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như: Hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Đồng thời hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, giá trị hàng bị trả lại đính kèm hoá đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hoá đơn (nếu trả lại một phần).

- TK532 -Giảm giá hàng bán; Được dùng để phản ánh các khoản giảm bớt giá cho khách hàng do thành phẩm, hàng hoá kém chất lượng, không đạt yêu cầu của khách hàng.

+ Nguyên tắc hạch toán vào TK532.

- Chỉ hạch toán vào Tk này khoản giảm giá hàng bán, các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hoá đơn, tức là sau khi đã phát hành hoá đơn bán hàng, không phản ánh vào TK532 số giảm giá đã được ghi trên hoá đơn bán hàng và đã được trừ vào tổng giá bán ghi trên hoá đơn.

- TK131 - Phải thu của khách hàng . phản ánh các khoản phải thu của khách hàng về hoạt động tiêu thụ hàng hoá và tình hình thanh toán các khoản phải thu.

- TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp; phản ánh tình hình thanh toán với nhà nước về thuế và các khoản có nghĩa vụ khác. Tk này có các Tk cấp 2 sau:

- TK3331: Thuế GTGT phải nộp.

- TK3332 : Thuế TTĐB.

- TK3331: Thuế XNK.

- TK3387 - Doanh thu chưa thực hiện . phản ánh khoản tiền mà doanh

Báo cáo tốt nghiệp

nghiệp nhận trước cho nhiều kỳ, nhiều năm như lãi vay vốn, khoản lãi bán hàng trả góp.

Nhóm TK sử dụng để kế toán giá vốn hàng bán:

-TK632 – Giá vốn hàng bán. phản ánh giá vốn của thành phẩm, hàng hoá xuất bán đã được chấp nhận thanh toán hoặc đã được thanh toán, các khoản được quy định tính vào giá vốn hàng bán và kết chuyển trị giá vốn hàng bán để xác định kết quả.

-TK155 – Thành phẩm. phản ánh số hiện có và tình hình tăng giảm thành phẩm theo trị giá thực tế.

-TK157 – Hàng gửi đi bán .phản ánh trị giá thành phẩm hoàn thành đã gửi bán cho khách hàng hoặc nhờ bán đại lý, ký gửi nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Nếu doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ thì TK155, TK157 chỉ sử dụng để phản ánh giá trị vốn của thành phẩm và hàng gửi bán tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ. Còn việc nhập, xuất kho của thành phẩm phản ánh trên TK632.

*Nhóm tài khoản sử dụng để kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp:

-TK641 – Chi phí bán hàng . Dùng để tập hợp và kết chuyển chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.

-TK642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp. dùng để tập hợp và kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và chi phí khác liên quan đến hoạt động chung của doanh nghiệp.

Nhóm tài khoản sử dụng để kế toán kết quả bán hàng:

-TK911 – Xác định kết quả kinh doanh. Phản ánh xác định kết quả hoạt

Kế toán bán hàng và xác định kết quả

17

Báo cáo tốt nghiệp

động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán.

- TK421 - Lợi nhuận chưa phân phối. Phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình phân phối, xử lý kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài các tài khoản chủ yếu trên kế toán bán hàng và kết quả bán hàng còn sử dụng các tài khoản liên quan như: TK111, 112....

1.3.2. Trình tự kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Diễn giải trình tự sơ đồ 1.1 như sau:

(1a) Phản ánh trị giá vốn của hàng hoá đã tiêu thụ trong kỳ theo phương thức bán hàng trực tiếp.

(1b) Khi đưa hàng đi gửi đại lý.

(1c) Phản ánh trị giá vốn của hàng hoá đã tiêu thụ trong kỳ theo phương thức gửi hàng.

(2) Bán hàng thu tiền ngay.

(3a) bán theo phương thức trả góp.

(3b) kỳ kết chuyển tiền lãi bán hàng trả góp.

(4a) Các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại thực tế phát sinh.

(4b) Các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại sang TK511 để xác định doanh thu thuần.

(5) Tập hợp chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ.

(6) Tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ.

Kê toán bán hàng và xác định kết quả

thu thuần để xác định kết quả.

(7) Cuối kỳ kết chuyển doanh

Báo cáo tốt nghiệp

(8) cuối kỳ kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính để xác định kết quả.

(9) Cuối kỳ kết chuyển trị giá vốn hàng tiêu thụ sang TK911.

(10) Cuối kỳ kết chuyển chi phí bán hàng sang TK911.

(11a) Cuối kỳ kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK911.

(11b) Cuối kỳ kết chuyển chờ phân bổ kỳ trước chuyển.

(12a) Kết chuyển lỗ.

(12b) Kết chuyển lãi.

Sơ đồ 1.1. Trình tự kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng (trường hợp doanh nghiệp kế toán bán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên).

Chú ý : Trong trường hợp doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng là doanh thu bao gồm cả thuế GTGT (tổng giá thanh toán). Khi đó để ghi nhận doanh thu bán hàng, kế toán ghi như sau:

Nợ TK111,112

Có Tk511 - Tổng giá thanh toán.

Cuối kỳ xác định số thuế GTGT đầu ra.

Nợ TK511

Có TK333(1) - Số thuế GTGT

Các nghiệp vụ khác vẫn tương tự như trường hợp doanh nghiệp tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế.

1.3.3. Số và báo cáo kế toán sử dụng .

Tùy thuộc từng hình thức kế toán áp dụng ở doanh nghiệp mà hệ thống

Báo cáo tốt nghiệp

sổ kế toán được mở để ghi chép, theo dõi, tính toán xử lý và tổng hợp số liệu lên các báo cáo kế toán. Dưới đây là các loại sổ sách được tổ chức theo 4 hình thức kế toán.

* Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung:

Kế toán sử dụng các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ Nhật ký chung: Sổ ghi phản ánh toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh theo trật tự thời gian phát sinh của chúng.
- Sổ Nhật ký bán hàng, sổ nhật ký thu tiền, nhật ký tiền gửi ngân hàng...
- Sổ cái: TK 511, TK632, TK641, TK911...
- Sổ chi tiết: TK511, TK632, TK641, TK642...

* Hình thức sổ kế toán Chứng từ ghi sổ:

Kế toán sử dụng các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ: ghi theo trật tự thời gian các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh đã lập chứng từ ghi sổ.

Sổ cái: TK511, TK632, TK641, TK911...

Sổ chi tiết: TK511, TK632, TK641, TK642...

* Hình thức sổ kế toán Nhật ký sổ cái:

Kế toán sử dụng các loại sổ chủ yếu sau:

- Nhật ký sổ cái: Sổ này phản ánh tất cả các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh theo trật tự thời gian.

* Hình thức sổ kế toán nhật ký chứng từ:

Kế toán phản ánh tình hình tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả bán hàng trên các sổ sau:

- Bảng kê số 5: Tập hợp CPBH, CPQLDN.
- Bảng kê số 6: bảng kê chi phí trả trước và chi phí phải trả.
- Bảng kê số 10: Hàng gửi bán.
- Bảng kê số 11: phải thu của khách hàng.

Báo cáo tốt nghiệp

- Nhật ký chứng từ số 8, nhật ký chứng từ số 10.
- Các sổ chi tiết liên quan TK641, TK642, TK 511, TK911 và các sổ liên quan...
- Để cung cấp các thông tin kinh tế tài chính tổng hợp phục vụ yêu cầu quản trị doanh nghiệp và cho các đối tượng có liên quan doanh nghiệp phải lập các báo cáo kế toán theo qui định của nhà nước, các báo cáo sử dụng trong kế toán bán hàng và kết quả bán hàng là:
 - Báo cáo kết quả kinh doanh .
 - Báo cáo theo chỉ tiêu, doanh thu, chi phí.
 - Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch.
 - Báo cáo kế toán quản trị...

Báo cáo tốt nghiệp

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ Ở CÔNG TY VẬT TƯ THIẾT BỊ TOÀN BỘ - METEXIM

2.1. Đặc điểm tình hình chung của công ty vật tư thiết bị toàn bộ (VT và TBTB).

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.

Công ty VT và TBTB tên giao dịch là METEXIM (Material and Techial Export-Import Corporation) là công ty thương mại thuộc Tổng công ty máy động lực và máy nông nghiệp Việt Nam (VEAM) trực thuộc Bộ công nghiệp được thành lập ngày 17/09/1969.

Quá trình hình thành và phát triển của công ty trải qua các giai đoạn sau:

* Giai đoạn 1969 - 1978.

Tiền thân của công ty VT và TBTB là công ty vật tư trực thuộc Bộ cơ khí và luyện kim, được thành lập theo quyết định số 14/CKLK/TC ngày 17/09/1969 của Bộ trưởng Bộ cơ khí và luyện kim.

Khi mới thành lập, Công ty có các tổng kho, các ban tiếp nhận và các xí nghiệp, cụ thể như sau:

+ Các tổng kho: Tổng kho 1 (Yên viên, Gia lâm, Hà Nội), Tổng kho 2 (Hải phòng), Tổng kho 3 (Bắc thái).

+ Các ban tiếp nhận: Ban tiếp nhận 1 (Yên viên, Gia lâm, Hà nội), Ban tiếp nhận 2 (Hải phòng), Ban tiếp nhận 3 (Đà Nẵng).

+ Các xí nghiệp: xí nghiệp vận tải (Yên viên, Hà nội), xí nghiệp vật liệu 1 (Kim Anh - Hà nội).

Giai đoạn này, nhiệm vụ chủ yếu của công ty là quản lý kho tàng, giữ và cấp phát hàng hoá theo lệnh của Bộ cơ khí và luyện kim, phục vụ cho ngành và một phần cho nền kinh tế quốc dân. Có thể nói, công ty đảm nhận nhiệm vụ “ hậu cần” cho Bộ cơ khí và luyện kim. Trong những năm chiến tranh (1972-1973), công ty đảm nhận thêm nhiệm vụ chiến đấu, vận tải lương thực, vũ khí đạn dược... cho chiến trường miền nam.

Báo cáo tốt nghiệp

Hàng hoá của công ty chủ yếu được nhập từ Liên Xô, các nước XHCN qua cảng Hải phòng và cửa khẩu Lạng sơn.

Năm 1978, theo yêu cầu, nhiệm vụ phát triển chung của toàn ngành, xí nghiệp thiết bị toàn bộ của công ty vật tư được nhà nước quyết định tách ra và thành lập Công ty vật tư thiết bị toàn bộ trực thuộc Bộ cơ khí và luyện kim.

* Giai đoạn 1979-1993.

Hơn một năm sau ngày thành lập Công ty thiết bị toàn bộ, cũng do yêu cầu phát triển mới của toàn xã hội ngày 12/01/1979. Hội đồng Chính phủ ra quyết định số 14-CP, hợp nhất công ty vật tư và công ty thiết bị toàn bộ thành Công ty vật tư và thiết bị toàn bộ trực thuộc Bộ cơ khí và luyện kim.

Nhiệm vụ chính của công ty trong giai đoạn này là thu mua, tiếp nhận, gia công, khai thác, chế biến hàng hoá để cung cấp chủ yếu cho các xí nghiệp, đơn vị của Bộ. Hàng hoá ở đây là các loại vật tư chuyên dùng, chuyên ngành thông dụng, các thiết bị toàn bộ.

Đến năm 1991, Công ty được Bộ công nghiệp nặng giao thêm nhiệm vụ hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp với các công ty nước ngoài.

* Giai đoạn 1993 đến nay.

Ngày 05/05/1993, công ty được thành lập lại theo quyết định số 214/TCNSTD với tên giao dịch MATEXIM.

Giấy phép đăng ký kinh doanh số 018234 cấp ngày 20/05/1993

Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu số 1.01.1.122/CP ngày

20/09/1993 Trụ sở chính công ty đóng tại số 2- Đường Hoàng Quốc

Việt -Hà nội Điện thoại: 8.343.065 - 8.361.692 - 8.344.241 Fax: 84-4-

8345416

Tài khoản số:

362 -111 -370 - 257 Tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

710A - 00626 Tại Ngân hàng Công thương Việt Nam.

710A - 00454 Tại chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và phát triển Hà nội.

Năng lực kinh doanh :

Tính đến ngày 05/05/1993 Số vốn kinh doanh của công ty là 25.180 triệu đồng. Trong đó:

+ Vốn cố định: 5.710 triệu đồng

Báo cáo tốt nghiệp

- + Vốn lưu động: 19.470 triệu đồng
- + Nguồn vốn NSNN cấp: 16.742 triệu đồng
- + Vốn tự bổ sung: 7.438 triệu đồng
- + Vốn huy động: 1.000 triệu đồng

Tài sản của công ty tính bằng hiện vật:

+ Đất: 200.000 m² ; Hàng rào: 10.500 m² ; Nhà xưởng sản xuất kinh doanh: 2.215 m² ; Trụ sở 4.250 m²; Hai tàu vận tải biển với trọng tải 1000 tấn. Đội vận tải đường sông với 5 xà lan trọng tải gần 5000 tấn; 9 xe ô tô vận tải (4 - 16 tấn); 9 xe cầu, 3 xe nâng hàng (4 - 12 tấn); 9 xe cầu, 3 xe nâng hàng (5 - 16 tấn); 8 xitec chứa nhiên liệu, máy móc, thiết bị và một số dây chuyền sản xuất thép, gạch men, nước khoáng...

* Những thành tích về kinh tế của công ty đã đạt được trong những năm qua:

Năm	2000	2001
1. Doanh thu	75.765.981.186	79.664.655.146
2. Lợi nhuận trước thuế	198.945.253	282.249.457
3. Nộp NSNN	9.098.586.114	10.091.418.116
4. Thu nhập bình quân (người / tháng)	797.000	837.000

* Chức năng nhiệm vụ của công ty.

Công ty VT và TBTB nằm trong Bộ công nghiệp (Bộ sản xuất) nhưng lại mang đặc thù riêng là hoạt động thương mại. Công ty đảm nhận nhiều chức năng, nhiệm vụ khác nhau, thể hiện ở một số mặt chủ yếu sau:

- Hoạt động xuất nhập khẩu trực tiếp và kinh doanh các loại vật tư, phụ tùng thiết bị phục vụ cho ngành công nghiệp và các ngành kinh tế quốc dân trong cả nước.

- Làm dịch vụ liên quan đến mọi lĩnh vực xuất, nhập khẩu kinh doanh và sản xuất...

- Dịch vụ cho thuê xe, bến bãi, kho tàng...

- Công ty kinh doanh nhà nghỉ, khách sạn, các dịch vụ ăn uống, xăng dầu...

- Làm đại lý bán hàng cho tập đoàn SUDMO của CHLB Đức về thiết bị, phụ tùng và dây chuyền sản xuất bia, nước giải khát, sữa, chế biến hoa quả; Đại

Báo cáo tốt nghiệp

lý bán các loại xe nâng cho hãng Logi trans (Đan mạch); đại lý bán và vận chuyển xe máy cho công ty Honda - Việt Nam.

- Ngoài hoạt động kinh doanh công ty còn tổ chức sản xuất các mặt hàng cơ khí, sắt thép, chế biến khoáng sản và mặt hàng mây tre đan.

* Khách hàng của công ty:

Trên thị trường quốc tế, công ty có quan hệ mua bán giao dịch với khoảng 20 nước như: Thái lan, Singapo, Malayxia, Hồng kông, Trung quốc, Nhật bản (Châu á); các nước thuộc Liên Xô cũ; Pháp, Đức, Hà lan, Italya...(Châu âu); Mỹ, Canada...

Hiện nay, công ty VT và TBTB là công ty thương mại trực thuộc tổng công ty máy động lực và máy nông nghiệp Việt Nam (VEAM) và là:

- Hội viên của phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI)
- Thành viên sáng lập công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO)
- Thành viên sáng lập công ty cơ khí Việt - Nhật (VJE) chuyên sản xuất các sản phẩm bằng gang đúc có chất lượng cao

Ngoài trụ sở chính của công ty đóng tại số 2- Hoàng Quốc Việt (Hà nội) công ty còn có 10 chi nhánh, xí nghiệp, cửa hàng trực thuộc trên phạm vi toàn quốc.

Trải qua hơn 30 năm phấn đấu và trưởng thành, mặc dù có nhiều khó khăn, tồn tại nhưng công ty VT và TBTB vẫn không ngừng phấn đấu và vươn lên và đã đạt được những thành tích đáng kể. Công ty đã nhận được nhiều huân, huy chương của Đảng và Nhà nước trao tặng như: Huân chương lao động hạng hai, bằng khen của Bộ công nghiệp, các sản phẩm của công ty được nhiều người biết đến... Công ty ngày càng khẳng định được mình, đứng vững trong nền kinh tế thị trường có nhiều khó khăn như hiện nay và có chiều hướng ngày càng phát triển. Công ty luôn đề ra các biện pháp giúp mở rộng sản xuất kinh doanh, tạo công ăn việc làm, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy hoạt động của công ty VT và TBTB.

2.1.2.1. Vấn đề nhân sự.

Khi mới thành lập, công ty có khoảng trên 300 cán bộ công nhân viên.

Báo cáo tốt nghiệp

Năm 1973 số lượng công nhân viên lên đến mức cao nhất là 1400 người. Trong quá trình sắp đặt lại cơ cấu tổ chức, tinh giảm biên chế, số lượng công nhân viên công ty giảm dần và đến nay còn khoảng 600 công nhân viên hoạt động tại tất cả các chi nhánh.

Trong đó:

- + Trình độ đại học: 150 người
- + Trình độ trung học: 250 người
- + Công nhân kỹ thuật và lao động phổ thông khoảng 200 người

2.1.2.2. Mạng lưới kinh doanh trực thuộc.

Hiện nay công ty có 10 thành viên trực thuộc ở Hà nội và hầu hết các tỉnh, thành phố lớn ở cả 3 miền đất nước Bắc - Trung - Nam

- Khu vực phía Bắc:

Tổng kho 1 (Cầu Diễn, Hà nội), chi nhánh vật tư Hải phòng (Hải phòng), chi nhánh vật tư Thái nguyên (Thái nguyên), chi nhánh vật tư Nam Hà nội (Hà tây), xí nghiệp thương mại, dịch vụ (Hà nội), xí nghiệp vật tư vận tải Gia lâm (Hà nội), cửa hàng bán xe và dịch vụ Hyundai uỷ thác (Hà nội).

- Khu vực miền Trung: chi nhánh vật tư miền trung (TP Đà Nẵng)
- Khu vực Tây nguyên: chi nhánh vật tư Tây nguyên (TP Buôn Mê Thuột)
- Khu vực miền Nam: chi nhánh vật tư miền nam (TP Hồ Chí Minh)

Các chi nhánh của công ty được thành lập năm 1993 theo quyết định số 388/CP (quyết định cho phép tất cả các cơ sở nằm ngoài tỉnh có doanh nghiệp chính đều được phép thành lập văn phòng đại diện, chi nhánh). Các đơn vị trực thuộc công ty đều được thực hiện hạch toán độc lập. Với 10 thành viên trực thuộc trải dài từ Bắc vào Nam, công ty có ưu thế nhanh chóng tiếp cận thị trường trong nước.

Báo cáo tốt nghiệp

2.1.2.3 Cơ cấu tổ chức công ty.

- Ban lãnh đạo: Gồm giám đốc, phó giám đốc, đảng uỷ và công đoàn. Ban lãnh đạo phụ trách tổng quát đồng thời chỉ đạo trực tiếp các phòng ban, các chi nhánh, xí nghiệp, cửa hàng trực thuộc.

- Các phòng ban chức năng được tổ chức theo yêu cầu quản lý sản xuất kinh doanh của công ty, chịu sự lãnh đạo trực tiếp của ban Giám đốc. Công ty VT và TBTB có 8 phòng ban mỗi phòng ban có chức năng, nhiệm vụ khác nhau:

+ Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu có chức năng tham mưu cho giám đốc về kinh doanh mua bán hàng hoá, quan hệ với bạn hàng, để cung cấp hàng hóa, đáp ứng nhu cầu của thị trường, kinh doanh xuất nhập khẩu, uỷ thác nhập khẩu, mua bán các loại vật tư hàng hoá thiết bị đồng bộ.

+ Phòng tài chính kế toán: có chức năng mở sổ sách kế toán, ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng tổng hợp thanh quyết toán theo kỳ đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, giám sát vốn hiện có tạm ứng vốn cho các cơ sở, theo dõi quản lý TSCĐ, thực hiện đầy đủ các chế độ kế toán tài chính, lập các báo cáo Tài chính theo quy định.

+ Phòng kỹ thuật kho và vận tải: có chức năng quản lý về kỹ thuật, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải...

+ Phòng tổ chức lao động: có nhiệm vụ quản lý toàn bộ lực lượng lao động về chế độ chính sách quản lý tình hình đi và đến của người lao động trong công ty.

+ Ban kiểm toán nội bộ (thành lập 1999) theo quy định của Nhà nước hoạt động riêng trực thuộc giám đốc, có nhiệm vụ kiểm toán, kiểm soát công tác kế toán, tài chính giúp giám đốc kiểm tra số liệu, sổ sách kế toán để kịp thời sửa chữa, chấn chỉnh những sai sót.

+ Văn phòng công ty: phụ trách vấn đề hành chính và quản trị trong công ty phục vụ hội nghị, lễ tân...

+ Tổng kho Hà nội (mới thành lập): tổ chức tiếp nhận bảo quản bốc xếp và giao nhận vật tư hàng hoá...

Báo cáo tốt nghiệp

+ Phòng kinh doanh thiết bị: là cơ quan nghiệp vụ giúp việc cho giám đốc công ty tổ chức chỉ đạo kinh doanh khai thác mua bán, cung cấp vật tư, thiết bị, hàng hoá, tiêu thụ các sản phẩm của ngành công nghiệp...

Các phòng ban của công ty đảm nhận những nhiệm vụ khác nhau nhưng cùng mục đích chung là phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán và hình thức sổ kế toán sử dụng ở công ty.

2.1.3.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán ở công ty .

Công ty VT và TBTB là công ty thương mại có quy mô lớn và mạng lưới chi nhánh, xí nghiệp trực thuộc trải dài từ Bắc vào Nam, công ty áp dụng hình thức tổ chức bộ máy kế toán tập trung- phân tán.

Cơ cấu theo sơ đồ sau:

Báo cáo tốt nghiệp

Nhiệm vụ của các bộ phận kế toán trong phòng kế toán.

- Kế toán trưởng: phụ trách, chỉ đạo chung hoạt động của phòng kế toán, chịu trách nhiệm trực tiếp trước giám đốc và công tác tài chính kế toán.
- Phó phòng kế toán (kiêm kế toán tổng hợp): làm tham mưu cho kế toán trưởng về hoạt động của phòng kế toán, phụ trách chuyên môn, điều hành phòng kế toán khi kế toán trưởng vắng mặt, kiểm tra, đối chiếu số liệu, báo cáo kế toán gửi lên cấp trên và thực hiện các phần kế toán còn lại.
- Kế toán thuế: theo dõi các khoản nộp ngân sách, thuế xuất nhập khẩu, thuế GTGT.
- Kế toán thanh toán, tiền mặt: thanh toán các khoản chi của công ty cho các bạn hàng, kiểm tra tính hợp lệ của các chứng từ, lập các phiếu thu chi tiền mặt chuyên cho thủ kho.
- Thủ kho: quản lý tiền mặt trong két, xuất nhập tiền mặt theo các phiếu thu chi tiền mặt.
- Kế toán ngân hàng: chịu trách nhiệm riêng về hoạt động giao dịch với ngân hàng.
- Kế toán theo dõi hàng tồn kho: theo dõi tình hình xuất, nhập, tồn kho hàng hoá, vật tư.
- Kế toán mua hàng và thanh toán với người bán: hạch toán mua hàng nhập khẩu vật tư hàng hoá và tình hình thanh toán với người bán.
- Kế toán thanh toán với khách hàng: theo dõi tình hình bán hàng và các khoản phải thu với khách hàng.
- Kế toán TSCĐ: theo dõi TSCĐ toàn công ty và khấu hao TSCĐ.
- Kế toán chi phí: theo dõi toán bộ CPBH, CPQLDN, chi phí dịch vụ toàn công ty.
- Kế toán xác định kết quả.

Công ty VT và TBTB sử dụng hầu hết các tài khoản cấp 1 trong hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định 1141/TC/QĐ/CĐKT ngày 01/01/1995 của Bộ trưởng Bộ tài chính cùng với các tài khoản cấp 2,3 cần thiết để phản ánh đầy đủ mọi hoạt động kinh tế tài chính phát sinh trong công ty phù hợp

Báo cáo tốt nghiệp

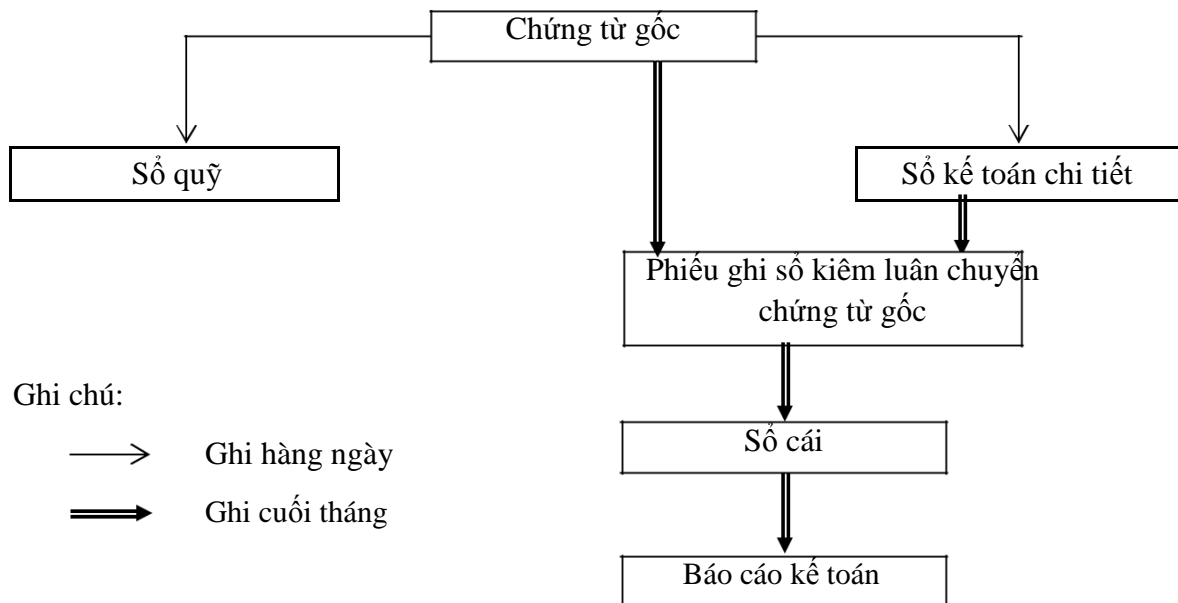
với đặc trưng riêng của công ty. Mỗi bộ phận kế toán có nhiệm vụ theo dõi một số tài khoản nhất định.

2.1.3.2. Hình thức sổ kế toán áp dụng ở công ty.

Căn cứ vào số lượng tài khoản sử dụng cũng như quy mô, đặc điểm hoạt động của công ty. Hình thức kế toán được sử dụng là hình thức kế toán “ chứng từ ghi sổ”.

Sơ đồ 12:

Trình tự kế toán theo hình thức chứng từ ghi sổ ở công ty



Phòng kế toán lập và gửi báo cáo tài chính vào cuối quý, vào cuối niên độ kế toán (năm dương lịch) nhằm phản ánh tổng quát tình hình kết quả sản xuất kinh doanh của công ty cho ban giám đốc, các đối tượng khác ngoài công ty. Công ty lập cả 4 báo cáo tài chính: Bảng cân đối kế toán, kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Thuyết minh báo cáo tài chính. Cuối kỳ công ty còn lập bảng tổng hợp TSCĐ, báo cáo tình hình thực hiện nhiệm vụ, báo cáo bán ra, báo cáo mua vào (theo tháng), báo cáo CPBH, báo cáo chi phí dịch vụ, báo cáo CPQLDN.

Định kỳ hàng quý các đơn vị trực thuộc nộp báo cáo lên phòng kế toán công ty để quyết toán. Các cán bộ chuyên quản có nhiệm vụ kiểm tra hoạt động kế toán ở đơn vị cấp dưới. Trên công ty bộ phận kiểm toán nội bộ đảm nhận nhiệm vụ kiểm tra theo định kỳ tháng một.

Báo cáo tốt nghiệp

- Công ty hạch toán theo tháng, quý, năm.
- Công ty kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Công ty nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp xác định giá vốn hàng xuất kho theo phương pháp đích danh.

2.1.4. Phương thức bán hàng.

Công ty tổ chức bán hàng theo 4 phương pháp.

- Bán hàng tại kho
- Bán hàng giao thẳng
- Xuất khẩu hàng hoá
- Xuất khẩu uỷ thác

2.2. Thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở công ty VT và TBTB.

2.2.1. Tổ chức kế toán hàng hoá xuất kho và phương pháp xác định giá vốn hàng xuất bán.

2.2.1.1. Đặc điểm kinh doanh hàng hoá của công ty.

Công ty VT và TBTB là công ty thương mại trực thuộc Bộ công nghiệp hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, khách hàng ngoài nước của công ty khoảng 20 nước trên thế giới (Mỹ, Nhật bản, Trung quốc, Malayxia...)

Hàng hoá của công ty là các loại vật tư, thiết bị toàn bộ phục vụ cho ngành công nghiệp và các ngành khác trong nền kinh tế quốc dân. Có thể kể một số mặt hàng chủ yếu sau:

- Mặt hàng kinh doanh và xuất khẩu chủ yếu: các loại động cơ Diezel, động cơ xăng, các loại máy nông nghiệp, chế biến lương thực, các loại phụ tùng máy nông nghiệp, các sản phẩm thủ công mây tre đan...

- Mặt hàng kinh doanh và nhập khẩu chính: thép Bilet để sản xuất thép, gang thỏi, hợp kim cao cấp, thép dụng cụ, các loại kim loại màu (Fe, Al, Cu, Zn...), vật tư phụ tùng chiếu sáng, thiết bị văn phòng...

- Đặc biệt công ty còn nhập khẩu dây chuyền thiết bị theo đơn đặt hàng của khách như: dây chuyền sản xuất bia (cho Nhà máy bia Thanh hoá, Bắc thái)

Báo cáo tốt nghiệp

2.2.1.2. Tổ chức công tác kế toán hàng hoá tại công ty.

2.2.1.2.1. Phương pháp xác định trị giá vốn thực tế hàng mua vào.

- Hàng mua vào giao bán thẳng (hàng nhập khẩu): hàng nhập khẩu tính theo giá CIF (cost insurance feight), giao bán ngay tại cảng (cửa khẩu) Việt Nam.

$$\begin{aligned} &\text{Trị giá vốn thực} \\ &\text{tế hàng mua vào} = \text{Giá CIF} + \text{Thuế nhập khẩu (nếu có)} \\ &\text{giao thẳng} \end{aligned}$$

- Hàng mua vào nhập kho (hàng nhập khẩu hoặc mua vào trong nước): trị giá vốn thực tế hàng mua vào nhập kho được xác định theo trị giá thực tế mua vào và chi phí mua:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Trị giá thực tế} & \text{Tiền phải} & \text{Thuế nhập khẩu} & \text{Giảm giá hàng bán} \\ \text{mua vào của} & = \text{trả cho} & + \text{thuế khác} & - \text{hàng bán bị trả lại} \\ \text{hàng hoá} & \text{người bán} & \text{(nếu có)} & \text{(nếu có)} \end{array}$$

$$\begin{aligned} \text{Chi phí mua} &= \text{Chi phí} + \text{Phí bảo} + \text{Phí mở} + \text{Phí kiểm} \\ &\text{vận chuyển} \quad \text{hiểm} \quad \text{L/C} \quad \text{định} \end{aligned}$$

Trị giá vốn thực tế hàng mua vào = trị giá thực tế mua vào của hàng hoá + chi phí mua

Chi phí mua thường chiếm khoảng 5 - 7% trị giá thực tế mua vào của hàng hoá, chi phí mua được theo dõi từng loại hàng, từng lần nhập. Tuy nhiên không phải công ty lúc nào cũng xuất bán một lần toàn bộ lô hàng đã nhập mà lô hàng ấy có thể xuất bán nhiều lần. Do đó chi phí mua có liên quan đến cả hàng đã tiêu thụ và hàng còn lại.

2.2.1.2.2. Phương pháp xác định trị giá vốn thực tế hàng xuất bán

$$\begin{array}{ccc} \text{Trị giá vốn thực tế} & \text{Trị giá thực tế} & \text{Chi phí mua phân} \\ \text{hàng xuất bán} & = \text{mua vào của hàng} + \text{bổ cho hàng xuất} \\ \text{trong kỳ} & \text{xuất bán trong kỳ} & \text{bán trong kỳ} \end{array}$$

Báo cáo tốt nghiệp

Trong đó:

+ Trị giá mua vào thực tế của hàng xuất bán trong kỳ: xuất lô hàng nào thì lấy trị giá mua vào thực tế của lô hàng đó để tính trị giá mua hàng xuất bán (theo phương pháp đích danh).

+ Chi phí mua phân bổ cho hàng xuất bán trong kỳ: được phân bổ cho hàng đã bán theo tiêu thức số lượng hàng xuất bán (kế toán căn cứ vào số lượng hàng hoá xuất kho trên thẻ kho).

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Chi phí mua} & & \text{Chi phí mua của} \\
 \text{phân bổ cho} & & \text{hàng tồn đầu kỳ} \\
 \hline
 \text{hàng xuất bán} & = & \text{Số lượng hàng} \\
 \text{trong kỳ} & & \text{mua tồn đầu kỳ} \\
 & & + \text{Số lượng hàng mua} \\
 & & \text{nhập trong kỳ}
 \end{array}$$

+ Trình tự nhập xuất kho hàng hoá:

- Phòng kinh doanh mua hàng về có đầy đủ hoá đơn, khi hàng về phòng kinh doanh phát lệnh nhập kho, ghi thẻ kho làm 3 liên phòng kế toán theo dõi 1 liên, phòng kinh doanh 1 liên, thủ kho theo dõi 1 liên. Sau khi nhập kho căn cứ vào việc lập hiệu quả lỗ - lãi phòng kinh doanh ký lệnh xuất hàng (bán ra), khách hàng nhận hàng, nhận hoá đơn và thanh toán tiền. Hàng bán tháng nào thì nộp thuế và tính hiệu quả (KQKD) vào tháng đó.

VD: Ngày 20/01/2002 công ty bán thép hợp kim G12.MoV cho Thanh Hoằng hoá đơn GTGT số 012216

Báo cáo tốt nghiệp

hoá đơn (gtgt)		<i>Mẫu số: 01 GTGT - 03LL</i>			
<i>liên 3 (dùng để thanh toán)</i>					
<i>Ngày 20/01/2001</i>		<i>No 012216</i>			
Đơn vị bán hàng : Công ty vật tư và thiết bị toàn bộ (MATEXIM)					
Địa chỉ : Đường Hoàng Quốc Việt - Hà Nội... số tài khoản...					
Điện thoại : 8361692 ... MS 0100100336 \\\					
Họ tên người mua hàng: Thanh Hoàng					
Đơn vị : Chi nhánh vật tư Thái Nguyên					
Địa chỉ : Phố yên, Thái Nguyên ... số tài khoản...					
Hình thức thanh toán: 02/MTX - CNTN/01 MS:					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	số lượng	Đơn giá	Thành tiền
				USD	USD
A	B	C	1	2	3=1*2
	Thép hợp kim G12MoV				
	# 40 mn	Tấn	3,445	1170	4.030,65
	# 60 mn	Tấn	3,005	1170	3.515,85
	# 100 mn	Tấn	0,549	1170	642,33
	Tổng số	Tấn	6,999		8.188,83
	Quy ra VND theo tỷ giá tạm tính		15120đ/USD		
	15120đ/USD * 8.188,83 USD =		123.815.110,00đ		
Cộng thành tiền			123.815.110,00đ		
Thuế suất: 5%		Tiền thuế GTGT:		6.190.755,00đ	
Tổng cộng tiền thanh toán: 130.005.865,00đ					
Số tiền viết bằng chữ: <i>Một trăm ba mươi triệu, năm nghìn tám trăm sáu lăm đồng</i>					

Người mua ký

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

Ngày 10/01/2002 Công ty mua thép hợp kim G12MoV hoá đơn GTGT Số

296415 - của công ty thương mại Hà Việt

Báo cáo tốt nghiệp

Ngày 14/01/2002 Công ty mua tôn Siloc của công ty Gia Anh có hoá đơn GTGT - Số lượng 11,575 tấn

Số 359618 thuế suất : 5%

đơn giá : 7.500.000

Ngày 15/01/2002 Công ty mua thép dẹt S45C của công ty kim khí Hà nội có hoá đơn GTGT - số 46981 với số lượng 15 tấn

thuế suất: 5%

đơn giá: 4.177.060

Trích hoá đơn GTGT hàng thép hợp kim G12MoV

hoá đơn gtgt Số 296415

Ngày 10/01/2002

Đơn vị bán hàng :		Công ty thương mại Hà Việt			
Địa chỉ	:				Số TK
Điện thoại					Mã số: 0100100336-1
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Thanh Vân					
Đơn vị	:	Công ty VT và TBTB			
Địa chỉ	:				Số TK
Hình thức thanh toán					Mã số: 010010036-1
TT	Tên hàng hoá,dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1.	Thép hợp kim G12MoV	Tấn	6,999		15.690.000
					109.828.000
Cộng tiền hàng:					109.828.000
Thuế suất thuế GTGT:			5%	Tiền thuế	GTGT
					5.491.400
Số tiền viết bằng chữ					

Người mua hàng

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn

Việc nhập kho đánh giá lô hàng như sau:

Báo cáo tốt nghiệp

- Tại kho, thủ kho căn cứ vào hoá đơn GTGT và kết quả kiểm nhận, ghi số lượng thực nhập vào phiếu nhập kho và thẻ kho. Sau đó chuyển phiếu nhập kho và hoá đơn GTGT cho phòng kế toán.

- Tại phòng kế toán: Căn cứ vào hoá đơn GTGT, kế toán xác định trị giá mua thực tế của hàng nhập kho là tiền hàng (chưa có thuế GTGT) ghi trên hoá đơn : 109.828.000 đồng

Chi phí vận chuyển (ghi trên hoá đơn cước vận chuyển) được theo dõi trên sổ theo dõi chi phí mua vào, số tiền là: 7.676.000 đồng

Bảng 1A: phiếu nhập kho *Số 08/156.1*

Đơn vị : Công ty VT và TBTB

Nhập của : Công ty TM Hà Việt

Địa chỉ :

Ngày 10/01/2002

Nhập theo hoá đơn: số 296415 ngày 10/01/2002

Nhập vào kho: của công ty VT và TBTB

TT	Tên hàng và quy cách phẩm chất	ĐVT	Số lượng theo chứng từ	Số lượng theo thực tế	Thành tiền
	Thép hợp kim G12MoV	Tấn	6,999	6,999	109.828.000
			Đúng loại		
	Cộng	Tấn	6,999	6,999	109.828.000

Phụ trách cung tiêu

(Ký, họ tên)

Người giao hàng

(Ký, họ tên)

Thủ kho

(Ký, họ tên)

Khi bán toàn bộ 6,999 tấn thép hợp kim G12MoV. Kế toán xác định trị giá vốn thực tế hàng xuất bán là : $109.828.000 + 7.676.000 = 117.504.000$

Chi phí phân bổ cho hàng đã bán: 7.676.000 đồng

Bảng 1B: phiếu nhập kho *Số 10/156.1*

Đơn vị : Công ty VT và TBTB

Nhập của : Công ty Gia Anh

Địa chỉ :

Ngày : 14/01/2002

Báo cáo tốt nghiệp

Nhập theo : Hoá đơn GTGT số: 359618 ngày 14/01/2002

Nhập vào : Kho của công ty VT và TBTB

ST T	Tên hàng và quy cách phẩm chất	ĐVT	Số lượng theo chứng từ	Số lượng theo thực tế	Thành tiền
	Tôn Siloc	Tấn	11,575	11,575	86.812.500
	Cộng		11,575	11,575	86.812.500

Phụ trách cung tiêu*(Ký, họ tên)***Người giao hàng***(Ký, họ tên)***Thủ kho***(Ký, họ tên)*

Báo cáo tốt nghiệp

Với chi phí vận chuyển ghi trên hoá đơn “ cước phí vận chuyển” được theo dõi cho hàng mua vào là 3.400.000 đồng. Kế toán xác định trị giá vốn thực tế hàng xuất bán, khi công ty bán 11,575 tấn Siloc là:

$$3.400.000 + 86.812.500 = 90.212.500 \text{ đồng}$$

Bảng 1C: phiếu nhập kho*Số 15/156.1*

Đơn vị: Công ty VT và TBTB

Nhập của : Công ty kim khí Hà nội

Địa chỉ :

Ngày 15/01/2002

Nhập theo: Hoá đơn GTGT - số 46981 ngày 15/01/2001

Nhập vào kho công ty VT và TBTB

ST T	Tên hàng và quy cách phẩm chất	ĐV T	Số lượng theo chứng từ	Số lượng thực tế	Thành tiền
	Thép dẹt S45C	Tấn	15	15	62.656.000
	Cộng	Tấn	15	15	62.656.000

Phụ trách cung tiêu**Người giao hàng****Thủ kho***(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)**(Ký, họ tên)*

Khi xuất 15 tấn thép dẹt S45C, kế toán xác định trị giá vốn thực tế hàng xuất bán là : 62.656.000 đồng + 2.500.000 đồng = 65.156.000 đồng, 2.500.000 đồng là chi phí phân bổ cho hàng đã bán (ghi trên sổ theo dõi cước phí hàng mua vào).

Đến ngày 20/01/2002 xuất toàn bộ 6,999 tấn thép hợp kim G12MoV

25/01/2002 xuất toàn bộ 11,575 tấn tôn Siloc 25/01/2002

xuất 15 tấn thép dẹt S45C

Trích phiếu xuất kho ngày 20/01/2002

Báo cáo tốt nghiệp**Bảng 1D: phiếu xuất kho***Số 16/1561**Ngày 20/01/2002*

Tên người nhận hàng:

Đơn vị:

Lý do xuất

Xuất tại kho: Công ty VT và TBTB

T	Tên và quy cách phẩm chất	ĐV T	Số lượng theo chứng từ	Số lượng theo thực tế	Thành tiền
	Thép hợp kim G12MoV	Tấn	6,999	6,999	117.504.000
	Cộng	Tấn	6,999	6,999	117.504.000

Phụ trách bộ phận sử dụng Phụ trách cung tiêu Người nhận Thủ kho
(Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

Bảng 1E1**phiếu xuất kho***Số 17/1561**Ngày 25/01/2002*

Tên người nhận hàng

Đơn vị:

Lý do xuất:

Xuất tại kho: Công ty VT và TBTB

ST T	Tên và quy cách phẩm chất	ĐV T	Số lượng theo chung từ	Số lượng theo thực tế	Thành tiền
1.	Tôn Siloc	Tấn	11,575	11,575	90.212.500
	Cộng	Tấn	11,575	11,575	90.212.500

Phụ trách bộ phận sử dụng Phụ trách cung tiêu Người nhận Thủ
kho
(Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ
tên)

Báo cáo tốt nghiệp

Bảng 1E2

phiếu xuất kho

Số 18/1561

Ngày 25/01/2002

Tên người nhận hàng:

Đơn vị:

Lý do xuất:

Xuất tại kho: Công ty VT và TBTB

STT	Tên và quy cách phẩm chất	ĐVT	Số lượng theo chứng từ	Số lượng theo thực tế	Thành tiền
1.	Thép dẹt S45C	Tấn	15	15	65.156.000
	Cộng	Tấn	15	15	65.156.000

Phụ trách bộ phận sử dụng Phụ trách cung tiêu Người nhận Thủ kho
 (ký, họ tên) (ký, họ tên) (ký, họ tên) (ký, họ tên)

Các phiếu xuất kho ghi căn cứ vào hoá đơn GTGT (liên 3 dùng để thanh toán).

Căn cứ vào các phiếu nhập kho, xuất kho, hoá đơn GTGT, hoá đơn cước vận chuyển, cuối tháng kê toán ghi vào “ phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc”

Bảng 1F phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc

Số TK : 632

Số: 01

Ngày 31 Tháng 1 Năm 2002

Đơn vị: đồng

STT	Diễn giải	TK đối ứng		Số tiền		Ghi chú
		Nợ	Có	Nợ	Có	
1.	Xuất kho thép hợp kim	632	1561 ^{nk}	117.504.000		
2.	G12MoV	632	1561 ^{sl}	90.212.500		
3.	Xuất kho tôn Siloc	632	1561 ^{td}			
	Xuất kho thép dẹt S45C			65.156.000		
	Cộng			272.872.50		
				0		

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Cuối tháng căn cứ vào “ phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc” kê

Báo cáo tốt nghiệp

toán ghi vào sổ cái TK632. Cuối kỳ lấy dòng tổng cộng của sổ cái TK 632 kết chuyển sang bên Có của TK911 để xác định kết quả

Bảng 1G:

sổ cái

Tháng 01/2002

Tên TK: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: TK 632

Đơn vị: đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐU	Số tiền	
	S	N			Nợ	Có
31/01	08	10/01	Hàng thép hợp kim G12MoV đã bán	1561	117.504.00	
31/01	10	14/01	Hàng tôn Siloc đã bán		0	
31/01	15	15/01	Hàng thép dẹt S45C đã bán			
31/01			Kết chuyển giá vốn để xác định kết quả	911	90.212.500	272.872.50
			Cộng số phát sinh		65.156.000	0
			Số dư cuối kỳ			272.872.50
					272.872.50	0
					0	

Người lập sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, họ tên)

2.2.1.2.3. Kế toán chi tiết hàng hoá.

Công ty thực hiện chi tiết kế toán hàng hoá theo phương pháp ghi thẻ song song, phục vụ phương pháp này công ty sử dụng các mẫu sổ chi tiết như sau: thẻ kho, sổ chi tiết hàng hoá, bảng kê tổng hợp nhập - xuất - tồn hàng hoá và sử dụng TK chi tiết: TK 1561A - gt - Hàng giao thẳng.

TK 1561A - xk - Hàng xuất kho.

TK 1561B - Hàng uỷ thác.

Phương pháp này có ưu điểm là cách ghi đơn giản, dễ kiểm tra đối chiếu số liệu, có khả năng cung cấp thông tin nhanh cho quản trị hàng tồn kho và khá phù hợp với đặc điểm của công ty (các nghiệp vụ nhập xuất hàng hoá không nhiều nên không sử dụng giá hạch toán) việc hạch toán chi tiết hàng hoá ở kho và phòng kế toán như sau:

- ở kho: thủ kho sử dụng thẻ kho để ghi chép tình hình nhập, xuất, tồn hàng ngày của từng loại hàng hoá theo chỉ tiêu số lượng (thẻ kho được mở cho

Báo cáo tốt nghiệp

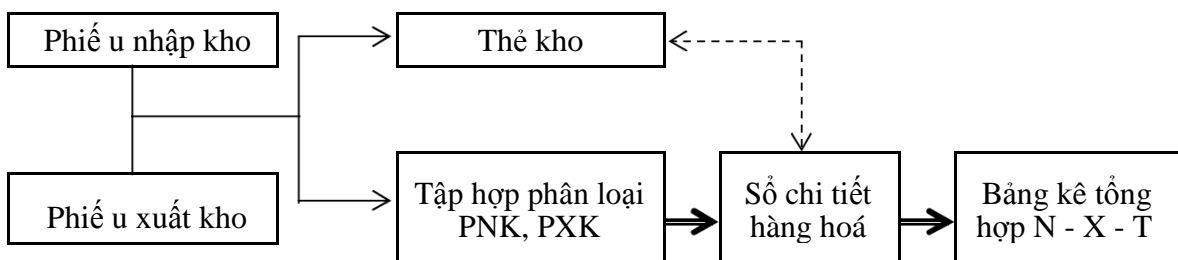
từng loại hàng). Hàng ngày thủ kho thực hiện nhập-xuất hàng hoá lập các chứng từ nhập xuất sau đó căn cứ vào các chứng từ đó để ghi vào thẻ kho. Ngoài ra thủ kho còn có nhiệm vụ sắp xếp, phân loại hợp lý các chứng từ nhập xuất để giao cho kế toán.

- ở phòng kế toán: định kỳ 10 ngày, kế toán xuống kho để kiểm tra, ký xác nhận vào thẻ kho và nhận các chứng từ nhập xuất mang về phòng kế toán. Tại phòng kế toán, kế toán kiểm tra các chứng từ nhập, xuất, căn cứ vào đó để ghi vào sổ chi tiết hàng hoá, mỗi chứng từ một dòng. Sổ chi tiết hàng hoá theo dõi cả hiện vật (số lượng), giá trị (số tiền) của hàng hoá. Cuối tháng, kế toán cộng số liệu trên sổ chi tiết hàng hoá và lập bảng kê tổng hợp nhập - xuất - tồn.

Trình tự hạch toán chi tiết hàng tồn kho tại công ty diễn ra theo sơ đồ sau:

Sơ đồ 13:

Trình tự hạch toán chi tiết hàng tồn kho.



VD: Tháng 01/2002 phiếu xuất kho số 10 ngày 20/01/2002 (xuất thép hợp kim G12MoV. Việc hạch toán chi tiết thép hợp kim như sau:

ở kho thủ kho căn cứ vào phiếu xuất kho ghi số thực xuất vào thẻ kho.

thẻ kho

Ngày lập thẻ: 01/01/2002

Kho: của công ty VT và TBTB - MATEXIM.

Tổ số 1: Tên hàng: Thép hợp kim G12MoV Mã số:

Đơn vị tính: Tấn

Chứng từ		Diễn giải	Ngày N-X	Số lượng			Chữ ký của kế toán
Số	Ngày			Nhập	Xuất	Tồn	
08	20/01/0	Tồn đầu tháng	10/01	6,999			
10	2	Nhập	20/01		6,999		
	20/01/0	Xuất					
	2						
		Cộng phát sinh		6,999	6,999		

Báo cáo tốt nghiệp

		Tồn cuối tháng 01/02					
--	--	----------------------	--	--	--	--	--

ở phòng kế toán: Căn cứ phiếu nhập, xuất kho (hoá đơn GTGT) kế toán ghi vào sổ chi tiết hàng hoá. Thép hợp kim G12MoV xếp vào loại hàng kim khí.

Cuối tháng thủ kho ghi số lượng nhập-xuất- tồn vào bảng kê nhập - xuất - tồn hàng hoá (lấy dòng tổng cộng phát sinh và tồn cuối tháng trên các sổ chi tiết hàng hoá.

2.2.1.2.4. Kế toán tổng hợp hàng hoá.

Hạch toán chứng từ ban đầu: Sổ cái TK156, sổ theo dõi TK156. Tổng hợp, chứng từ, hoá đơn cước phí vận chuyển...

Bảng kê hàng hoá tồn kho cuối tháng, sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc.

Kế toán hàng hoá sử dụng TK156 - Hàng hoá

TK111 - Tiền mặt

TK112 - TGNH

Hàng ngày các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến hàng hoá, kế toán tập hợp ghi vào sổ chi tiết TK156 sau đó cuối tháng ghi vào phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc.

Bảo cáo tốt nghiệp

Sau đó đến cuối tháng kế toán ghi vào “phiếu ghi sổ kiểm luân chuyển chứng từ gốc”

Bảng 5:

phiếu ghi sổ kiểm luân chuyển chứng từ GỐC

Số TK 1561

Tháng 01/2002

STT	Diễn giải	TK đối ứng		Số tiền		Ghi chú
		Nợ	Có	Nợ	Có	
1.	Nhập kho kim	1561 ^{kk}	331	517.485.651	186.767.42	
2.	khí	632	1561 sm		2	
3.	Xuất kho hàng					
	SupMo	632	1561 ^{L/}		6.149.160	
	Xuất kho hàng		e			
	L/e				472.310.00	
					0	
	Cộng			517.485.651	665.226.58	
					2	

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

2.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu.

2.2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.

* Doanh thu bán hàng tại cảng (giao thẳng)

- Tổ chức chứng từ ban đầu:

Do giá trị của mỗi lần xuất hàng để bán buôn thường rất lớn, các nhân viên phòng kinh doanh phải nộp hoá đơn bán hàng (hoá đơn GTGT) cho hàng bán ra. Hoá đơn bán hàng có giá trị như tờ lệnh xuất kho, đồng thời là cơ sở để kế toán theo dõi, ghi chép, phản ánh doanh thu bán hàng, theo dõi công nợ cũng như việc xuất tồn kho trên thẻ kho kế toán.

Vậy chứng từ ban đầu làm căn cứ ghi sổ kế toán doanh thu bán hàng là: hoá đơn bán hàng, hoá đơn GTGT theo mẫu 01 GTKT - 03SLL - Số 012216.

- Tài khoản kế toán sử dụng:

Báo cáo tốt nghiệp

Để phản ánh theo dõi doanh thu bán hàng kế toán sử dụng:

TK 5111^{GT} - Doanh thu bán hàng giao thẳng

và TK liên quan TK 131 - phải thu của khách hàng

TK 3331 - thuế GTGT đầu ra

- Sổ kế toán sử dụng + Thẻ kho kế toán hàng nhập khẩu

+ Sổ cái TK 131, TK 5111, TK 3331

+ Ngoài ra còn sử dụng các bảng kê, chứng từ bán

hàng, phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc.

- Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng

Khi nhận được hoá đơn (liên 3 dùng để thanh toán) - hoá đơn GTGT, do phòng kinh doanh chuyển sang. Kế toán căn cứ vào tổng số tiền khách hàng chấp nhận thanh toán để hạch toán doanh thu và các khoản phải thu của khách hàng. Kế toán doanh thu bán hàng ghi vào “ phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc” theo bút toán :

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có TK 5111 - Doanh thu bán hàng nhập

khẩu Có TK 3331 - Thuế GTGT đầu ra

Khi nhận được phiếu thu tiền mặt hoặc giấy báo có của Ngân hàng thông báo khách hàng đã trả tiền, kế toán mới thực hiện bút toán ghi giảm khoản phải thu. Đồng thời căn cứ vào hoá đơn GTGT, kế toán ghi sổ chi tiết bán hàng, thẻ kho kế toán hàng nhập khẩu và lên bảng kê chứng từ hàng nhập khẩu (báo cáo chi tiết giao thẳng - bảng 6)

Báo cáo tốt nghiệp

- Phương thức thanh toán.

Phòng kinh doanh cử người xuống tiếp nhận hàng hoá có thể giao trực tiếp từ tàu xuống và giao cho khách hàng. Khách hàng có thể đặt mua từ trước, xuống công ty nộp tiền lấy hoá đơn kiêm phiếu xuất kho. Khi hàng về khách hàng xuống cảng đưa hoá đơn cho nhân viên tiếp nhận hàng của phòng kinh doanh để lấy hàng. Khách hàng để mua trực tiếp thì các nhân viên tiếp nhận hàng lập hoá đơn kiêm phiếu xuất, xuất hàng cho khách và thu tiền đó nộp về công ty.

* Doanh thu bán hàng tại kho.

- Kế toán sử dụng tài khoản: TK5111 - Doanh thu bán hàng hoá

- Căn cứ vào hoá đơn bán hàng (hoá đơn GTGT)

- Sổ kế toán sử dụng : Sổ chi tiết TK 1561A, 1561B, sổ chi tiết bán hàng, sổ theo dõi thanh toán, thẻ kho, sổ cái TK511, TK131

- Phương pháp kế toán: căn cứ vào hoá đơn bán hàng kế toán ghi sổ “sổ theo dõi hoá đơn bán hàng”, thẻ kho, bảng kê chứng từ bán hàng. Kế toán ghi “phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc” làm căn cứ ghi sổ cái

Cách ghi phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc

+ Từng ngày kế toán căn cứ vào nội dung nghiệp vụ kế toán ghi vào cột diễn giải

+ Căn cứ vào định khoản kế toán ghi vào cột tài khoản đối ứng và ghi số tiền tương ứng vào cột số tiền

VD: **Bảng 8**

phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc

Số TK: 5111hk

Tháng 01/2002

ST T	Diễn giải	TK đối ứng		Số tiền		Ghi chú
		Nợ	Có	Nợ	Có	
1.	Doanh thu bán thép hợp kim G12MoV	131hk	5111		123.815.110	
2.	Doanh thu bán tôn Siloc		5111			
3.	Doanh thu bán thép dẹt S45C	131sl	5111		256.069.30	
4.	Kết chuyển sang 911 xác định kết quả	131t	911	567.922.50	0	
		5111		0	188.038.090	
	Cộng			567.922.500	567.922.500	

Báo cáo tốt nghiệp**Người lập***(ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(ký, họ tên)***Bảng 9:****sổ cái****Tháng 01/2002****Số hiệu: TK 5111**

Ngày ghi sổ	chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
31/01	01221 6	20/01	Doanh thu bán thép hợp kim	131		123.815.110	
31/01		25/01	Doanh thu bán tôn Siloc	131		256.069.300	
31/01		25/01	Doanh thu bán thép dẹt S45C	131		188.038.090	
			Kết chuyển doanh thu thuần XĐKQ	911	567.922.500		
			Cộng số phát sinh		567.922.500	567.922.500	
			Dư cuối tháng		0	0	

Người ghi*(ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(ký, họ tên)*

- Phương thức thanh toán:

Phòng kinh doanh lập hoá đơn kiêm phiếu xuất kho làm 5 liên, lưu lại 1 liên và 4 liên giao cho khách hàng mang hoá đơn sang phòng kế toán trả tiền. Kế toán tiêu thụ căn cứ vào hoá đơn ghi vào sổ theo dõi hoá đơn bán hàng.

Báo cáo tốt nghiệp

Khách hàng cầm liên 4 xuống kho, thủ kho kiểm tra hoá đơn và căn cứ vào hoá đơn giao hàng cho khách. Sau đó khách hàng cầm một hoá đơn để vận chuyển hàng. 1 liên lưu ở kho, 2 liên gửi về phòng kinh doanh và phòng tài chính kế toán. Thủ kho căn cứ vào hoá đơn ghi sổ chi tiết theo dõi hàng hoá cho từng loại hàng.

* Doanh thu bán hàng uỷ thác:

Hình thức này công ty thực hiện với danh nghĩa của mình nhận xuất khẩu cho bên giao uỷ thác và công ty hưởng hoa hồng uỷ thác. Hình thức này được coi là hoạt động cung cấp dịch vụ nên kế toán hạch toán vào TK5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ. Công ty hưởng hoa hồng uỷ thác mỗi lần từ 0,8% đến 1% doanh thu uỷ thác.

Phương thức xuất khẩu uỷ thác công ty thực hiện ký kết hợp đồng với khách hàng. Tiến hành làm thủ tục xuất, nhập khẩu, nộp các khoản thuế xuất khẩu. Những chi phí mà công ty chi ra sẽ thu lại của bên uỷ thác. Tổng số hàng hoá xuất khẩu uỷ thác phản ánh vào TK 156B

Báo cáo tốt nghiệp

2.2.2.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.

Công ty không sử dụng tài khoản phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu (TK531, TK532), trên báo cáo tài chính. Do công ty VT và TBTB là một DNTM chủ yếu kinh doanh loại hàng hoá kim khí, thiết bị dây chuyền công nghệ. Công ty bán hàng khi đã định trước nơi tiêu thụ (có thể gọi là hình thức bán theo đơn đặt hàng) và chỉ làm hợp đồng bán buôn chứ không bán lẻ nên kế toán không sử dụng tài khoản phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu.

Doanh thu thuần = tổng doanh thu

Theo số liệu phân trước ta có :

Doanh thu thuần = 567.922.500 (đồng)

2.2.3. Kế toán thuế GTGT đầu ra và thuế xuất nhập khẩu.

Công ty nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Số thuế GTGT của hàng xuất bán được tính theo thuế suất của mặt hàng ấy:

Thuế GTGT	Thuế suất
đầu ra	=
=	Số lượng * Đơn giá * thuế GTGT

Khi phản ánh doanh thu bán hàng, kế toán chỉ hạch toán theo giá chưa có thuế GTGT còn thuế GTGT đầu ra phản ánh riêng để theo dõi số thuế phải nộp cho Nhà nước.

Công ty không có các loại phí, lệ phí, thuế TTĐB. ở đây thực hiện nộp thuế xuất nhập khẩu và thuế TNDN.

Gồm 3 số chi tiết theo dõi thuế: - Số theo dõi thuế GTGT đầu ra được khấu trừ của hàng hoá, dịch vụ.

- Số theo dõi thuế GTGT đầu ra phải nộp.
- Số theo dõi thuế GTGT hàng nhập khẩu.

Ba số này theo dõi thuế phải nộp cho Nhà nước và làm căn cứ lập “ phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc” làm căn cứ ghi sổ cái.

- Tài khoản sử dụng: TK1331 - thuế GTGT đầu ra được khấu trừ của hàng hoá, dịch vụ.

TK33311 - thuế GTGT đầu ra phải nộp.

TK33312 - thuế GTGT hàng nhập khẩu.

TK3333 - thuế xuất, nhập khẩu và một số tài khoản liên quan khác.

- Trình tự kế toán thuế GTGT đầu ra và thuế X-NK trong kỳ có các nghiệp vụ nhập, xuất bán hàng hoá phát sinh. Cuối kỳ kế toán xác định số thuế GTGT được khấu trừ và số thuế phải nộp cho Nhà nước.

+ Phản ánh số thuế GTGT được khấu trừ

Nợ TK33311

Báo cáo tốt nghiệp

Có TK1331

+ Phản ánh số thuế GTGT đầu ra phải
nộp Nợ TK33311

Có TK111, 112

+ Khi nhận được số tiền của Nhà nước về số thuế GTGT được hoàn kế
toán ghi: Nợ TK111, 112

Có TK1331

Đối với hàng xuất khẩu sẽ phải chịu thuế xuất khẩu. Với hàng nhập khẩu công ty phải chịu thuế GTGT đầu ra.

Trích “tờ khai thuế GTGT” tháng 01/2002

tờ khai thuế giá trị gia tăng

Tháng 01/2002

(Dùng cho cơ sở tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

Tên cơ sở: **công ty vật tư và thiết bị toàn bộ**

Địa chỉ: Đường Hoàng Quốc Việt - Cầu Giấy - Hà Nội

Mã số: 0100100336-1

ST T	Chỉ tiêu kê khai	Doanh số	Thuế GTGT
1	Hàng hoá, dịch vụ bán ra	23.337.586.47 1	832.997.274
2	Hàng hóa, dịch vụ thuế GTGT	21.041.684.07 1	832.997.274
a	Hàng hoá xuất khẩu thuế suất 0%	6.376.799.034	0
b	Hàng hoá, dịch vụ thuế suất 5%	12.669.824.58 4	633.491.229
c	Hàng hoá, dịch vụ thuế suất 10%	1.995.060.453	199.506.045
d	Hàng hoá, dịch vụ thuế suất 20%		
3	Hàng hóa, dịch vụ mua vào	19.420.459.53 7	1.185.685.280
4	Thuế GTGT của hàng hoá, dịch vụ mua vào		1.185.685.280
5	Thuế GTGT được khấu trừ		1.185.685.280
6	Thuế GTGT phải nộp hoặc được thoái trong kỳ (tiền thuế 2-5)	x	-352.688.006
7	Thuế GTGT kỳ trước chuyển qua	x	-
			1.677.998.281
a	Nộp thiếu	x	
b	Nộp thừa hoặc chưa được khấu trừ	x	-

Báo cáo tốt nghiệp

			1.677.998.281
8	Thuế GTGT đã nộp trong tháng	x	
9	Thuế GTGT được hoàn lại trong tháng	x	
10	Thuế GTGT phải nộp tháng này	x	-
			2.030.686.287

Ngày 08 tháng 02 năm 2002

TM/cơ sở

giám đốc công ty

2.2.4. Kế toán CPBH và CPQLDN.

Công ty VT và TBTB có hoạt động khá phức tạp: công ty vừa hoạt động sản xuất vừa hoạt động kinh doanh thương mại dịch vụ. Để thuận lợi cho việc XĐKQ từng mảng hoạt động kinh doanh cũng như đảm bảo cung cấp thông tin nhanh cho yêu cầu quản trị doanh nghiệp của ban lãnh đạo. Kế toán đã theo dõi riêng chi phí, doanh thu, lợi nhuận của từng khối hoạt động. Do đó CPBH và CPQLDN trong quá trình hạch toán cũng được kế toán tập hợp, phân bổ riêng cho từng loại hoạt động. Chi phí của kỳ nào thì phân bổ hết cho số hàng bán ra của kỳ đó không để lại đến kỳ sau.

CPBH và CPQL DN phát sinh trong tháng phân bổ hết cho hàng xuất bán tháng đó, theo phương pháp.

Tổng doanh thu - giá vốn hàng bán = lãi gộp

Vì các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý gần như cố định doanh nghiệp thường phân bổ theo định mức sau:

Lợi nhuận ròng = 1% x lãi gộp

CPBH = 36% x (lãi gộp - lợi nhuận ròng)

CPQL DN = 52% (lãi gộp - lợi nhuận ròng)

CPHĐKD = 12% x (lãi gộp - lợi nhuận ròng)

Theo như số liệu các phần trên ta có :

Lãi gộp = 567.922.500 - 272.872.500 = 295.050.000 (đồng)

LN ròng = 1% x 295.050.000 = 2.950.500 (đồng)

CPBH = 36% x 292.099.500 = 105.155.820 (đồng)

CPQLDN = 52% x 292.099.500 = 151.891.740 (đồng)

Báo cáo tốt nghiệp

$$\text{CPHĐTC} = 12\% \times 292.099.500 = 35.051.940 \text{ (đồng)}$$

2.2.4.1. Kế toán CPBH.

- Nội dung: CPBH của công ty VT & TBTB bao gồm các khoản chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hoá. CPBH phân bổ cho toàn bộ hàng tiêu thụ trong kỳ phục vụ cho việc xác định kết quả bán hàng.

- Bao gồm: + Chi phí nhân viên bán hàng: lương, BHXH, BHYT, KPCĐ
 + Chi phí vận chuyển, bốc vác, lưu kho, giao nhận
 + Phí ngân hàng, phí mở L/C
 + Điện nước, điện thoại
 + Hải quan, giám định, bảo hiểm
 + Chi phí bằng tiền khác

Công ty kinh doanh đảm bảo có lãi, bù đắp chi phí chi ra khi thực hiện kinh doanh: mua văn phòng phẩm, tiếp khách, xăng dầu, công tác phí, điện thoại...đồng thời phòng kinh doanh tập hợp chứng từ chứng từ chứng minh khoản chi đó là có thực, hợp lý để kế toán căn cứ tập hợp chi phí bán hàng.

- Chứng từ ban đầu: Phiếu chi tiền mặt, giấy báo nợ của ngân hàng, bảng kê chi, chứng từ vận chuyển, hoá đơn thanh toán các dịch vụ mua ngoài...

- Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng TK641 - Chi phí bán hàng và các TK liên quan khác

- Phương pháp ghi sổ:

Căn cứ vào chứng từ gốc phản ánh các chi phí bán hàng, phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng, bảng chi lương và các khoản trích theo lương : Kế toán ghi vào sổ chi tiết theo dõi TK641 để theo dõi từng nghiệp vụ phát sinh, đồng thời căn cứ vào chứng từ gốc đó kế toán ghi bảng kê chi tiền mặt, TGNH do phòng kinh doanh chuyển sang, sau đó ghi vào phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc, cuối kỳ ghi vào sổ cái TK641.

Trích báo cáo lỗ, lãi tháng 01/2002

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Số tiền
- Doanh thu thực tế	26.054.540.084

Báo cáo tốt nghiệp

- Giá vốn	24.649.474.838
- Lợi nhuận gộp	1.405.065.246
- CPBH	664.633.988
- CPQLDN	715.477.385
- Chi phí hoạt động kinh doanh	24.953.873
- Tổng lợi nhuận	130.677.079

Báo cáo tốt nghiệp

Bảng 12:

Phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc TK 641 - Chi phí bán hàng

Ngày 31/01/2002

Đơn vị: Đồng

ST T	Diễn giải	TK đối ứng		Số tiền		Ghi chú
		Nợ	Có	Nợ	Có	
1	Chi phí bằng tiền chi ra trong tháng	641	1111	201.042.65 0		
2	Chi phí bằng tiền phát sinh	641	1121	3.707.350		
	Cộng			664.633.98 8		

Người ghi

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Căn cứ vào phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc kế toán ghi vào sổ cái TK 641

Bảng 13:

sổ cái

Tài khoản 641

Tháng 01/2002

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐU	Số tiền		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
31/01	01		CPBH bằng tiền phát sinh	1111	201.042.65 0		
31/01	01		Chi phí bằng tiền phát sinh	112	3.707.350		
31/01			Kết chuyển CPBH	911		664.633.98 8	
			Cộng số phát sinh		664.633.98 8	664.633.98 8	

Người lập sổ

Kế toán trưởng

Báo cáo tốt nghiệp

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

Sau đó kết chuyển CPBH sang TK911 để xác định kết quả kinh doanh theo bút toán :

Nợ TK911	664.633.988
----------	-------------

Có TK641	664.633.988
----------	-------------

2.2.4.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí gián tiếp chi phục vụ cho quá trình quản lý liên quan đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Cũng giống CPBH, CPQLDN tập hợp cho từng hoạt động kinh doanh.

CPQLDN bao gồm :

- + Chi phí nhân viên quản lý: lương, BHXH, BHYT, KPCĐ
- + Chi phí công cụ, văn phòng phẩm, hành chính
- + Khấu hao TSCĐ
- + Fax, điện thoại, vệ sinh, tiếp khách, công tác phí, xăng, dầu, cầu, phà...

- + Sửa chữa thường xuyên
- + Dự phòng giảm giá hàng tồn kho
- + Chi phí bằng tiền khác

- Chứng từ sử dụng:

Phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng, bảng phân bổ lương, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ, các chứng từ liên quan...

- Tài sản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK642 để phản ánh các khoản CPQLDN của cả doanh nghiệp Kế toán CPQLDN không sử dụng tài khoản cấp 2 -

Phương pháp hạch toán:

Giống như CPBH kế toán căn cứ vào chứng từ gốc ghi vào sổ chi tiết theo dõi TK642 (bảng 13). Đồng thời kế toán lập bảng kê chi tiền mặt, TGNH, bảng kê lương, bảng tính khấu hao... để cuối kỳ ghi vào “phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc” làm căn cứ ghi vào sổ cái TK642.

Báo cáo tốt nghiệp

Báo cáo tốt nghiệp

Bảng 15:

Phiếu ghi sổ kiểm luân chuyển chứng từ gốc TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp Ngày 31/01/2002

Đơn vị: Đồng

ST T	Diễn giải	TK đối ứng		Số tiền		Ghi chú
		Nợ	Có	Nợ	Có	
1	Chi phí bằng tiền chi ra trong tháng	642	1111	715.477.38		
	Cộng			715.477.38		

Người ghi

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Căn cứ vào phiếu ghi sổ kiểm luân chuyển chứng từ gốc kế toán ghi vào sổ cái TK 642.

Bảng 16:

sổ cái

Số hiệu TK : 642- CPQLDN

Tháng 01/2002

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	S	N			Nợ	Có	
31/01	01		CPQLDN bằng tiền phát sinh	1111	715.477.38		
				5		
			Kết chuyển sang TK911 để xác định kết quả	911		715.477.385	
			Cộng số phát sinh		715.477.38	715.477.385	

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Cuối kỳ kết chuyển CPQLDN sang TK911 để xác định kết quả kế toán

Báo cáo tốt nghiệp

lập “phiếu ghi số kiểm luân chuyển chứng từ gốc” theo bút toán:

Nợ TK 911	715.477.385
Có TK 642	715.477.385

2.2.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng.

Kế toán sử dụng TK : TK911- Xác định kết quả kinh doanh

TK421 - Lợi nhuận chưa phân phối

Cuối kỳ căn cứ vào số liệu của kế toán bán hàng và kế toán tập hợp chi phí chuyển sang, kế toán tổng hợp thực hiện kết chuyển doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, CPBH, CPQLDN vào TK 911 - xác định kết quả kinh doanh (thực hiện các bút toán trên sổ cái).

Cuối kỳ kế toán thực hiện các bút toán sau để xác định kết quả:

- Kết chuyển doanh thu thuần:

Nợ TK 511	567.922.500	
	Có TK 911	567.922.500

- Kết chuyển giá vốn hàng bán:

Nợ TK 911	272.872.500	
	Có TK 632	272.872.500

- Kết chuyển chi phí bán hàng:

Nợ TK 911	105.155.820	
	Có TK 641	105.155.820

- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911	151.891.704	
	Có TK 642	151.891.704

Kết quả = DTT - giá vốn - CPBH - CPQLDN

$$= 567.922.500 - 272.872.500 - 105.155.820 - 151.891.704$$

$$= 38.074.476 \text{ (đồng)}$$

Sau đó ghi sổ cái TK 911: Theo số liệu tính toán ở phần 2.2.4.

Báo cáo tốt nghiệp

Số cái

TK 911 - xác định kết quả

Tháng 1/2002

Đơn vị: đồng

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	S	N			Nợ	Có	
31/1		31/1	Kết chuyển DTT	511		567.922.500	
31/1			Kết chuyển GVHB	632	272.872.500		
31/1			Kết chuyển CPBH	641	105.155.820		
31/1			Kết chuyển CPQLDN	642	151.819.704		
			Lợi nhuận chưa phân phối	4211	38.074.476		
			Cộng số phát sinh		567.922.500	567.922.500	
			Dư cuối kỳ				

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Báo cáo tốt nghiệp

Chương 3

Một số đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác

bán hàng và XĐKQ ở công ty VT & TBTB

3.1. Những nhận xét và đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và XĐKQ ở công ty VT & TBTB.

Sau thời gian thực tập tại phòng kế toán của công ty VT & TBTB, được tìm hiểu, tiếp xúc với thực tế công tác quản lý nói chung và công tác kế toán bán hàng và XĐKQ ở công ty, em nhận thấy công tác quản lý cũng như công tác kế toán đã tương đối hợp lý song bên cạnh đó vẫn còn một số vấn đề chưa được phù hợp. Với mong muốn hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán ở công ty, em mạnh dạn nêu ra một số nhận xét của bản thân về tổ chức công tác kế toán bán hàng và XĐKQ như sau:

3.1.1 Những ưu điểm.

Thứ nhất: Hình thức tổ chức công tác kế toán và bộ máy kế toán của công ty nhìn chung là phù hợp với đặc điểm tổ chức kinh doanh ở công ty. Công ty VT & TBTB là một công ty thương mại có quy mô lớn với mạng lưới chi nhánh, xí nghiệp trực thuộc trải dài từ Bắc vào Nam. Vì vậy việc áp dụng hình thức tổ chức bộ máy kế toán tập trung - phân tán là hợp lý, đảm bảo được hiệu quả hoạt động của phòng kế toán. Các nhân viên kế toán được phân công công việc khá khoa học, luôn luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ. Hình thức kế toán chứng từ ghi sổ đơn giản dễ ghi chép, thuận tiện cho việc phân công lao động kế toán. Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên là phù hợp với tình hình nhập - xuất hàng hoá diễn ra thường xuyên, liên tục ở công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán bán hàng. Hệ thống tài khoản thống nhất giúp kế toán ghi chép, phản ánh chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Thứ hai: Hệ thống chứng từ kế toán dùng để phản ánh các nghiệp vụ kinh tế liên quan đến bán hàng được sử dụng đầy đủ đúng chế độ chứng từ kế toán nhà nước. Trình tự luân chuyển chứng từ hợp lý tạo điều kiện hạch toán đúng, đủ, kịp thời quá trình bán hàng.

Thứ ba: Công ty chủ yếu dùng vốn vay ngắn hạn của ngân hàng để mua hàng hoá. Sở dĩ như vậy, công ty có thể vay ngân hàng với khối lượng lớn là do

Kế toán bán hàng và xác định kết quả

60

Báo cáo tốt nghiệp

công ty làm ăn có hiệu quả tạo được uy tín với ngân hàng.

Thứ tư: Các chứng từ kế toán liên quan đến hàng xuất khẩu uỷ thác theo đúng chế độ kế toán, số ngày chứng từ, các bên tham gia mua bán, số lượng, phẩm chất hàng xuất khẩu đúng giá...

Thứ năm: Công tác kế toán xác định kết quả bán hàng ở công ty để thực thi, cách tính đơn giản và tổng kết tính toán một cách chính xác, giúp cho ban lãnh đạo công ty thấy được xu hướng kinh doanh trong thời gian tới, để đầu tư vào thị trường nào, mặt hàng nào, có cần thay đổi phương thức bán hàng không.

Bên cạnh những ưu điểm công ty còn một số tồn tại cần khắc phục.

3.1.2. Những điểm cần hoàn thiện.

Thứ nhất: Hệ thống danh điểm hàng tồn kho:

Tuy thủ kho sử dụng thẻ kho để theo dõi hàng ngày tình hình nhập xuất tồn kho hàng hoá nhưng công ty vẫn chưa xây dựng được hệ thống danh điểm hàng tồn kho thống nhất toàn công ty. Hàng hoá của công ty đa dạng, phong phú về chủng loại, quy cách nguồn gốc... mà thủ kho mới chỉ phân chia được các loại hàng hoá thành từng nhóm (VD như nhóm hàng kim khí, nhóm thiết bị lẻ, hàng điện...)

Khi đối chiếu từng loại hàng trong một nhóm, thủ kho và kế toán phải đối chiếu từng tên hàng, chủng loại quy cách, nguồn gốc, rất mất thời gian và công sức. Vậy, nếu xây dựng được hệ thống danh điểm hàng tồn kho thống nhất toàn công ty sẽ giảm được khối lượng công việc cho thủ kho, kế toán, công việc quản lý hàng tồn kho sẽ đạt hiệu quả cao hơn.

Thứ hai: Lập sổ đăng ký chứng từ ghi sổ:

Trong trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán chứng từ ghi sổ, công ty không sử dụng sổ đăng ký chứng từ ghi sổ. Từ những chứng từ gốc, sổ chi tiết, báo cáo chi tiết, cuối tháng kế toán lập phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc, rồi chuyển cho kế toán tổng hợp ghi sổ cái tài khoản. Mặc dù công ty không xảy ra hiện tượng bỏ sót hay thất lạc chứng từ ghi sổ thì không sử dụng sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, Nhưng theo em nên lập sổ đăng ký chứng từ ghi sổ để có thể quản lý chặt chẽ hơn các phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc, làm cơ sở

Báo cáo tốt nghiệp

đối chiếu, kiểm tra số liệu với bảng cân đối số phát sinh.

Thứ ba: Ghi sổ kế toán chưa cụ thể:

Sổ chi tiết TK511 - Doanh thu bán hàng còn đơn giản chỉ thể hiện ở mặt tổng số của từng lần tiêu thụ mà không thể hiện được đơn giá, số lượng của từng lần tiêu thụ.

Công ty hiện nay vẫn thực hiện kế toán thủ công chưa áp dụng kế toán máy mà chỉ có chương trình kiểm kê hàng hoá được đưa vào máy nối mạng để cơ quan cấp trên kiểm tra tình hình nhập - xuất - tồn hàng hoá ở công ty.

Thứ tư: Công ty VT&TBTB là công ty lớn có số lượng xuất nhập hàng hoá trong kỳ nhiều. Mà việc phân bổ chi phí BH và CPQLDN lại định theo tỷ lệ từ đầu kỳ việc này không hợp lý lắm vì số lượng hàng nhập xuất trong kỳ không đều nhau và đơn vị có thể không nhất nhất.

3.2. Một số ý kiến cần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và XĐKQ bán hàng của công ty VT & TBTB.

Công tác kế toán bán hàng và XĐKQ bán hàng của công ty đã có nhiều cố gắng trong việc cải tiến, đổi mới nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại ở một số khâu cần sửa đổi hoàn thiện hơn. Qua nghiên cứu lý luận và thực tiễn công tác kế toán ở công ty, em xin mạnh dạn đề xuất một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng để công ty xem xét.

3.2.1. Công ty cần xây dựng hệ thống danh điểm hàng hoá thống nhất toàn công ty.

Để đảm bảo quản lý hàng hoá được chặt chẽ, thống nhất phục vụ cho việc kiểm tra, đối chiếu được dễ dàng và dễ phát hiện khi có sai sót giữa kho và phòng kế toán, tạo điều kiện cho việc áp dụng tin học vào công tác kế toán. Công ty cần phải sử dụng một mẫu danh điểm hàng hoá gắn liền với chủng loại, quy cách, kích cỡ của hàng hoá. Khi nhìn vào danh điểm của một loại hàng hoá nào đó có thể nêu được tên cũng như đặc điểm của loại hàng hoá đó.

Việc lập danh điểm như sau:

Báo cáo tốt nghiệp

Hệ thống danh điểm này được sử dụng thống nhất trong toàn công ty. Tuy thời gian đầu sử dụng các thông số kỹ thuật nhiều, sẽ gặp nhiều khó khăn nhưng sẽ dần phát huy khả năng phù hợp với sử dụng kỹ thuật máy làm cho việc quản lý thuận tiện, hợp lý không mất thời gian.

3.2.2 Công ty nên xem xét mở thêm sổ kế toán để hoàn thiện hệ thống sổ kế toán.

Công ty áp dụng hình thức kế toán chứng từ ghi sổ. Đặc điểm cơ bản của hình thức kế toán này là tách rời việc ghi sổ theo thời gian với việc ghi sổ theo hệ thống trên hai sổ kế toán tổng hợp riêng rẽ là: “sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ cái tài khoản”. Tuy nhiên công ty lập phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc vào cuối tháng, theo từng tài khoản, từ đó ghi vào sổ cái mà không lập sổ đăng ký chứng từ ghi sổ. Căn cứ để ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc là các báo cáo chi tiết, các sổ chi tiết chứ không phải là chứng từ gốc. Phiếu này được lập vào cuối tháng nên đôi khi có tình trạng dồn công việc sẽ nhiều vào cuối tháng. Công ty nên lập phiếu ghi sổ kiêm luân chuyển chứng từ gốc với định kỳ ngắn hơn, lập chứng từ ghi sổ loại sổ tổng hợp theo thời gian để quản lý chặt chẽ các phiếu ghi sổ, tránh thất lạc, bỏ sót không ghi sổ, đồng thời sử dụng số liệu của sổ để đối chiếu với số liệu của bảng cân đối số phát sinh và làm hoàn thiện hệ thống sổ kế toán.

Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ có mẫu sau:

Bảng C:

sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

Năm...

Chứng từ ghi sổ		Số tiền	Chứng từ ghi sổ		Số tiền
S	N		S	N	
01	31/01	272.872.50 0			
Cộng		272.872.50 0	Cộng tháng Luỹ kế từ đầu tháng		

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

Báo cáo tốt nghiệp

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

Báo cáo tốt nghiệp

3.2.3. Công ty nên xem xét lại sổ chi tiết TK511 - Doanh thu bán hàng.

Do đặc điểm các mặt hàng kinh doanh của công ty rất phức tạp và đa dạng, nên kế toán chi tiết tiêu thụ hàng hoá cần có hệ thống sổ chi tiết theo dõi tình hình doanh thu theo từng lô hàng.

Sổ chi tiết bán hàng có mẫu như sau:

sổ chi tiết bán hàng

Lô hàng

Đơn vị: Đồng

Chứng từ		Diễn giải	Ngày xuất hàng	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ngày thanh toán	Ghi chú
S	N							
16	20/1	Xuất kho thép kim MOV hợp G12	20/01	6,999	16.788.684	117.540.000	20/01	
		Cộng						

Cơ sở ghi vào sổ chi tiết bán hàng là các hoá đơn kiêm phiếu xuất kho và các hoá đơn thanh toán.

Ngoài ra sổ chi tiết doanh thu bán hàng cần mở theo mẫu sau:

sổ chi tiết doanh thu bán hàng

Tháng ...

Mặt hàng...

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
	S	N				
20/01	012216	20/1	Doanh thu bán thép	6,999	17.690.400	123.815.110

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

3.2.4. Việc áp dụng tin học vào công tác kế toán.

Hiện nay, công ty mới chỉ sử dụng phần kiểm kê hàng hoá đưa lên mạng nội với bộ và các ban lãnh đạo, để trực tiếp kiểm tra việc hạch toán, cũng như

Kế toán bán hàng và xác định kết quả

65

Báo cáo tốt nghiệp

tình trạng nhập - xuất - tồn của hàng hoá. Đây cũng là một bước tiến của công ty, song để thuận lợi cho công tác kế toán, em nghĩ công ty nên nhanh chóng áp dụng kế toán trên máy vi tính. Việc sử dụng kế toán trên máy tạo điều kiện làm việc của nhân viên kế toán được tốt hơn, công việc sẽ không dồn nhiều vào cuối tháng, đồng thời chất lượng quản lý và cung cấp thông tin kế toán cho công tác quản lý sẽ tăng nhiều hơn. Ngoài ra, việc sử dụng công nghệ này thì công ty nên bồi dưỡng thêm trình độ kỹ thuật máy cho đội ngũ kế toán, nhằm thích ứng kịp thời, không dèi rạc.

3.2.5. Công ty nên áp dụng phương pháp phân bổ CPBH và CPQLDN hợp lý hơn:

Theo em cũng là hình thức phân bổ theo việc định tỷ lệ cho hàng bán ra trong kỳ nhưng ở đây nên định vào cuối kỳ thì hợp lý hơn, lúc này hàng nào trong tháng bán ra với số lượng nhiều thì sẽ có tỷ lệ phân bổ chi phí nhiều.

Ví dụ: Ba mặt hàng đã bán trong tháng là.

Tôn Silóc với khối lượng : 11,575 (tấn)

Thép hợp kim G12 M0V : 6,999(tấn)

Thép dẹt S45C : 15(tấn)

- Số lượng thép dẹt gấp đôi thép hợp kim, nếu phân bổ chi phí bán thép dẹt là 10% thì thép hợp kim sẽ là 5% (trường hợp này cùng đơn vị tính).

- Ngoài ra trong còn có nhiều mặt hàng khác, đơn vị đo lường khác nhau (tâm, tấn, Conterner) thì cũng có tỷ lệ phân bổ khác nhau.

Báo cáo tốt nghiệp

KẾT LUẬN

Trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, để có thể tồn tại và phát triển các doanh nghiệp nhà nước phải nỗ lực hơn nữa bằng chính năng lực của mình. Muốn đạt được điều này thì công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng càng phải được củng cố và hoàn thiện hơn nữa để công tác này thực sự trở thành công cụ quản lý tài chính, kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhận thức được điều đó công ty VT & TBTB đã rất chủ động, quan tâm tới khâu quản lý kinh doanh và XKQK bán hàng, trong đó phòng kế toán đã góp phần không nhỏ vào thành công chung của công ty. Trong thời gian tới, với quy mô kinh doanh càng mở rộng, em hy vọng rằng công tác tổ chức kế toán của công ty sẽ hoàn thiện hơn nữa để đáp ứng yêu cầu quản lý ngày càng cao của nền kinh tế thị trường.

Cuối cùng, em muốn bày tỏ sự biết ơn chân thành tới thầy giáo Thạc sỹ: Trần Văn Hợi đã tận tình giúp đỡ, hướng dẫn em hoàn thành luận văn này, và em cũng muốn cảm ơn các bác, các cô, các chú phòng TC - KT của công ty VT & TBTB, đặc biệt là bác Vũ Thị Khánh đã rất nhiệt tình tạo điều kiện giúp đỡ em trong quá trình thực tập và thu thập tài liệu.

Do kiến thức có hạn, chưa có kinh nghiệm thực tế, thời gian đi thực tập lại không nhiều, nên bản luận văn tốt nghiệp này của em chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong được sự chỉ bảo tận tình của các thầy cô giáo, để luận văn của em được hoàn thiện hơn.

Hà Nội, ngày 20 tháng 04 năm 2002

Sinh viên

Nguyễn Thị Luyện

Kế toán bán hàng và xác định kết quả

67

Báo cáo tốt nghiệp

Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình Kế toán tài chính - Trường Đại học Tài chính - Kế toán HN 1999.
2. Giáo trình Kế toán Quản trị - Trường Đại học Tài chính - Kế toán HN 1999.
3. Hệ thống chuẩn mực Kế toán ban hành 31/12/2001.
4. Hệ thống Kế toán doanh nghiệp - Hướng dẫn về chứng từ Kế toán và sổ kế toán năm 1995.
5. Hướng dẫn thực hành chế độ kế toán mới - NXB thống kê 2000.
6. Tài liệu đặc điểm và sự hình thành phát triển của công ty VT & TBTB.
7. Thuế và Kế toán (8/1998) *TS. Vũ Công Ty*
PGS.TS. Ngô Thế Chi
8. Kế toán Thương mại - Trường ĐH Thương mại Hà Nội.
9. Phân tích Kế toán kiểm toán.