

Lời mở đầu

Trong cơ chế mới, với sự hoạt động của nhiều thành phần kinh tế tính độc lập, tự chủ trong các doanh nghiệp ngày càng cao hơn mỗi doanh nghiệp phải năng động sáng tạo trong kinh doanh, phải chịu trách nhiệm trước kết quả kinh doanh của mình, bảo toàn được vốn kinh doanh và quan trọng hơn là kinh doanh có lãi. Muốn như vậy các doanh nghiệp phải nhận thức được vị trí khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá vì nó quyết định đến kết quả kinh doanh của kinh doanh nghiệp và là cơ sở để doanh nghiệp có thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà Nước.

Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác định đúng đắn KQKD nói chung về kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Do vậy bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng là rất cần thiết giúp doanh nghiệp có đầy đủ thông tin kịp thời và chính xác để đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

Doanh nghiệp kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế cao là cơ sở doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển ngày càng vững chắc trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh sôi động và quyết liệt.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng vận dụng lý luận đã được học tập tại trường kết hợp với thực tế thu nhận được từ công tác kế toán tại công ty cổ phần Ngọc Anh, "em đã chọn đề tài" Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng" để nghiên cứu và viết chuyên đề của mình.

Nội dung chuyên đề gồm 3 chương:

Chương I: Các vấn đề chung về kế toán bán hàng.

Chương II: Thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Chương III: Nhận xét và kiến nghị về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần Ngọc Anh.

Em xin chân thành cảm ơn:

Chương I:

Các vấn đề chung.

1.1. Khái niệm về thành phẩm, bán hàng và ý nghĩa của công tác bán hàng.

1.1.1. Khái niệm thành phẩm.

Trong DNSXCN: Thành phẩm những sản phẩm đã kết thúc toàn bộ quy trình công nghệ sản xuất do doanh nghiệp tiến hành hoặc thuê ngoài gia công tác chế biến và đã được kiểm nghiệm phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật quy định và đã nhập cho kho thành phẩm.

* Phân biệt giữa thành phẩm và sản phẩm .

- Xét về mặt giới hạn.

+ Thành phẩm là kết quả cuối cùng của quá trình sản xuất và gắn với một quy trình công nghệ sản xuất nhất định trong phạm vi một doanh nghiệp .

+ Sản phẩm là kết quả cuối cùng của quá trình sản xuất cung cấp dịch vụ.

- Xét về mặt phạm vi.

+ Thành phẩm duy nhất chỉ là sản phẩm hoàn thành ở giai đoạn cuối cùng của quy trình công nghệ sản xuất .

+ Sản phẩm: Bao gồm thành phẩm và nửa thành phẩm. Thành phần là bộ phận chủ yếu của hàng hoá trong doanh nghiệp sản xuất .Hàng hoá trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh bao gồm: Thành phẩm, nửa thành phẩm, vật tư và dịch vụ cung cấp và khách hàng.

1.1.2. Khái niệm về bán hàng và bản chất của quá trình bán hàng.

Bán hàng là quá trình sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán sản phẩm mua vào.

Cung cấp dịch vụ và thực hiện công việc đã thoả mãn thuận theo hợp đồng trong một kỳ hoặc nhiều kỳ như: Cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động.

Quá trình bán hàng là quá trình hoạt động kinh tế bao gồm 2 mặt:

Doanh nghiệp đem bán sản phẩm, hàng hoá cung cấp dịch vụ đồng thời đã thu được tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua. Quá trình bán hàng thực chất là quá trình trao đổi quyền sở hữu giữa người bán và người mua trên thị trường hoạt động.

Thị trường hoạt động là thị trường thoả mãn đồng thời 3 điều kiện.

- a. Các sản phẩm được bán trên thị trường có tính tương đồng.
- b. Người mua và người bán có thể tìm thấy nhau bất kỳ lúc nào.
- c. Giá cả được công khai.

Khi tiến hành giao dịch giữa doanh nghiệp với bên ngoài hoặc bên sử dụng tài sản doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý đó là giá trị tài sản có thể trao đổi hoặc giá trị một khoản nợ được thanh toán một cách tự nguyện giữa các bên có đầy đủ hiểu biết trong sự trao đổi ngang giá trên thị trường hoạt động.

Hành hao cung cấp nhằm để thoả mãn nhu cầu của các tổ chức kinh tế khác, các cá nhân bên ngoài Công ty, Tổng công ty hoặc tập đoàn sản xuất gọi là bán cho bên ngoài. Trong trường hợp hàng hoá cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một công ty, Tổng công ty, tập đoàn... được gọi là bán hàng nội bộ.

Công tác bán hàng có ý nghĩa hết sức to lớn. Nó là giai đoạn tái sản xuất. Doanh nghiệp khi thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo điều kiện thu hồi vốn, bù đắp chi phí, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước thông qua việc nộp thuế, đầu tư phát triển tiếp, nâng cao đời sống của người lao động.

1.2. Các phương pháp xác định giá gốc thành phẩm.

1.2.1. Nguyên tắc ghi sổ kế toán thành phẩm.

Giá trị thành phẩm theo nguyên tắc phải được ghi nhận theo giá gốc (trị giá thực tế) trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì giá trị thành phẩm phải phản ánh theo giá trị thuần theo giá trị có thực hiện được.

Trong thực tế, doanh nghiệp thường sản xuất nhiều mặt hàng và hoạt động nhập xuất thành phẩm trong doanh nghiệp luôn có biến động lớn do nhiều nguyên nhân, để phục vụ cho việc hoạch toán hàng ngày kịp thời, kế toán thành phẩm còn có thể sử dụng giá hoạch toán để ghi chép và phiếu nhập, phiếu xuất và ghi sổ kế toán ghi tiếp thành phẩm.

1.2.2. Giá gốc thành phẩm nhập kho.

- Giá gốc thành phẩm nhập kho được xác định theo từng trường hợp nhập.

+ Thành phẩm do các bộ phận sản xuất chính và sản xuất của doanh nghiệp sản xuất ra phải được ghi nhận theo giá thành sản xuất thực tế bao gồm. Chi phí nguyên liệu, vật liệu, trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung để sản xuất thành phẩm.

+ Thành phẩm thuê ngoài gia công chế biến được ghi nhận theo giá thành thực tế gia công chế biến bao gồm. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp. Chi phí thuê gia công. Chi phí vận chuyển bốc dỡ khi giao, nhận công nhân.

1.2.3. Giá gốc thành phẩm xuất kho:

Phải tuân thủ nguyên tắc tính theo giá gốc, nhưng do thành phẩm nhập từ các nguồn nhập và là hoạt động trong quá khứ của các kỳ kế toán khác nhau. Do đó có thể xác định giá gốc của thành phẩm xuất kho, kế toán có thể sử dụng một trong những phương pháp tính giá hàng tồn kho sau.

+ Phương pháp tính theo giá đích danh (giá thực tế của từng lô nhập)

+ Phương pháp bình quân gia quyền (sau mỗi lần nhập hoặc cuối kỳ)

- + Phương pháp nhập trước" xuất sau (Fi Fo)
- + Phương pháp nhập sau, xuất trước(Li Fo)

1.3. Khái niệm doanh thu bán hàng, các khoản đảm ngoài trừ doanh thu bán hàng, nguyên tắc xác định doanh thu bán hàng và kết quả bán hàng.

1.3.1. Khái niệm doanh thu và điều kiện thu nhận doanh thu.

- 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 thương của doanh nghiệp , góp phần vốn chủ sở hữu.

Doanh thu trong doanh nghiệp bao gồm: Tổng giá trị có lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được như: Doanh thu bán hàng: doanh thu cung cấp dịch vụ: doanh thu hoạt động tài chính, tiền lãi, bản quyền, tổ chức và lợi nhuận được chia.

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

Doanh thu bán hàng được thu ghi nhận khi thoả mãn 5 điều kiện sau:

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

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

c. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

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

e. Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu bán hàng bao gồm: Doanh thu bán hàng ra ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ.

1.2.3. Khái niệm các khoản trừ doanh thu:

Các khoản trừ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bao gồm:

- Chiết khấu thương mại: là các khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.
- Hàng bán bị trả lại: là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là bán hàng hoàn thành bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.
- Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ cho khách hàng do khách hàng hoá kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.
- Chiết khấu thanh toán.
- Các loại thuế có tính vào giá bán: thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng...

1.4. Các phương thức bán và các phương thức thanh toán.

1.4.1. Các phương thức bán hàng.

1.4.1.1. Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp:

Bán hàng trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hoặc trực tiếp tại phân xưởng không qua kho) của doanh nghiệp. Khi giao hàng hoặc cung cấp dịch vụ cho người mua, doanh nghiệp đã nhận được tiền hoặc có quyền thu tiền của người mua, giá trị của hàng hoá đã hoàn thành, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đã được ghi nhận.

1.4.1.2. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi hàng đi cho khách hàng.

Phương thức gửi hàng đi là phương thức bên bán gửi hàng đi cho khách hàng theo các điều kiện của hợp đồng kinh tế đã ký kết. Số hàng gửi đi vẫn thuộc quyền kiểm soát của bên bán, khi khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì lợi ích và rủi ro được chuyển giao toàn bộ cho người mua, giá trị hàng hoá đã được thực hiện và là thời điểm bên bán được ghi nhận được ghi nhận doanh thu bán hàng.

1.4.1.3. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi đại lý, ký gửi bán đúng giá hưởng hoa hồng.

Phương thức bán hàng gửi đại lý, ký gửi bán đúng giá hưởng hoa hồng là đúng phương thức bên giao đại lý, ký gửi bên (bên đại lý) để bán hàng cho doanh nghiệp. Bên nhận đại lý, ký gửi người bán hàng theo đúng giá đã quy định và được hưởng thù lao dưới hình thức hoa hồng.

Theo luật thuế GTGT, nếu bên đại lý bán theo đúng giá quy định của bên giao đại lý thì toàn bộ thuế GTGT đầu ra cho bên giao đại lý phải tính nộp NSNN, bên nhận đại lý không phải nộp thuế GTGT trên phần hoa hồng được hưởng.

1.41.4. Kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp.

Bán hàng theo trả chậm, trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần, người mua thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại, người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu mặt tỷ lệ lãi xuất nhất định. Xét về bản chất, hàng bán trả chậm trả góp vẫn được quyền sở hữu của đơn vị bán, nhưng quyền kiểm soát tái sản và lợi ích kinh tế sẽ thu được của tài sản đã được chuyển giao cho người mua. Vì vậy, doanh nghiệp thu nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính phần lãi trả chậm tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm, phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác nhận.

1.4.1.5. Kế toán bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng.

Phương thức hàng đổi hàng là phương thức bán hàng doanh nghiệp đem sản phẩm, vật tư, hàng hoá để đổi lấy hàng hoá khác không tương tự giá trao đổi là giá hiện hành của hàng hoá, vật tư tương ứng trên thị trường.

1.4.2. Phương thức thanh toán:

1.4.2.1. Thanh toán bằng tiền mặt:

1.5. Nhiệm vụ của kế toán thành phẩm, bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

Để phục vụ quản lý chặt chẽ thành phẩm, thúc đẩy hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác, tiến hành phân phối kết quả kinh doanh đảm bảo các lợi ích kinh tế, kế toán cần hoàn thành các nhiệm vụ sau:

- Tổ chức theo dõi phản ánh chính xác, đầy đủ kịp thời và giám sát chặt chẽ về tình hình hiện có sự biến động của loại thành phẩm hàng hoá về các mặt số lượng, quy cách chất lượng và giá trị.

- Theo dõi, phản ánh, kiểm soát chặt chẽ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Ghi nhận đầy đủ kịp thời vào các khoản chi phí thu nhập của từng địa điểm kinh doanh, từng mặt hàng, từng hoạt động.

- Xác định kết quả từng hoạt động trong doanh nghiệp, phản ánh và kiểm tra, giám sát tình hình quân phối kết quả kinh doanh đơn đốc, kiểm tra tình hình thực hiện nghĩa vụ với NSNN.

- Cung cấp những thông tin kinh tế cần thiết cho các đối tượng sử dụng thông tin liên quan. Định kỳ, tiến hành quân tích kinh tế hoạt động bán hàng, kết quả kinh doanh và tình hình phân phối lợi nhuận.

1.6. Chứng từ kế toán và các phương pháp kế toán thành phẩm.

1.6.1. Chứng từ kế toán:

Mọi chứng từ làm biến động thành phẩm đều phải được ghi chép, phản ánh vào chứng từ ban đầu phù hợp vào theo đúng những nội dung và phương pháp ghi chép chứng từ kế toán đã quy định theo chế độ.

Các chứng từ kế toán chủ yếu gồm:

- Phiếu nhập kho (Mẫu số 01- VT)
- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01- GTVT) Hoá đơn bán hàng.

1.6.2. Các phương pháp kế toán:

Kế toán chi tiết thành phẩm được thực hiện tại phòng kế toán phương pháp kế toán chi tiết được áp dụng có thể là một trong ba phương pháp kế toán chi tiết sau:

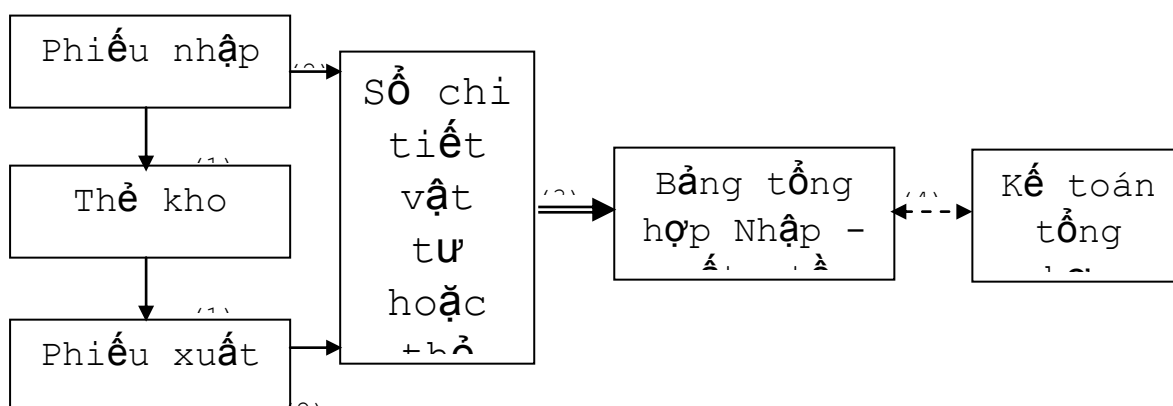
a. Phương pháp thẻ song song:

- Nguyên tắc:

+ ở kho: Thủ kho mở thẻ kho cho từng thứ, từng loại vật liệu để phản ánh tình hình nhập, xuất, tồn kho vật liệu, công cụ dụng cụ về mặt số lượng và tính ra số tồn kho.

+ ở kế toán: Kế toán cũng mở một thẻ tương ứng và một sổ chi tiết để ghi chép tình hình nhập, xuất, tồn kho cả về mặt lượng và giá trị.

Sơ đồ:



- Ưu điểm- Nhược điểm:

+ Ưu điểm: Đơn giản, dễ ghi chép, dễ đối chiếu, kiểm tra.

+ Nhược điểm: Còn ghi chéo trùng lặp nhau về mặt số lượng.

- Điều kiện áp dụng: Chỉ áp dụng có những doanh nghiệp có chủng loại vật tư ít, nhập xuất không thường xuyên, trình độ kế toán không cao.

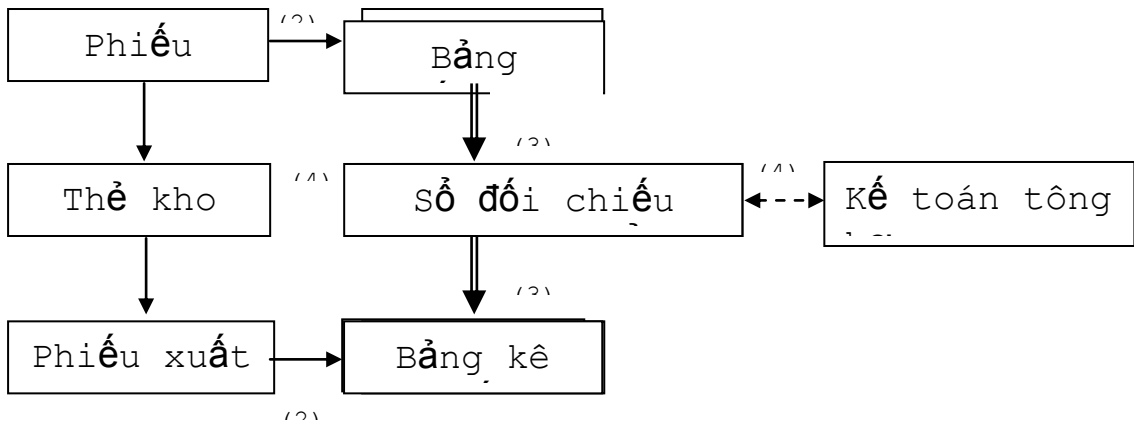
b. Phương pháp đối chiếu luân chuyển.

Kế toán không mở thẻ kế toán chi tiết vật liệu mà sử dụng đối chiếu luân chuyển để hoạch toán số lượng và số tiền của từng loại vật tư theo từng kho.

Sổ này ghi theo mỗi tháng một lần vào cuối tháng trên cơ sở tổng hợp các chứng từ nhập, xuất phát sinh trong tháng mỗi thứ chỉ ghi một dòng trong sổ.

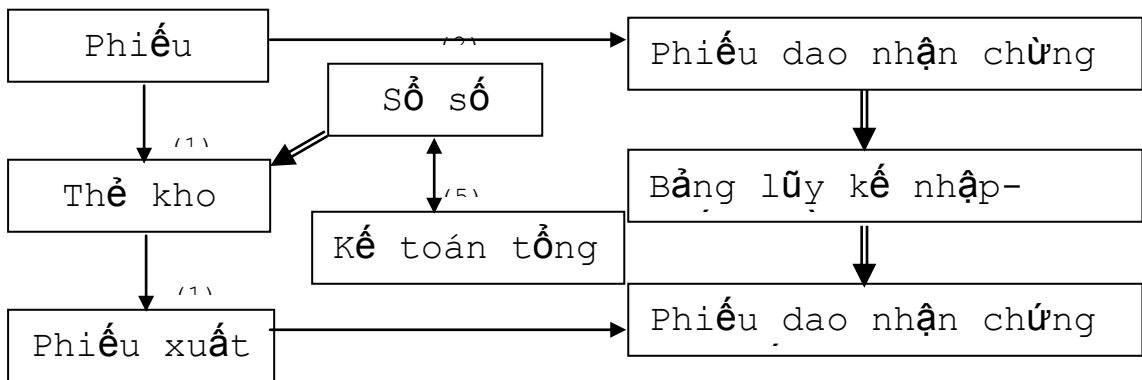
Cuối tháng đối chiếu số lượng vật tư trên sổ đối chiếu số luân chuyển với thẻ kho, đối chiếu số tiền với kế toán tổng hợp.

Sơ đồ:



c. Phương pháp sơ đồ dư:

Sơ đồ:



Chú thích:

----->

————>

====>

1.7. Kế toán tổng hợp thành phẩm:

1.7.1. Tài khoản kế toán sử dụng: "TK 155 thành phẩm"

TK 155" Thành phẩm" sử dụng để phản ánh giá gốc thành phẩm hiện có và tình hình biến động trong kho của doanh nghiệp .

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 155 thành phẩm.

TK 155- thành phẩm.

- Giá trị của thực tế của phát triển xuất	- Giá trị thực tế thành phẩm
- Trị giá của phát triển phát hiện thừa khi kiểm kê.	- Trị giá của thành phẩm thiếu hụt phát hiện khi kiểm kê
Kết chuyển giá trị thực tế thành phẩm tồn kho cuối	kết chuyển kiểm kê kết

1.7.2. Phương pháp kế toán các nghiệp vụ kinh tế chủ yếu.

* Trường hợp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên:

1. Giá thành sản xuất thực tế thành phẩm do doanh nghiệp sản xuất hoặc thuê ngoài gia công, chế biến nhập kho.

Nợ TK 155: Thành phẩm.

Có TK 154: Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang.

2. Trị giá thực tế thành phẩm xuất kho.

2.1. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho.

2.1. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho bán trực tiếp.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Có TK 155: Thành phẩm.

2.2. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho để bán theo phương thức chuyển hàng đi cho khách hàng hoặc gửi đi cơ sở nhận bán hàng đại lý, ký gửi.

Nợ TK 157: Hàng gửi đi bán.

Có TK 155: Thành phẩm.

2.3. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho đối lấy vật tư hàng hoá của đơn vị khác (hàng đổi hàng không tương tự)

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Nợ TK 157: Hàng gửi đi bán

Có TK 155: Thành phẩm.

2.4. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho để biếu tặng thanh toán tiền lương, tiền thưởng cho các cán bộ CNV.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán.

Có TK 155: Thành phẩm.

3. Trị giá vốn thực tế thành phẩm nhập kho khách hàng trả lại hàng gửi đại lý, ký gửi bán hàng không được.

Nợ TK 155: Thành.

Có TK 157: Hàng gửi đi bán.

Có TK 632: Giá vốn hàng bán.

4. Trị giá vốn thực tế thành phẩm xuất kho góp vốn liên doanh.

Trường hợp giá ghi sổ kế toán lớn hơn giá trị vốn góp do hội đồng liên doanh đánh giá lại.

Nợ Tk 128: Giá trị góp vốn LD ngắn hạn.

Nợ Tk 222: Giá trị góp vốn LD dài hạn.

Có TK 155: Giá thành thực tế sản phẩm.

Có Tk 412: Chênh lệch đánh giá lại TS - chênh lệch đánh giá tăng.

Trường hợp giá ghi sổ kế toán lớn hơn giá trị góp vốn thì số chênh lệch được phản ánh vào bên Nợ TK 412- CLĐGLTS.

5. Trường hợp đánh giá lại thành phẩm trong kho.

5.1: Điều chỉnh trị giá vốn thực tế của thành phẩm đánh giá tăng.

Nợ TK 155: Thành phẩm.

Có TK 157: Chênh lệch đánh giá lại tài sản.

5.2. Điều chỉnh trị giá vốn thực tế của thành phẩm do đánh giá giảm.

Nợ TK 412: Chênh lệch đánh giá lại sản phẩm

Có TK155 : Thành phẩm.

6. Trị giá vốn thực tế thành phẩm do đánh giá giảm.

6.1. Trị giá vốn thực tế thành phẩm phát hiện thừa khi kiểm.

Trường hợp đã xác định được nguyên nhân và xử lý.

Nợ TK 111,334,1388: Thu bồi thường, tổ thức, cá nhân.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán (số chênh lệch)

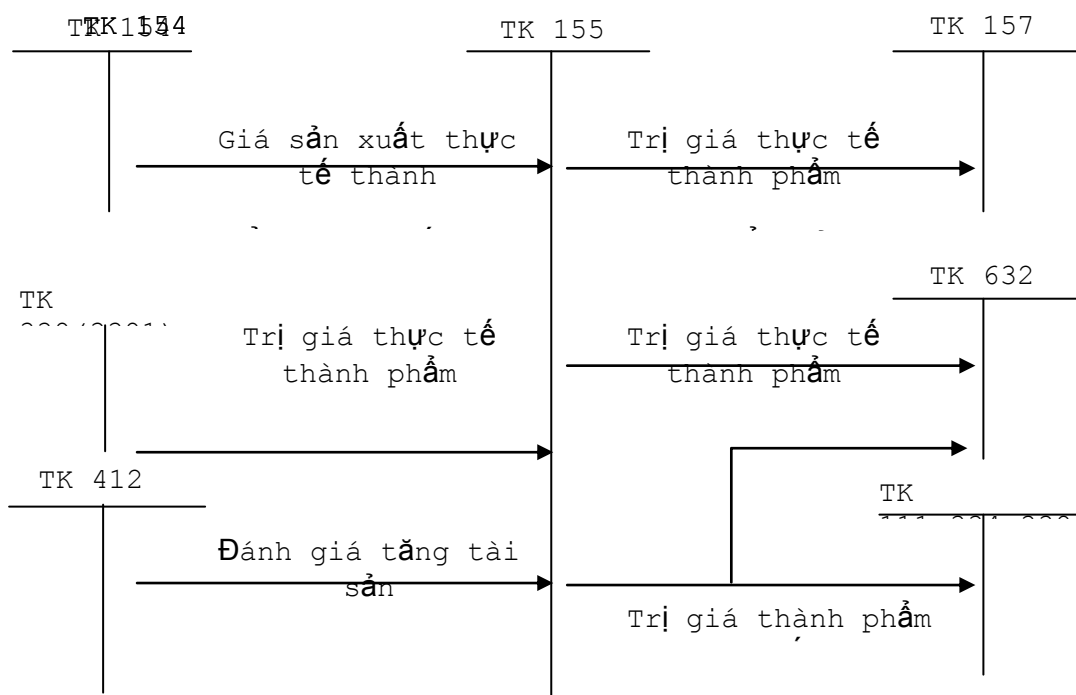
Có TK 155: Thành phẩm(Trị giá vốn thành phẩm thiếu)

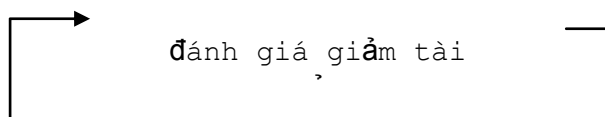
Trường hợp chưa xác định nguyên nhân.

Nợ TK 1381: Tài sản thiếu chờ xử lý.

Có TK 155: Thành phẩm(Trị giá vốn thành phẩm thiếu)

Sơ đồ kế toán tổng hợp thành phẩm theo ĐKKTX





1.8. Kế toán tổng hợp quá trình bán hàng theo các phương thức bán.

1.8.1. Các tài khoản sử dụng.

1. TK 157: Hàng gửi đi bán.

Dùng để phản ánh giá trị sản phẩm, hàng hoá đã gửi hoặc chuyển đến cho khách hàng, gửi bán đại lý, ký gửi, trị giá lao vụ, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 157- hàng gửi đi bán.

TK 157- Hàng gửi đi bán

Trị giá hàng hóa, dịch vụ đã gửi cho khách hàng, đại lý, ký gửi. - Trị giá dịch vụ cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được thanh toán. - Kết chuyển cuối kỳ trị giá hàng hoá đã gửi đi bán được khách hàng chấp nhận thanh toán (phương pháp	Trị giá hàng hoá , thành phẩm đã được chấp nhận thanh toán - Trị giá hàng hóa, thành phẩm dịch vụ đã được gửi đi bán bị khách hàng trả lại Kết chuyển đầu kỳ trị giá
---	--

2. TK 632- Giá vốn hàng bán.

Dùng để phản ánh giá vốn thực tế của hàng hoá , thành phẩm, dịch vụ đã cung cấp, giá thành sản xuất của xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) đã bán trong kỳ. Ngoài ra còn phản ánh chi phí sản xuất kinh doanh và chi phí xây dựng cơ bản dư dang vượt trên mức bình thường, số trích lập hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632- GVHB.

TK này có thể có số dư bên có: Phản ánh số tiền nhận trước hoặc số tiền dư đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng, khi nhập bảng cân đối kế toán phải lấy số dư chi tiếp của từng đối tượng TK này để ghi của 2 chỉ tiêu bên " Tài sản" và bên nguồn vốn.

TK 632- Giá vốn hàng bán

Trị giá vốn của sản phẩm hàng hoá dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.

- Phản ánh chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công và CPSXC cố định không phân bổ, không được tính vào trị giá hàng tồn kho mà tính vào GVHB của kỳ kế toán.
- Phản ánh sự hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.
- Phản ánh chi phí xây dựng, tự chế hoàn thành.
- Phản ánh khoảng chênh lệch

- Phản ánh hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (31/12) (Chênh lệch giữa số phải trích lập dự phòng năm nay nhỏ hơn khoản đã lập dự phòng năm trước)
- Cuối kỳ kế toán, kết

TK 632- Giá vốn hàng bán không có số dư

3.TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ một kỳ kế toán từ các giao dịch và các nghiệp vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Nội dung và kết cấu phản ánh

TK 511- Doanh thu bán hàng và CCDV

Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu hoặc thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp của hàng hoá, dịch vụ trong kỳ kế toán.

- Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng đã bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ kết

- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực

TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cuối kỳ không có số dư.

4. TK 512- Doanh thu nội bộ.

Dùng để phản ánh của sổ sản phẩm , hàng hoá dịch vụ bán trong nội bộ các doanh nghiệp .

Kết cấu và nội dung phản ánh TK 512- Doanh thu nội bộ.

TK 512 - Doanh thu nội bộ

Số thuế tiêu thụ đặc biệt xuất GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp của hàng bán nội bộ. Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, kết chuyển cuối kỳ. Trị giá hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ	- Doanh thu bán nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ hạch toán.
---	---

TK 152- Doanh thu nội bộ không có số dư.

5. TK 531- Hàng bán bị trả lại.

Dùng để phản ánh doanh thu của một số hàng hoá , thành phẩm lao vụ, dịch vụ bán nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: Do vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế , hàng bị mất hoặc kém phẩm chất, sai quy tắc, không đúng chủng loại.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 531- Hàng bán bị trả lại.

TK 531- Hàng bán bị trả lại

Trị giá hàng bán bị trả lại, đã trả tiền cho người mua hàng hoặc tính vào khoản nợ phải thu của khách hàng về	Kết chuyển trị giá của hàng bị trả lại vào TK 511- Doanh thu bán hàng cung cấp và dịch vụ hoặc TK 521- Doanh thu nội
---	--

TK 531- Hàng bán bị trả lại có số dư.

6. TK 532- Giám đốc hàng hóa.'

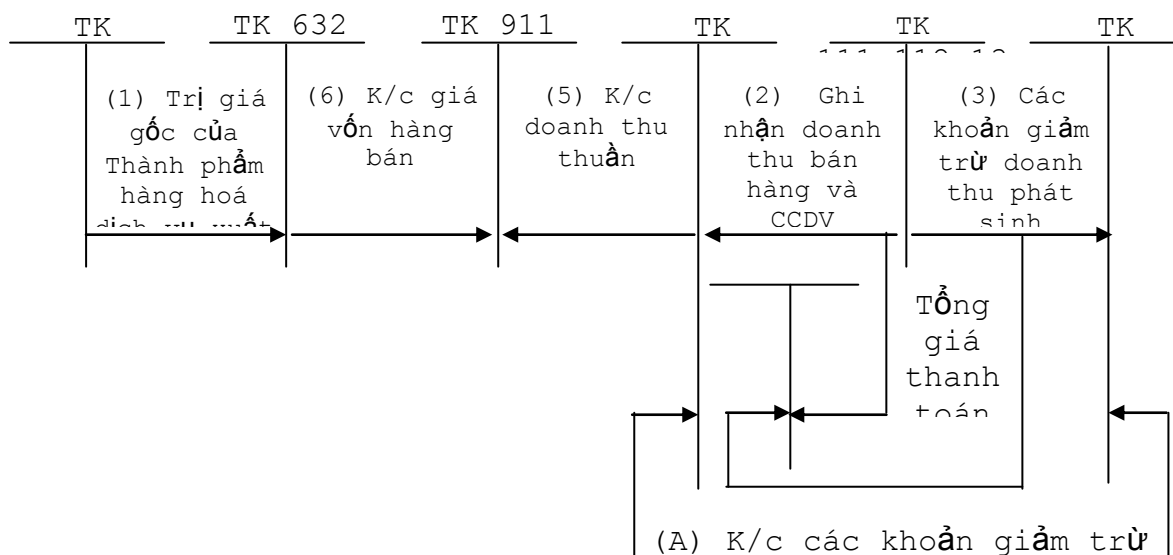
Dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán trực tiếp phát sinh trong kỳ kế toán.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 532- Giám đốc hàng hóa.

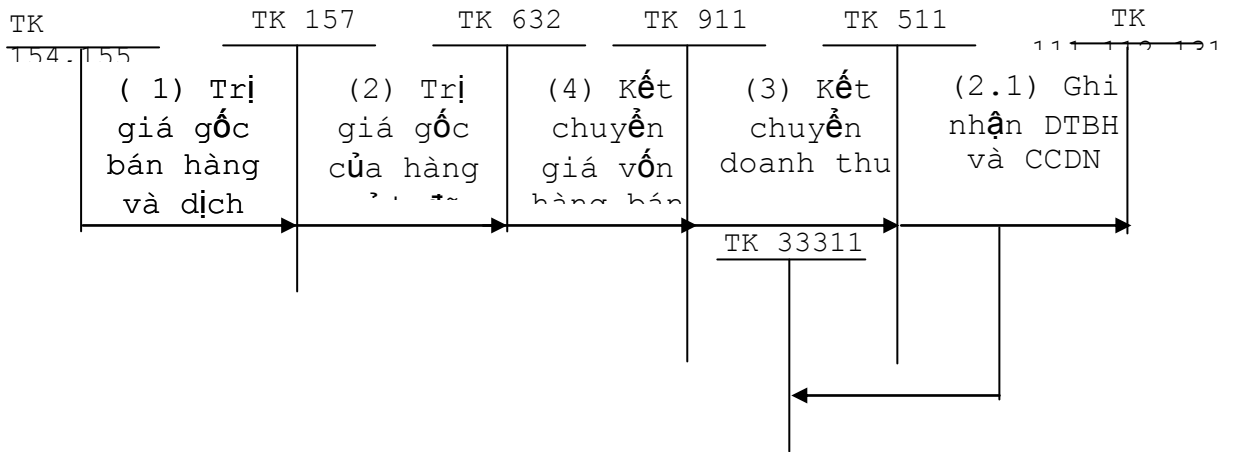
TK 532- Giám đốc hàng hoá .	
Giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người	Kết chuyển các khoản giảm giá hàng bán vào bên NỢ TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ hoặc TK 521-

TK 532- Giảm giá hàng bán không có dư

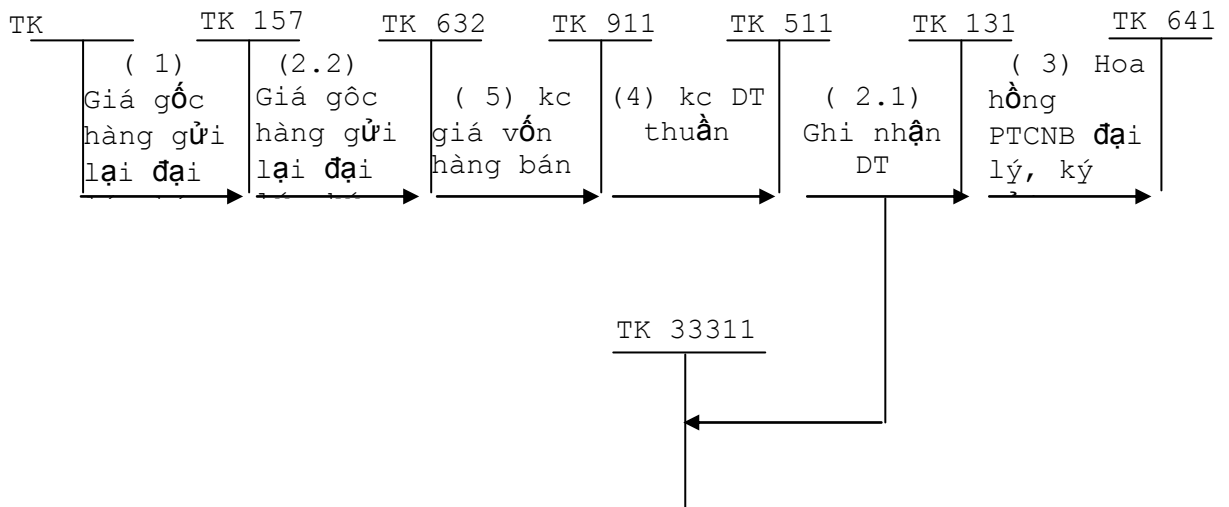
1.8.2. Kế toán bán hàng theo các phương pháp bán hàng chủ yếu.



1.8.12.2. Kế toán bán hàng theo phương thức gửi hàng đi bán gửi đại lý, ký gửi

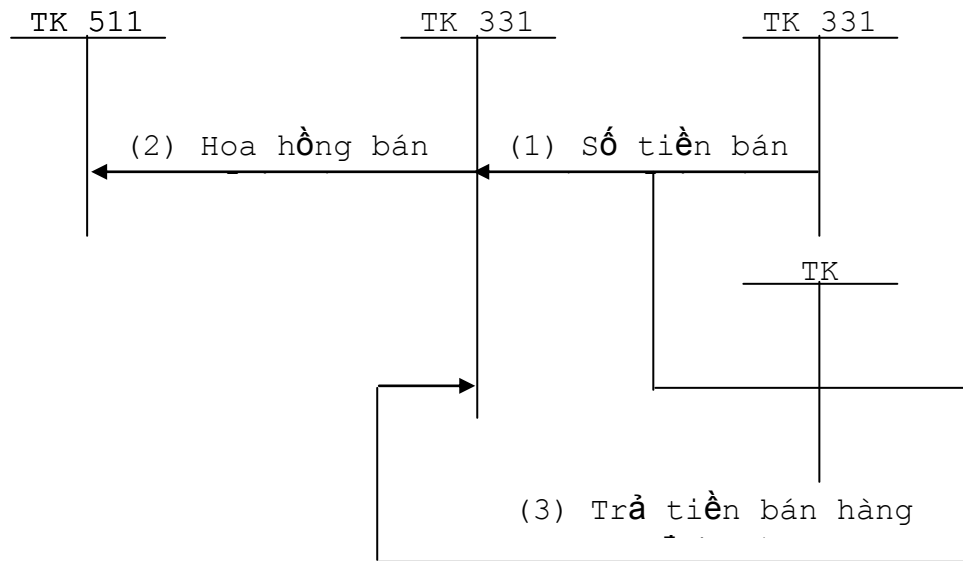


1.8.2.2.2. Kế toán bán hàng giao đại lý

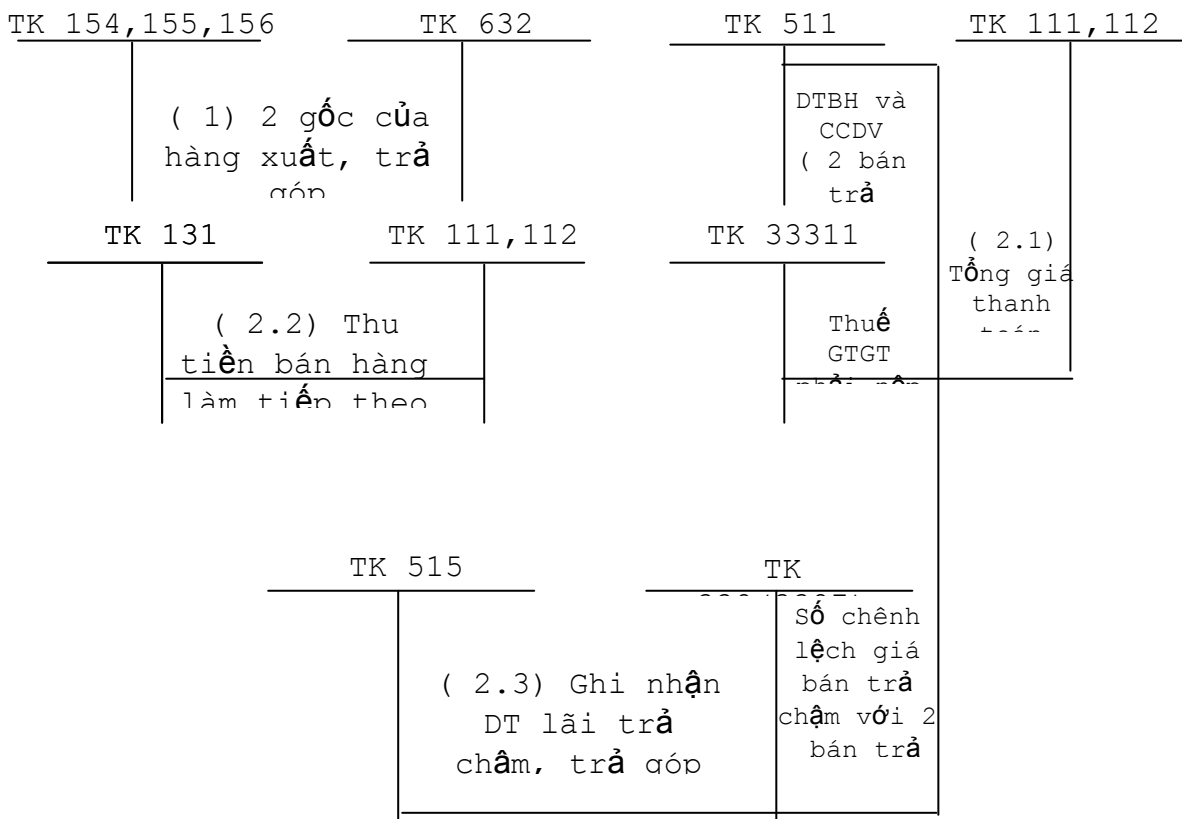


* Kế toán bán hàng bên nhận đại lý

TK 003- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi	
Trị giá hàng nhận đại lý ký gửi	Trị giá hàng xuất bán hoặc trả bên giao đại lý



1.8.2.3. Kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trả chậm, trả góp.



1.9. Kế toán xác định kết quả bán hàng:

1.9.1. Kế toán chi phí bán hàng:

1.9.1.1. Khái niệm và nội dung của chi phí bán hàng.

* Khái niệm: Chi phí bán hàng là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bảo quản và tiến hành hoạt động bán hàng bao gồm: Chi phí chào hàng, chi phí bảo hành sản phẩm hàng hoá hoặc công trình xây dựng đóng gói vận chuyển.

* Nội dung : chi phí bán hàng được quản lý và hạch toán theo yếu tố chi phí.

- Chi phí nhân viên(TK 6411): Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên đóng gói, bảo quản vận chuyển sản phẩm hàng hoá ... bao gồm: tiền lương, tiền công và các khoản phụ cấp tiền ăn giữa ca, các khoản trích KPCĐ, BHXH, BHYT.

- Chi phí vật liệu bao bì(TK 6412) Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm hàng hoá , chi phí vật liệu, nguyên liệu dùng cho bảo quản bóc tách vận chuyển, sản phẩm hàng hoá trong quá trình bán hàng vật liệu dùng ch sửa chữa bảo quảnTCCĐ...của DOANH NGHIỆP.

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng(TK 6413): Phản ánh các chi phí về công cụ phục vụ cho hoạt động bán sản phẩm , hàng hoá : Dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc...

- Chi phí khấu hao TSCĐ (TK 6414): Phản ánh các chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng như: Nhà kho, cửa hàng, phương tiện bóc dỡ vận chuyển, phương tiện tính toán đo lường, kiểm nghiệm chất lượng.

- Chi phí bảo hành (TK 6415): Phản ánh các khoản chi phí liên quan đến bảo hành sản phẩm hàng hoá , công trình xây dựng.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài (TK 6417): Phản ánh các chi phí mua ngoài phục vụ cho hoạt động bán hàng: Chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ,

tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển, hoa hồng cho đại lý bán hàng cho các đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu.

Chi phí tiền khác (TK 6418): Phản ánh các chi phí phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí kể trên như: Chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí cho lao động nữ...

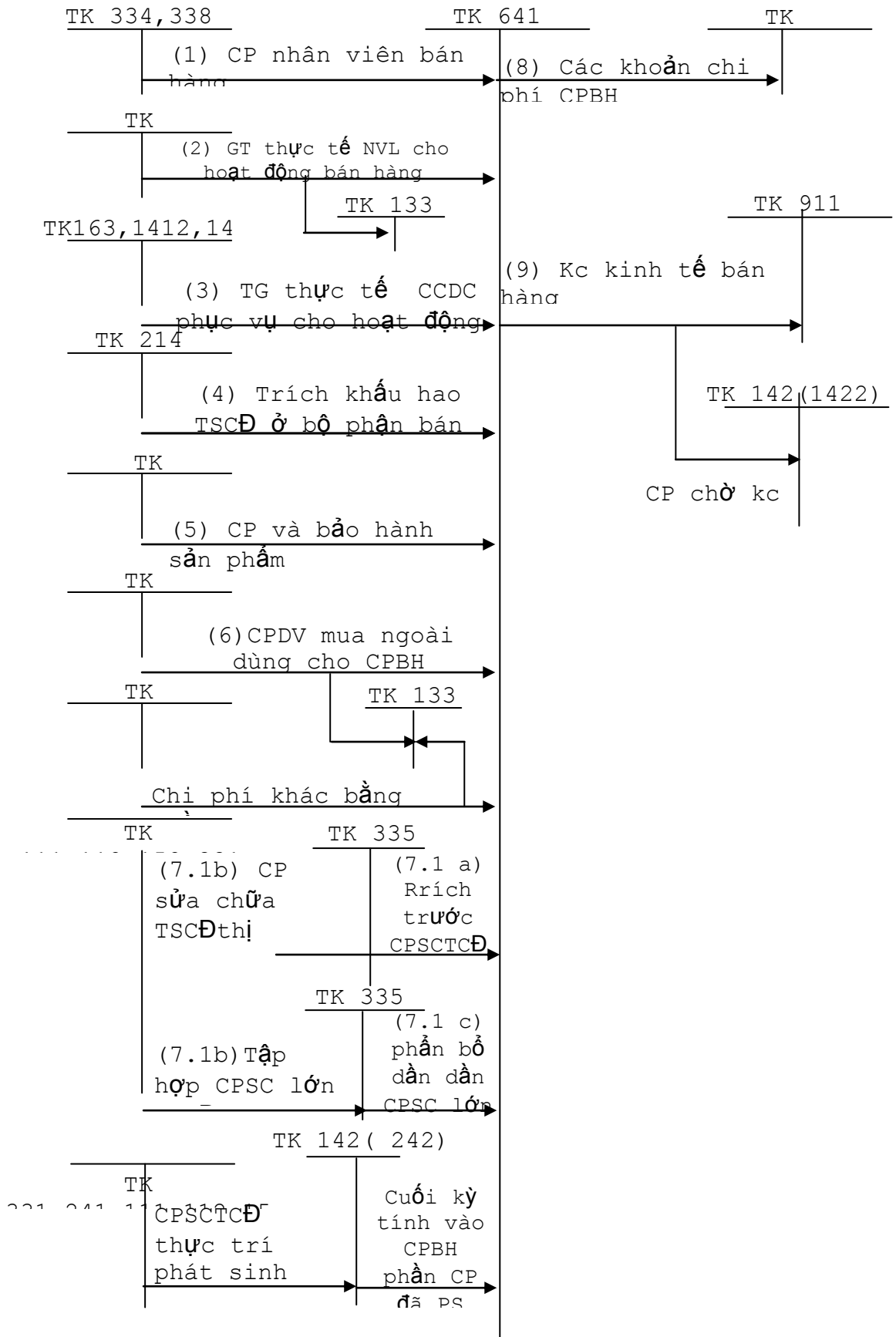
1.9.1.2. Tài khoản kế toán sử dụng: TK 641- Chi phí bán hàng TK 641- Chi phí bán hàng: Dùng để tập hợp kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong hoạt động bán sản phẩm hàng hoá cung cấp dịch vụ.

Kết cấu nội dung phản ánh của TK 641- Chi phí bán hàng.

TK 641- Chi phí bán hàng

Tập hợp chi phí phát sinh liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm . hàng hoá cung	- Các khoản giảm chi phí bán hàng - Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 xác định kết quả kinh doanh , để tính kết
TK 641 không có số dư	

1.9.1.3. Kế toán các nghiệp vụ chủ yếu



1.9.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.9.2.1. Khái niệm và nội dung quản lý doanh nghiệp.

* Khái niệm:

Chi phí QLDN là chi phí quản lý chung cho doanh nghiệp bao gồm: Chi phí quản lý hành chính, chi phí tổ chức và quản lý sản xuất phát sinh trong phạm vi toàn doanh nghiệp.

Nội dung:

- Chi phí nhân viên quản lý (TK6421): Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ quản lý doanh nghiệp bao gồm: Tiền lương, tiền công và các khoản tiền phụ cấp, tiền ăn giữa ca, các khoản trích KPCD, BHYT, BHXH.

- Chi phí vật liệu quản lý (6422): Phản ánh các chi phí vật liệu, xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như: Giấy, bút, mực... vật liệu sử dụng cho việc sửa chữa TSCĐ, CCDC...

- Chi phí đồ dùng văn phòng (TK6423): Phản ánh chi phí CCDC đồ dùng cho công tác quản lý (giá có thuế hoặc chưa thuế GTGT).

- Chi phí khấu hao tài TSCĐ (TK6424): Phản ánh các chi phí TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp: Nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng...

Thuế, phí và lệ phí (TK 6425): Phản ánh chi phí về thuế, phí, lệ phí như: thuế môn bài, thuế nhà đất và các khoản nhà đất và các khoản phí, lệ phí khác.

- Chi phí dự phòng (TK 6426): Phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi tính vào chi phí sản xuất của doanh nghiệp.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài (TK 6427): Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ chung toàn doanh nghiệp như: Các khoản chi mua và sử

dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế, giấy phép chuyển giao công nghệ nhãn hiệu thương mại...

- Chi phí bằng tiền khác (TK 6428): Phản ánh các chi phí khác phát sinh thuộc quản lý chung toàn doanh nghiệp, ngoài các chi phí kể trên như: Chi phí tiếp khách chi phí hội nghị, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ...

1.9.2.2. Tài khoản kế toán sử dụng: TK 642- Chi phí QLDN.

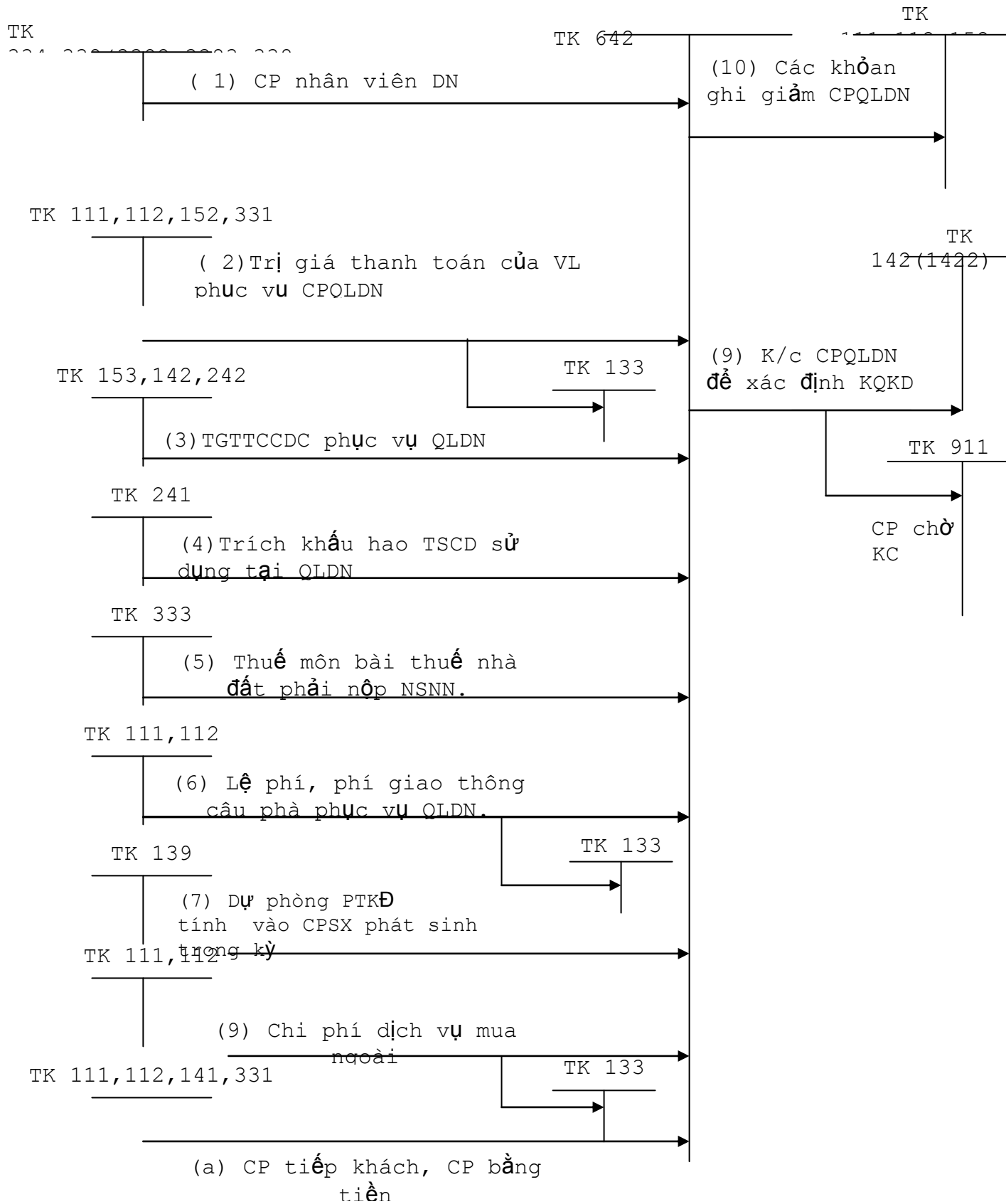
TK 642. Chi phí quản lý doanh nghiệp sử dụng để tập hợp và kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp.

RK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp	
Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ	Các khoản giảm chi phí quản lý doanh nghiệp. - Cuối kỳ, kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định quyết quả kinh doanh hoặc chờ kết quả

TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp không có số dư.

1.9.2.3. Sơ đồ hạch toán TK 642.



1.9.3. Kế toán chi phí và thu nhập hoạt động tài chính:

1.9.3.1. Khái niệm hoạt động tái chính: Hoạt động tái chính là hoạt động giao dịch liên quan đến đầu tư tài chính, cho vay vốn, góp vốn liên doanh, chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, giao dịch bán chứng khoán, lập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, đầu tư khác khoản lỗ chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ.

1.9.3.2. Nội dung chi phí, thu nhập hoạt động TC.

1.9.3.2.1. Chi phí tài chính: Bao gồm các khoản chi phí liên quan đến hoạt động TC.

- Các khoản chi phí của hoạt động tái chính.
- Các khoản sỗ do thanh toán, các khoản đầu tư ngắn hạn.
- Các khoản rỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại do số dư cuối kỳ của các khoản phải thu dài hạn và phải trả có gốc ngoại tệ.
- Khoản rỗ do phát sinh bán ngoại tệ.
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Chi phí đất chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định đã bán.
- Chi phí tài chính khác.

1.9.3.2.1. Doanh thu hoạt động tài chính: Bao gồm những khoản doanh thu liên quan đến hoạt động tái chính.

- Tiền lãi, tiền gửi, lãi cho vay vốn, lãi bán hàng trả chậm trả góp.

Doanh thu từ cho thuê TS, cho người khác sử dụng tài chính (bằng phát minh, sáng chế, nhãn hiệu thương mại bản quyền tác giá, phần mềm máy tính...)

- Lợi nhuận được chia
- Doanh thu hoạt động đầu tư, mua bán chứng khoán ngắn hạn.

- Doanh thu chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng.
- Doanh thu về các hoạt động đầu tư khác.
- Chênh lệch giá do bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ.
- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn
- Doanh thu hoạt động tái chính khác.

1.9.3.3. Tài khoản sử dụng: TK 515.

* TK 515: Doanh thu hoạt động tái chính. Được dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền tổ chức lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính của chức năng.

Bên nợ:- Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có)

- K/c doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911- XĐKQKD.

Bên có: Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

* TK 635- Chi phí tài chính.

Được sử dụng để phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán và cuối kỳ để kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính và các khoản rõ phát sinh trong kỳ để xác định KQKD.

Bên nợ: - Các khoản chi phí của hoạt động tài chính.

- Các khoản rõ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn.

Các khoản lỗ chênh lệch về tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối kỳ của các khoản phải thu dài hạn có gốc ngoại tệ.

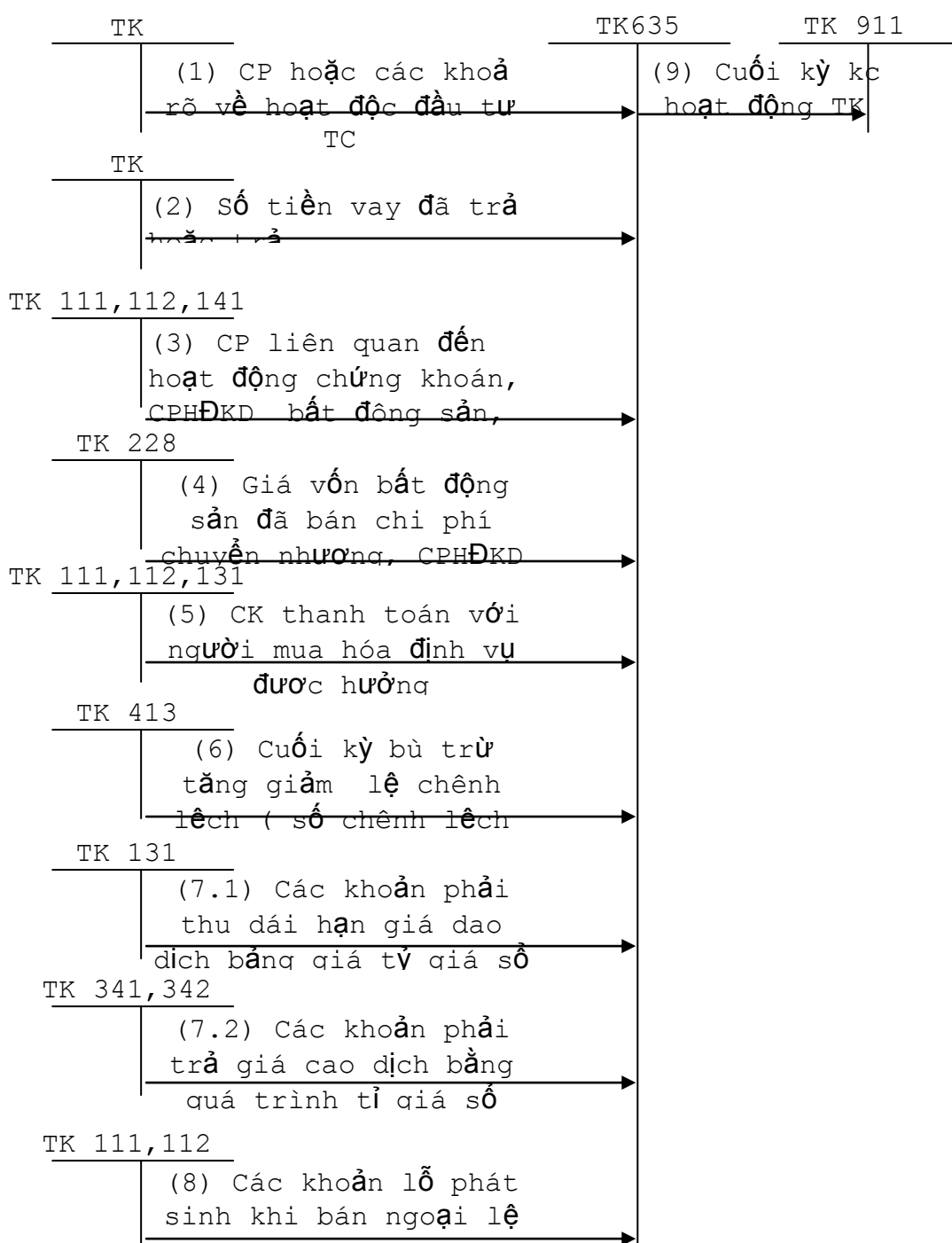
- Khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ.
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Chi phí chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định là tiêu

thụ.

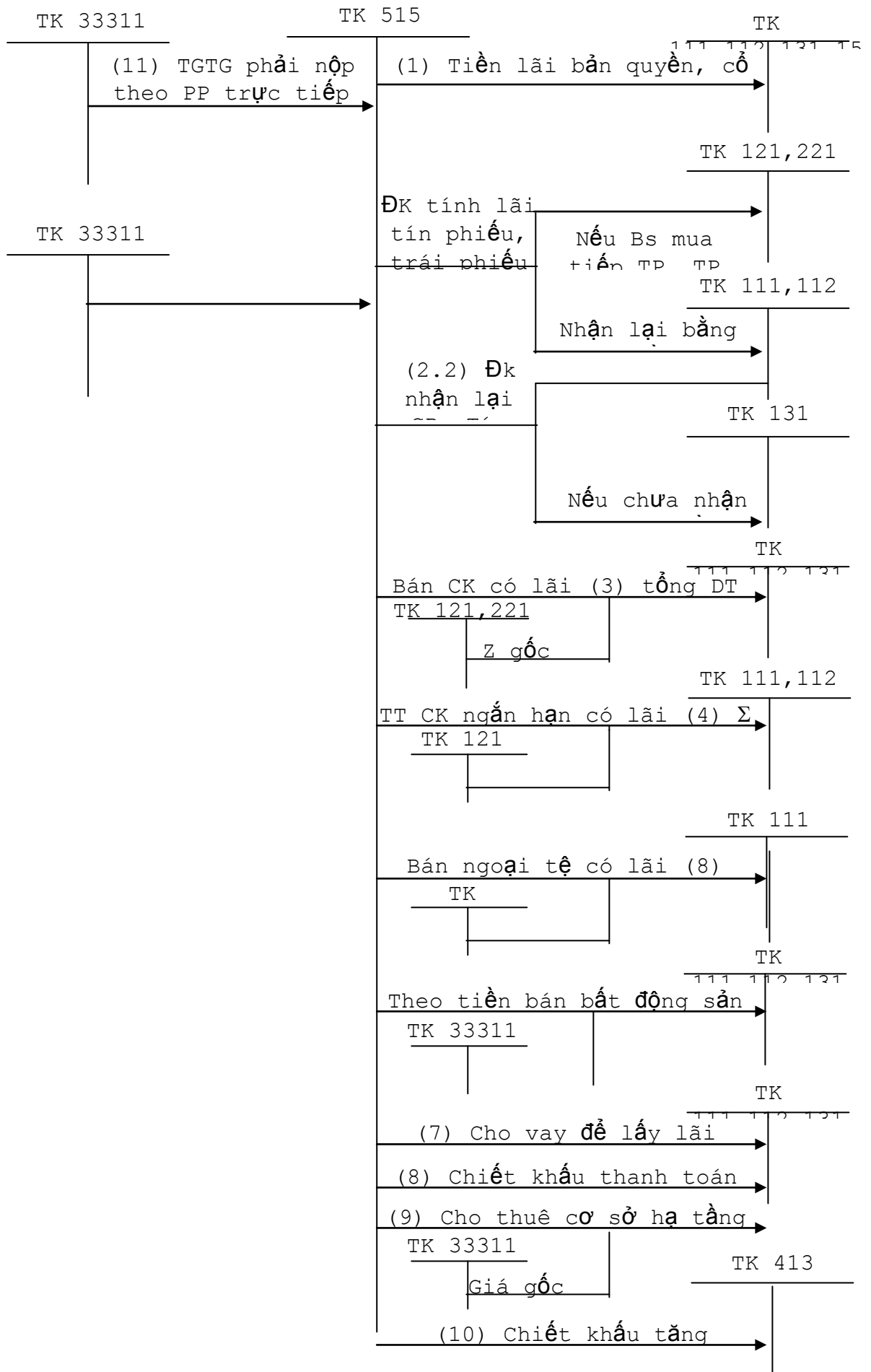
Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính và các khoản lỗ phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh .

TK 635 - Cuối kỳ không có số dư.

* Sơ đồ tổng hợp kế toán chi phí hoạt động tài chính.



Sơ đồ kế toán: Doanh thu hoạt động tài chính



1.9.4. Chi phí và thu nhập hoạt động khác.

1.9.4.1. Chi phí khác.

Là những khoản lỗ do các sự kiện hay nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp gây ra. Cũng có thể là những khoản chi phí bị bỏ sót từ những năm trước.

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ
- Giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán (nếu có)
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng: bị phạt thuế, chi thu thuế.
- Các khoản chi phí do kế toán bị nhậm hay bỏ sót khi ghi sổ kế toán.
- Các khoản chi phí khác.

1.9.4.2. Thu nhập khác.

Là những khoản thu góp nhằm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu như:

- Thu về nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng.
- Thu tiền bảo hiểm được bồi thường.
- Thu được các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.
- Các khoản thuế được Ngân sách Nhà Nước hoàn lại.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng.
- Thu nhập do nhận tặng, biếu bằng tiền, hiện vật của tổ chức cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Các khoản thu nhập kinh doanh của những năm trước bị sót lại quyền ghi sổ kế toán, mới phát hiện ra năm nay.
- Cuối năm kết chuyển chênh lệch giữa số đã tính trước và các khoản thực tế đã chi thuộc nội dung tính trước.
- Các chi phí khác.

1.9.4.3. Tài khoản sử dụng.

- * TK 711- Thu nhập khác.

TK 711- Thu nhập khác sử dụng để phản ánh các khoản thu nhập ngoài các hoạt động và giao dịch tạo ra doanh thu của doanh nghiệp .

Nội dung - kết cấu:

Bên nợ: Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác nếu (có)

- Cuối kỳ kết chuyển các khoản thu khác trong kỳ sang TK911 xác định KQKD .

Bên có: Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

TK 711- Thu nhập khác cuối kỳ không có số dư.

* TK 811- Chi phí khác.

TK 811- Chi phí khác sử dụng để phản ánh các khoản ghi của các sự kiện hay có nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp .

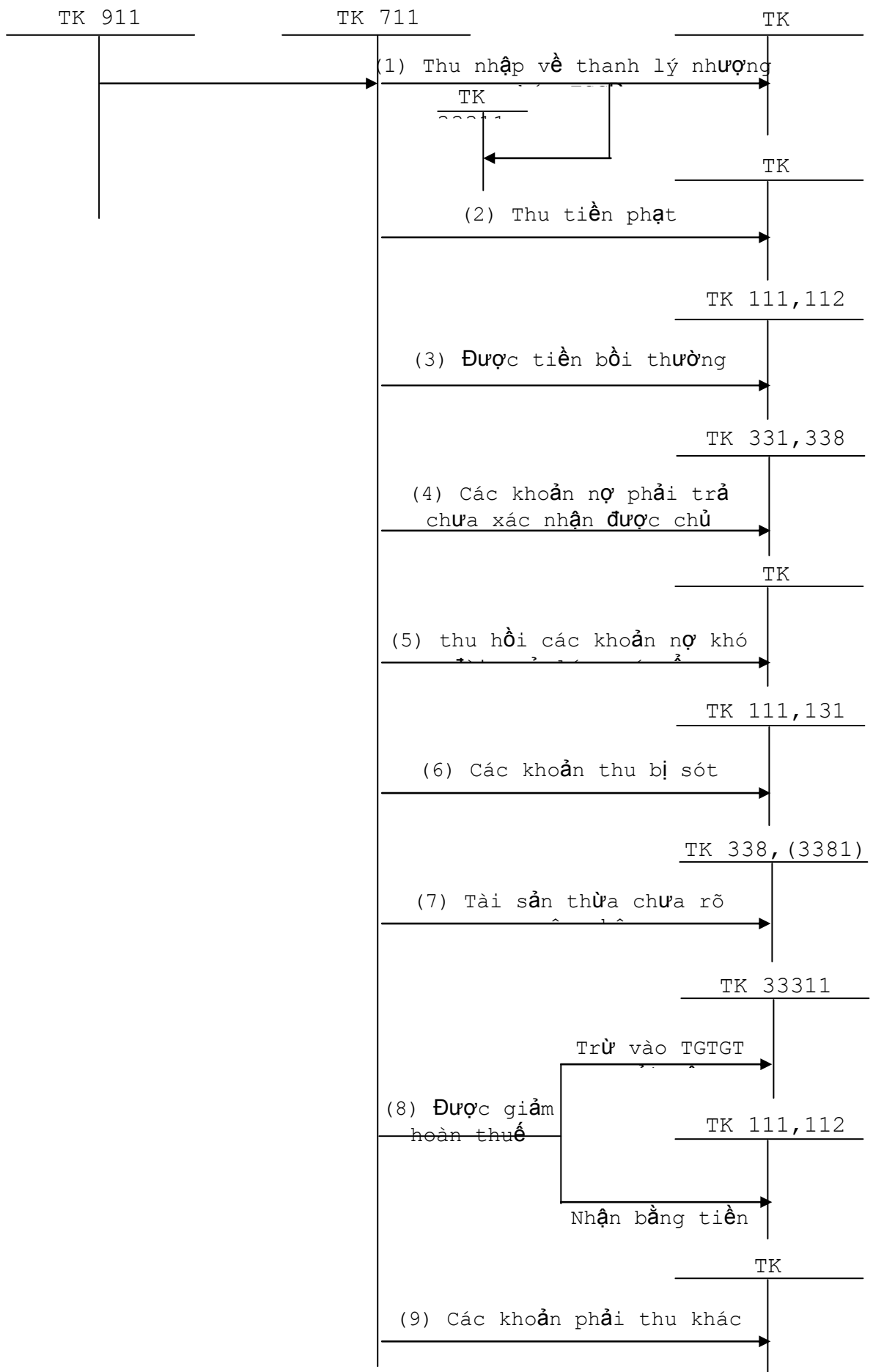
Nội dung- kết cấu:

Bên nợ: Các khoản chi phí khác phát sinh.

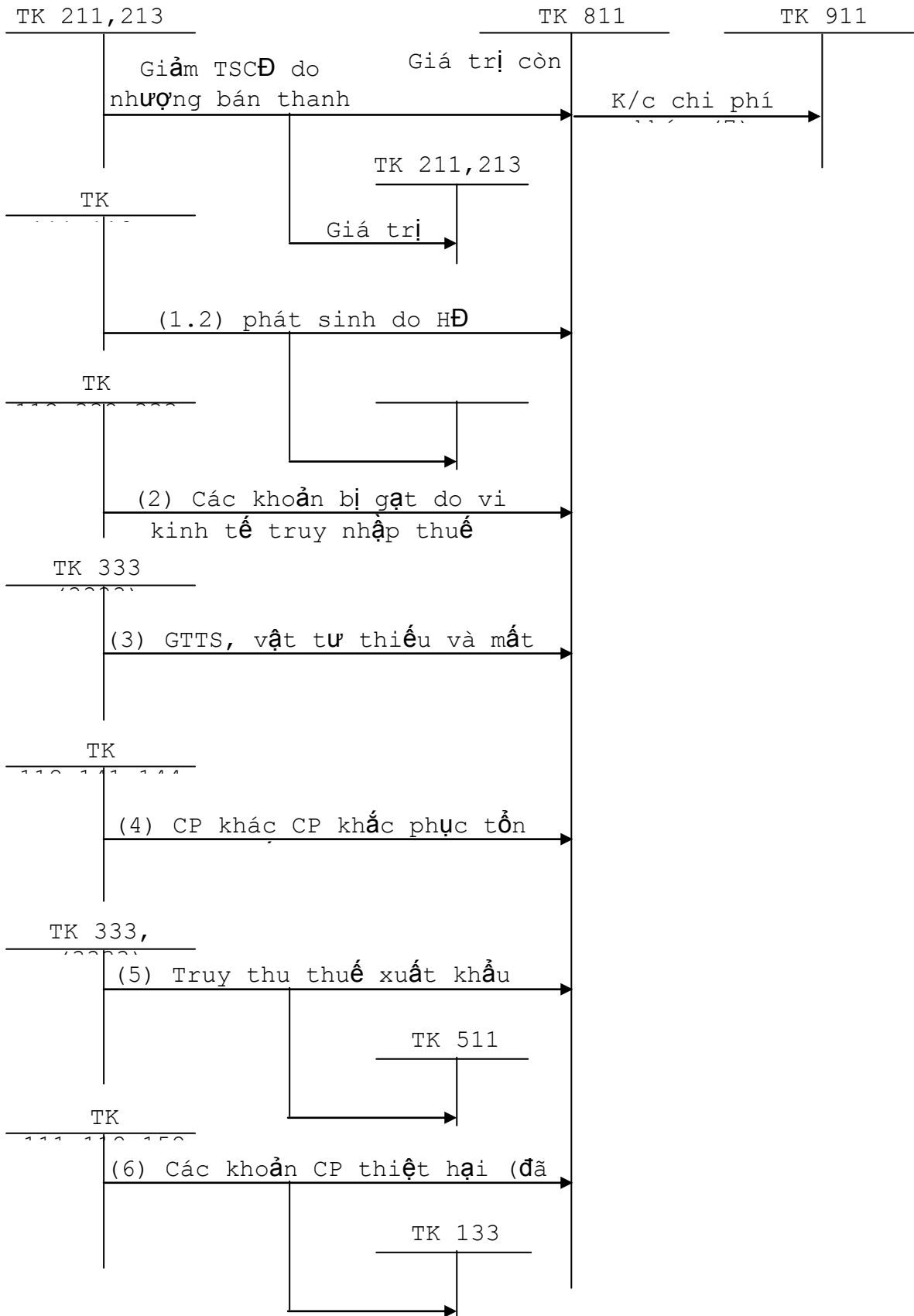
Bên có: cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào TK 911- XĐKQHD

TL 811 - Chi phí khác cuối kỳ không có số dư

Sơ đồ hạch toán thu nhập khác.



SƠ ĐỒ HẠCH TOÁN: CHI PHÍ KHÁC



1.9.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.9.5.1. Tài khoản kế toán sử dụng: TK 911 xác định kết quả kinh doanh.

TK 911- Xác định kết quả kinh doanh được sử dụng để xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh được sử dụng để xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán.

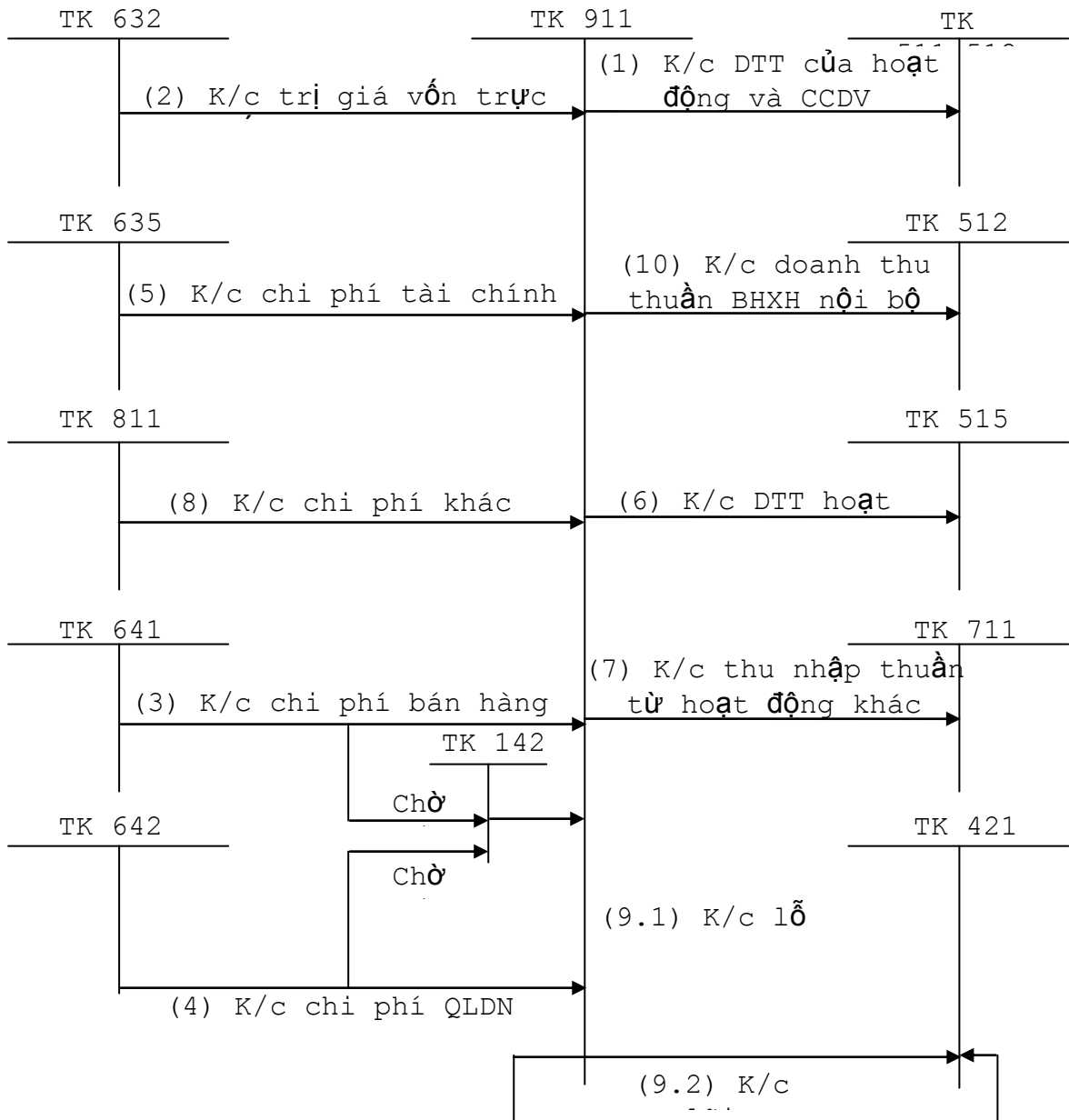
Kết cấu và nội dung của TK 911- Xác định kết quả kinh doanh .

TK 911- Xác định quyết quả kinh doanh

Trị giá của sản phẩm hàng hoá đã bán và dịch vụ đã cung cấp. - Chi phí bán hàng, sau chi phí quản lý doanh nghiệp . - Chi phí tài chính. - Chi phí khác . Các loại chi phí tài chính khác	- Doanh thu thuần hoạt động bán hàng và dịch vụ đã cung cấp trong kỳ. - Doanh thu hoạt động tài chính. - Thu nhập khác. - Số lỗ của hoạt động sản xuất , kinh doanh trong ...
---	--

TK 911- Xác định kết quả kinh doanh không có số dư.

1.9.5.2. Sơ đồ hạch toán các nghiệp vụ chủ yếu



Chương III.

I. Thực tế công tác kế toán thành phẩm bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty cổ phần.

Ngọc Anh.

2.1. Đặc điểm chung của doanh nghiệp .

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần Ngọc Anh

* Vị trí địa lý:

Công ty cổ phần Ngọc Anh có trụ sở sản xuất đặt tại Ninh sở- Thường tín - Hà Tây.

Vị trí địa lý trên rất thuận lợi về thương mại, giao thông, đủ điều kiện để giao lưu hàng hoá , đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng trong cả nước đặc biệt là thủ đô Hà Nội.

* Cơ sở pháp lý và hình thành của công ty:

Công ty được hình thành từ những năm sau giải phóng Thủ đô(năm 1956) Công ty đã trải qua nhiều thăng trầm, tách ra nhập vào nhiều lần. Địa bàn sản xuất của công ty trước đây trật hẹp khoảng 14,5 ha: hầu hết là nhà xưởng cấp 4 được xây dựng từ năm 1956- 1960, nhà mái tôn, mái ngói kết cấu tường bao khung gỗ. Cùng với thời gian và do đã lâu năm nhà xưởng đã xuống cấp, công ty phải thường xuyên sửa chữa và gia cố để đảm bảo cho hoạt động sản xuất của Công ty.

Cơ sở vật chất kỹ thuật: máy móc cũ và lạc hậu, hiệu quả thấp. Hiện nay hầu hết các thiết bị đã khấu hao hết. Công ty đã đánh giá lại nhưng chỉ thích ứng với sản xuất hàng loạt, số lượng nhiều (phù hợp với thời kỳ bao cấp) thiết bị lại công trình, khó di chuyển nên không thích ứng với điều kiện sản xuất hiện nay năm 1992. UBND Thành phố ra quyết định số 3162/ QĐ-UB ký và được chuyển đổi thành công ty cổ phần Ngọc Anh. Công ty chuyển sang hoạt động theo cơ chế thị trường thực hiện hạch toán kinh tế độc lập, tự trang trải chi phí và có doanh lợi dưới sự quản lý của Nhà Nước.

* Quá trình phát triển của công ty:

Công ty cổ phần Ngọc Anh được thành lập từ năm 1992. Tính đến năm nay 2005 đã được 13 năm. Trong 13 năm qua công ty đã thu hút được những thành quả kinh doanh sau.

Thực hiện nghị định 63/ 2001/ NĐ- CP của chính phủ về việc chuyển đổi công ty Nhà Nước thành công ty cổ phần Ngọc Anh. Trong quá trình chuyển đổi. Công ty đã gặp không ít những khó khăn về công tác tổ chức, tiền vốn nước, công ty đã đầu tư và nâng cấp hệ thống bộ máy hoạt động nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm , hạ giá thành để có sức cạnh tranh trên thị trường và phù hợp với nhu cầu tiêu dùng trong nước. Sự phát triển của công ty được biểu hiện cụ thể qua các chỉ tiêu đạt được như sau.

ĐVT: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
Vốn số định	4112	4212	4310
Tổng quỹ lương	620	680	710
Tiền lương bình quân	6,2	6,8	7,1
Doanh thu	3326,5	3672	3832
Lợi nhuận trước thuế	87,68	97,28	104,96
Lợi nhuận sau thuế	68,8	76	22

Qua bảng số liệu ta thấy tất cả các chỉ tiêu trong 3 năm đều tăng rõ rệt. Doanh thu năm 2002- 2004 tăng từ 3326,5 lên 3832(Triệu đồng) chứng tỏ doanh nghiệp đã có nhiều cố gắng để chiếm lĩnh thị phần trên thị trường hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả.

Tỷ lệ tăng doanh thu cao hơn tỷ lệ chi phí, như vậy doanh nghiệp đã tiết kiệm chi phí tốt. Riêng 2003, do tình hình giá cả vật tư đầu vào có sự biến động, Nhà Nước điều chỉnh lương 210.000 (đồng) lên 290.000 (đồng) dẫn đến chi phí tăng lên 0, 36% bình quân 2003 so với năm 2002. Nhưng công ty đã kịp thời điều chỉnh hạ giá thành, chi phí 2004 với năm 2003 được 0, 33%.

2.1.2. Chức năng nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Ngọc Anh.

Sản phẩm chính của công ty là hai mặt hàng được làm từ gỗ, bàn, ghế. Các sản phẩm của công ty phù hợp với mọi đối tượng tiêu dùng và đặc biệt là trường học và khách sạn.

Sản phẩm của công ty ngày càng khẳng định vị thế của mình trên thị trường các nước.

2.1.2.2. Tổ chức bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Ngọc Anh.

a. Về lao động.

Tổng số lao động của Công ty là 100 người. Trong đó:

44 lao động: chiếm 44%

56 lao động nam: Chiếm 56%

Với tỷ lệ lao động hợp lý giữa lao động nam và lao động nữ đã tạo ra sự hài hoà trong bố trí sắp xếp công việc. Hầu như lao động của Công ty đều ở độ tuổi 23→ 45 nên đảm bảo được cả về sức khoẻ và chất lượng lao động.

Phân loại theo nghiệp vụ.

+ Trực tiếp sản xuất: 76 người:

* Gián tiếp sản xuất: 24 người

b. Thu nhập của người lao động:

Công ty cổ phần Ngọc Anh rất quan tâm đến đời sống của người lao động.

Tổng quỹ lương 2004 là 710.000.000.(đồng) với tiền lương bình quân là 750.000.(đồng)/ người / tháng như vậy đời sống của người lao động luôn đảm bảo và ổn định.

c. Cơ cấu ban giám đốc, phòng ban và các bộ sản xuất kinh doanh để tổ chức doanh thu tốt, bộ máy sản xuất quản lý Công ty đã được sắp xếp một

cách gọn nhẹ và hợp lý theo chế độ một thủ trưởng phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh .

Ban giám đốc Công ty gồm: Ba lãnh đạo và chỉ đạo trực tiếp sản xuất .

- Giám đốc: là người đứng đầu Công ty chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động , quản lý tài sản, là chủ quản của Công ty và làm nhiệm vụ đầy đủ với Nhà Nước theo pháp luật quy định.

- Phó giám đốc kinh doanh : là người giúp việc cho giám đốc, điều hành, đôn đốc các bộ phận thuộc lĩnh vực kinh doanh . Kế toán tài vụ, tiêu thụ, bán hàng, maketing và tổ chức sản xuất cho có hiệu quả, đảm bảo mục tiêu mà Công ty và giám đốc đề ra.

- Phó giám đốc kỹ thuật: Là người quản lý và điều hành công tác bộ phận kỹ thuật công nghệ, quản lý máy móc, thiết bị nhằm ổn định sản xuất , chất lượng sản phẩm , đảm bảo thống nhất, đầu tư sửa chữa bảo dưỡng, bảo hành máy móc thiết bị, nâng cao năng xuất lao động, đảm bảo chất lượng và hiệu quả sản xuất kinh doanh .

Để giúp việc cho ban giám đốc còn có 5 phòng ban với chức năng và nhiệm vụ khác nhau.

- Phòng tổ chức hành chính:

Là bộ phận tham mưu giúp cho giám đốc về tổ chức lao động theo quy mô sản xuất . Tuyển chọn cán bộ công nhân có năng lực, tay nghề giúp cho Công ty có được những công nhân, cán bộ quản lý tốt lao động nhiệt tình...Phòng tổ chức hành chính còn phụ trách việc tổ chức tốt công tác quản lý, bảo vệ tài sản mua sắm phương tiện giúp GD thực hiện những công việc hành chính như: Bảo quản con dấu, công văn đi, công văn đến...

Phòng tiêu thụ bán hàng(phòng kinh doanh): Đây là bộ phận rất quan trọng của Công ty bởi nó tác động trực tiếp đến khối lượng tiêu thụ, khối lượng sản phẩm sản xuất ra được bộ phận bán hàng đem đi tiêu thụ như bán buôn, bán lẻ, bán đại lý...

Ngoài ra, phòng còn làm công tác tiếp thu nắm bắt yêu cầu thị trường đáp ứng với từng đối tượng, từng địa bàn một cách thuận lợi và thanh toán tiền hàng theo quyết định của Công ty.

- Phòng kỹ thuật công nghệ: Là một bộ phận thực hành và nghiên cứu công nghệ, quản lý chất lượng sản phẩm, hướng dẫn phân xưởng và từng bộ phận làm đúng quy trình công nghệ chế biến, kiểm tra chất lượng từng khâu vật tư, nguyên vật liệu đến sản xuất. Ngoài ra, phòng còn thực hiện công tác kiểm định chất lượng từng khâu vật tư, đảm bảo hàng hoá đưa ra lưu thông đạt tiêu chuẩn kỹ thuật của ngành công nghệ thực phẩm.

- Phòng cơ điện, vận hành máy: Phòng có nhiệm vụ quản lý sử dụng máy móc thiết bị dây chuyền sản xuất. Hàng tháng tiến hành kiểm tra sửa chữa và bảo dưỡng máy móc thiết bị, thay thế dự phòng máy móc, quản lý điện năng.

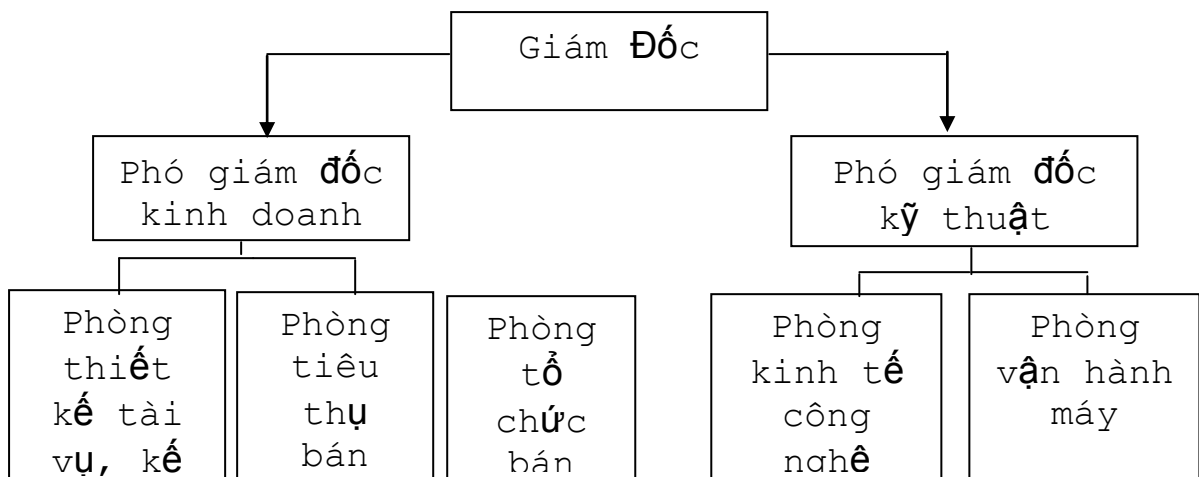
- Phòng tài vụ kế toán- hạch toán: Là một bộ phận quan trọng thực hiện các chức năng:

+ Giúp việc cho giám đốc về quản lý tài chính ở Công ty thay mặt Nhà Nước ở cơ sở để thực hiện các chế độ, chính sách hiện hành. Căn cứ vào tình hình sản xuất để lên phương án cho kế hoạch vật tư, nguyên vật liệu, tài chính sản xuất kinh doanh để phù hợp với quy mô sản xuất của Công ty.

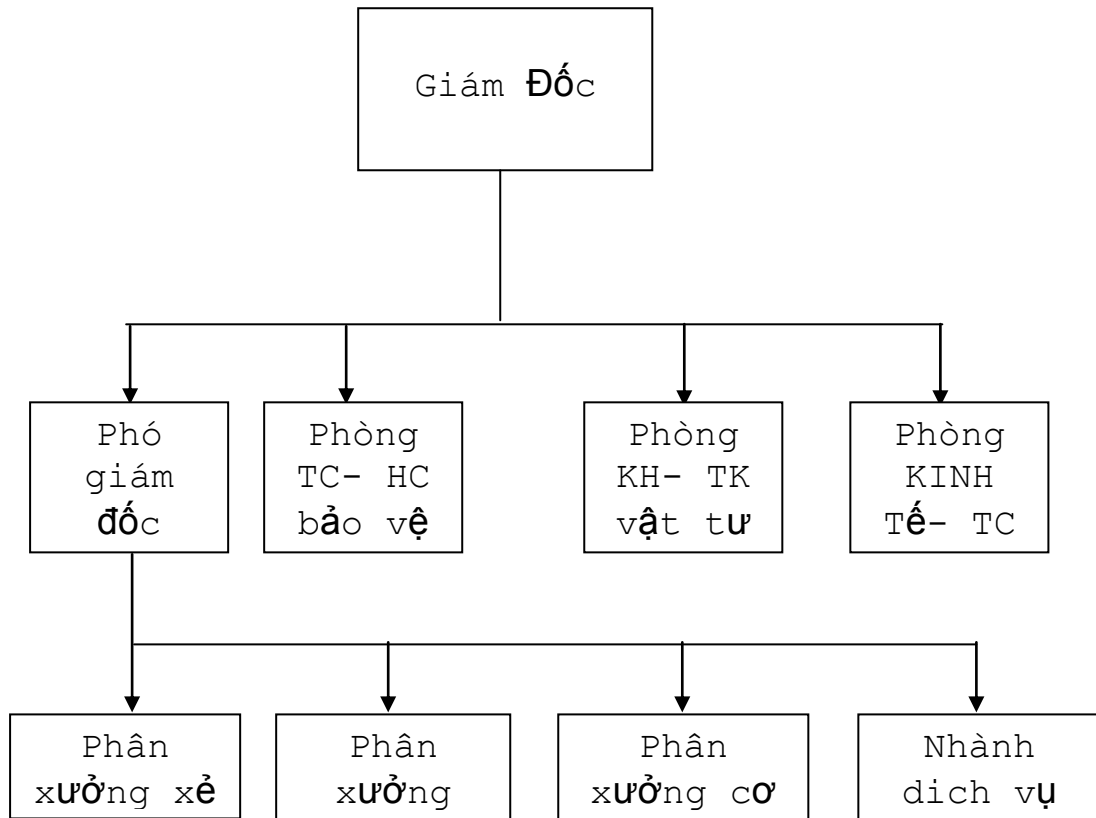
- Bộ phận quảng cáo, tiếp thị, khai thác thị trường.

- Bộ phận phối hàng, giao bán hàng ở đại lý.

Sơ đồ bộ máy tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Ngọc Anh.



Sơ đồ. Bộ máy tổ chức quản lý SXKD của Công ty cổ phần Ngọc Anh.



d. Quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Ngọc Anh.

Sản phẩm chính của Công ty là các mặt hàng được làm từ gỗ, bàn ghế, giường tủ, ốp tường, ốp trần... trang trí nội thất khác cầu thang, tủ bếp... Chính vì vậy mà quy trình công nghệ để sản xuất ra sản phẩm gồm các bước sau:

- Từ gỗ rừng tự nhiên qua khâu cưa, xẻ, pha, cắt thành hộp, ván với quy cách kích thước hộp lý cho từng loại sản phẩm.

- Tiến hành xử lý thủy phân nước trong gỗ theo tỷ lệ nhất định bằng hai phương pháp:

- + hong phơi tự nhiên.

- + Đưa vào lò sấy khô với nhiệt độ nhất định để đạt 12- 14% thủy phân.

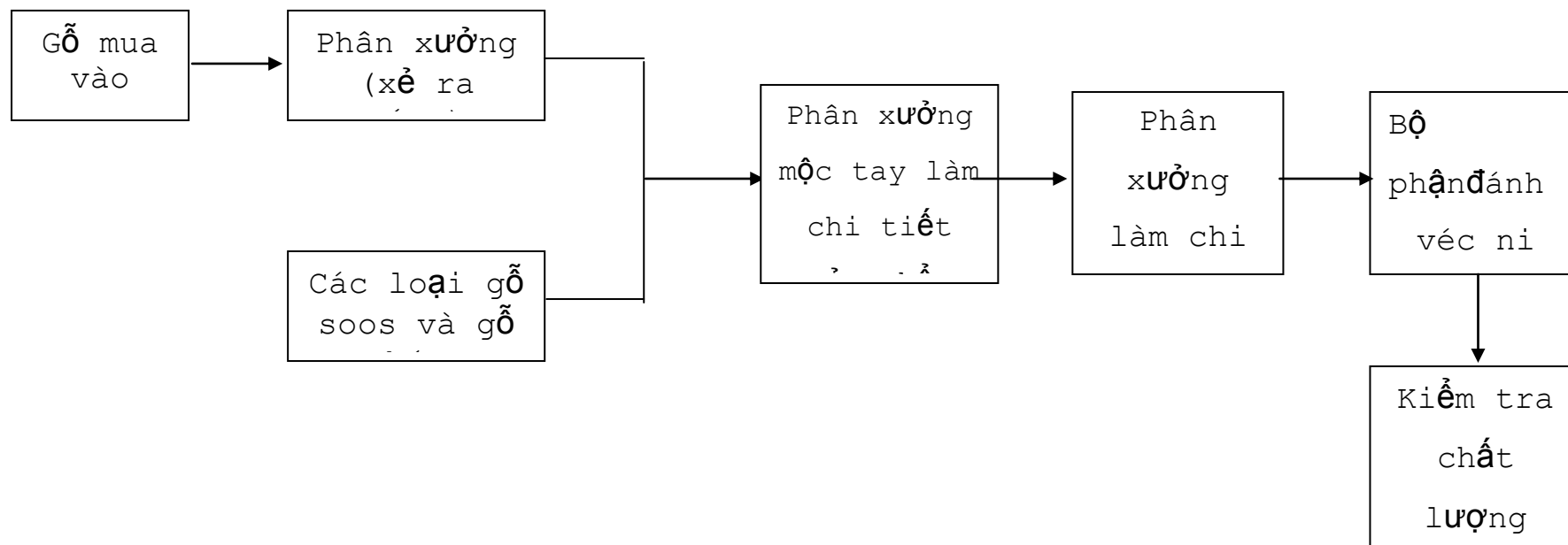
- Sau khi sấy khô được sơ chế thành các chi tiết sản phẩm trên các thiết bị máy theo dây chuyền.

- Sau khi được sản phẩm sơ chế thì chuyển sang bộ phận một tay tinh tế và lắp ráp hoàn chỉnh sản phẩm.

- Khâu cuối cùng là làm đẹp sản phẩm bằng phương pháp thủ công là đánh vec hay sơn mài...

Đối với sản phẩm kết hợp với phóc, nhựa được thực hiện từ khâu một tay lắp ráp đến khâu hoàn thiện sản phẩm.

Quy trình công nghệ sản xuất hàng mộc.



II. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty cổ phần Ngọc Anh.

2.1.2.4.1. Bộ máy kế toán của Công ty.

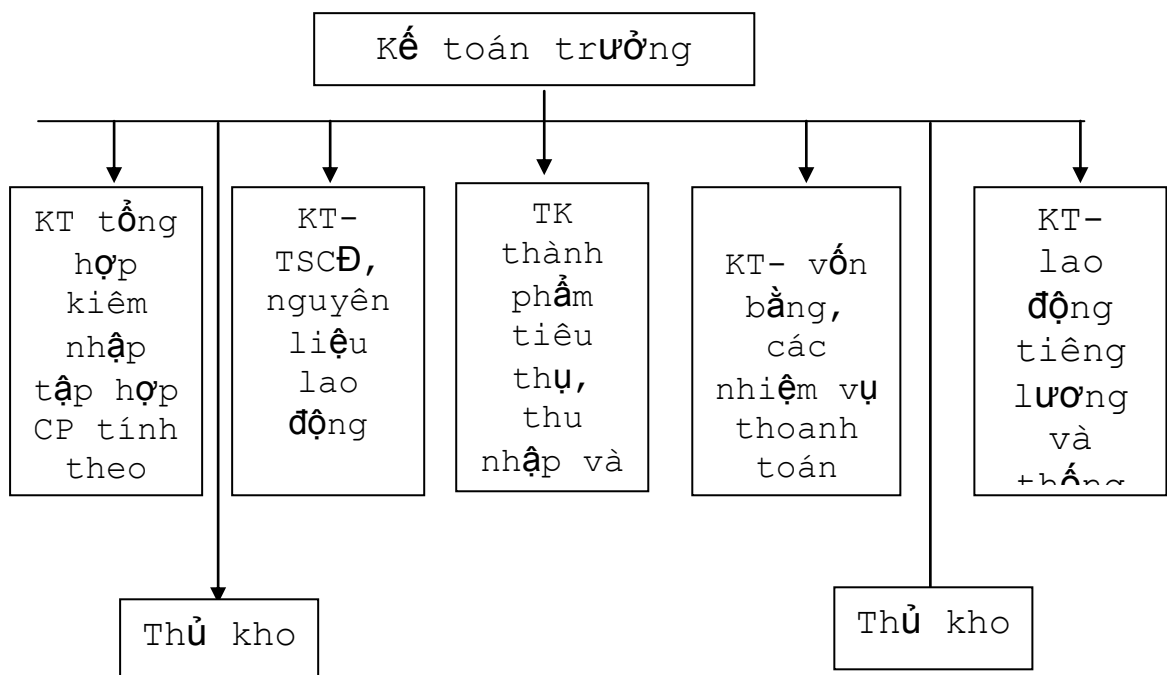
Hình thức tổ chức bộ máy kế toán của Công ty cổ phần Ngọc Anh.

Theo hình thức này, toàn bộ công việc kế toán được thực hiện tập trung ở phòng kế toán của doanh nghiệp còn ở các đơn vị trực thuộc trung ở phòng kế toán còn ở các đơn vị trực thuộc ở các bộ phận kế toán làm nhiệm vụ riêng

mà chỉ bố trí các nhân viên kế toán làm nhiệm vụ hướng dẫn thực hiện hạch toán. Ban đầu thu nhập kiểm tra chứng từ và định kỳ gửi chứng từ về văn phòng kế toán tập trung tại doanh nghiệp .

Bộ phận máy kế toán của Công ty bao gồm 6 người trong đó có 2 nam và 4 nữ với độ tuổi trung bình là 35 tuổi đều là tốt nghiệp đại học và có trình độ chuyên môn cao.

Mối quan hệ giữa các kế toán trong phòng kế toán được biểu hiện trên sơ đồ sau:



- Chức năng, nhiệm vụ của một cán bộ kế toán trong phòng kế toán:

+ Kế toán trưởng: Giúp việc cho giám đốc Công ty, là người điều hành trực tiếp có nhiệm vụ và tổ chức, công tác kế toán cho phù hợp với quá trình công nghệ sản xuất kinh doanh theo đúng chế độ hiện hành, tổ chức, kiểm tra, duyệt báo cáo tài chính đảm bảo lưu trữ tài liệu kế toán, đồng thời là người giúp việc trực tiếp cho ban giám đốc. Phân tích hoạt động kinh tế tài chính của Công ty, xác định các phương án sản xuất. Chịu trách nhiệm ghi chép sổ tổng hợp, sổ theo dõi TSCĐ, sổ theo dõi nguồn vốn, các loại sổ chi tiết tiền mặt, tiền vay và sổ theo dõi các loại thuế, tính toán và hạch toán chi phí, giá thành sản phẩm.

+ Kế toán tổng hợp kiêm tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm được kế toán trưởng ủy quyền khi đi vắng, thực hiện điều hành bộ phận và ký ủy quyền tổng hợp số liệu, bảng biểu, kê khai nhật ký chứng từ, cuối tháng đối chiếu, kiểm tra số liệu cho khớp đúng.

Tập hợp chi phí theo số liệu phát sinh ngày, cuối tháng tập hợp số liệu của thành phẩm để tính giá thành cho chính xác.

Cuối kỳ, tập hợp số liệu cho tình tự kế toán và vào sổ cái kế toán.

+ Kế toán TSCĐ- NCL- CCD: Có nhiệm vụ ghi chép, phản ánh tập hợp chính xác kịp thời về số lượng, giá trị TSCĐ, vật liệu hiện có và tình hình tăng giảm TSCĐ trong Công ty giám sát kiểm tra việc giữ gìn bảo quản, bảo dưỡng TSCĐ cũng như biện pháp đổi mới TSCĐ trong Công ty.

Tính toán và phản ánh kịp thời tình hình XDCB, mua sắm trang thiết bị.

+ Kế toán vốn bằng tiền: Có nhiệm vụ thanh toán nguồn vốn quý của xí nghiệp, phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác sự vận động của vốn bằng tiền, quỹ và tài khoản tiền gửi. Phản ánh rõ ràng chính xác các nghiệp vụ thanh toán, vận dụng các hình thức thanh toán để đảo thành toán kịp thời, đúng hạn,

chiếm dụng vốn. Phản ánh đúng đắn số liệu hiện có và tình hình biến động của từng đồng vốn, đúng mục đích, hợp lý và có hiệu quả, đảm bảo nguồn vốn đúng mục đích, hợp lý và có hiệu quả, đảm bảo nguồn vốn được bảo toàn và phát triển.

+ Kế toán thành phẩm, tiêu thụ phân phối thu nhập: Phản ánh đầy đủ, chính xác tình hình nhập, xuất, tồn kho về chất lượng và giá trị thành phẩm, hạch toán chính xác tình hình tiêu thụ sản phẩm, tình thanh toán với người mua, thanh toán với Ngân sách Nhà Nước, hạch toán chính xác giá vốn thực tế của sản phẩm và kết quả tài chính của Công ty.

+ Kế toán lao động tiền lương thống kê: Phản ánh chính xác đầy đủ số liệu và số lượng, chất lượng, thời gian lao động, thanh toán chính xác, đầy đủ kịp thời, đúng chế độ về tiền lương, tiền thưởng, phụ cấp và trợ cấp phải trả cho người lao động tiền thưởng, phụ cấp và trợ cấp phải trả cho người lao động và sử dụng lao động kiểm tra việc chấp hành chính sách chế độ tiền lương, trợ cấp BHXH, chi phí sản xuất kinh doanh của các bộ phận sử dụng lao động. Hàng tháng, quý lập báo cáo thống kê theo chế độ quy định về các chỉ tiêu tài chính và lao động mà pháp luật quy định. s