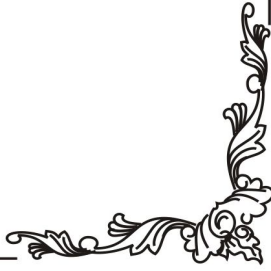





LUẬN VĂN:

**Hoàn thiện công tác kế toán tiêu
thụ và xác định kết quả tiêu thụ
tại Tổng công ty xuất nhập khẩu và
đầu tư IMEXIN**



Lời nói đầu

Trước đây, trong cơ chế tập trung quan liêu bao cấp, hầu hết các vấn đề của Doanh nghiệp, sản xuất cái gì? sản xuất bao nhiêu? bán ở đâu?... đều do nhà nước quy định, nhà nước toàn quyền quyết định số lãi, phân phối lãi của Doanh nghiệp thậm trí nếu Doanh nghiệp làm ăn thua lỗ thì sẽ được nhà nước bù lỗ. Chính vì vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp kể cả khâu tiêu thụ đều thực hiện theo kế hoạch của nhà nước.

Trong những năm gần đây, nền kinh tế nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Với cơ chế này, các Doanh nghiệp đã thực sự vận động để tồn tại và phát triển. Các Doanh nghiệp là các đơn vị kinh tế độc lập tự chủ về tài chính, tự hạch toán, tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động của mình.

Để có thể tồn tại và phát triển trong cơ chế thị trường, một trong những điều kiện quyết định của Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh là phải tiêu thụ được sản phẩm hàng hoá của mình, có như vậy thì Doanh nghiệp mới thu hồi được vốn nhanh để quay vòng và bù đắp những chi phí đã bỏ ra, thu được lãi và mới có thể tái sản xuất hoặc tích lũy để đầu tư mở rộng quy mô sản xuất. Vì vậy, sản xuất và tiêu thụ là vấn đề cần quan tâm hàng đầu của mỗi Doanh nghiệp.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của các Doanh nghiệp là một quá trình liên tục từ khâu cung ứng, tổ chức sản xuất đến khâu tiêu thụ sản phẩm tạo thành một vòng quay của vốn. Trong đó tiêu thụ là khâu cuối cùng, đồng thời là khâu quan trọng nhất. Vì thế cần tổ chức công tác tiêu thụ sao cho phù hợp với điều kiện cụ thể của Doanh nghiệp, phù hợp với nhu cầu thị trường. Các nhà quản lý Doanh nghiệp phải nghiên cứu, phân tích, đánh giá một cách hợp lý và chính xác để đưa ra những phương án kinh doanh và tiêu thụ có hiệu quả. Muốn tổ chức tốt tiêu thụ sản phẩm thì cần phải quan tâm tới công tác kế toán

tiêu thụ, mặt khác việc xác định kết quả tiêu thụ cũng là một vấn đề cần quan tâm vì nó cũng là mục đích cuối cùng của các Doanh nghiệp. Để biết kết quả cao hay thấp, lãi hay lỗthì Doanh nghiệp phải tính toán so sánh thu nhập với các chi phí đã bỏ ra để xác định thông qua việc đánh giá kết quả tiêu thụ mà Doanh nghiệp tìm ra các phương hướng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, chú trọng vào các mặt hàng kinh doanh có hiệu quả, từ đó có những biện pháp xử lý đối với các mặt hàng kinh doanh kém hiệu quả.

Nhận thức vấn đề này, qua nghiên cứu lý luận và được tiếp xúc trực tiếp với thực tế công tác kế toán tại công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN cùng với sự hướng dẫn tận tình, chu đáo của cô giáo, đặc biệt là có sự trợ giúp đặc lực của các phòng ban mà trọng tâm là các cán bộ phòng kế toán tại Tổng công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN, chuyên đề đã chọn đề tài: "**Hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Tổng công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN**".

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận chuyên đề gồm 3 phần sau:

Phần I : Những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong các Doanh nghiệp

Phần II: Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Tổng công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN

Phần III: Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công ty.

Phần I

Những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong các Doanh nghiệp

I. Tiêu thụ và ý nghĩa của tiêu thụ

Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường dưới sự điều tiết vĩ mô của nhà nước, các quan hệ hàng hoá tiền tệ ngày càng được mở rộng và phát triển. Với việc đa dạng hoá các thành phần kinh tế (Quốc doanh, Công tư hợp doanh, Tập thể, Tư nhân v.v.) nền kinh tế ngày càng xuất hiện nhiều Doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau. Các Doanh nghiệp cùng sản xuất cùng tồn tại và cạnh tranh lẫn nhau, bình đẳng với nhau trước pháp luật. Vì vậy, nếu trong cơ chế cũ, cơ chế quản lý tập trung bao cấp, các Doanh nghiệp chỉ cần lo sản xuất đủ kế hoạch giao nộp cho nhà nước, thì ngày nay, các Doanh nghiệp không chỉ lo cho sản xuất mà tiêu thụ lại trở thành vấn đề vô cùng quan trọng, quyết định sự thành bại của các Doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Như vậy tiêu thụ là gì? và ý nghĩa của nó ra sao? Chúng ta cần hiểu rõ vấn đề này.

1. Khái niệm về tiêu thụ

Tiêu thụ là quá trình đơn vị cung cấp thành phẩm, hàng hoá và công tác lao vụ dịch vụ cho đơn vị mua, qua đó đơn vị mua thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán tiền hàng theo giá đã thoả thuận giữa đơn vị mua và đơn vị bán. Thành phẩm, hàng hoá được coi là tiêu thụ khi người mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán cho người bán.

2. Yêu cầu quản lý về tiêu thụ

Trong quá trình tiêu thụ thành phẩm, hàng hoá các Doanh nghiệp cần phải chú trọng đến một số vấn đề sau:

- Phải nắm bắt, theo dõi chặt chẽ từng phương thức bán hàng, lựa chọn hình thức tiêu thụ phù hợp với khách hàng, thị trường; phải giám sát sản phẩm tiêu thụ: Số lượng, chất lượng, chủng loại, để tránh mất mát, hư hỏng trong khi tiêu thụ đồng thời giám sát chi phí bán hàng, xác định đúng đắn số vốn của sản phẩm tiêu thụ để tính chính xác kết quả tiêu thụ.

- Phải quản lý chặt chẽ tình hình thanh toán của khách hàng, thanh toán theo đúng hạn, tránh ứ đọng vốn cũng như chiếm dụng vốn.

- Ngoài ra, phải làm tốt công tác thăm dò nghiên cứu thị trường để đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng, tìm kiếm mở rộng thị trường.

3. Vị trí, vai trò và ý nghĩa của quá trình tiêu thụ

Trong nền kinh tế thị trường, chức năng của Doanh nghiệp sản xuất là sản xuất hàng hoá phục vụ nhu cầu tiêu dùng của toàn xã hội bao gồm các khâu cung ứng, sản xuất tiêu thụ. Vì vậy các Doanh nghiệp không những có nhiệm vụ sản xuất ra thành phẩm mà còn tổ chức tiêu thụ được sản phẩm mới thực hiện được chức năng của mình, trong quá trình lưu chuyển vốn, tiêu thụ là khâu giữ vai trò trực tiếp thực hiện nhiệm vụ kinh doanh của Doanh nghiệp.

Các khâu này phụ thuộc vào việc thành phẩm, hàng hoá có tiêu thụ được hay không? Vì vậy có thể nói tiêu thụ là cơ sở để bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh, quyết định sự thành bại của các Doanh nghiệp. Có tiêu thụ được thành phẩm, hàng hoá thì mới có thu nhập để bù đắp chi phí, hình thành kết quả kinh doanh, và có điều kiện để quay vòng vốn tiếp tục sản xuất kinh doanh và ngược lại; nếu sản phẩm không tiêu thụ được sẽ dẫn đến ứ đọng, ế thừa thành phẩm hàng hoá, không thu hồi được vốn, thu không bù chi....và Doanh nghiệp sẽ dẫn đến phá sản.

Đối với người tiêu dùng, quá trình tiêu thụ sẽ cung cấp hàng hoá cần thiết một cách kịp thời, đầy đủ và đồng bộ, đúng về số lượng, đảm bảo về chất lượng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, thông qua tiêu dùng thì mới thực hiện được tính thích ứng hữu ích của thành phẩm, hàng hoá, phản ánh sự phù hợp của chúng đối với thị hiếu người tiêu dùng.

Xét trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế, tiêu thụ là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội, quá trình này bao gồm các khâu: Sản xuất-Phân phối-trao đổi và tiêu dùng, giữa các khâu này có mối liên hệ mật thiết với nhau, nếu thiếu một trong các khâu này thì quá trình tái sản xuất xã hội sẽ không thực hiện được. Trong đó tiêu thụ là cầu nối giữa nhà sản xuất và tiêu dùng, giữa hàng hoá và tiền tệ, giữa nhu cầu tiêu dùng và khả năng thanh toán.....đồng thời nó là điều kiện để đảm bảo sự phát triển cân đối trong từng ngày, từng vùng cũng như toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Như vậy, tiêu thụ sản phẩm là một vấn đề rất quan trọng đối với mỗi Doanh nghiệp, trong cơ chế thị trường bán hàng là một nghệ thuật, lượng sản phẩm tiêu thụ được là một nhân tố trực tiếp làm thay đổi lợi nhuận của Doanh nghiệp. Nó thể hiện sức cạnh tranh trên thị trường, là cơ sở để đánh giá trình độ quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp. Trong tiến trình hội nhập nền kinh tế Việt Nam với nền kinh tế thế giới nhất là nước ta đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức ASEAN tiêu thụ sản phẩm không chỉ là cầu nối giữa các đơn vị, các thành phần kinh tế trong nước nữa mà nó còn là cầu nối giữa thị trường trong nước với thị trường quốc tế, thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển.

II. Nội dung của công tác tiêu thụ

1. Các phương thức tiêu thụ

Hiện nay để đẩy mạnh khối lượng tiêu thụ hàng hoá, các Doanh nghiệp có thể sử dụng nhiều phương thức bán hàng phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh, mặt hàng tiêu thụ của mình. Công tác tiêu thụ thành phẩm trong các Doanh nghiệp có thể tiến hành theo nhiều phương thức sau.

1.1 Phương thức bán buôn

Bán buôn là việc bán thành phẩm, hàng hoá cho các Doanh nghiệp thương mại, cửa hàng, đại lý, v.v. với số lượng lớn để các đơn vị đó trực tiếp chuyển hay bán nguyên vật liệu cho đơn vị sản xuất hoặc bán hàng cho các tổ chức nhằm thoả mãn các nhu cầu kinh tế, phương thức bán buôn có đặc điểm là sản phẩm sau khi tiêu thụ vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông, có 2 phương thức sau:

a. Bán buôn qua kho:

Theo phương thức này thành phẩm hàng hoá được xuất tại kho của Doanh nghiệp để chuyển bán cho khách hàng bao gồm 2 trường hợp cụ thể:

- Bán buôn trực tiếp tại kho của Doanh nghiệp: Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết, Doanh nghiệp xuất thành phẩm từ kho giao cho người mua đến nhận tại kho của Doanh nghiệp, người mua tự chịu trách nhiệm vận chuyển, chứng từ sử dụng trong phương thức này là hoá đơn kiêm phiếu xuất kho, hoá đơn bán hàng do Doanh nghiệp lập.

- Bán buôn theo phương thức chuyển hàng:

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký, Doanh nghiệp vận chuyển hàng đến cho khách hàng bằng phương tiện tự có hoặc thuê ngoài.

b. Bán buôn không qua kho:

Doanh nghiệp sản xuất ra thành phẩm bán cho khách hàng từ nơi sản xuất, thành phẩm sản xuất ra không làm thủ tục nhập kho.

1.2. Các phương thức bán lẻ

Là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng nhằm thoả mãn nhu cầu sinh hoạt cá nhân và một số bộ phận nhu cầu kinh tế của tập thể, số lượng nhỏ. Có nhiều phương thức bán lẻ.

a. Phương thức bán hàng thu tiền tập trung:

Trong phương thức này nhiệm vụ thu tiền và giao hàng tách rời nhau, mỗi quầy hàng bố trí một số nhân viên làm nhiệm vụ thu tiền của khách hàng và viết tích kê cho khách hàng, khách hàng dùng tích kê nhận hàng tại nhân viên giao hàng. Cuối ca, cuối ngày nhân viên thu ngân làm giấy nộp tiền bán hàng, người giao hàng kiểm kê số hàng để xác định lượng hàng đã giao cho khách, sau đó lập báo cáo bán hàng. Hai chứng từ trên được làm căn cứ để kế toán ghi sổ, lượng thành phẩm hàng hoá bán ra được xác định:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Số lượng} & = & \text{Số lượng} & + & \text{Số lượng nhập} & - & \text{Số lượng tồn} \\ \text{bán ra} & & \text{tồn đầu kỳ} & & \text{trong ca} & & \text{cuối ca} \end{array}$$

b. Phương thức bán hàng đại lý (gửi bán):

Theo phương thức này, thành phẩm sản xuất ra được giao cho các đại lý để tiêu thụ (ký gửi). Hàng ký gửi được coi là hàng gửi bán và còn thuộc quyền sở hữu của Doanh nghiệp cho đến khi Doanh nghiệp nhận được thông báo của bên nhận đại lý thông qua đã bán hàng, căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký, Doanh nghiệp lập chứng từ là phiếu xuất kho hay biên bản giao hàng để giao hàng cho đại lý. Đến thời hạn thanh toán, đại lý sẽ lập quyết toán gửi cho Doanh nghiệp về số hàng đã bán, đây sẽ là căn cứ để kế toán ghi sổ. Phương thức này giúp cho Doanh nghiệp tiếp cận và khai thác tốt thị trường, mở rộng

phạm vi tiêu thụ mà không phải đầu tư thêm vốn để mở rộng mạng lưới cửa hàng tiêu thụ thành phẩm, hàng hoá.

c. Phương thức bán trả góp:

Theo phương thức này, khi giao hàng cho người mua thì người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua, số còn lại người mua sẽ trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu trách nhiệm một tỷ lệ lãi suất nhất định. Thông thường số tiền trả ở các kỳ bằng nhau, trong đó bao gồm một phần doanh thu gốc và một phần lãi suất trả chậm, lãi suất trả chậm được coi là thu nhập tài chính. Phương thức này giúp Doanh nghiệp khai thác triệt để thị trường tiềm năng mà hầu như không phải đầu tư thêm vốn (lãi trả chậm sẽ bù đắp chi phí vốn trong khâu tiêu thụ và dự phòng rủi ro.)

2. Bán hàng xuất khẩu

Căn cứ vào phạm vi bán hàng thì bán hàng qua hợp đồng xuất khẩu và thanh toán bằng ngoại tệ.

- Hàng gửi đi hội chợ, triển lãm ở nước ngoài sau đó bán thu ngoại tệ.
- Hàng gửi đi hội chợ cho nước ngoài thông qua các hiệp định, nghị định, thư do chính phủ ký kết với chính phủ nước ngoài do các Doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện.
- Hàng bán cho khách nước ngoài thu ngoại tệ.

Để xuất khẩu thành phẩm hàng hoá thì Doanh nghiệp có 2 hình thức: Xuất khẩu trực tiếp và xuất khẩu uỷ thác.

+ Trong xuất khẩu trực tiếp, căn cứ vào hợp đồng đã ký, Doanh nghiệp tự vận chuyển hàng đi tiêu thụ bằng phương tiện tự có hoặc thuê ngoài. Chứng từ sử dụng là phiếu xuất kho kèm phiếu vận chuyển.

+ Trong xuất khẩu uỷ thác: là hình thức riêng của giao hàng đại lý. Các Doanh nghiệp có thành phẩm hàng hoá để xuất khẩu nhưng không có khả năng xuất khẩu sẽ thực hiện ký hợp đồng xuất khẩu uỷ thác với đơn vị có khả năng xuất khẩu và các đơn vị này sẽ ký hợp đồng với nước ngoài.

III. Kết quả tiêu thụ

1. Khái niệm kết quả tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

1.1. Khái niệm.

Kết quả tiêu thụ là kết quả cuối cùng về mặt tài chính của hoạt động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá. Nói cách khác, kết quả tiêu thụ là phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng, các khoản giảm trừ doanh thu với trị giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp.

1.2. Cách xác định kết quả tiêu thụ

Xác định kết quả tiêu thụ là việc so sánh giữa tổng số thu nhập đã đạt được với các khoản chi phí đã bỏ ra, được thông qua các chỉ tiêu sau.

1.2.1. Doanh thu bán hàng

Là số tiền ghi trên hoá đơn bán hàng, trên hợp đồng cung cấp lao vụ, dịch vụ. Hay doanh thu bán hàng là chỉ tiêu tổng giá trị sản lượng hàng hoá được thực hiện cho việc bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp lao vụ, dịch vụ cho khách hàng. Công thức: Doanh thu bán hàng = khối lượng sản phẩm tiêu thụ x giá bán đơn vị sản phẩm (giá bán có thuế trực tiếp hoặc giá bán chưa có thuế (thuế đầu vào đã được khấu trừ).

1.2.2. Doanh thu bán hàng thuần

Là phần còn lại của doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu.

Công thức xác định:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Doanh thu} & & \text{Tổng} & & \text{Các khoản giảm} \\ & & \text{doanh thu} & - & \text{trừ} \\ \text{thuần} & = & & & \end{array}$$

Các khoản giảm trừ doanh thu:

a. Doanh thu hàng bán bị trả lại:

Đây là khoản doanh thu của số thành phẩm hàng hoá đã tiêu thụ; dịch vụ, lao vụ đã cung cấp nhưng bị khách hàng trả lại hoặc từ chối thanh toán do kém phẩm chất, không đúng quy cách, chủng loại....nhưng đã ký hợp đồng.

b. Doanh thu giảm giá hàng bán:

Là số tiền giảm trừ cho khách hàng trên giá bán đã thoả thuận do các nguyên nhân đặc biệt như: hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời hạn, địa điểm trong hợp đồng...(do chủ quan của Doanh nghiệp). Ngoài ra, tính vào khoản giảm giá hàng bán còn bao gồm khoản thưởng cho khách hàng do trong một thời gian nhất định đã tiến hành mua một khối lượng lớn hàng hoá (hồi khấu) và khoản giảm trừ trên giá bán thông thường vì mua nhiều hàng hoá trong cùng một đợt (bớt giá).

c. Các loại thuế:

* Thuế giá trị gia tăng(VAT): Đây là loại thuế gián thu, thuế tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu thụ. Thuế giá trị gia tăng được bắt đầu thực hiện từ ngày 01/01/1999 thay thế cho thuế doanh thu.

Đối tượng nộp thuế là các cá nhân sản xuất kinh doanh hàng hoá dịch vụ chịu thuế và tổ chức, cá nhân nhập khẩu hàng hoá chịu thuế, sản xuất trong nước bán cho các đối tượng dùng cho sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng ở Việt Nam.

Đối tượng không chịu thuế giá trị gia tăng.

- + Sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thuỷ sản
- + Sản phẩm muối
- + Thành phẩm, hàng hoá tiêu thụ đặc biệt.

Thuế suất thuế GTGT được quy định ở 4 mức sau: 0%,5%,10% và 20%. Trong đó mức thuế suất 10% là được sử dụng phổ biến.

Để khuyến khích xuất khẩu thuế GTGT hàng xuất khẩu là : 0% .

Có hai cách tính thuế GTGT:

- + Tính theo phương pháp khấu trừ:

$$\text{Số thuế GTGT phải} = \text{Số thuế GTGT} - \text{Số thuế GTGT}$$

nộp

đầu ra

đầu vào

$$\begin{array}{rcccl} \text{Số thuế GTGT} & & \text{Giá bán chưa tính} & & \\ \text{đầu ra} & = & \text{thuế GTGT} & \times & \text{Thuế suất} \end{array}$$

Số thuế GTGT đầu vào được tính bằng tổng số thuế GTGT đã thanh toán được ghi trên hoá đơn GTGT mua hàng hoá, dịch vụ hoặc chứng từ nộp thuế GTGT.

+Tính theo phương pháp tính thuế trực tiếp:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Số thuế GTGT} & & \text{GTGT của thành} & & \\ \text{phải nộp} & = & \text{phẩm, hàng hoá} & \times & \text{Thuế suất} \end{array}$$

$$\begin{array}{rcccl} \text{GTGT của thành} & & \text{Giá bán của thành} & & \text{Giá vốn} \\ \text{phẩm, hàng hoá} & = & \text{phẩm, hàng hoá} & - & \text{hàng bán} \end{array}$$

Với đối tượng tính thuế và cách tính thuế như trên thì thuế GTGT không làm giảm doanh thu

* Thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB) là loại thuế gián thu đánh vào một số hàng hoá, dịch vụ sản xuất trong nước với thuế suất cao nhằm điều tiết sản xuất và tiêu dùng. Các loại hàng hoá, dịch vụ chịu thuế TTĐB: Thuốc lá, rượu, bia, ô tô 24 chỗ, xăng các loại, naptá, chế phẩm tái hợp và các chế phẩm khác để pha chế xăng, điều hoà nhiệt độ công suất từ 90.000 BTU trở xuống, vàng mã,....Dịch vụ kinh doanh vũ trường, casino....

+ Thuế TTĐB phải nộp được tính theo công thức

$$\begin{array}{rcccl} \text{Số thuế thị} & & \text{Số lượng hàng} & & \text{Đơn giá tính} \\ \text{trườngĐB phải} & = & \text{tiêu thụ} & \times & \text{thuế} \\ \text{nộp} & & & & \times \text{Thuế suất} \end{array}$$

Khi nộp thuế TTĐB cho mặt hàng nào đó Doanh nghiệp được phép trừ đi thuế TTĐB đã nộp ở khâu nguyên liệu (nếu có). Thuế TTĐB là một loại thuế làm giảm doanh thu.

* Thuế xuất khẩu: Là loại thuế gián thu đánh vào hàng hoá được phép xuất khẩu qua cửa khẩu biên giới Việt Nam: (kể cả hàng trao đổi, mua bán của các xí nghiệp khu chế xuất với các tổ chức, cá nhân ở thị trường nội địa, hàng vận chuyển quá cảnh, hàng chuyển khẩu): hàng viện trợ nhân đạo không phải chịu thuế xuất khẩu sau khi làm thủ tục hải quan.

-Thuế xuất khẩu được tính theo công thức:

$$\text{Số thuế phải nộp} = \text{Số lượng hàng xuất khẩu} \times \text{Đơn giá tính thuế} \times \text{Thuế suất}$$

Thuế xuất khẩu là một loại thuế làm giảm doanh thu

1.2.3. Trị giá vốn hàng bán:

Là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ chi phí cần thiết bỏ ra để sản xuất số thành phẩm đã bán trong hạch toán kế toán thành phẩm nhập kho được phản ánh theo giá vốn tức là phản ánh đúng chi phí thực tế Doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất được thành phẩm đó.

Để xác định được trị giá vốn, Doanh nghiệp có thể dùng giá thành sản xuất từ phân xưởng và phương pháp sau để tính.

- Phương pháp sử dụng hệ số giá: Được sử dụng khi Doanh nghiệp dùng giá hạch toán để hạch toán nhập- xuất - tồn kho thành phẩm. Đến cuối tháng kế toán điều chỉnh về giá thực tế theo công thức.

$$\text{Trị giá thực tế thành phẩm xuất bán kỳ} = \text{Giá hạch toán thành phẩm xuất bán trong kỳ} \times \text{Hệ số giá thành phẩm}$$

$$\text{Hệ số giá} = \frac{\text{Trị giá thực tế thành phẩm tồn ĐK} + \text{Trị giá thành phẩm nhập kho trong kỳ}}{\text{Giá hạch toán thành phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá hạch toán thành phẩm nhập kho trong kỳ}}$$

1.2.4 Chi phí bán hàng

Tiêu thụ thành phẩm, hàng hóa là một khâu quan trọng đưa thành phẩm hàng hoá từ sản xuất đến tiêu dùng và nhờ khâu này mà giá trị thành phẩm mới được thực hiện, các khoản chi phí phải bỏ ra để phục vụ cho quá trình này gọi là chi phí bán hàng.

Chi phí bán hàng được chia thành các khoản mục:

- Chi phí cho nhân viên bán hàng
- Chi phí vật liệu, bao bì
- Chi phí dụng cụ đồ dùng
- Chi phí khấu hao TSCĐ
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí bảo hành.
- Chi phí khác bằng tiền

1.2.5. Chi phí quản lý Doanh nghiệp (QLDN)

Đây là khoản chi phí phục vụ cho quản lý chung của Doanh nghiệp như tiền lương nhân viên quản lý, đồ dùng văn phòng.v.v...

Về bản chất, chi phí QLDN không tạo ra giá trị sản phẩm nhưng lại là khoản chi cần thiết đối với quá trình sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp và cũng được chia thành các khoản mục.

- Chi phí nhân viên quản lý
- Chi phí vật liệu quản lý
- Chi phí đồ dùng văn phòng
- Chi phí khấu hao tài sản cố định
- Chi phí về thuế, phí, lệ phí
- Chi phí dự phòng
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí bằng tiền khác

1.2.6. Lợi nhuận gộp

- Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán. Lợi nhuận gộp còn được gọi là lãi thương mại hay lãi gộp.

$$\text{Lãi gộp} = \text{DTT} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

1.2.7. Kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh (lợi nhuận, lỗ)

Là số chênh lệch giữa Lợi nhuận gộp với chi phí bán hàng và chi phí quản lý Doanh nghiệp.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Kết quả tiêu} & & & & \\ \text{thụ(lãi thuần)} & = & \text{Lãi gộp} & - & \text{Chi phí bán} & - & \text{Chi phí quản lý} \\ & & & & \text{hàng} & & \text{doanh nghiệp} \end{array}$$

2. ý nghĩa việc xác định kết quả tiêu thụ

Trong nền kinh tế thị trường, ngoại trừ một số Doanh nghiệp công ích, mục đích kinh doanh của các Doanh nghiệp là lợi nhuận. Lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu chi phối mọi hoạt động của Doanh nghiệp. để biết được Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả hay không? Lợi nhuận cao hay thấp? thì Doanh nghiệp phải tính toán xác định.

Kết quả tiêu thụ là kết quả cuối cùng mà Doanh nghiệp hướng tới, mọi chính sách biện pháp của Doanh nghiệp đều xoay quanh vấn đề là làm thế nào để có được kết quả tiêu thụ tốt nhất. Thông qua việc xác định kết quả tiêu thụ mà Doanh nghiệp sẽ tìm ra cho mình con đường và phương hướng cần thiết để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Xác định đúng đắn chính xác kết quả tiêu thụ là cơ sở để đánh giá hiệu quả hoạt động của Doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ với nhà nước, giải quyết hài hoà mối quan hệ lợi ích kinh tế giữa Nhà nước với tập thể, cá nhân, người lao động. Giúp Doanh nghiệp đặt ra phương hướng phấn đấu phù hợp với khả năng, tạo điều kiện cho Doanh nghiệp hoạt động tốt hơn trong các kỳ sau; thu hút đầu tư, cải thiện và nâng cao uy tín của Doanh nghiệp với bạn hàng, người lao động.....Do vậy để xác định kết quả tiêu thụ chính xác là một yêu cầu cần thiết đối với mọi Doanh nghiệp, mỗi Doanh nghiệp đều phải có một hệ thống, phương pháp xác định thu nhập và chi phí, đồng thời phải chỉ ra được những chỉ tiêu cần phản ánh khi xác định kết quả tiêu thụ như đã nêu trên.

IV. Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

1. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả

Kế toán trong các Doanh nghiệp là một công cụ quan trọng, là khoa học thu nhận xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản, nguồn vốn và tình hình biến động của tài sản trong Doanh nghiệp. Tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ là một khâu quan trọng quyết định sự thành công của Doanh nghiệp, do vậy kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ có mối quan hệ chặt chẽ với nhau và có vai trò đặc biệt trong công tác quản lý tiêu thụ sản phẩm. Thông qua các thông tin từ kế toán mà người điều hành Doanh nghiệp có thể biết được mức độ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ. Để cung cấp được những thông tin kịp thời chính xác, đầy đủ thì kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ cần thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Ghi chép phản ánh chính xác đầy đủ kịp thời về sự vận động của khối lượng thành phẩm, hàng hoá bán ra, xác định chính xác đầy đủ doanh thu bán hàng, tổ chức tốt kế toán chi tiết ở khâu bán hàng cả về số lượng, chủng loại và giá trị.

- Cung cấp kịp thời tình hình tiêu thụ phục vụ cho việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp, báo cáo thường xuyên kịp thời.

- Phản ánh kiểm tra tiến độ thực hiện kế hoạch tiêu thụ.

- Xác định chính xác giá trị vốn hàng bán nhằm xác định chính xác kết quả tiêu thụ, phản ánh và giám sát kết quả kinh doanh cũng như tình hình phân phối kết quả đó để cung cấp số liệu cho việc lập quyết toán được đầy đủ chính xác, kịp thời, đúng tiến độ.

2. Tài khoản sử dụng và kết cấu

2.1. Nhóm tài khoản phản ánh doanh thu

a. Tài khoản 511-Doanh thu bán hàng

Tài khoản 511 được dùng để phản ánh tổng số doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp và các khoản giảm doanh thu.

Từ đó, tính ra doanh thu thuần về tiêu thụ trong kỳ. Tổng số doanh thu bán hàng ghi nhận ở đây có thể là tổng giá thanh toán (với các Doanh nghiệp tính thuế VAT theo

phương pháp trực tiếp cũng như đối với các đối tượng chịu thuế xuất khẩu thuế tiêu thụ đặc biệt) hoặc giá không có VAT (với các Doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp khấu trừ).

Bên nợ:

- Số thuế phải nộp (thuế TTĐB, thuế xuất khẩu) tính trên doanh số bán trong kỳ.
- Số giảm giá hàng bán và doanh thu của hàng bán bị trả lại kết chuyển từ doanh thu.
- Kết chuyển số doanh thu thuần về tiêu thụ.

Bên có:

- Tổng số doanh thu bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ.

TK 511 cuối kỳ không có số dư.

TK511 có 4 tiểu khoản:

- TK 5111: Doanh thu bán hàng hoá
- TK 5112: Doanh thu bán các thành phẩm
- TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
- TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá.

b. Tài khoản 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số hàng hoá, lao vụ, sản phẩm tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng 1 công ty, Tổng công tyhạch toán toàn ngành. Ngoài ra , còn sử dụng để theo dõi các tài khoản một số nội dung được coi là tiêu thụ nội bộ khác như: Sử dụng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ vào hoạt động sản xuất kinh doanh hay trả lương, thưởng....cho công nhân viên chức v.v...

TK 512 được chi tiết thành 3 tiểu khoản

- TK 5121: Doanh thu bán hàng hoá
- TK 5122: Doanh thu bán sản phẩm
- TK 5123: Doanh thu cung cấp dịch vụ.

c. TK 531: Hàng bán bị trả lại

Kết cấu tài khoản 531: Hàng bán bị trả lại.

- Bên nợ: Tập hợp các khoản doanh thu của số hàng đã tiêu thụ bị trả lại.
- Bên có: Kết chuyển doanh thu của số hàng bị trả lại.
- TK 531: Cuối kỳ không có số dư.

d. TK 532: Giảm giá hàng bán

Kết cấu tài khoản 532: Giảm giá hàng bán

- Bên nợ: Tập hợp các khoản giảm giá hàng bán chấp thuận cho người mua trong kỳ
- Bên có: Kết chuyển toàn bộ số giảm giá hàng bán.
- TK 532: Cuối kỳ không có số dư.

2.2. Nhóm tài khoản phản ánh giá vốn hàng bán

a. Tài khoản 155-Thành phẩm: phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động của các loại thành phẩm của Doanh nghiệp.

Bên nợ : Trị giá thực tế thành phẩm nhập kho, kết chuyển trị giá thực tế thành phẩm tồn kho cuối kỳ trước.

Bên có: trị giá thực tế thành phẩm xuất kho, hao hụt, kết chuyển trị giá thực tế thành phẩm tồn kho.

Số dư nợ: Trị giá thực tế thành phẩm tồn kho cuối kỳ.

b. Tài khoản 157-Hàng gửi bán

Bên nợ: Giá trị sản phẩm, hàng hoá, lao vụ dịch vụ gửi bán, gửi đại lý hoặc đã thực hiện với khách hàng nhưng chưa được chấp nhận.

Bên có: Giá trị sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã được khách hàng chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán. Giá trị hàng gửi bán bị từ chối hoặc trả lại.

Dư nợ: Giá trị hàng gửi bán chưa được chấp nhận.

c. Tài khoản 632- giá vốn hàng bán

Dùng để theo dõi trị giá vốn hàng hoá, sản phẩm, lao vụ, dịch vụ xuất bán trong kỳ.

Bên nợ: Trị giá vốn của thành phẩm, lao vụ, dịch vụ đã cung cấp (đã được coi là tiêu thụ trong kỳ).

Bên có: Kết chuyển giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ và giá vốn hàng bán bị trả lại.

TK 632: Cuối kỳ không có số dư

d. Tài khoản 911

Kết cấu TK 911: "Xác định kết quả"

Bên nợ: -Chi phí sản xuất-kinh doanh liên quan đến hàng tiêu thụ (giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí QLDN).

- Chi phí hoạt động tài chính và chi phí bất thường.

- Kết chuyển kết quả giữa hoạt động kinh doanh (lợi nhuận).

Bên có: -tổng số doanh thu thuần về tiêu thụ trong kỳ.

- Tổng số thu nhập thuần hoạt động tài chính và hoạt động bất thường.

- Kết chuyển kết quả các hoạt động kinh doanh (lỗ).

Ngoài các tài khoản nói trên, trong quá trình hạch toán kế toán còn sử dụng một số tài khoản liên quan khác nhau như: 131, 111, 333, 334, 421..

3. Phương pháp kế toán tiêu thụ

3.1. Kế toán tiêu thụ trực tiếp

- Tiêu thụ trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại các phân xưởng không qua kho) của Doanh nghiệp. Số hàng khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ và người bán mất quyền sở hữu về số hàng này. Người mua thanh toán hay chấp nhận thanh toán số hàng mà người bán đã giao.

- Phương pháp hạch toán:

Khi xuất thành phẩm, hàng hoá hay thực hiện các lao vụ, dịch vụ với khách hàng, kế toán ghi các bút toán sau:

BT1, Phản ánh trị giá vốn hàng xuất bán.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng bán

Có TK 155: xuất kho thành phẩm

Có TK 154: Xuất trực tiếp tại phân xưởng không qua kho.

BT2, Phản ánh doanh thu bán hàng.

Nợ TK 111, 112: Tổng giá thanh toán đã thu bằng tiền

Nợ TK 131: Tổng giá thanh toán bán chịu cho khách hàng

Có TK 3331: Thuế giá trị gia tăng đầu ra phải nộp

Có TK 511, 512: Doanh thu bán hàng (chưa có thuế VAT)

*Nếu Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì kế toán sẽ hạch toán doanh thu bán hàng như sau:

Nợ Tk 111, 112: Tổng giá thanh toán

Nợ TK 131: Tổng giá thanh toán bán chịu cho khách hàng

Có TK 511, 512: Doanh thu bán hàng (bao gồm cả thuế)

Cuối kỳ kết chuyển số thuế GTGT kế toán ghi

Nợ TK 642: Chi phí QLDN

Có TK 333: Thuế GTGT phải nộp-Trường hợp khách hàng được hưởng hưởng chiết khấu thanh toán kế toán ghi:

Nợ TK 811: Tổng số chiết khấu khách hàng được hưởng

Có TK 111, 112: Xuất tiền trả cho người mua.

Có TK 131: Trừ vào số phải thu ở người mua

Có TK 3338: Số chiết khấu chấp nhận nhưng chưa thanh toán.

- Trường hợp giảm giá hàng bán trên giá thoả thuận.

Nợ TK 532: Số giảm giá hàng bán khách hàng được hưởng

Nợ TK 3331: Thuế VAT trả lại cho khách hàng tương ứng với số giảm giá khách hàng được hưởng.

Có TK 111, 112: Xuất tiền trả cho người mua

Có TK 131: trừ vào số phải thu ở người mua

Có TK 3388: Số giảm giá chấp nhận nhưng chưa thanh toán.

- Trường hợp phát sinh hàng bị trả lại.

BT1, Phản ánh trị giá vốn hàng bị trả lại

Nợ TK 155: Nhập kho thành phẩm

Nợ TK 157: Gửi tại kho người mua

Nợ TK 1381: Giá trị chờ xử lý

Có TK 632: Giá vốn hàng bị trả lại.

BT2, Phản ánh giá thanh toán của số hàng bán bị trả lại

Nợ TK 531: Doanh thu hàng bán bị trả lại

Nợ TK 3331: Thuế VAT trả lại cho khách tương ứng với số doanh thu hàng bị trả lại.

Có TK 111, 112: Xuất tiền trả cho khách hàng

Có TK 131: Trừ vào số phải thu của khách hàng.

- Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ các khoản giảm giá, doanh thu hàng bán bị trả lại vào tổng doanh thu bán hàng trong kỳ:

+ Kết chuyển doanh thu hàng bị trả lại

Nợ TK 511,512

Có TK 531: Kết chuyển doanh thu hàng bị trả lại

+ Kết chuyển giảm giá hàng bán

Nợ TK 511,512

Có Tk 532: Kết chuyển số giảm giá hàng bán.

+ Đồng thời kết chuyển số doanh thu thuần về tiêu thụ

Nợ Tk 511,512

Có TK 911: (Hoạt động sản xuất- kinh doanh)

+Kết chuyển giá vốn hàng bán được kết chuyển trừ vào kết quả:

Nợ TK 911(Hoạt động sản xuất - kinh doanh)

Có TK 632

3.2. Kế toán tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng

- Theo phương thức này thì bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trong hợp đồng và số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán. Khi được bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì mới được coi là tiêu thụ.

- Trình tự hạch toán.

Khi xuất hàng chuyển đến cho người mua, kế toán ghi theo trị giá vốn thực tế của hàng xuất.

Nợ TK 157

Có TK 154: Xuất trực tiếp từ phân xưởng

Có TK 155: Xuất trực tiếp tại kho

Giá trị lao vụ, dịch vụ hoàn thành giao cho khách hàng

Nợ TK 157

Có TK 154: Xuất trực tiếp từ phân xưởng

Có TK 155: Xuất trực tiếp tại kho.

Giá trị lao vụ, dịch vụ hoàn thành giao cho khách hàng

Nợ TK 157

Có TK 154: Giá thành thực tế

Khi được khách hàng chấp nhận (1 phần hay toàn bộ)

BT1, Phản ánh giá bán của hàng được chấp nhận

Nợ TK 111, 112, 113.....: Tổng giá thanh toán

Có TK 511, 512: Doanh thu tiêu thụ của hàng được chấp nhận

Có TK 3331: Thuế VAT phải nộp của hàng tiêu thụ

* Nếu Doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp

Kế toán ghi

Nợ TK 111,112: Tổng giá thanh toán đã thu

Nợ TK 131: Tổng giá thanh toán bán chịu cho khách hàng

Có TK 511,512: Doanh thu bán hàng(bao gồm cả thuế)

Cuối kỳ xác định số thuế GTGT phải nộp. Kế toán ghi:

Nợ TK 642: Chi phí QLDN

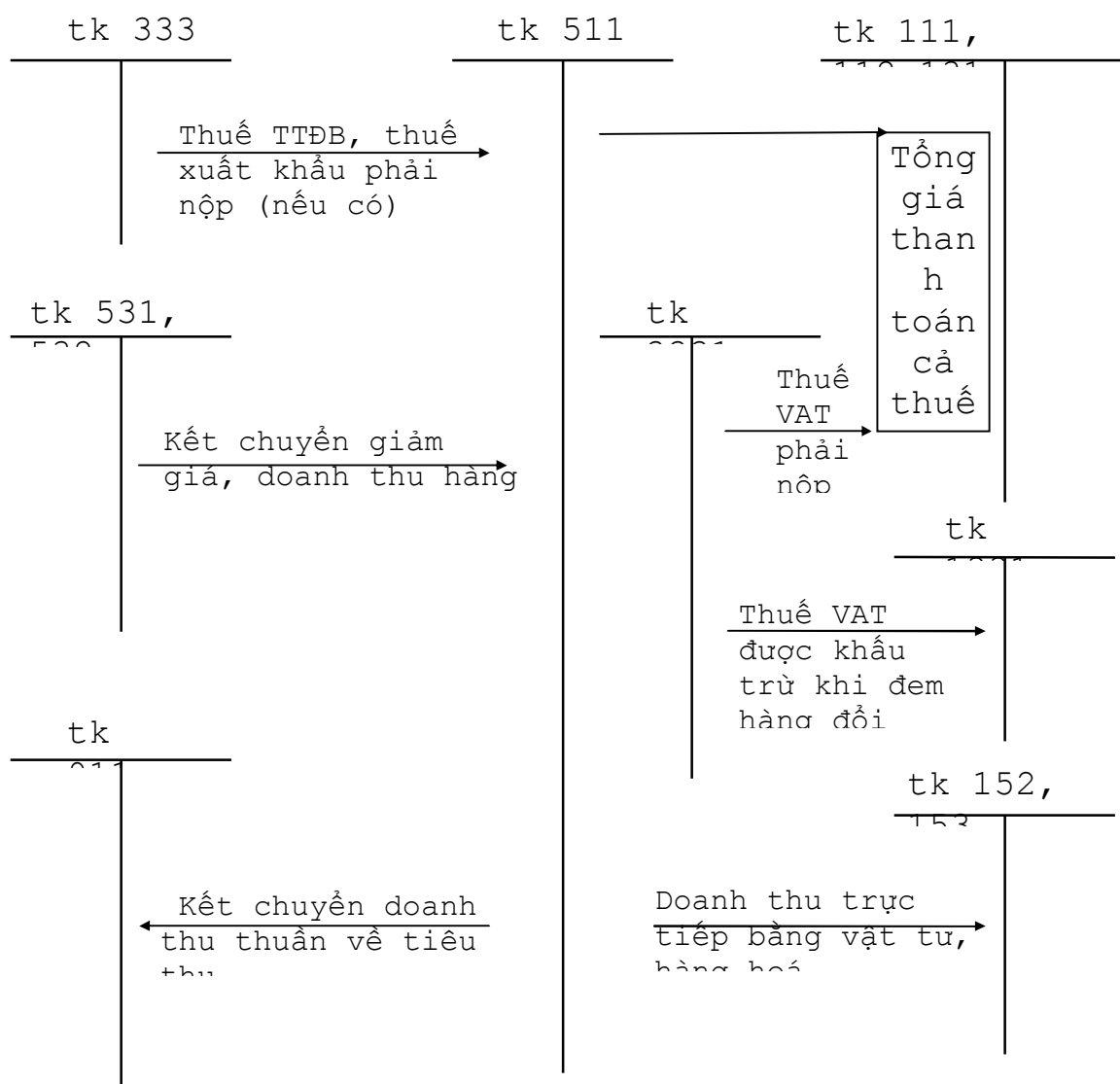
Có TK 333: Số thuế GTGT phải nộp

BT2, Phản ánh trị giá vốn của hàng được chấp nhận.

Nợ TK 632

Có TK 157: Giá vốn hàng được chấp nhận

Sơ đồ hạch toán tổng quát doanh thu tiêu thụ:



- Số hàng gửi đi bị từ chối khi chưa xác nhận là tiêu thụ:

Nợ TK 138(1388,334): Giá trị hư hỏng cá nhân phải bồi thường

Nợ TK 155, 152: Nếu nhập kho thành phẩm, phế liệu

Nợ TK 138(1381): Giá trị sản phẩm hỏng chờ xử lý

Có TK 157: Trị giá vốn hàng bị trả lại.

Các trường hợp đã coi là tiêu thụ bị trả lại, giảm giá, chiết khấu phát sinh (nếu có) hạch toán giống tiêu thụ trực tiếp. Cuối kỳ kết chuyển giá vốn hàng tiêu thụ, kết chuyển doanh thu thuần về tiêu thụ để xác định kết quả tương tự như tiêu thụ trực tiếp.

3.3. Kế toán tiêu thụ theo phương thức gửi hàng đại lý ký gửi:

- Là phương thức mà bên chủ hàng (bên giao đại lý) xuất giao cho bên nhận đại lý, ký gửi (bên đại lý) để bán. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

* Trình tự hạch toán.

- Tại đơn vị giao đại lý (chủ hàng)

Phản ánh giá vốn hàng chuyển giao cho cơ sở nhận làm đại lý hay nhận bán ký gửi

Nợ TK 157

Có TK 155, 154

Phản ánh giá vốn hàng đại lý, ký gửi đã bán được

Nợ TK 632

Có TK 157

Phản ánh doanh thu và thuế VAT của hàng đã bán

Nợ TK 131 (chi tiết đại lý): Tổng giá bán (cả thuế VAT)

Có TK 511: Doanh thu của hàng đã bán

Có TK 3331: Thuế VAT của hàng đã bán.

Phản ánh hoa hồng trả cho cơ sở nhận làm đại lý ký gửi thanh toán

Nợ TK 641: Hoa hồng trả cho đại lý, ký gửi

Có TK 131 (Chi tiết đại lý): Tổng số hoa hồng.

Khi nhận tiền do cơ sở nhận làm đại lý ký gửi thanh toán

Nợ TK 111: Thu bằng tiền

Nợ TK 112: Thu bằng chuyển khoản vào tài khoản tiền gửi

Có TK 131 (chi tiết đại lý) Số tiền hàng đã thu

- Tại đơn vị nhận bán hàng đại lý, ký gửi.

Khi nhận hàng, căn cứ vào giá ghi trong hợp đồng ghi:

Nợ TK 003

Khi bán được hàng (hoặc không bán được trả lại)

BT1, Xoá sổ số hàng đã bán hoặc trả lại:

Có TK 003

BT2, Phản ánh tổng số tiền hàng đại lý đã bán được

Nợ TK 111, 112, 131....

Có TK 331 (Chi tiết chủ hàng): Số tiền phải trả cho chủ hàng

BT3, Phản ánh số hoa hồng được hưởng:

Nợ TK 331 (Chi tiết chủ hàng): Hoa hồng được hưởng.

Có TK 511: Hoa hồng được hưởng.

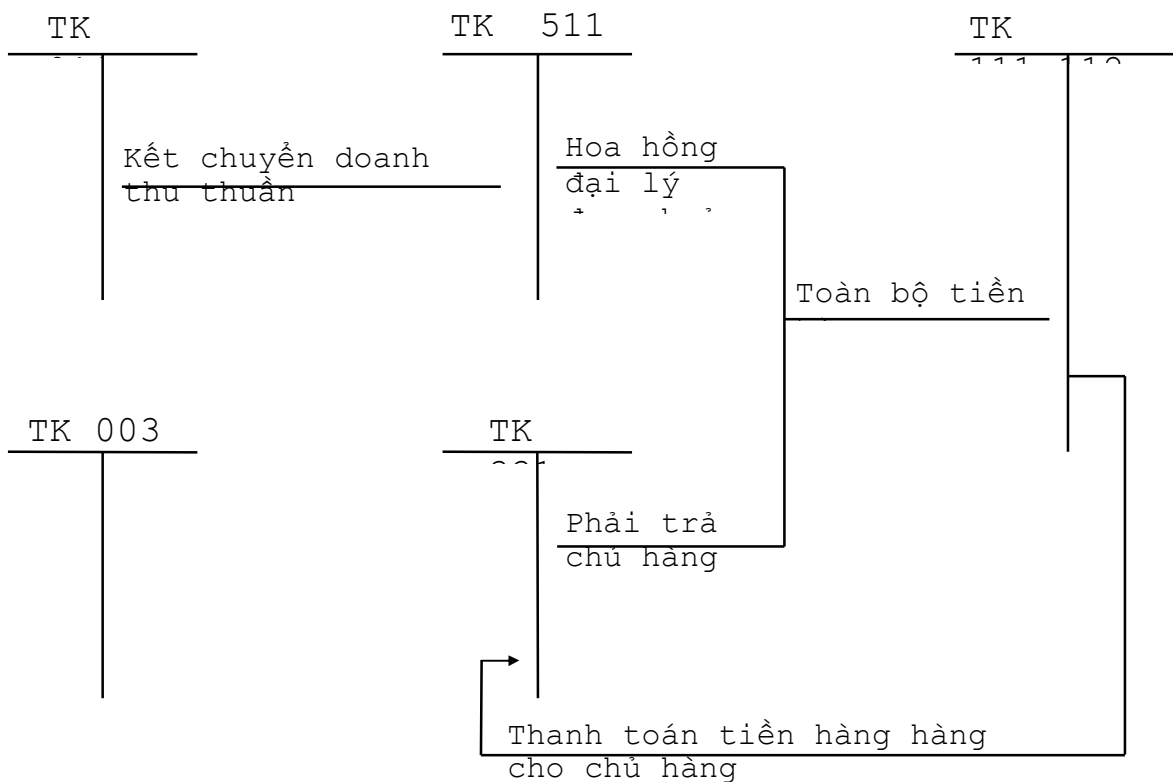
Khi thanh toán tiền cho chủ hàng

Nợ TK 331 (chi tiết chủ hàng): Số tiền hàng đã trả

Có TK liên quan 111, 112.... Số đã thanh toán.

Các bút toán còn lại được phản ánh tương tự như phương thức tiêu thụ trên.

Sơ đồ hạch toán tiêu thụ tại đơn vị bán hàng đại lý, ký gửi



3.4. Kế toán hàng bán trả góp

*Phương pháp hạch toán

Khi xuất giao hàng cho người mua, kế toán ghi các bút toán sau:

BT1, Phản ánh trị giá vốn hàng tiêu thụ

Nợ TK 632

Có TK 154,155,156

BT2, Phản ánh số thu của hàng bán trả góp

Nợ TK liên quan: 111,112.....Số tiền người mua thanh toán lần đầu tại lúc mua.

Nợ TK 131 (chi tiết người mua): Tổng tiền người mua còn nợ

Có TK 511: Doanh thu tính theo giá bán trả 1 lần tại thời điểm giao hàng

Có TK 3331: Thuế VAT phải nộp tính trên giá bán trả 1 lần (giá thanh toán ngay)

Có TK 711: Tổng số lợi tức trả chậm

Kết chuyển doanh thu thuần để xác định kết quả.

Nợ TK 511

Có TK 911

Kết chuyển trị giá vốn hàng bán

Nợ TK 911

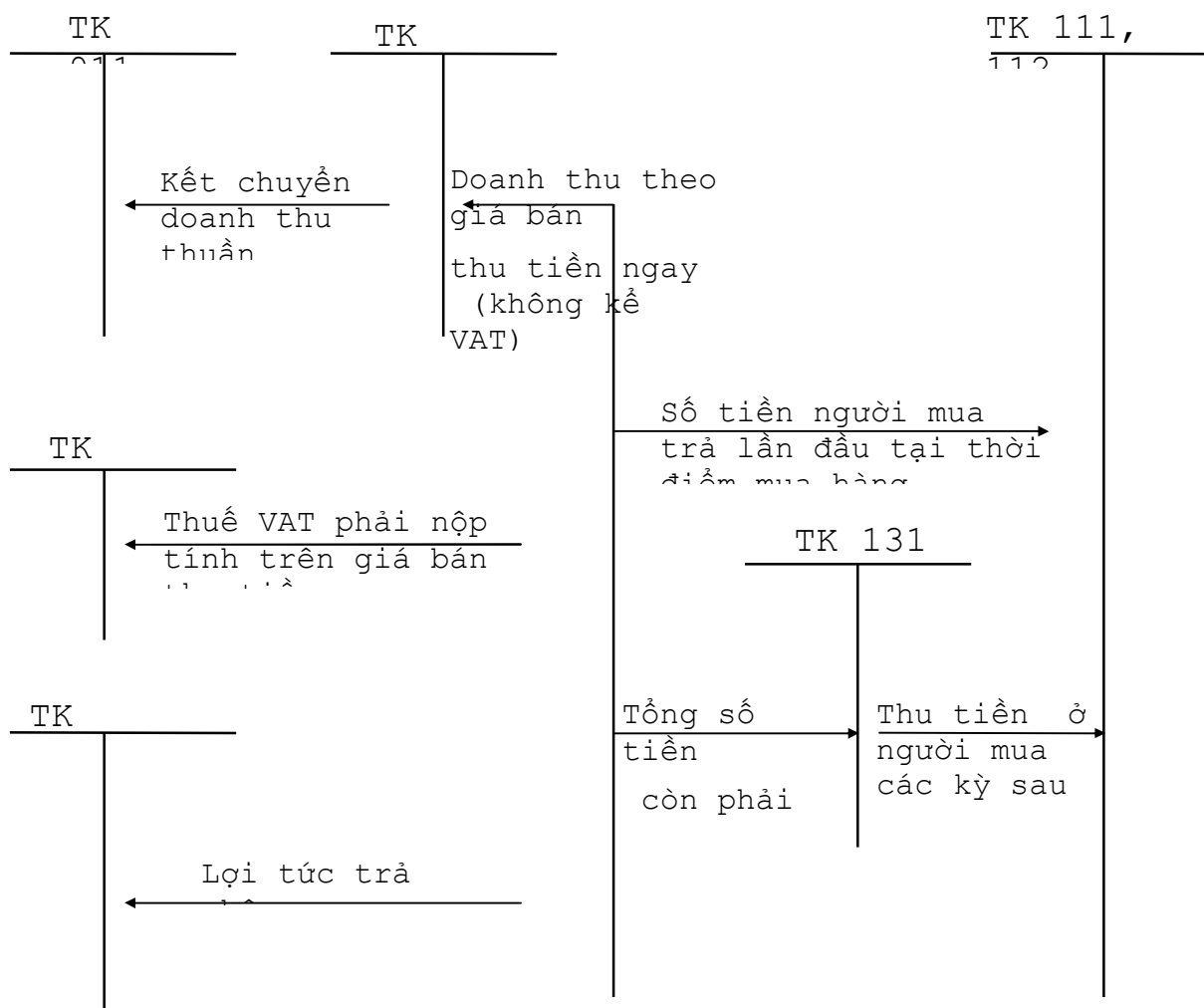
Có TK 632.

Số tiền (doanh thu gốc và lãi suất trả chậm) ở các kỳ sau do người mua thanh toán

Nợ TK liên quan 111,112....

Có TK 131 (chi tiết người mua)

Sơ đồ hạch toán



3.5. Kế toán hàng xuất khẩu

a. Xuất khẩu trực tiếp

Khi xuất kho thành phẩm đem bán, kế toán ghi:

Phản ánh trị giá vốn hàng xuất bán:

Nợ TK 632

Có TK 157

Khi hoàn thành thủ tục hải quan để xuất hàng qua biên giới:

Nợ Tk 131- Phải thu của khách hàng

Có Tk 511-Doanh thu bán hàng (cả thuế VAT)

Khi nhận tiền của khách hàng

Nợ TK 112

Có TK 131

Cuối kỳ tính số thuế phải nộp:

Nợ TK 511: Doanh thu bán hàng

Có TK 333: Thuế xuất khẩu

b. Xuất khẩu uỷ thác.

Khi xuất hàng giao cho đơn vị nhận uỷ thác

BT1, Phản ánh trị giá vốn hàng xuất bán

Nợ TK 632

Có TK 157

BT2, Phản ánh trị giá hàng giao cho đơn vị uỷ thác

Nợ TK 157: Hàng gửi bán

Có TK 155: Thành phẩm

Khi đơn vị nhận uỷ thác thông báo đã bán được hàng

Nợ TK 131: Phải thu của khách hàng

Có TK 511: Doanh thu bán hàng

Khi trả tiền cho đơn vị uỷ thác (Hoa hồng uỷthác)

Nợ TK 641: Chi phí bán hàng

Có TK 111, 112

Cuối kỳ tính thuế xuất khẩu phải nộp

Nợ TK 511

Có TK 333: Thuế xuất khẩu

3.6. Các trường hợp được coi là tiêu thụ khác

-Hàng đổi hàng

-Nhận gia công vật tư, hàng hoá cho khách hàng.

-Trường hợp dùng vật tư hàng hoá dịch vụ...biếu tặng, quảng cáo, chào hàng hay sử dụng sản phẩm phục vụ SXKD....

* Đối với các Doanh nghiệp hạch toán tiêu thụ theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

Theo phương pháp này, việc hạch toán chia làm 2 bút toán đầu kỳ và cuối kỳ.

-Đầu kỳ, kết chuyển trị giá vốn hàng chưa tiêu thụ.

Nợ TK 632

Có TK155: Trị giá vốn hàng tồn đầu kỳ

Có TK 157: Trị giá vốn hàng gửi bán chưa bán đầu kỳ

-Trong kỳ, căn cứ và chứng từ phản ánh nhập, xuất tiêu thụ, kế toán ghi các bút toán sau:

+ Với bút toán phản ánh doanh thu tiêu thụ, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng bán bị trả lại: ghi giống như phương pháp kê khai thường xuyên. Riêng với giá vốn hàng bán bị trả lại, nếu xử lý bồi thường kế toán ghi:

Nợ TK 138 (1388): Cá nhân bồi thường

Nợ TK 334: Trừ vào lương

Nợ TK 821; Tính vào chi phí bất thường

Nợ TK 115: Trừ vào lương

Nợ Tk 111, 112: Bán phế liệu thu bằng tiền

Có TK 632: Giá vốn hàng bị trả lại

-Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ các khoản giảm doanh thu vào tổng doanh thu bán hàng trong kỳ, giống phương pháp kê khai thường xuyên.

Để xác định giá vốn hàng bán kế toán ghi các bút toán kết chuyển.

+ Kết chuyển giá thành sản phẩm lao vụ dịch vụ đã hoàn thành nhập kho, gửi bán hay tiêu thụ.

Nợ TK 632

Có Tk 631

* Giá trị thành phẩm, lao vụ, dịch vụ chưa tiêu thụ cuối kỳ

Nợ TK 157: Hàng đang gửi bán, ký gửi, đại lý

Nợ Tk 155: Thành phẩm tồn kho

Có TK 632: Giá vốn hàng chưa tiêu thụ cuối kỳ.

Kết chuyển giá vốn hàng bán đã xác định là tiêu thụ

Nợ TK 911

Có TK 632

4. Kế toán chi phí bán hàng

-Tài khoản hạch toán: Để phản ánh chi phí bán hàng thực tế phát sinh, kế toán sử dụng TK 641.

"Chi phí bán hàng"

Bên nợ: Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ

Bên có: -Các khoản giảm chi phí bán hàng

-Kết chuyển chi phí bán hàng

TK 641: Không có số dư cuối kỳ và được chi tiết thành các tiểu khoản sau:

TK 6411: Chi phí nhân viên

TK 6412: Chi phí vật liệu bao bì

TK 6413: Chi phí dụng cụ đồ dùng

TK 6414: Chi phí KHTSCĐ

TK 6415: Chi phí bảo hành

TK 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK 6418: Chi phí bằng tiền khác.

-Phương pháp hạch toán chi phí bán hàng

Tập hợp CPBH thực tế phát sinh trong kỳ

+ Chi phí nhân viên bộ phận tiêu thụ:

Nợ TK 641 (6411)

Có TK 334

Có TK 338 (3382,3383,3384)

+ Chi phí vật liệu, bao bì phục vụ cho bán hàng.

Nợ TK 641 (6412)

Có TK 152 (chi tiết tiểu khoản).

+Chi phí dụng cụ phục vụ cho việc tiêu thụ

Nợ TK 6413

Có TK 153: Xuất dùng với giá trị nhỏ)

+Chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bán hàng

Nợ TK 641 (6414)

Có TK 214

+Chi phí bảo hành thực tế phát sinh

Nợ TK 641 (6415)

Có TK 111, 112: Chi bằng tiền

Có TK 152: Chi vật liệu sửa chữa

Có TK 155: Chi sản phẩm đổi cho khách hàng

Có TK 334, 338....chi phí khác

+Giá trị dịch vụ mua ngoài liên quan đến bán hàng

Nợ TK 641(6417): Giá trị dịch vụ mua ngoài

Nợ TK 133 (1331): Thuế VAT được khấu trừ

Có TK 331: Tổng giá thanh toán

+Chi phí theo dự toán tính vào CPBH kỳ này.

Nợ TK 641 (chi tiết tiêu khoản)

Có TK 142 (1421): phân bổ dần vào chi phí trả trước

Có TK 335: Trích trước chi phí trả trước theo kế hoạch

+Các chi phí khác phát sinh

Nợ TK 641(6418)

Có TK 111, 112....

+Các khoản giảm CPBH: (phế liệu thu hồi, vật tư xuất dùng không hết....)

Nợ TK 111, 138.....

Có TK 641....

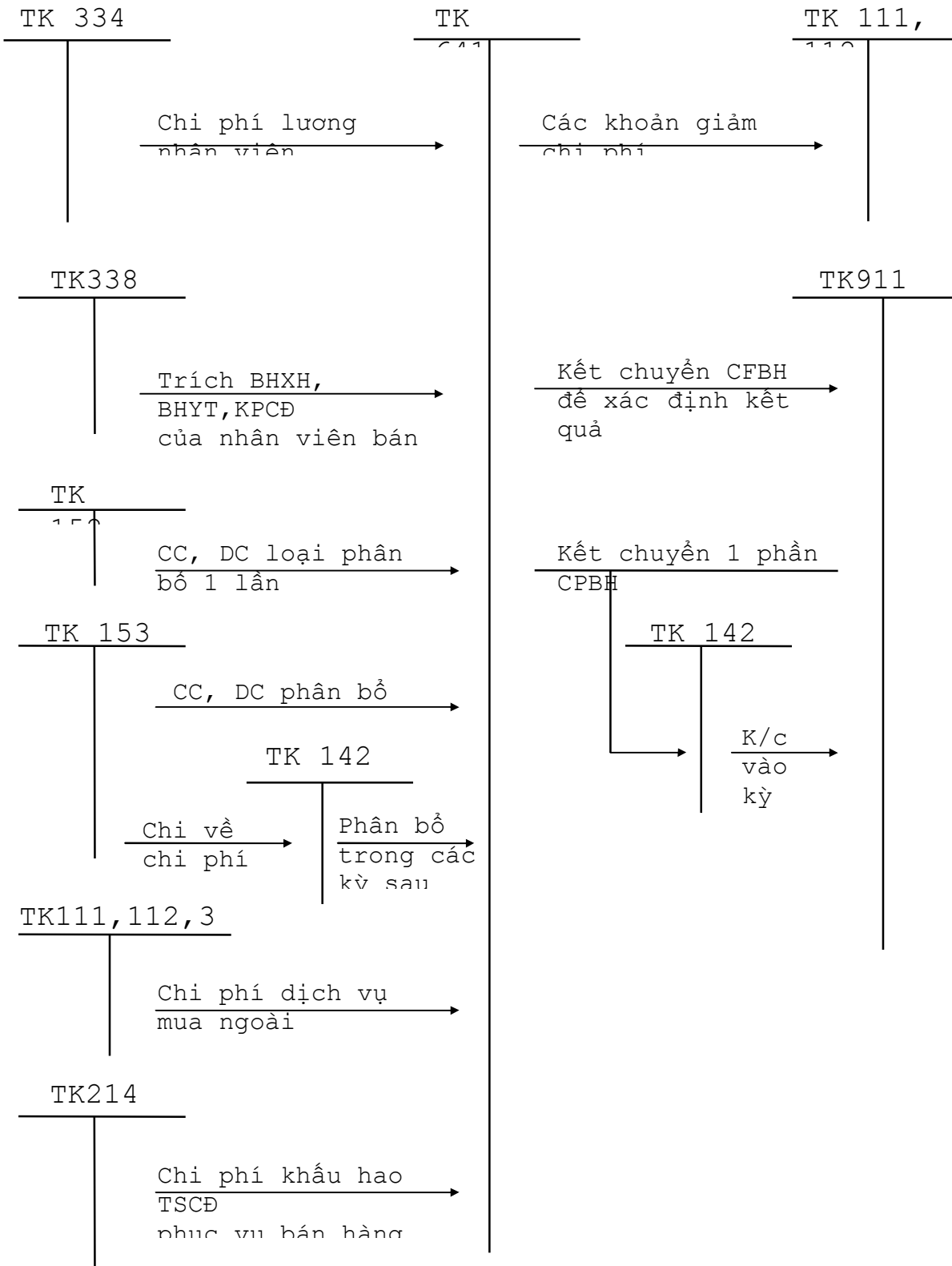
+Cuối kỳ, kết chuyển CPBH

Nợ TK 142 (1422): Đưa vào chi phí chờ kết chuyển

Nợ TK 911 : Trừ vào kết quả trong kỳ

Có TK 641: (Chi tiết tiêu khoản)

Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng



5. Kế toán chi phí QLDN

Tài khoản sử dụng: Chi phí QLDN khi phát sinh được tập hợp theo từng yếu tố khác nhau: chi phí nhân viên, chi phí vật liệu v.v.... Các khoản chi này được kế toán phản ánh trên tài khoản 642 "chi phí QLDN".

Bên nợ: Tập hợp toàn bộ chi phí QLDN thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên có: -Các khoản làm giảm chi phí QLDN.

-Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp

TK 642: Cuối kỳ không có số dư và được chi tiết thành các tiểu khoản như sau:

TK 6421 : Chi phí nhân viên quản lý

TK 6422: Chi phí vật liệu quản lý

TK 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng

TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ

TK 6425: Thuế, phí, lệ phí

TK 6426: Chi phí dự phòng

TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK 6428: Chi phí bằng tiền khác

-Phương pháp hạch toán:

* Phương pháp hạch toán chi phí QLDN

Về cơ bản, chi phí QLDN hạch toán tương tự như hạch toán CPBH . Cụ thể:

-Tập hợp chi phí quản lý thực tế phát sinh

Nợ TK 642 (chi tiết tiểu khoản)

Có TK liên quan (111, 334, 338, 214, 152.....)

-Phản ánh các khoản giảm chi phí

Nợ TK có liên quan (152,111,112...)

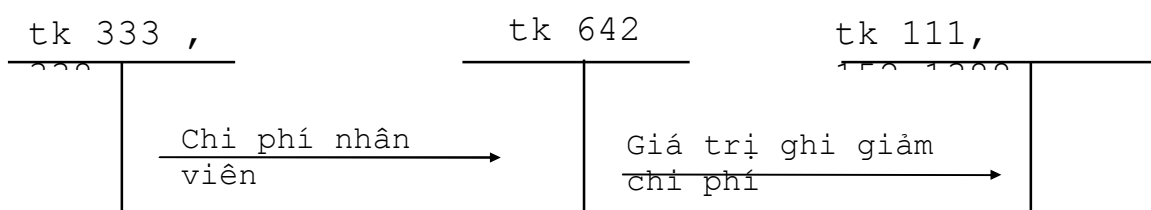
Có TK 642

-Kết chuyển chi phí QLDN:

Nợ TK liên quan (911,1422).

Có TK 642

Sơ đồ hạch toán tổng quát chi phí QLDN



6. Kế toán xác định kết quả.

-Cuối mỗi kỳ kinh doanh hay sau mỗi thương vụ, kế toán tiến hành xác định kết quả hoạt động kinh doanh, công việc này được thực hiện trên tài khoản 911-Xác định kết quả kinh doanh.

Bên nợ : Chi phí sản xuất kinh doanh liên quan đến hàng tiêu thụ.

Chi phí hoạt động tài chính, bất thường

Kết chuyển kết quả hoạt động kinh doanh (lợi nhuận).

Bên có : Tổng số doanh thu thuần về tiêu thụ hàng hoá trong kỳ, tổng số thu nhập thuần hoạt động tài chính và hoạt động bất thường.

Kết chuyển kết quả các hoạt động kinh doanh (lỗ).

-Phương pháp kế toán xác định kết quả tiêu thụ:

Kết chuyển doanh thu thuần về tiêu thụ thành phẩm, hàng hoá lao vụ.

Nợ TK 511: Doanh thu thuần về tiêu thụ ngoài

Nợ TK 512: Doanh thu thuần về tiêu thụ nội bộ

Có tK 911: Hoạt động sản xuất- kinh doanh.

Kết chuyển giá vốn sản phẩm, dịch vụ đã tiêu thụ.

Nợ TK 911: Hoạt động sản xuất-kinh doanh.

Có TK 632.

Kết chuyển chi phí bán hàng.

Nợ tK 911: Hoạt động sản xuất-kinh doanh

Có TK 641: Chi phí bán hàng kết chuyển kỳ này

Có TK 1422: Kết chuyển chi phí bán hàng kỳ trước

Kết chuyển chi phí QLDN.

Nợ TK 911: Hoạt động sản xuất - kinh doanh.

Có TK 642,1422-Chi tiết chi phí QLDN.

Kết chuyển kết quả tiêu thụ:

Nếu lãi

Nợ TK 911: Hoạt động sản xuất- kinh doanh

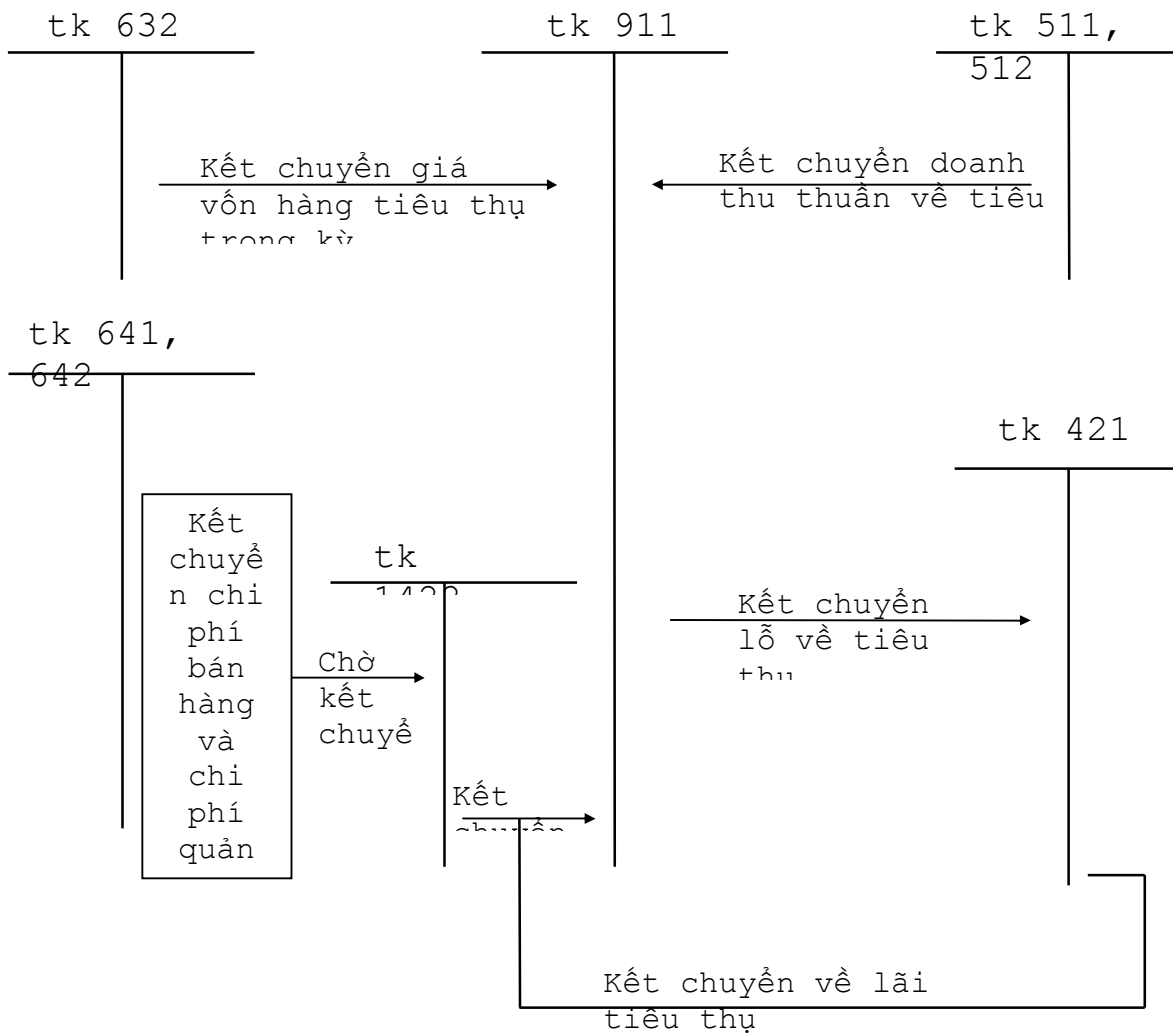
Có TK 421,4212-Hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nếu lỗ

Nợ TK 421: Hoạt động sản xuất kinh doanh

Có TK 911: Hoạt động sản xuất kinh doanh.

Sơ đồ hạch toán kết quả tiêu thụ



7. Hệ thống sổ sách dùng để kế toán tiêu thụ

7.1. Hạch toán chi tiết:

Hạch toán chi tiết tiêu thụ là sự chi tiết hoá các thông tin tổng quát được hình thành bởi hạch toán tổng hợp nhằm thu thập thông tin rộng rãi hơn cho việc quản lý và kiểm tra các hoạt động kinh doanh, chi tiết hoá các hướng thành chỉ tiêu tổng quát và nghiên cứu các mặt tổng quát ở góc độ khác nhau. Thoả mãn thông tin và nhu cầu thông tin cho quản lý và người lao động là mục tiêu chính của hạch toán chi tiết.

Hạch toán chi tiết tiêu thụ được thực hiện trên các sổ chi tiết sau.

-Sổ chi tiết tiêu thụ: Được dùng để chi tiết thông tin trên tài khoản 511, sổ này được chi tiết cho từng sản phẩm.

Sổ chi tiết tiêu thụ

Tên thành phẩm.....

Tháng.....năm

STT	Chứng từ		Diễn giải	Ghi nợ TK.... Có TK 155			Ghi nợ TK 155 Có TK.....		
	Số	Ngày		111	Cộng có	531	Cộng nợ
			-P/s trong kỳ -K/c các khoản -Giảm trừ -K/c DTT -Cộng lũy kế						

-Sổ chi tiết thanh toán với người mua: Dùng cho TK 131 và mở chi tiết theo từng đối tượng có công nợ với Doanh nghiệp.

Sổ chi tiết thanh toán với người mua

Đối tượng.....

Loại tiền.....

STT	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Thời hạn được chiết khấu	Số phát sinh		Số dư	
	Số	Ngày				Nợ	Có	Nợ	Có
			Cộng số phát sinh						
			Số dư cuối kỳ						

-Sổ chi tiết chi phí bán hàng: Dùng để chi tiết thông tin trên Tk 641 theo từng đối tượng tập hợp chi phí.

Sổ chi tiết chi phí bán hàng.

Tên bộ phận

Tên sản phẩm, hàng hoá....

STT	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi nợ TK				
	Số	Ngày			Tổng số tiền	Chia ra các khoản			
			Số dư đầu kỳ						

--	--	--	--	--	--	--	--	--

-Bảng kê Số 8,9,10.

7.2. Hệ thống Sổ tổng hợp

Việc sử dụng sổ tổng hợp tạo điều kiện cho việc kiểm tra đối chiếu số liệu được khách quan, nhanh chóng từ đó có sự điều chỉnh hợp lý trong hoạt động kinh doanh. Đối với doanh nghiệp áp dụng hình thức nhật ký chung: Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ bán hàng, kế toán đưa vào nhật ký chung sau đó căn cứ vào nhật ký chung ghi vào sổ cái từng khoản đồng thời ghi vào sổ chi tiết có liên quan, các số liệu trên sổ chi tiết sẽ được tổng hợp vào cuối tháng để đối chiếu với sổ cái. Cuối kỳ kế toán cộng số liệu trên sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi kiểm tra, đối chiếu khớp đúng số liệu trên sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết kế toán tiến hành lập Báo cáo kết quả kinh doanh.

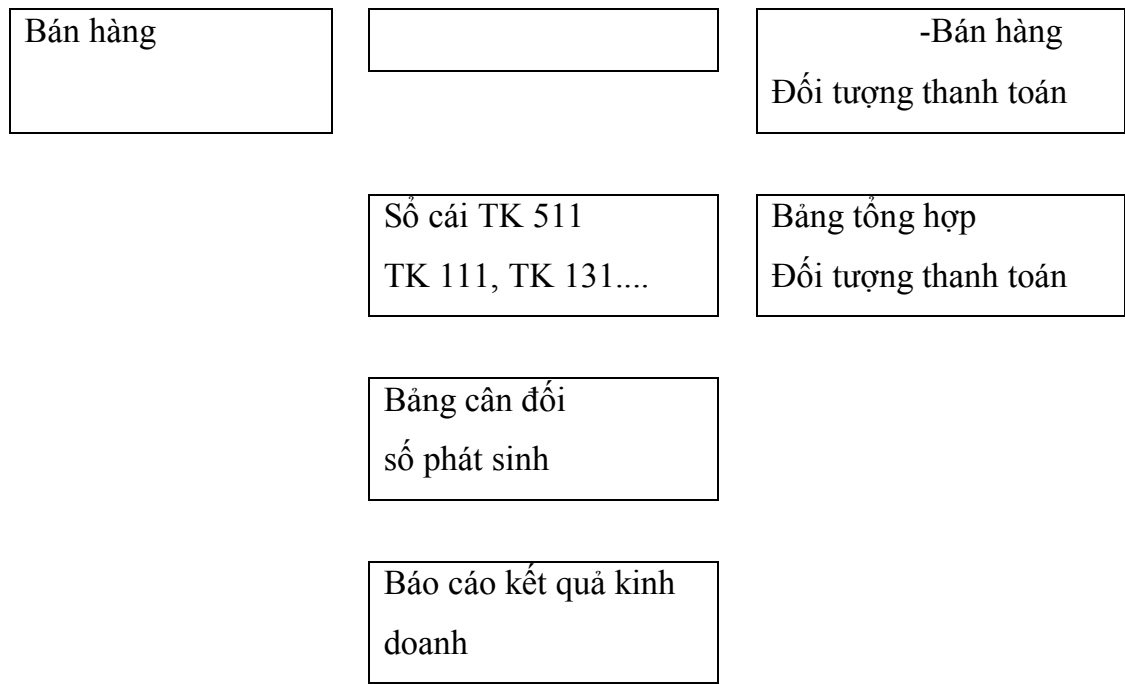
Ví dụ 1: Nếu Doanh nghiệp áp dụng hình thức Sổ (kế toán) Nhật ký chung thì trình tự hạch toán quá trình tiêu thụ như sau:

Chứng từ bán hàng -Hoá đơn -Hoá đơn kiêm phiếu xuất kho
--

Nhật ký

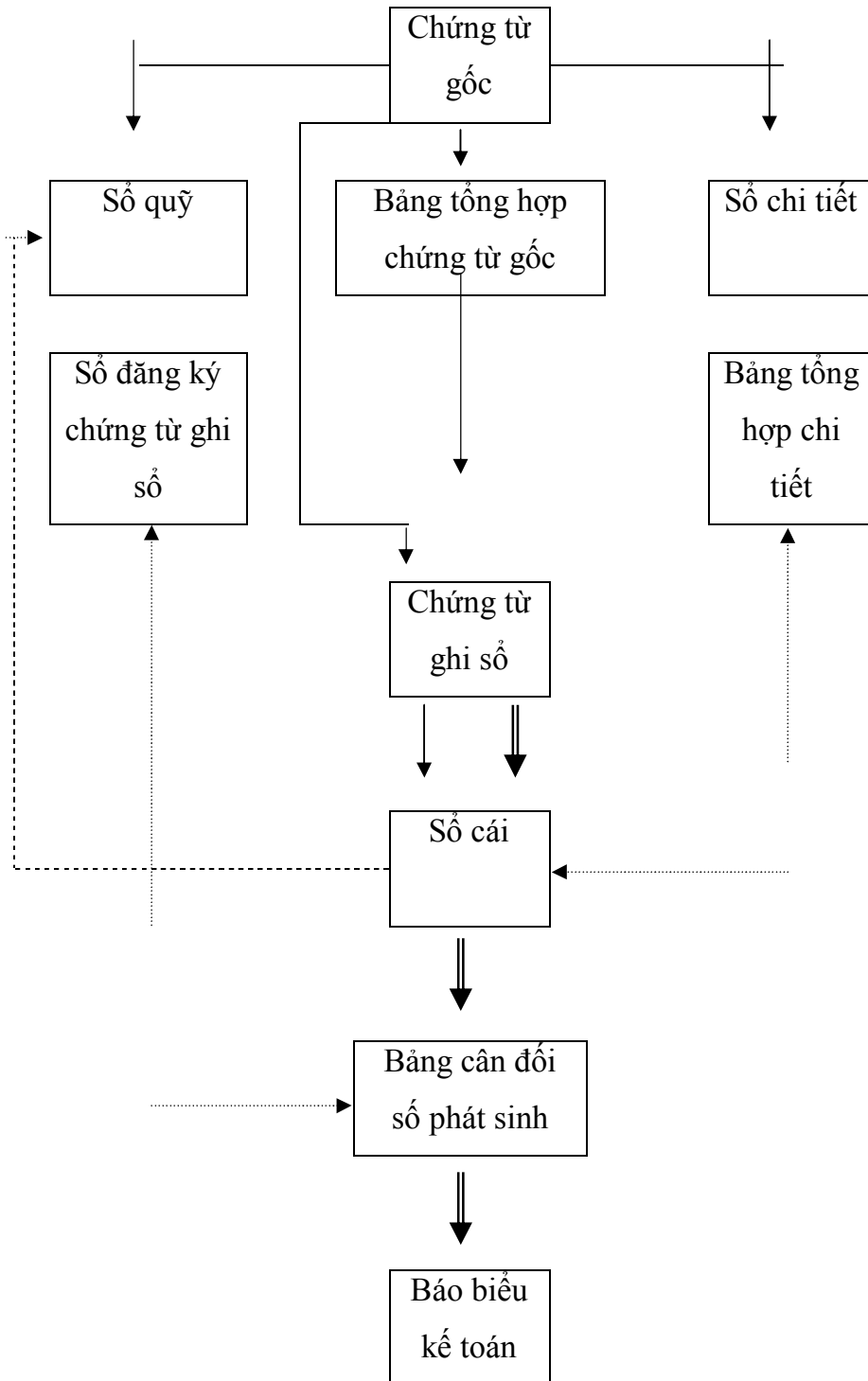
Nhật ký chung

Sổ chi tiết -Tiêu thụ



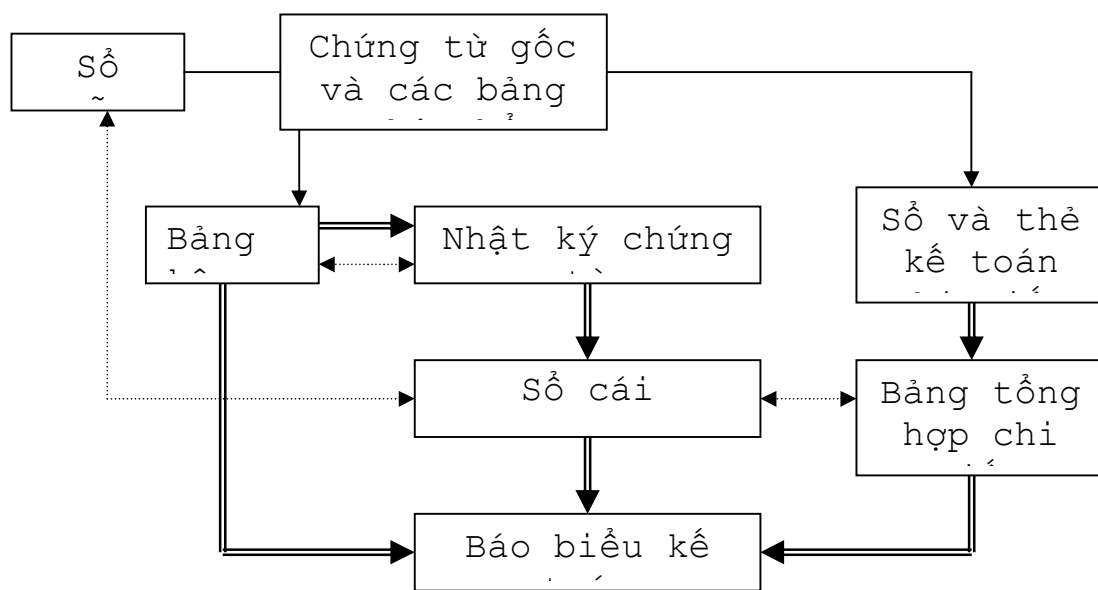
Ví Dụ 2: Nếu Doanh nghiệp áp dụng theo hình thức " chứng từ ghi sổ". Trình tự như sau:

Sơ đồ hạch toán theo hình thức chứng từ ghi sổ.



VD 3: Nếu doanh nghiệp áp dụng theo hình thức kế toán nhật ký chứng từ.

Sơ đồ hạch toán theo hình thức kế toán nhật ký chứng từ



- Ghi hàng ngày
- ⇒ Ghi cuối tháng
- ↔ Quan hệ đối chiếu

Phần II

Tình hình tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và
xác định kết quả tiêu thụ tại
Công ty xuất - nhập khẩu và đầu tư IMEXIN

I. đặc điểm chung của Công ty Xuất- Nhập khẩu và Đầu tư IMEXIN.

1. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty XNK và ĐTu IMEXIN đặt tại địa điểm 62 Giảng Võ - Đống Đa - Hà Nội, đây là một địa điểm thuận lợi cho việc kinh doanh và giao dịch.

Đặc điểm nổi bật của Công ty là: Công ty vừa là Doanh nghiệp Nhà nước, vừa là Doanh nghiệp đoàn thể trực thuộc Hội đồng liên minh các Hợp tác Xã Việt Nam.

Tiền thân là Công ty Tổng hợp cấp I, kinh doanh ngoài kế hoạch Nhà nước, gọi tắt: Công ty Tổng hợp cấp I được thành lập từ 1970 và đặt dưới sự quản lý trực tiếp của cục quản lý hợp tác xã mua bán -Bộ nội thương.

Để phù hợp với những yêu cầu sản xuất kinh doanh dịch vụ ngày càng cao của Công ty nói riêng và của nền kinh tế nói chung, từ khi thành lập đến nay Công ty đã hai lần đổi tên.

Lần 1: Vào năm 1988 theo quyết định 124 NT/QĐ của Bộ xuất nhập khẩu đã đổi tên Công ty từ Công ty tổng hợp cấp I thành Công ty kinh doanh tổng hợp HTX mua bán miền Bắc, trực thuộc Tổng Công ty kinh doanh tổng hợp Việt Nam.

Lần 2: Vào năm 1994, khi nền kinh tế đã chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Căn cứ vào văn bản số 2867 ngày 15/5/1994 của văn phòng chính phủ về việc cho phép các Doanh nghiệp của hội đồng Trung ương liên minh các HTX Việt Nam được đăng ký kinh doanh theo văn bản số 283/CN và ngày 7/11/1994 theo quyết định số 878 HDTU của Hội đồng trung ương liên minh các HTX Việt Nam cho phép doanh nghiệp tự thành lập một Công ty độc lập và lấy tên là : Công ty Xuất - Nhập khẩu và Đầu tư.

Tên giao dịch: Import - export and - investment corporation.

Tên viết tắt: IMEXIN.

Trải qua gần 30 năm hoạt động cùng với sự phát triển của nền kinh tế, Công ty đã có những tiến bộ nhất định, luôn là đơn vị kinh doanh hàng đầu trong Hội đồng Trung ương Liên minh các HTX Việt Nam. Lúc này, nhiệm vụ kinh doanh chủ yếu của Công ty là: Hỗ trợ phát triển nông nghiệp, tổ chức thu mua buôn bán với các đơn vị kinh doanh của HTX các tỉnh, thành phố, cơ quan, xí nghiệp để tăng thêm mức sinh hoạt cho các cán bộ công nhân viên.

Đến năm 1988, sau quyết định QĐ 217/HĐBT, quy mô của Công ty đã được mở rộng và bắt đầu tổ chức khai thác, thu mua hàng nông lâm sản, thực phẩm, thủy sản và hàng thủ công mỹ nghệ thông qua những hợp đồng ký kết dưới nhiều hình thức: Bán buôn, bán lẻ.....

Đến năm 1991 Công ty áp dụng hình thức kinh doanh hạch toán độc lập, quy mô của Công ty được mở rộng ra cả nước gồm có 7 chi nhánh và đặc biệt là đã có 3 văn phòng đại diện tại Nga, Cộng hoà Séc và Bungari. Công ty đã được cấp giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu với nhiều mặt hàng khác nhau.

Trong những năm gần đây (1998-2000) mặc dù có nhiều biến động lớn trên thị trường nhưng Công ty đã có những biện pháp và phương hướng kinh doanh phù hợp, có hiệu quả và được thể hiện qua một số chỉ tiêu sau đây.

Biểu 1

Bảng kết quả kinh doanh và một số chỉ tiêu 1999-2000

STT	Chỉ tiêu	1998	1999	2000
1	Giá trị tổng S.lượng	415.040.000	412.658.000	420.825.000
2	Vốn SXKD	239.586.138.465	239.615.635.812	239.615.388.450
3	Vốn cố định	90.560.142.000	90.560.142.000	90.591.142.000
4	Vốn lưu động	149.025.993.465	149.055.493.812	149.024.246.450
5	Doanh thu	130.048.695.000	130.058.694.000	131.497.886.759
6	Lợi nhuận	190.897.000	190.998.600	191.009.589
7	Các khoản nộp NS	10.898.000.000	10.960.000.000	11.898.900.000
8	Số CN bình quân	180	192	200

9	Thu nhập bình quân	750	750	850
---	--------------------	-----	-----	-----

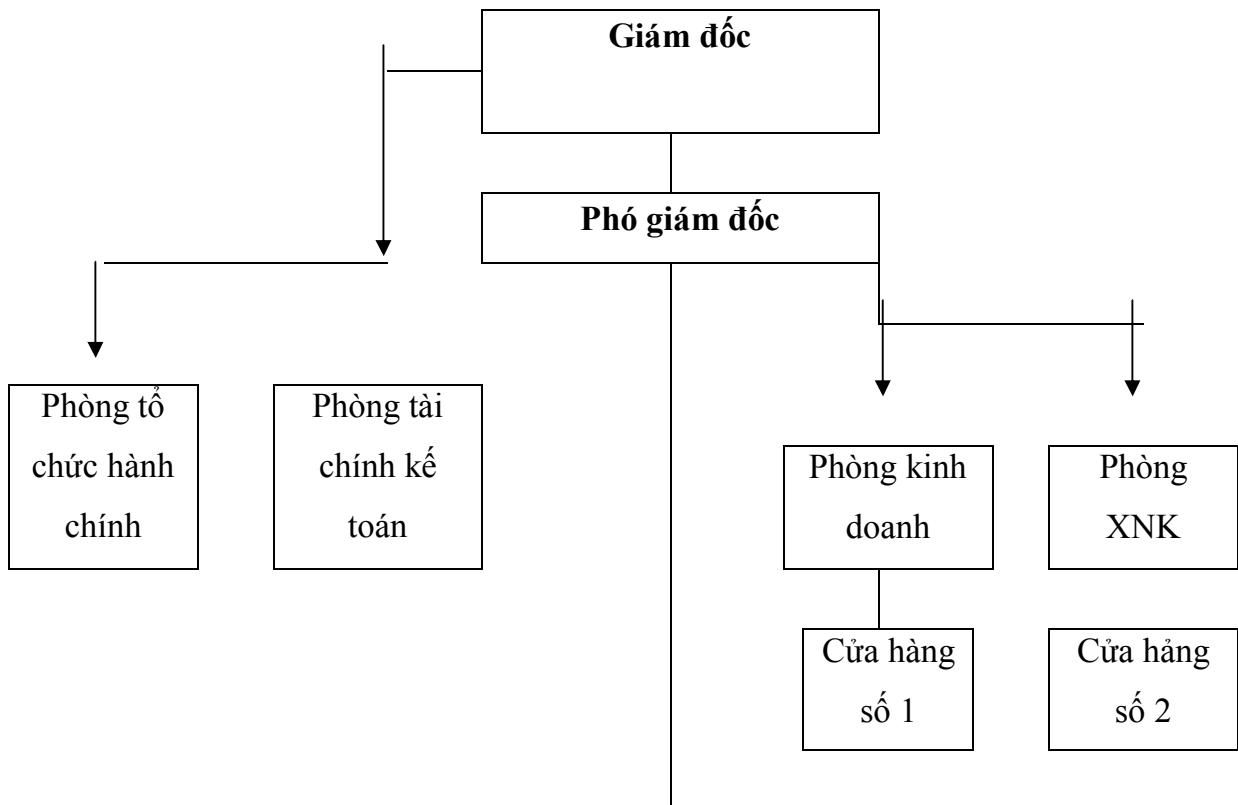
2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và lao động của Công ty.

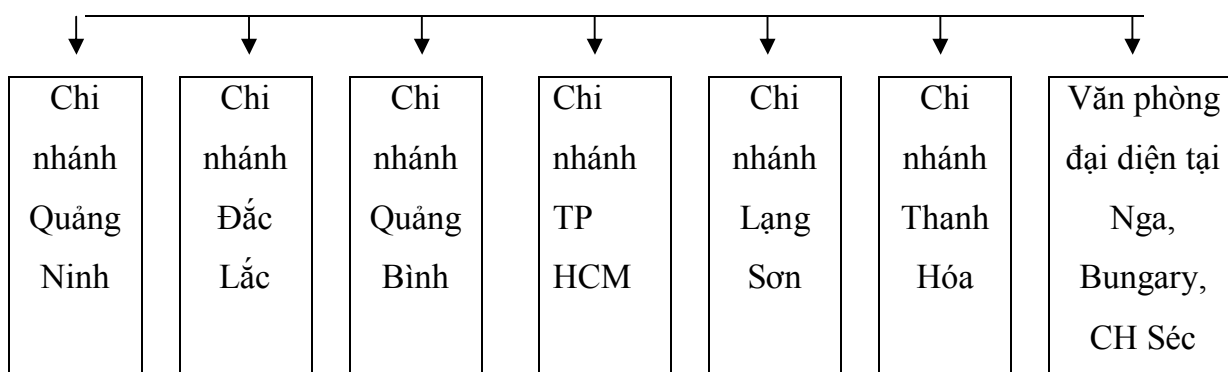
2.1. Cơ cấu tổ chức quản lý

Tồn tại và phát triển hoạt động kinh doanh trong điều kiện nền kinh tế đổi mới từ cơ chế cũ sang cơ chế mới cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, Công ty Xuất-Nhập khẩu và Đầu Tư IMEXIN đã từng bước tổ chức lại hoạt động kinh doanh, sắp xếp lại lao động, mở rộng và phát triển nhiều mặt hàng kinh doanh để tận dụng nhiều khả năng sẵn có, nhằm kinh doanh đạt hiệu quả cao.

Là đơn vị hạch toán kinh doanh độc lập với việc kinh doanh nhiều mặt hàng nên cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty theo hình thức trực tuyến chức năng. Đứng đầu là Giám đốc, dưới là các phòng ban và các chi nhánh.

Tổ chức bộ máy quản lý Công ty.





a. Ban giám đốc:

Giám đốc là người đại diện cao nhất của Công ty chịu trách nhiệm lãnh đạo chung toàn bộ hoạt động kinh doanh và bộ máy quản lý của Công ty.

Phó giám đốc kinh doanh: Thay mặt giám đốc điều hành công việc kinh doanh: giải quyết các vấn đề đầu vào, đầu ra của hàng hoá, lập kế hoạch kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm.

b. Các phòng ban chức năng:

Phòng tổ chức hành chính: Giúp giám đốc trong công tác tổ chức, điều hành cán bộ, công nhân lao động và đảm nhận các chức năng văn phòng: Văn thư, đánh máy, tổ chức hội nghị, làm các chế độ đối với các cán bộ công nhân viên.

Phòng Tài chính - Kế toán: Quản lý toàn bộ vốn tài sản của Công ty, tổ chức sử dụng vốn và nguồn kinh doanh. Thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước phân phối thu nhập, tích lũy, tính toán theo dõi hoạt động kinh doanh của Công ty dưới hình thức tiền tệ kịp thời cung cấp thông tin, giúp giám đốc kiểm tra theo dõi thường xuyên hoạt động kinh doanh của Công ty.

Phòng kinh doanh: Quản lý tổng hợp một số mặt hàng kinh doanh, dự tính giá cả hàng hoá mua vào, bán ra, lập kế hoạch thu mua sản phẩm. Thực hiện các hợp đồng kinh tế. Phòng kinh doanh có 2 cửa hàng trực thuộc, kinh doanh các mặt hàng nội địa.

Phòng xuất nhập khẩu: Thu thập và xử lý thông tin về thị trường trong và ngoài nước từ đó xây dựng và lập kế hoạch ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ. Thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu.

Ngoài các phòngban kể trên, Công ty còn có 6 chi nhánh và 3 văn phòng đại diện. Các chi nhánh ở các tỉnh -thành trong cả nước có nhiệm vụ khảo sát thị trường, là đầu nối

trong việc tiêu thụ hàng hoá. Văn phòng đại diện ở các nước là đầu nối của Công ty ở nước ngoài để khảo sát nhu cầu thị trường quốc tế, ký kết và thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu.

2.2. Nguồn nhân lực:

tổng số cán bộ công nhân viên của Công ty hiện nay là khoảng 200 người. Trong đó; Nam 70%, nữ 30%. Số người có trình độ Đại học trở lên: 75%, trình độ trung cấp: 20%, trình độ phổ thông: 5%.

Số lao động gián tiếp trực tiếp trực thuộc văn phòng Công ty là 98 người chiếm khoảng 49% tổng lao động, lao động trực tiếp : 51% đều làm việc trong các chi nhánh và các cửa hàng.

Nhìn chung, cán bộ công nhân viên của Công ty đều là những người có đủ trình độ, năng lực đảm nhận công việc, mọi người đều có ý thức trách nhiệm đối với công việc, cùng xây dựng Công ty ngày càng phát triển.

3. Tổ chức bộ máy kế toán

Công ty Xuất Nhập khẩu và Đầu tư IMEXIN là một trong những Công ty có quy mô kinh doanh lớn, địa bàn hoạt động rộng, do đó cần phải theo dõi chặt chẽ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Chính vì lẽ đó mà Công ty đã chọn hình thức tổ chức kế toán tập trung và áp dụng hình thức kế toán "Nhật ký chứng từ". Đối với hàng tồn kho, Công ty đã sử dụng hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

Xuất phát từ yêu cầu và nhiệm vụ của công tác hạch toán kế toán, bộ máy kế toán luôn có đủ trình độ, năng lực để đáp ứng cho công tác quản lý. Kế toán tại văn phòng hiện có 6 người đều có trình độ đại học, nắm chắc chuyên môn nghiệp vụ:

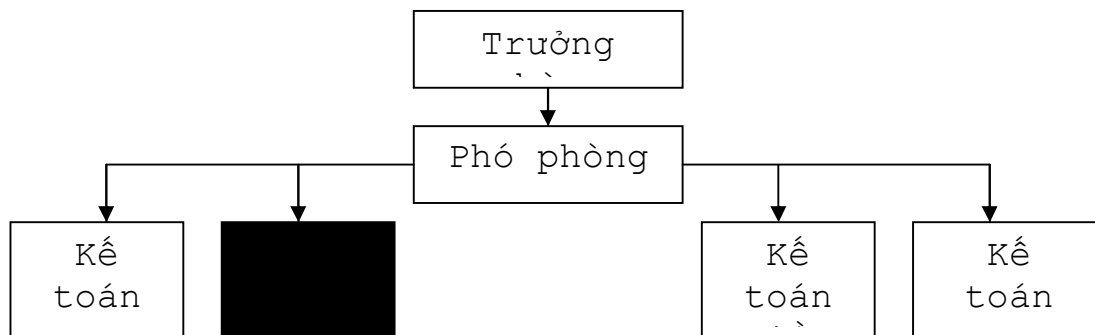
- Kế toán trưởng: Giúp giám đốc xây dựng các phương án về tài chính, đảm bảo khai thác và sử dụng tài chính có hiệu quả và điều hành công tác kế toán chung cho Công ty.

- Phó phòng kế toán: Tổng hợp số liệu và lập báo cáo tài chính: Báo cáo quyết toán quý, năm; Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả kinh doanh....

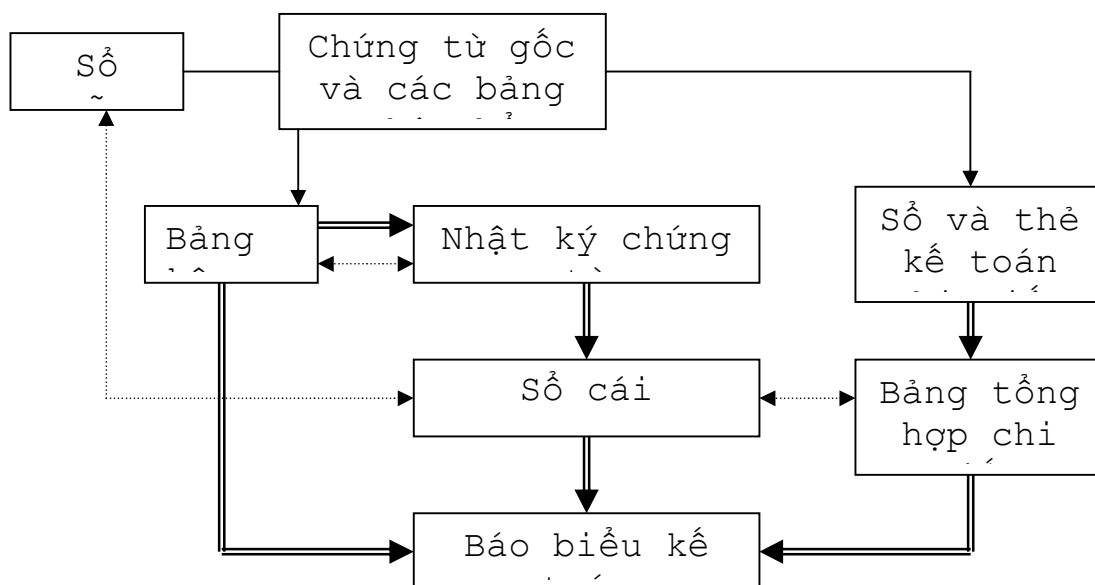
- Kế toán tiền mặt: Thanh toán với người cung cấp.
- Kế toán tiền gửi ngân hàng, vay ngắn hạn, thành toán nội bộ.
- Kế toán Xuất-Nhập khẩu.

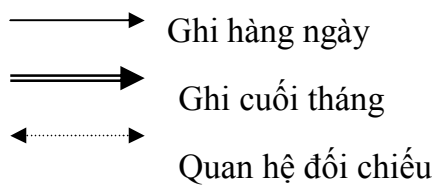
Cùng với kế toán tại văn phòng Công ty còn có kế toán ở các đơn vị trực thuộc (chi nhánh, cửa hàng). Từng tháng, quý kế toán tại các đơn vị này có nhiệm vụ tổng hợp các hoạt động kinh doanh của mình và thực hiện hạch toán theo hình thức báo sổ về Công ty.

Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán



Sơ đồ trình tự ghi sổ





II. Tổ chức kế toán tiêu thụ sản phẩm ở công ty XNK và Đầu tư IMEXIN

1. Đặc điểm, hình thức tiêu thụ và công tác thanh toán

a. Trong hoạt động kinh doanh nội thương

Công ty chủ yếu kinh doanh các mặt hàng tiêu dùng trong nước. Vì thế, căn cứ vào nhu cầu tiêu dùng hàng hóa trong những năm trước, công ty lập kế hoạch và đăng ký mua các sản phẩm của các doanh nghiệp sản xuất trong nước với số lượng lớn: bột ngọt, đường, sữa... thông qua các cửa hàng kinh doanh tiến hành bán buôn, bán lẻ cho các tổ chức và cá nhân trong nước. Phương thức thanh toán tiền hàng trong hoạt động kinh doanh nội thương rất đa dạng: trả ngay, trả chậm... Công ty không thực hiện bán hàng thông qua đại lý.

b. Trong hoạt động kinh doanh ngoại thương

- *Với hoạt động xuất khẩu hàng hóa:* Công ty thông qua các văn phòng đại diện ở nước ngoài để khảo sát, đánh giá thị trường và tìm hiểu khách hàng. Công ty thực hiện ký kết hợp đồng dựa theo nhu cầu của khách hàng và khả năng cung ứng của công ty, sau đó thông báo cho công ty. Có hợp đồng công ty giao cho phòng ban chức năng, các chi nhánh mua giao hàng theo đúng chủng loại, chất lượng... đã ký kết và làm thủ tục xuất khẩu cho khách hàng.

- *Với hoạt động nhập khẩu:* Thông qua khả năng nắm bắt thị trường trong nước, công ty ký kết hợp đồng với khách hàng sau đó thông báo cho đối tác kinh doanh ở nước ngoài làm thủ tục nhập khẩu hàng hóa bán cho khách trong nước theo hợp đồng.

- *Phương thức thanh toán được thực hiện:* mở thư tín dụng, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi hoặc chi trả trực tiếp bằng tiền mặt như việc xuất hoa quả sang Trung Quốc thì việc giao hàng và thanh toán tiền được thực hiện ngay biên giới hai nước.

2. Công tác quản lý tình hình tiêu thụ

Một vấn đề đáng quan tâm trong hoạt động sản xuất kinh doanh đó là tối đa hoá lợi nhuận. Do vậy trong công tác bán hàng, công ty phải có những biện pháp đẩy nhanh khối lượng hàng bán ra, và để làm được điều đó, công ty phải có những phương pháp quản lý và thực hiện quá trình tiêu thụ hàng hóa tốt, chặt chẽ, nhạy bén với biến động của thị trường và đặc biệt công ty cần chú trọng đến một số vấn đề sau:

- *Về quy cách phẩm chất sản phẩm, hàng hóa:*

Công ty phải đảm bảo quy cách phẩm chất và chất lượng hàng hóa theo đúng hợp đồng đã ký kết với khách hàng, tránh những trường hợp hư hỏng, kém chất lượng.

- *Về khối lượng sản phẩm:*

Dựa vào nhu cầu của thị trường và khối lượng hàng hóa đã ký trong hợp đồng, do đó khối lượng hàng hóa mà công ty nhập về thường là tiêu thụ hết trong một thời gian nhất định, do đó đã giảm được những khoản chi phí về kho bãi, bảo quản... góp phần tăng lợi nhuận cho công ty.

- *Về giá cả:*

Dựa trên cơ sở đã nghiên cứu trên thị trường đồng thời bù đắp được các khoản chi phí bỏ ra và có lãi. Việc xác định giá bán của công ty được giao cho phòng kinh doanh đảm nhiệm.

- *Về phương thức bán hàng:*

Phương thức và trình tự bán hàng của công ty nhìn chung là thích ứng với kinh tế hàng hóa. Khách hàng và công ty đều không bị phiền hà mất thời gian. Với những hàng hóa không bảo quản được lâu: lợn sữa, rau củ quả tươi..., công ty áp dụng phương thức bán hàng thích hợp và dùng phương tiện vận chuyển nhanh như: khi tiêu thụ lợn sữa, công ty đã thuê máy bay vận chuyển từ miền Nam ra, sau đó chuyển ngay sang ô tô của công ty chở lên cửa khẩu Lạng Sơn và tiến hành giao hàng cho Trung Quốc.

Tóm lại, với mỗi loại hàng hóa và tùy theo khách hàng, công ty đều chủ động áp dụng phương thức bán hàng tiện lợi nhất cho cả hai liên, điều đó giúp công ty tiêu thụ hàng được tốt hơn.

3. Kế toán tiêu thụ sản phẩm ở công ty XNK và điện tử IMEXIN

Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh về tiêu thụ sản phẩm (xuất, nhập...) xảy ra thường xuyên và liên tục hàng ngày tại công ty IMEXIN. Vì vậy, kế toán tiêu thụ sản phẩm phải biết sắp xếp công việc một cách khoa học, hợp lý. Để phản ánh và quản lý tình hình tiêu thụ sản phẩm một cách có hiệu quả, kế toán tại công ty IMEXIN phải sử dụng một số tài khoản sau:

Các tài khoản kế toán sử dụng:

- *Tài khoản 511: doanh thu bán hàng*

Tài khoản này dùng để phản ánh toàn bộ doanh thu tiêu thụ ghi trên hóa đơn của sản phẩm được coi là tiêu thụ và các khoản giảm trừ doanh thu để cuối kỳ kết chuyển vào tài khoản 911: xác định kết quả kinh doanh và tính ra khoản DTT.

Ngoài ra kế toán còn sử dụng một số tài khoản:

- *TK 532: giảm giá hàng bán*: là khoản giảm trừ cho khách hàng khi hàng hóa không đảm bảo theo đúng yêu cầu của khách hàng như trong hợp đồng. Việc giảm giá như thế nào và giảm bao nhiêu thì phòng kinh doanh và phòng xuất nhập khẩu phải thông qua giám đốc.

- *TK 531: hàng bán bị trả lại*: phản ánh khoản doanh thu hàng bán bị trả lại do kém phẩm chất, sai quy cách.

- Với khoản chiết khấu hàng bán do khách hàng thanh toán đúng hạn hoặc thanh toán trước, công ty hạch toán thẳng vào tài khoản *chi phí bán hàng (TK 641)*.

Để theo dõi tình hình thanh toán của khách hàng thì kế toán của công ty còn sử dụng các tài khoản liên quan sau:

TK 131: phải thu của khách hàng

TK 111: tiền mặt

TK 112: tiền gửi ngân hàng

Quá trình hạch toán doanh thu bán hàng ở công ty sử dụng các sổ kế toán sau:

- *Sổ theo dõi bán hàng*: là loại sổ dùng để theo dõi tình hình bán hàng hàng ngày. Về mặt kết cấu, sổ này được lập thành các cột số lượng, đơn giá, thành tiền và được chi

tiết cho từng loại sản phẩm. Mỗi một sản phẩm được mở một trang sổ riêng, cuối mỗi trang sổ có cột (hàng) tổng cộng và kế toán căn cứ vào đó để ghi vào sổ có liên quan.

- *Bảng kê:*

Kế toán sử dụng bảng kê để theo dõi tình hình mua, bán hàng hóa của công ty và được lập theo mẫu bảng sau:

+ Bảng kê hàng nhập:

Bảng kê hàng nhập

tháng.....năm.....

Mặt hàng	Hợp đồng số	Số tờ khai	Ngày	Đơn vị tính	Tỷ giá	Lượng g	Đơn giá (USD)	Tiền VNĐ	Tax NK	Tổng trị bán
...										
...										
Cộng										

+ Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra:

tháng.....năm.....

Tên cơ sở kinh doanh:

Mã số:.....

Văn phòng công ty:

Địa chỉ

STT	Chứng từ		Tên khách hàng	Số bán (chưa thuế)	Thuế GTGT	Ghi chú (%)
	Số HĐ	Ngày				
			Cộng			

- *Tờ tiêu thụ*: được kết cấu theo từng phương thức bán hàng, xuất bán ngoài, xuất bán nội bộ, tạm nhập tái xuất theo từng loại sản phẩm theo cả chỉ tiêu số lượng và giá trị tờ tiêu thụ được lập vào cuối tháng.

- *Sổ chi tiết số 4*: thanh toán với người mua. Sổ này được sử dụng để theo dõi tài khoản 131 chi tiết theo từng khách hàng, mỗi khách hàng mở một trang sổ, cuối mỗi trang sổ ghi tổng cộng và chi tiết theo các cột.

- *Bảng kê công nợ phải thu của khách hàng*: Bảng này được lập vào cuối tháng để theo dõi thanh toán số nợ còn phải thu của khách hàng. Bảng có kết cấu chi tiết theo từng khách hàng và số tiền còn phải thu của từng khách hàng đó.

- *Nhật ký chứng từ số 8*: được lập vào cuối tháng để theo dõi quá trình tiêu thụ sản phẩm từ lúc xuất bán cho đến khi thu tiền của khách hàng.

- *Bảng cân đối kho hàng*: được lập vào cuối mỗi tháng để theo dõi tình hình nhập trong kỳ, xuất trong kỳ và lượng tồn cuối kỳ đối với các loại hàng hóa mà công ty đang kinh doanh, từ đó có những biện pháp tiêu thụ thích ứng đối với từng mặt hàng.

4. Quá trình tiêu thụ sản phẩm

Chứng từ ban đầu là các hóa đơn kiêm phiếu xuất kho, phiếu báo có của ngân hàng... Tùy theo các nghiệp vụ kinh tế phát sinh mà sử dụng chứng từ luân chuyển hợp lý, phòng kinh doanh khi có yêu cầu của khách hàng sẽ tiến hành một số thủ tục xác định số sản phẩm tồn kho tại thời điểm mua hàng, xác định số dư nợ của khách hàng. Nếu trong kho có đủ số sản phẩm cần thiết và các số dư nợ còn hợp lý thì sẽ tiến hành lập hóa đơn kiêm phiếu xuất kho.

Khi kế toán trưởng nhận được hóa đơn kiêm phiếu xuất kho do khách hàng đem đến sẽ tiến hành kiểm tra tính pháp lý của hóa đơn kiêm phiếu xuất rồi ký nhận. Hóa đơn kiêm phiếu xuất kho được đóng thành từng tập để theo dõi trong từng tháng và năm. Căn cứ vào hóa đơn kiêm phiếu xuất kho, kế toán tiêu thụ sản phẩm xác định doanh thu bán hàng, số còn lại: phải thu của khách hàng. Số liệu sẽ coi như là căn cứ để ghi vào sổ theo dõi bán hàng này. Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra, sổ chi tiết thanh toán với người mua, để cuối tháng ghi vào Bảng kê công nợ phải thu của khách hàng, sổ chi tiết lãi (lỗ) và sổ nhật ký chứng từ số 8.

a. Sổ theo dõi bán hàng

Quá trình tiêu thụ được bắt đầu bằng sổ theo dõi bán hàng ngày, đây là một loại sổ chi tiết dùng để theo dõi việc bán hàng ngày, chi tiết theo từng loại sản phẩm, mỗi một sản phẩm mở một trang sổ riêng. Căn cứ để ghi vào sổ theo dõi bán hàng là các hóa đơn kiêm phiếu xuất kho, có nhiều loại sản phẩm thì phải ghi tách ra từng dòng đối với từng loại sản phẩm để các cột số lượng, đơn giá thành tiền trên từng trang sổ. Cuối mỗi trang sổ ghi dòng tổng cộng số lượng và số tiền thu được, các khoản giảm trừ (giảm giá hàng bán) cũng được theo dõi ở đây trên từng hóa đơn. Thường thì công ty tính chiết khấu là bằng 3% trên doanh thu bán hàng.

Biểu số 1 (trích)

Xuất theo mặt hàng

tháng.....năm.....

Mặt hàng	Lượng	Đơn giá (VNĐ)	Doanh số bán (chưa thuế)	VAT	Giảm giá
Đầu FN 2-7 Total	152,00	78.000	1.185.600.000	846.300
Đầu GN 1-1 Total	75,00	101.500	761.250.000	421.225
Động cơ FN 2-7 Total	50,00	30.000	1.500.000	135.000
Long nhãn Total	41,15	863.840.250
Nhãn quả khô Total	198,50	833.700.000
Vải Total	100,00	1.119.343.200
Xe tải HYUNDAI 11T Total	3,00	260.302.900	26.030.290
.....
Tổng cộng	11.858.266.410	76.409.782

b. Bảng kê hàng nhập, bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra

Song song với việc lập hồ sơ theo dõi bán hàng, kế toán tiêu thụ sản phẩm phải theo dõi tình hình nhập vào và bán ra của từng loại sản phẩm chi tiết theo từng khách hàng theo từng hình thức thanh toán theo trình tự thời gian.

Đối với bảng kê hàng nhập thì tương đối phức tạp do có nhiều loại sản phẩm và phải quy đổi tính theo tỷ giá đơn giá cho từng loại sản phẩm. Đến cuối tháng kế toán tiến hành lập bảng tổng hợp nhập theo mặt hàng. Hầu hết là đều được lập trên máy vi tính.

Ví dụ:

Bảng kê hàng nhập số 1

tháng 12 năm 2000

Mặt hàng	Hợp đồng số	Số tờ khai	Ngày	ĐV tính	Tỷ giá	Lượng	Đơn giá US D	Tiền (USD)	Tiền VNĐ (nghìn)	Thuế NK (nghìn)	Tổng trị giá (nghìn)	VAT (nghìn)
Tỏi củ khô	3399 VNTQ	533 NKD/99	03/10	Tấn	13.982	46,5	150	6.975	97.524	262	97.786	57
Phụ tùng ô tô	SE 990901	7953 NKD	20/12	Bộ	13.982			11.33 9	30.855	189.39 5	16.170
Chất chiết ra từ hạt goar	H28199 IMEXI N	8911 KY2/NK D	25/12	Kg	13.984	2.000	3	6.000	83.904	4.195	88.099	8.830
Dây đồng từ tính bọc vecni	IMEXI NW/JH 07	8230	29/12	Kg	13.963	15.276		34.06 4	23.785	499.41 7	49.949
Cộng									59.097	74.696	74.923

Bảng kê hàng nhập số 2

tháng 12 năm 2000

Mặt hàng	...	Đơn vị tính	Tỷ giá	Lượn g	Đơn giá US D	Tiền USD	Tiền VNĐ (nghìn đ)	Thu ế NK	Tổng trị giá (nghìn đ)
Tỏi			14.000	902,5		13.617.30	1.906.42		1.906.42

						0	2		2
Cộng						13.617.30	1.906.42		1.906.42
						0	2		2

Sau khi tập hợp toàn bộ số bảng kê hàng nhập kế toán tiến hành lập Bảng tổng hợp hàng nhập.

Ví dụ:

Bảng tổng hợp hàng nhập

tháng 12 năm 2000

theo bảng kê

nghìn đồng

STT	Bảng kê số	Loại hàng	Trị giá mua	Thuế NK	Tổng trị giá nhập
1	Bảng kê số 1	Nhập khẩu	815.599,164	59.097,525	874.696,416
2	Bảng kê số 2	Mua tời TNTX	1.906.422		1.906.422
		Tổng cộng	2.722.021,164	59.097,525	2.781.118,416

Khi tiêu thụ xuất bán cho khách hàng, kế toán căn cứ vào số hóa đơn và ngày tháng xuất bán để lập bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra theo mẫu bảng sau:

Ví dụ:

Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra

tháng 12 năm 2000

Tên cơ sở kinh doanh: Công ty XNK và đầu tư

Mã số: 0100106..

Văn phòng công ty

Địa chỉ: 62 Giảng Võ - Hà Nội

STT	Chứng từ		Tên khách hàng	Doanh số bán (chưa thuế)	Thuế GTGT (5%)	Ghi chú
	SHĐ	Ngày				
1	44407	8/12	Anh Thắng	1.480.000	74.000	
2	44408	10/12	Anh Bản	1.080.000	54.000	

3	44410	11/12	Anh Chung	2.340.000	117.000	
4	44413	12/12	Anh Bản	1.776.000	88.800	
5	44415	14/12	Bà Hoàn	1.015.000	50.750	
6	44417	18/12	Anh Hưng	1.015.000	50.750	
7	44419	19/12	ông Sơn	507.500	25.375	
8	44420	19/12	Anh Thắng	1.480.000	74.000	
9	44421	20/12	Anh vinh	936.000	46.000	
			Tổng cộng (5%)	10.657.500	532.875	

c. Sổ chi tiết số 4: Thanh toán với người mua (TK 131)

Với Tổng công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN có rất nhiều chi nhánh kể cả văn phòng đại diện trong nước và nước ngoài có quan hệ thường xuyên với Tổng công ty trong công tác tiêu thụ sản phẩm. Do vậy, kế toán tiêu thụ sản phẩm phải theo dõi thường xuyên, chặt chẽ tới từng chi nhánh. Điều đó đòi hỏi kế toán của Tổng công ty cần phải sắp xếp bố trí công việc sao cho vừa thuận lợi cho việc ghi chép, vừa theo dõi phải ánh lại vừa có thể cung cấp những thông tin cần thiết cho người quản lý. Xuất phát từ những yêu cầu trên, để theo dõi chính xác tình hình thanh toán theo từng khách hàng thì mỗi khách hàng, kế toán cần mở một trang sổ riêng. Đầu tháng, kế toán tiến hành lập sổ chi tiết số 4 chuyển số dư cuối tháng của sổ chi tiết tháng trước sang chỉ tiêu số dư đầu tháng của tháng này. Cuối tháng kế toán tiến hành tập hợp các hóa đơn kiêm phiếu xuất kho chưa thanh toán (đã lưu trước) và các chứng từ đã thanh toán (phiếu thu) để ghi.

Phần ghi Nợ TK 131: Có TK 511 căn cứ vào các hóa đơn kiêm phiếu xuất kho cuối tháng chưa được thanh toán để ghi, mỗi hóa đơn ghi trên một dòng. Nếu cuối tháng có nhập trả lại số hàng mà trước đây khách hàng chưa thanh toán thì căn cứ vào phiếu nhập trả lại, kế toán ghi đỏ vào sổ chi tiết số 4 phần ghi Nợ TK 131 và đồng thời ghi Có TK 511 để giảm số phải thu của người mua.

Biểu số 2

Thanh toán với người mua

Tháng năm

(nghìn đồng)

Tên người mua	Dư đầu tháng		Nợ TK 131 Có TK 511	Có TK 131 Nợ TK		Dư cuối tháng	
	Nợ	Có		111	112	Nợ	Có
Cty Văn Hào-TGT	120.751					120.751	
Anh Dũng-BN	18.971		98.190	28.971		117.161	28.971
Chị Nga-Tây Sơn	1.713		1.900	1.713		1.900	
.....
Cộng	1.217.604	117.694	1.671.614	1.378.698	990.762	2.889.218	2.487.153

d. Bảng kê công nợ phải thu của khách hàng

Thực chất đây là một loại sổ phụ được căn cứ vào sổ chi tiết số 4 nhằm mục đích theo dõi nhanh số nợ còn phải thu của khách hàng. Cuối tháng kế toán lấy số liệu ở cột dư nợ TK 131 của sổ chi tiết số 4 ứng với từng khách hàng để lập bảng kê công nợ phải thu của khách hàng.

Biểu số 3

Bảng kê khai công nợ phải thu của khách hàng

STT	Tên khách hàng	Số tiền (đồng)
1	Công ty mậu dịch Văn Hào-Thạch Gia Trung	120.750.760
2	Anh Dũng-Bắc Ninh	88.190.000
3	Chị Nga-Tây Sơn	1.900.000
4	Xuân Thắng-Thanh Xuân	20.750.000

5	Việt Bằng-Thái Nguyên	31.959.700
6	Hồng Nhung-Vĩnh Phúc	9.891.000
7	Văn Hưng-Bắc Giang	197.645.530
8	ông Soạn-Hàng Khoai	89.671.000
9	Anh Chung-Hải Dương	1.150.000
10	ông Cường-Thanh Hóa	690.000
11	Chị Hiếu	1.150.000
12	Anh Đức-Thành phố	499.416.219
.....
Cộng		1.700.886.008

e. Sổ cái giá vốn hàng tiêu thụ: (Sổ cái TK 632)

Kế toán lập sổ cái về giá vốn nhằm mục đích theo dõi về giá trị vốn hàng hóa, thành phẩm, lao vụ, dịch vụ xuất bán trong kỳ (hàng tháng, quý, năm) kế toán tổng cộng đối ứng toàn bộ trị giá vốn của hàng hóa, thành phẩm, lao vụ, dịch vụ lại để kết chuyển về tài khoản 911-xác định kết quả kinh doanh).

Biểu số 4

Sổ cái tài khoản 632

tháng 12 năm 2000

Đơn vị: VNĐ

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
	4/12	Giá vốn hàng bán	155	1.906.422.000	
	5/12	Giá vốn hàng bán	155	1.599.000.000	
	10/12	Giá vốn hàng bán	155	672.010.000	
	13/12	Giá vốn hàng bán	155	1.432.000.000	
	19/12	Giá vốn hàng bán	155	879.000.000	
	25/12	Giá vốn hàng bán	155	956.000.000	
	28/12	Giá vốn hàng bán	155	1.899.000.000	

	29/12	Giá vốn hàng bán	155	989.000.000	
		Cộng		10.332.432.000	
		Kết chuyển sang TK 911			10.332.432.000
		Cộng phát sinh		10.332.432.000	10.332.432.000

g. Kế toán chi phí bán hàng-chi phí QLDN

* Kế toán chi phí bán hàng: ở đơn vị sản xuất kinh doanh là tất cả những khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra liên quan đến các hoạt động tiêu thụ thành phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ: chi phí nhân viên, quảng cáo... và các chi phí khác có liên quan. Kế toán lập sổ theo dõi chi phí bán hàng nhằm kiểm tra, giám sát và theo dõi các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ, từ đó có thể nắm bắt và cân đối các khoản chi sao cho hợp lý. Cuối kỳ, kế toán lấy số liệu tổng cộng chi phí để kết chuyển vào TK 911 để xác định kết quả tiêu thụ.

Để theo dõi các khoản chi phí bán hàng phát sinh trong tháng 12 năm 2000 ở Công ty, ta lập sổ sau:

Biểu số 5

Sổ theo dõi chi phí bán hàng
tháng 12 năm 2000

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
1		Trả lương cho nhân viên bán hàng	334	509.256.268	
2		Trích BHXH, BHYT, KPCĐ	338	119.446.532	
3		Khấu hao TSCĐ	214	20.932.000	
4		Tạm ứng thuê	141	4.980.000	
5		Hàng đi đường bị hao hụt	151	15.049.000	
6		Hàng kiểm kê bị hỏng	155	9.045.800	
		Tổng cộng		678.700.600	

Ví dụ: Trong tháng công ty có một số nghiệp vụ phát sinh liên quan đến chi phí bán hàng như sau: (trích từ biểu số 5- đvt: đồng)

- *Trích tiền lương và bảo hiểm phải trả cho nhân viên bán hàng:*

Nợ TK 6411	628.702.800
Có TK 334	35.420.000
Có TK 338	119.446.532

- *Trích trước khấu hao TSCĐ phục vụ cho tiêu thụ:*

Nợ TK 6414	20.923.000
Có TK 214	20.923.000

- *Tạm ứng cho việc thuê cửa hàng:*

Nợ TK 6418	4.980.000
Có TK 141	4.980.000

- *Số hàng đi đường bị hao hụt:*

Nợ TK 6418	15.049.000
Có TK 151	15.049.000

- *Số hàng cuối kỳ kiểm kê bị hỏng (theo biên bản kiểm kê):*

Nợ TK 6417	9.045.800
Có TK 151	9.045.800

- *Cuối kỳ, tập hợp chi phí bán hàng, phân bổ 100% cho sản xuất tiêu thụ, kế toán kết chuyển:*

Nợ TK 911	178.700.600
Có TK 641	178.700.600

* Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí phát sinh có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp, chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm nhiều loại: chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và chi phí khác. Chi phí QLDN khi

phát sinh được tập hợp theo từng yếu tố: chi phí nhân viên, chi phí NVL... và các khoản này được kế toán phản ánh trên tài khoản 642 (chi phí QLDN). Chính vì vậy, kế toán của công ty cần phải theo dõi, kiểm tra các khoản chi phí này một cách chặt chẽ, kịp thời và được mở thành các sổ theo dõi chi phí QLDN theo từng tháng, ví dụ Sổ theo dõi chi phí trong tháng 12 tại công ty như sau:

Biểu số 6

Sổ theo dõi chi phí quản lý doanh nghiệp

Tháng 12 năm 2000

ĐVT: đồng

Ngày tháng	Số chứng từ	Diễn giải	SH TK	Tổng cộng	Lương	BHXH	KH TSCĐ	Điện thoại
15/12		Trả lương cho NV quản lý	334	35.420.00 0	35.420.00 0			
		Trích BHXH	338	6.729.800		6.729.80 0		
16/12		Trích KH TSCĐ	214	9.918.500			9.918.50 0	
		Chi phí điện thoại, fax	111	10.213.00 0				10.213.00 0
		Cộng		62.284.30 0	35.420.00 0	6.729.80 0	9.918.50 0	10.213.00 0

Ví dụ: (trích từ sổ theo dõi chi phí QLDN của Công ty)

Trong tháng 12 năm 2000, Công ty có các khoản chi phí QLDN phát sinh như sau (đơn vị tính: đồng)

- Trả lương cho nhân viên quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 6421	35.420.000
Có TK 334	35.420.000

- Trích BHXH, BHYT, KPCĐ (trích theo lương):

Nợ TK 6421	6.729.800
Có TK 338	6.729.800

- Trích khấu hao TSCĐ phục vụ cho công tác quản lý:

Nợ TK 6424	9.918.500
Có TK 214	9.918.500

- Chi phí cho việc sử dụng điện thoại, fax.. phục vụ quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 6427	10.213.000
Có TK 111	10.213.000

- Cuối kỳ, kế toán tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp và kết chuyển sang TK 911 (Xác định kết quả kinh doanh):

Nợ TK 911	62.281.300
Có TK 642	62.281.300

h. Nhật ký chứng từ số 8 (ghi Có TK 155, 3331, 131, 511, 911)

(trích cho một số mặt hàng đang kinh doanh của Công ty)

Kế toán bán hàng sử dụng Nhật ký chứng từ số 8 để phản ánh tổng quát tình hình tiêu thụ và thanh toán với người mua. Việc lập nhật ký chứng từ số 8 này được thực hiện vào cuối tháng và được căn cứ vào các Bảng kê và Sổ chi tiết có liên quan.

Mẫu sổ NKCT số 8 được thực hiện qua biểu:

ĐVT: nghìn đồng

ST	SHTK	Có TK	TK 155	TK 511	TK 3331	Tk 131	Công
----	------	-------	--------	--------	---------	--------	------

T	ghi nợ	Nợ TK		TP	VTP	ĐV khác			nợ
1	111	Tiền mặt		5.929.133,2 05			52.783,70 2	1.378.697,7 9	732.558
2	112	TGNH		3.952.755,4 7			23.626,08	990.761,89	589.301
3	131	NPT		1.976.377,7 35					
4	511	DTBH							
5	3331	Thuế GTGT							
6	641	CPBH	178.700,6 3						
7	642	CPQLDN	62.281,3						
8	632	Giá vốn	10.332.43 2						
9	911	KQHĐ							

i. Bảng cân đối kho hàng

Cuối kỳ, kế toán lập bảng cân đối kho hàng (chi tiết cho từng đối tượng) để theo dõi quá trình tồn đầu kỳ, nhập trong kỳ, xuất trong kỳ và tồn cuối kỳ của mỗi loại hàng hóa và được căn cứ vào Bảng cân đối của cuối kỳ trước, các bảng kê hàng nhập và bảng kê chứng từ hóa đơn hàng hóa dịch vụ bán ra.

Biểu số 7 (trích cho một số mặt hàng)

Bảng cân đối kho hàng công ty XNK và đầu tư

Tháng 12/2000

T	Tên mặt	Đơn giá	Tồn đầu kỳ	Nhập trong kỳ	Xuất trong kỳ	Tồn đầu kỳ
---	---------	---------	------------	---------------	---------------	------------

T	hàng		Lượng	Tiền	Lượng	Tiền	Lượng	Tiền	Lượng	Tiền
							g		g	
1	Phụ tùng ô tô các loại		-	-		189.395		69.142,99	-	120.252,01
2	Vải quả khô		-	-	197,6	2.209.168	100	1.118.000	97,6	1.091.168
3	Nhãn quả khô		-	-	218,5	916.575,5	198,5	832.678,43	20	83.897,07
4	Long nhãn		-	-	60,15	1.261.165	41,15	862.792,05	19	398.373
5	Tỏi		-	-	46,5	97.786	94	173.061,4	0,5	920,539
6	Máy vắt sô CNTQGN23	675,474	4	2.701.895				-	4	2.701.895
7	Chân máy khâu	53	25	1.325			25	1.325	-	-
8	Đầu vắt sô FN2-7	78	152	11.856			152	11.856	-	-
9	Xe ô tô ĐQSD (năm)	102.316,3	18	1.491.377,1			5	411.945,118	13	1.079.391,98
10	Tỏi củ TNTX		-	-	902,5	1.906.422	902,5	1.906.422	-	-
..

5. Kế toán xác định kết quả (dùng sổ chi tiết lãi lỗ)

Cuối tháng sau khi hạch toán đầy đủ và chi tiết doanh thu thuần, giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí QLDN, kế toán tiến hành xác định kết quả tiêu thụ.

Sổ chi tiết lãi (lỗ) dùng để theo dõi tình hình nhập, xuất tồn của từng loại sản phẩm theo các chỉ tiêu số lượng, giá trị. Theo dõi về doanh thu tiêu thụ, thuế GTGT, chi phí bán hàng, chi phí QLDN của số thành phẩm xuất kho tiêu thụ, từ đó xác định kết quả tiêu thụ cho từng loại.

- *Cột doanh thu*: lấy số liệu của cột “giá trị” (doanh số bán ra) của Biểu số 1: “xuất theo mặt hàng” sang cho từng loại.

- *Cột thuế GTGT*: được tính bằng cách lấy doanh thu nhân với phần trăm thuế suất của loại hàng đó.

- *Cột chi phí bán hàng và chi phí QLDN*: số liệu này được lấy từ Bảng tập hợp chi phí bán hàng và chi phí QLDN. (số liệu trong sổ theo dõi chi phí bán hàng và chi phí QLDN). Chi phí bán hàng và chi phí QLDN khi tính cho từng loại hàng hóa thì phải áp dụng theo công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{(hoặc CPQLDN)} \\ \text{một loại hàng hóa} \end{array} = \frac{\text{Tổng chi phí BH (hoặc CPQLDN)} \quad \text{Doanh thu của}}{\text{Tổng doanh thu bán hàng} \quad \text{loại hàng hóa đó}} \times$$

Biểu số 8

Số cái tài khoản 911

Tháng 12 năm 2000

DVT: nghìn đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
	31	Kết chuyển doanh thu	511		11.858.266,41
	31	Kết chuyển giá vốn	632	10.322.432	
	31	Kết chuyển CPBH	641	678.700	
	31	Kết chuyển CPQLDN	642	62.281,3	
	31	Thực lãi (lỗ)	911	784.852.510	
	31	Cộng phát sinh		11.858.266,41	11.858.266,41

Để xác định chính xác kết quả tiêu thụ của từng loại thành phẩm, kế toán mở sổ chi tiết TK 911 để theo dõi cho từng loại thành phẩm.

Biểu số 9 (trích cho một số mặt hàng)

Sổ chi tiết tài khoản 911

Tháng 12 năm 2000

ĐVT: nghìn đồng

Đối tượng	Doanh thu	Giảm doanh thu	Doanh thu thuần	Giá vốn	CPBH	CPQLD N	Kết quả (lãi, lỗ)
Vải quả khô	1.118.000	-	1.118.000	1.027.124,88	63.564,12	5.832,99	21.478
				2	4	4	
Nhãn quả khô		-	832.678,429	770.335,551	47.342,10	4.344,37	10.674,4
					6	2	
Long nhãn		-	862.792,05	796.516,442	49.054,22	4.501,48	12.689,9
					3	5	
Tỏi		-	173.061,373	160.613,112	9.839,440	920,921	1.687,9
Chân máy khâu	1.391,25	66,25	1.325	873,054	75,333	6,913	369,7
..
Tổng cộng	11.937.351,1	79.084,75	11.858.266,4	10.332.432	678.700,6	62..281,	784.852,5
	7	9	1			3	1

Phần III

Một số giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán tiêu thụ sản phẩm và xác định kết quả tiêu thụ
tại

Tổng công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN

Cơ chế thị trường với nhiều thành phần kinh tế cùng tham gia sản xuất kinh doanh, cạnh tranh và bình đẳng trước pháp luật, do vậy muốn đứng vững trên thị trường, các doanh nghiệp thực hiện hạch toán kinh doanh sao cho có lãi. Là một công cụ quan trọng trong công tác quản lý kinh tế tài chính, đổi mới của công tác quản lý là tiền đề quan trọng cho công tác điều hành sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp

Hoàn thiện kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ là công việc rất cần thiết nhằm góp phần tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn để thấy được những gì đã làm được và phát sinh ra những gì chưa làm được, từ đó rút ra những nội dung chủ yếu, cần thiết của việc hoàn thiện.

I. Yêu cầu cơ bản của việc hoàn thiện kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

1. Yêu cầu thống nhất

Đây là một yêu cầu cơ bản nhằm tạo ra sự thống nhất về chế độ kế toán giữa ngành kinh doanh của doanh nghiệp với chế độ kế toán do nhà nước ban hành.

Yêu cầu này đòi hỏi công tác kế toán phải thống nhất trên nhiều mặt như: thống nhất trong hệ thống sổ kế toán, thống nhất về phương pháp hạch toán, đánh giá tài sản, thống nhất về tên gọi và chỉ tiêu trong báo cáo tài chính.

2. Yêu cầu kịp thời, chính xác

Yêu cầu này cũng như là một chức năng của kế toán. Cung cấp những thông tin kịp thời, chính xác và phù hợp với yêu cầu về quản lý cũng như quản trị trong doanh nghiệp. Đáp ứng tốt yêu cầu này mới chứng tỏ hiệu quả của công tác kế toán, tạo cơ sở cho lãnh đạo công ty đưa ra những quyết định chính xác, kịp thời.

3. Yêu cầu phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty trên cơ sở tôn trọng chế độ kế toán-tài chính

Mỗi doanh nghiệp đều có những đặc điểm riêng về tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh, lĩnh vực hoạt động cũng như yêu cầu quản lý. Sự vận dụng một cách linh hoạt chế độ kế toán do Nhà nước ban hành vào ngành kinh doanh là vấn đề cần thiết. Để tổ chức công tác kế toán phát huy hiệu quả, các doanh nghiệp cần phải biết vận dụng một cách sáng tạo, phù hợp với đặc điểm riêng của mình.

4. Yêu cầu tiết kiệm và nâng cao hiệu quả

Mục đích kinh doanh của các doanh nghiệp đều hướng tới lợi nhuận. Mỗi doanh nghiệp không thể thực hiện một phương án nào đó mà không tính toán đến tính khả thi và hiệu quả của công việc. Vì vậy, hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ cũng phải quán triệt vấn đề này.

II. Những ưu điểm và tồn tại trong công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ ở Công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN

1. Những mặt đã đạt được

Sau một thời gian học tập và nghiên cứu tại phòng tài chính-kế toán của công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN, chuyên đề nhận thấy rằng công ty đã áp dụng tốt chế độ kế toán mới và đã có được những sáng tạo cụ thể.

+ Hiện nay Công ty đang thực hiện công tác kế toán tiêu thụ bằng máy vi tính, với việc sử dụng kế toán máy thì khối lượng ghi chép, tính toán thủ công được giảm đi đáng kể nhưng vẫn đảm bảo được tính chính xác, kịp thời và tạo điều kiện nâng cao hiệu quả công tác kế toán.

+ Hầu hết các công việc liên quan đến kế toán tiêu thụ đều được thực hiện tại phòng tài chính kế toán, từ thu thập, kiểm tra chứng từ đến xử lý ghi sổ, lập các báo cáo kế toán. Do tính chất tập trung như vậy, bộ máy kế toán có thể nắm được toàn bộ những thông tin kế toán, trên cơ sở đó đánh giá kiểm tra và đưa ra được các quyết định đúng đắn, kịp thời.

+ Công việc hạch toán trên cơ sở tổng hợp, kế toán cũng mở sổ chi tiết để theo dõi cho từng loại sản phẩm và tình hình thanh toán của từng khách hàng. Do vậy, công ty luôn có được những thông tin chi tiết cũng như toàn bộ về kết quả tiêu thụ của từng loại thành phẩm hàng hóa, cung cấp cho các nhà quản lý những thông tin chính xác để có được những phương hướng giải quyết đúng đắn, chính xác, kịp thời đối với từng mặt hàng khi có rủi ro xảy ra. Điều này rất cần thiết đối với một doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng.

+ Công ty đã xây dựng được trình tự luân chuyển chứng từ một cách hợp lý, phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình, cũng như hình thức sổ kế toán mà Công ty đang áp

dụng. Điều này đã tạo điều kiện cho các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được hạch toán kịp thời.

+ Công ty đang áp dụng hình thức sổ kế toán “Nhật ký-chứng từ”. Tuy nhiên, hình thức sổ kế toán công ty đã thay đổi cải tiến cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty.

+ Công ty hiện có những phương thức tiêu thụ hợp lý, giá cả phù hợp, đồng thời công ty cũng đã có một đội ngũ vận tải chắc chắn, nhiệt tình, sẵn sàng vận chuyển hàng hóa cho khách hàng khi có yêu cầu, góp phần phục vụ tận tình tới người tiêu dùng, đảm bảo và tăng uy tín cho công ty.

Nói chung tổ chức kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của Công ty là một nội dung quan trọng trong công tác kế toán. Nó liên quan đến nhiều khoản thu nhập thực tế và phần phải nộp ngân sách nhà nước, đồng thời nó phản ánh sự vận động của tài sản, tiền vốn của công ty trong sản xuất kinh doanh.

2. Những mặt còn hạn chế

Tuy đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong công tác kế toán nói chung, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ nói riêng ở công ty vẫn còn tồn tại một số điểm cần khắc phục để hoàn thiện công tác kế toán:

+ Do thị trường tiêu thụ có mặt ở nhiều nơi, việc lập “Hóa đơn bán hàng” cho nghiệp vụ bán hàng đại lý chưa đúng thời điểm và chưa đúng theo mẫu chế độ quy định, chính vì vậy đã gây khó khăn cho việc kiểm kê hàng cuối kỳ và lập báo cáo kết quả tiêu thụ cho công ty.

+ Kế toán của công ty cần phải lập dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi. Trong khi đó, thị trường tiêu thụ của công ty rất lớn và có nhiều bạn hàng, cho nên công ty thường có rất nhiều khách hàng thường xuyên đến lấy hàng và thanh toán chậm, điều này không thể tránh khỏi những rủi ro thường gặp trong việc thanh toán tình hình công nợ.

+ Việc kế hoạch hàng nhập bị trả lại chưa đúng với trình tự kế toán quy định.

III. Phương pháp hoàn thiện kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ ở công ty IMEXIN

Từ những hạn chế trên đây, chuyên đề mạnh dạn đóng góp một số ý kiến để hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN.

Hiện nay công ty đã sử dụng máy vi tính để nâng cao chất lượng và hiệu quả của công tác quản lý toàn công ty nói chung và công tác kế toán nói riêng. Tuy nhiên, hiện công ty mới chỉ trang bị bốn máy vi tính cho toàn bộ công tác kế toán mà theo phương pháp hạch toán nhật ký chứng từ thì chủ yếu là sử dụng các bảng kê cho nên nó không thực sự phù hợp với công việc kế toán máy. Nhưng dầu sao thì cũng bớt được nhân công. Do vậy, để cập nhật chứng từ, in sổ sách, lập các bảng kê, báo cáo, kế toán viên cần phải biết sắp xếp theo thời gian hợp lý để tránh trùng lặp, giao trách nhiệm công việc cho từng nhân viên, làm đúng công việc của mình, nâng cao tinh thần trách nhiệm và hiệu quả công việc.

1. Hoàn thiện sổ sách kế toán chi tiết theo dõi hàng xuất tiêu thụ (qua đại lý, gửi đại lý, dịch vụ...)

Hiện nay khi xuất kho thành phẩm cho đại lý, kế toán công ty lại ghi hàng xuất vào thẻ kho của từng đại lý để theo dõi. Như vậy, thẻ kho chỉ theo dõi về mặt lượng mà không phản ánh chi tiết mặt giá trị hàng tồn kho của mỗi đại lý. Vậy để theo dõi tình hình xuất kho và tiêu thụ thành phẩm, hàng hóa ở đơn vị bán đại lý được đầy đủ, chính xác, công ty nên thay thẻ kho bằng “Sổ chi tiết hàng gửi bán”. Sổ này được mở chi tiết cho từng đại lý và mỗi trang sổ thể hiện số liệu của một tháng. Mẫu sổ như sau:

Hàng xuất gửi đại lý

Tháng..... năm

Tên cửa hàng:.....

Đơn vị tính:.....

Chứng từ		Diễn giải	Hàng xuất kho gửi đại lý		Hàng tiêu thụ trong tháng	
SH	Ngày		Hàng hóa A	Hàng hóa B	Hàng hóa A	Hàng hóa B

			ĐG	SL	TT	ĐG	SL	TT	ĐG	SL	TT	ĐG	SL	TT
		-Tồn kho đầu tháng												
		-Xuất ký gửi												
		-Tồn kho cuối tháng												

- Chỉ tiêu “Số tồn đầu tháng” phản ánh giá đơn vị, số lượng, giá trị từng hàng hóa còn tồn ở đại lý tháng trước.

Hàng ngày căn cứ vào chứng từ phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ gửi bán cho đại lý, kế toán ghi số lượng, đơn giá của từng loại hàng hóa, đồng thời ghi nhập “phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ” vào máy ta có số liệu “thành tiền” do máy đưa ra. Đây là giá trị hàng xuất kho.

- Chỉ tiêu “Tồn cuối tháng” phản ánh đơn giá, số lượng và giá trị từng loại sản phẩm chưa tiêu thụ được trong tháng. Tuy nhiên, để quản lý được chặt chẽ số thành phẩm được tiêu thụ ở từng đại lý thì giữa Công ty và đại lý phải có sự thống nhất thường xuyên các thông tin về tình hình tiêu thụ hàng hóa. Cuối tháng, tổng hợp số liệu trên sổ chi tiết vào bảng tổng hợp chi tiết các đại lý. Số liệu dùng để theo dõi đối chiếu với số liệu trên các tài khoản 157, tài khoản 632.

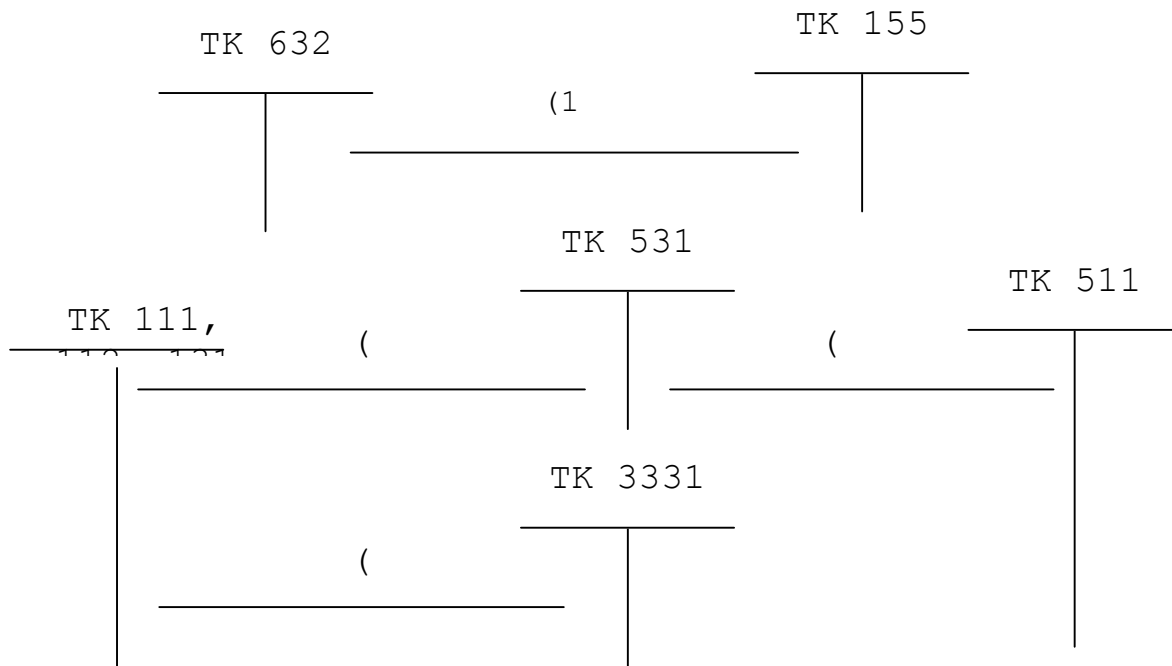
2. Về hàng nhập bị trả lại

Hiện nay, ở công ty xuất nhập khẩu và đầu tư thì hàng nhập bị trả lại được bù đắp với số hàng bán cụ thể:

Nếu trong tháng có hàng bán bị trả lại bất kỳ hàng hóa đó được xuất bán khi nào thì kế toán đều ghi giảm giá vốn và giảm doanh thu của thành phẩm xuất bán ngày trong tháng có phát sinh hàng hóa bị trả lại. Như vậy, số liệu tổng hợp về doanh thu và giá vốn trên các sổ kế toán là số sau khi đã trừ đi giá vốn và doanh thu hàng bán bị trả lại. Do vậy, khi nhìn vào sổ kế toán tổng hợp, ta không biết được tổng giá trị hàng nhập là bao nhiêu,

tổng giá trị số thành phẩm xuất bán thực trong tháng là bao nhiêu. Vì vậy, Công ty nên hạch toán rõ hàng nhập bị trả lại như sau:

Quy trình hạch toán:



- (1) - Nhận lại thành phẩm do người mua trả lại
- (2) - Trả lại tiền cho người mua, hoặc ghi giảm khoản phải thu
- (3) - Ghi giảm số thuế GTGT phải nộp
- (4) - Kết chuyển trừ vào doanh thu (vào cuối kỳ)

3. Về lập dự phòng các khoản nợ khó đòi

Để tôn trọng tính “thận trọng” trong kinh doanh, công ty nên chú trọng đến việc lập dự phòng cho các khoản phải thu hơn nữa để đảm bảo an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Kế toán công ty có thể lập dự phòng theo các bút toán sau:

+ Xác định mức dự phòng nợ phải thu khó đòi

Nợ TK 6426

Có TK139

+ Khi có bằng chứng đáng tin cậy về các khoản phải thu khó đòi thì xóa sổ các khoản nợ khó đòi không đòi được (ghi bút toán đơn).

Nợ TK 004 (số nợ phải thu khó đòi)

Đồng thời trừ số nợ đã xóa sổ vào dự phòng đã lập

Nợ TK 139

Có TK 131, 138

(Nếu không xảy ra nợ phải thu khó đòi không đòi được thì phải hoàn nhập dự phòng)

Nợ TK 139 (dự phòng phải thu khó đòi)

Có TK 721 (thu nhập bất thường)

+ Nếu số dự phòng đã lập ít hơn thực tế xảy ra thì trích bổ sung về dự phòng

Nợ TK 6426

Có TK 139

+ Trường hợp nợ phải thu khó đòi đã xóa sổ nay đòi được

Nợ TK 111, 112

Có TK 721

Có TK 004

4. Về sổ chi tiết lãi (lỗ)

Nói chung, công ty sử dụng “sổ chi tiết lãi (lỗ)” để xác định kết quả tiêu thụ cũng được, nhưng có thể hơi rắc rối trong việc ghi chép và kiểm tra. Vì vậy, để tiện theo dõi, công ty nên sử dụng “Sổ chi tiết bán hàng” thay cho “Sổ chi tiết lãi (lỗ)” thì phù hợp với chế độ kế toán hiện hành hơn. Mẫu sổ như sau:

Sổ chi tiết bán hàng

Tháng năm

Kết luận

Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ có vai trò không thể thiếu được trong công tác quản lý kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ đầy đủ, chính xác, kịp thời, sẽ là biện pháp tích cực và có hiệu quả nhất, góp phần thúc đẩy, tăng nhanh quá trình tuần hoàn vốn, tăng thu nhập là điều kiện quan trọng nhất, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Vì vậy, công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của mỗi doanh nghiệp ngày càng phải hoàn thiện để đạt được hiệu quả cao.

Qua thời gian thực tập tại Công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN, được sự giúp đỡ của các cán bộ phòng tài chính kế toán và các phòng ban có liên quan: phòng tổ chức, phòng kinh doanh xuất nhập khẩu... và đặc biệt là sự giúp đỡ tận tình của cô giáo cùng với sự nỗ lực của bản thân, em đã vận dụng lý luận đã được học tập và nghiên cứu tại trường kết hợp với quá trình thực hành tại công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN, chuyên đề đã hoàn thành đề tài ***“Hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN”***. Đồng thời, chuyên đề cũng đưa ra một số nhận xét về công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của công ty.

Tài liệu tham khảo

- 1. Giáo trình Kế toán tài chính - Đại học tài chính Hà Nội 1999**
- 2. Thuế và các kế toán thuế GTGT - NXB Tài chính 1999**
- 3. Giáo trình Kế toán doanh nghiệp - NXB Tài chính 1999**
- 4. Sơ đồ Hạch toán kế toán**
- 5. Luận văn và chuyên đề khóa trước**
- 6. Tài liệu sổ sách tại công ty XNK và điện tử IMEXIN**
- 7. Biểu mẫu các hình thức sổ kế toán áp dụng thống nhất đối với các doanh nghiệp**

Mục lục

Trang

Lời nói đầu	1
Phần I: Những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong các Doanh nghiệp	4
I. Tiêu thụ và ý nghĩa của tiêu thụ	4
1. Khái niệm về tiêu thụ	4
2. Yêu cầu quản lý về tiêu thụ	4
3. Vị trí, vai trò và ý nghĩa của quá trình tiêu thụ	5
II. Nội dung của công tác tiêu thụ	6
1. Các phương thức tiêu thụ	6
1.1 Phương thức bán buôn	6
1.2. Các phương thức bán lẻ	7
2. Bán hàng xuất khẩu	8
III. Kết quả tiêu thụ	9
1. Khái niệm kết quả tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ	9
1.1. Khái niệm	9
1.2. Cách xác định kết quả tiêu thụ	9
1.2.1. Doanh thu bán hàng	9
1.2.2. Doanh thu bán hàng thuần	9
1.2.3. Trị giá vốn hàng bán:	12
1.2.4 Chi phí bán hàng	12
1.2.5. Chi phí quản lý Doanh nghiệp (QLDN)	13
1.2.6. Lợi nhuận gộp	14

1.2.7. Kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh (lợi nhuận,lỗ)	14
2. ý nghĩa việc xác định kết quả tiêu thụ	14
IV. Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ.....	15
1. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và xác định kết quả.....	15
2. Tài khoản sử dụng và kết cấu.....	15
2.1. Nhóm tài khoản phản ánh doanh thu	15
2.2. Nhóm tài khoản phản ánh giá vốn hàng bán.....	17
3. Phương pháp kế toán tiêu thụ.....	18
3.1. Kế toán tiêu thụ trực tiếp.....	18
3.2. Kế toán tiêu thụ theo phương thức chuyển hàng.....	21
3.3. Kế toán tiêu thụ theo phương thức gửi hàng đại lý ký gửi:	24
3.4. Kế toán hàng bán trả góp	26
3.5. Kế toán hàng xuất khẩu.....	28
3.6. Các trường hợp được coi là tiêu thụ khác	30
4. Kế toán chi phí bán hàng.....	31
5. Kế toán chi phí QLDN	35
6. Kế toán xác định kết quả.....	37
7. Hệ thống sổ sách dùng để kế toán tiêu thụ.....	39
7.1.Hạch toán chi tiết:.....	39
7.2. Hệ thống Sổ tổng hợp	43

Phần II:Tình hình tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và xác định

kết quả tiêu thụ tại Công ty xuất - nhập khẩu và đầu tư IMEXIN 48

I. Đặc điểm chung của Công ty Xuất- Nhập khẩu và Đầu tư IMEXIN.	48
1. Quá trình hình thành và phát triển	48
2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và lao động của Công ty.	50
2.1. Cơ cấu tổ chức quản lý	50
2.2. Nguồn nhân lực:	52
3. Tổ chức bộ máy kế toán.....	52
II. Tổ chức kế toán tiêu thụ sản phẩm ở công ty XNK và Đầu tư IMEXIN.....	54
1. Đặc điểm, hình thức tiêu thụ và công tác thanh toán	54
2. Công tác quản lý tình hình tiêu thụ	55

3. Kế toán tiêu thụ sản phẩm ở công ty XNK và điện tử IMEXIN.....	56
4. Quá trình tiêu thụ sản phẩm	58
5. Kế toán xác định kết quả (dùng sổ chi tiết lãi lỗ).....	70
Phần III: Một số giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán tiêu thụ sản phẩm và xác định kết quả tiêu thụ tại Tổng công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN	72
I. Yêu cầu cơ bản của việc hoàn thiện kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ	73
1. Yêu cầu thống nhất.....	73
2. Yêu cầu kịp thời, chính xác.....	73
3. Yêu cầu phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty trên cơ sở tôn trọng chế độ kế toán-tài chính	73
4. Yêu cầu tiết kiệm và nâng cao hiệu quả	74
II. Những ưu điểm và tồn tại trong công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ ở Công ty xuất nhập khẩu và đầu tư IMEXIN	74
1. Những mặt đã đạt được.....	74
2. Những mặt còn hạn chế	75
III. Phương pháp hoàn thiện kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ ở công ty IMEXIN	76
1. Hoàn thiện sổ sách kế toán chi tiết theo dõi hàng xuất tiêu thụ (qua đại lý, gửi đại lý, dịch vụ...).....	76
2. Về hàng nhập bị trả lại.....	77
3. Về lập dự phòng các khoản nợ khó đòi	78
4. Về sổ chi tiết lãi (lỗ)	79

Kết luận 81