

Nội dung Quảng cáo

Nội dung chương trình dạy kế toán thực hành của Tadiepthu

STT	Tên khóa học	Nội dung	Học Phí	Kết quả
01	Học Kế toán online – Tổng hợp các loại hình kế toán (TM, DV, DL)	Bộ chứng từ 1 tháng	Miễn phí	Thành thạo các công đoạn kế toán .Tổng hợp chứng từ, định khoản, lên báo cáo tài chính Thành thạo phần mềm kế toán cho loại hình doanh nghiệp, thông thạo kê khai thuế
02	Các vị trí kế toán thuộc kê thống kế toán (từ kế toán quản trị)	Bộ chứng từ 1 tháng	100.000 Đồng	
03	Kế toán doanh nghiệp Thương mại	Bộ chứng từ 3 tháng	250.000 Đồng	
04	Kế toán doanh nghiệp dịch vụ	Bộ chứng từ 3 tháng	250.000 Đồng	
05	Kế toán doanh nghiệp sản xuất	Bộ chứng từ 3 tháng	250.000 Đồng	
06	Tổng hợp cả ba loại hình trên	Bộ chứng từ 3 tháng	500.000 Đồng	

1.2 Nội dung khóa học

Lập chứng từ và quản lý chứng từ:

- Lập chứng từ kế toán
- Phân loại chứng chứng từ kế toán
- Lưu chứng từ kế toán
- Thực hiện các nghiệp vụ phiếu kế toán cuối kỳ
- Các nghiệp vụ hành chính bắt buộc ví dụ : Bảo hiểm, văn thư ..

Thực hành ghi sổ kế toán:

Sổ tổng hợp:

- Sổ nhật ký (Nhật ký chung)
- Sổ cái (các tài khoản)

Sổ chi tiết:

- Sổ quỹ tiền mặt tiền gửi (111; 112)
- Sổ chi tiết công nợ và tổng hợp công nợ (TK131;331...)
- Sổ chi tiết hàng tồn kho, tổng hợp N - X – T(TK152;156)
- Sổ chi tiết doanh thu bán hàng, tổng hợp doanh thu bán hàng (TK 511...).

Liên hệ dtadiepthu@gmail.com để nhận file word

- Bảng tập hợp chi phí và tính giá thành (TK154;621;622;627)
- Bảng theo dõi phân bổ công cụ dụng cụ (TK 153; 242...)
- Bảng theo dõi khấu hao tài sản cố định (TK 211;214...)

Lên Bảng cân đối phát sinh

- Từ số liệu của sổ chi tiết tổng hợp và lên bảng cân đối phát sinh

Lên Báo Cáo Tài Chính

- Lên bảng lưu chuyển tiền tệ
- Bảng cân đối kế toán
- Thuyết minh tài chính

Liên hệ sdt 0936838448

hoặc mail dtadiepthu@gmail.com

LỜI MỞ ĐẦU

Nói đến nền kinh tế thị trường là nói đến tính cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp khi tham gia vào nền kinh tế thị trường phải độc lập tự chủ, tìm cho mình một hướng đi riêng nhằm thích nghi được với thị trường đồng thời cũng phải tối đa hoá lợi nhuận của doanh nghiệp. Bên cạnh việc tối thiểu hoá đầu vào doanh nghiệp cần phải chú ý, quan tâm đến khâu tiêu thụ nhằm tối đa hoá đầu ra. Có thể nói tiêu thụ là một trong những khâu quan trọng nhất của hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và của chu kỳ sản xuất kinh doanh nói riêng. Như Ăng-ghen đã nói “ Tiêu thụ không chỉ đơn thuần là kết quả của sản xuất, đến lượt nó, nó cũng tác động trở lại sản xuất ” bởi vì chỉ có thông qua tiêu thụ, mục tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp mới được thực hiện, doanh nghiệp có doanh thu để một mặt bù đắp những chi phí sản xuất kinh doanh đã bỏ ra, mặt khác có tích lũy để đầu tư vào tái sản xuất ở chu kỳ sau. Chu kỳ sau quy mô sản xuất được quyết định mở rộng, giản đơn hay thu hẹp thì được căn cứ trực tiếp vào sản lượng tiêu thụ của kỳ trước. Có thể nói rằng hoạt động tiêu thụ là thước đo sự phát triển của doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp sản trong điều kiện nền kinh tế thị trường như hiện nay.

Liên hệ dtadiepthu@gmail.com để nhận file word

Kế toán nghiệp vụ tiêu thụ cung cấp các nguồn thông tin, số liệu về tình hình tiêu thụ sản phẩm giúp các nhà quản lý của doanh nghiệp nắm được tình hình tiêu thụ trên cơ sở đó đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn và phù hợp nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất cho doanh nghiệp.

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây là công ty sản xuất lương thực thực phẩm đầu ngành của Sở Công nghiệp tỉnh Hà tây. Do đặc trưng về sản phẩm là các mặt hàng bánh kẹo, bia, rượu ... có thời gian sử dụng ngắn, thị trường cạnh tranh cao nên công tác tiêu thụ và quản lý tiêu thụ luôn được quan tâm chú trọng, kế toán tiêu thụ thành phẩm là một trong những phần hành chính của công tác kế toán của công ty.

Nhận thức được tầm quan trọng của kế toán tiêu thụ thành phẩm trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất, kết hợp giữa lý luận về quá trình hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm và tình hình thực tế về hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây em đã chọn nghiên cứu đề tài: ***“Hoàn thiện kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây”***.

Nội dung luận văn tốt nghiệp của em gồm các chương sau:

Chương I: Lý luận chung về kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm tại các doanh nghiệp sản xuất.

Chương II: Thực trạng kế toán tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

Chương III: Một số biện pháp nhằm hoàn thiện kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

CHƯƠNG I**LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM
TẠI CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT****I/ Lý luận chung về kế toán tiêu thụ thành phẩm ở các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế thị trường.****1. Đặc điểm nền kinh tế thị trường:**

Lịch sử ra đời và phát triển thị trường luôn gắn liền với việc xuất hiện và phát triển của sản xuất hàng hoá, tức là luôn gắn liền với quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá, ở đâu có sản xuất hàng hoá thì ở đó có thị trường. Thị trường là nơi thể hiện tập trung nhất các mâu thuẫn của sản xuất hàng hoá, là mục tiêu khởi điểm của quá trình kinh doanh và cũng là nơi kết thúc của quá trình kinh doanh. Thị trường cũng có thể hiểu là lĩnh vực trao đổi, mua bán mà ở đó các chủ thể kinh tế cạnh tranh với nhau với mục đích là để tìm kiếm lợi nhuận và giành ưu thế về mình theo các quy luật của sản xuất và lưu thông.

Mỗi hình thái kinh tế có cơ chế hoạt động tương ứng, nền kinh tế thị trường là nền kinh tế được vận hành theo cơ chế thị trường ở đó sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai được quy định thông qua thị trường. Trong thị trường giá cả thị trường là phạm trù trung tâm, là bàn tay vô hình điều tiết nền sản xuất xã hội kích thích sản xuất, thông qua giá cả thị trường thực hiện chức năng điều tiết và kích thích của mình. Cung cầu là phạm trù kinh tế lớn bao trùm thị trường, quan hệ cung cầu trên thị trường là yếu tố quan trọng nhất và trực tiếp quyết định giá cả thị trường. Kinh tế thị trường chính là hình thức phát triển cao của kinh tế hàng hoá, kinh tế hàng hoá phát triển đến đó có nghĩa là phạm trù hàng hoá, phạm trù tiền tệ và thị trường được phát triển và mở rộng.

Hàng hoá không chỉ bao gồm những sản phẩm đầu ra của sản xuất mà còn bao gồm cả các yếu tố đầu vào của sản xuất. Dung lượng thị trường và cơ cấu thị trường được mở rộng và hoàn thiện, mọi hoạt động kinh tế trong thị

trường đều được tiền tệ hoá khi đó người ta gọi kinh tế hàng hoá là kinh tế thị trường. Kinh tế thị trường có các đặc trưng cơ bản sau:

Một là : Tính tự chủ của các chủ thể kinh tế rất cao. Các chủ thể kinh tế trong nền kinh tế thị trường bao gồm các doanh nghiệp, các hộ kinh doanh, các cá nhân và cả Nhà nước, họ tham gia vào thị trường và phải tự bù đắp những chi phí và tự chịu trách nhiệm đối với kết quả sản xuất kinh doanh của mình. Các chủ thể kinh tế được tự do liên kết liên doanh, tự do tổ chức quá trình sản xuất theo luật định. Đây chính là đặc trưng quan trọng nhất của kinh tế thị trường.

Hai là : Giá cả được xác định ngay trên thị trường. Theo lý luận của Mác thì giá cả là sự biểu hiện bằng tiền của giá trị hàng hoá, mà giá trị hàng hoá lại là sự kết tinh của hao phí lao động xã hội cần thiết. Song trên thực tế, giá cả ngoài sự quyết định của giá trị hàng hoá ra còn chịu ảnh hưởng khá lớn bởi quan hệ cung cầu, sự biến động của quan hệ cung cầu kéo theo sự biến động của giá cả và ngược lại. Như vậy, trong nền kinh tế thị trường giá cả là phạm trù kinh tế trung tâm, vừa là chiếc “phong vũ biểu” phản ánh tình trạng của thị trường, lại vừa là công cụ thông qua cung cầu để điều tiết hoạt động của các chủ thể kinh tế.

Ba là : Khách hàng giữ một vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Các doanh nghiệp muốn bán được nhiều hàng hoá và thu được nhiều lợi nhuận thì trước hết phải hướng vào khách hàng, phải coi “khách hàng là thượng đế”, phải tìm hiểu nhu cầu thị hiếu của họ, sản xuất và bán cái mà khách hàng cần chứ không phải cái mà mình có. Để thu hút được ngày càng nhiều khách hàng về phía mình thì doanh nghiệp cũng cần phải thường xuyên cải tiến thay đổi mẫu mã sản phẩm, nâng cao chất lượng hàng hoá cho phù hợp với nhu cầu ngày càng cao của khách hàng

Bốn là : Cạnh tranh là một yêu cầu tất yếu của kinh tế thị trường. Trong nền kinh tế thị trường mọi động lực của cạnh tranh suy đến cùng đều xuất phát từ lợi ích kinh tế, nó tồn tại trên cơ sở những đơn vị sản xuất hàng hoá độc lập và khác nhau về lợi ích kinh tế, trong cuộc cạnh tranh đó tất yếu có người được

kẻ thua. Nếu lợi nhuận thúc đẩy các cá nhân thì cạnh tranh lại bắt buộc họ thúc đẩy họ phải điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình sao cho có hiệu quả tốt nhất. Trước yêu cầu đó, muốn thu được nhiều lợi nhuận buộc các đơn vị sản xuất và kinh doanh phải đua nhau tối ưu hoá đầu vào, cải tiến kỹ thuật, áp dụng công nghệ mới vào sản xuất để nâng cao năng suất lao động nhằm hạ giá thành sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ xuống nhưng không vượt ra khỏi khuôn khổ của pháp luật. Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh là một yêu cầu tất yếu, doanh nghiệp nếu không thích ứng được với quy luật cạnh tranh thì sẽ bị loại bỏ và dẫn đến phá sản.

Tuy nhiên bên cạnh những đặc điểm trên có thể coi là những ưu điểm của nền kinh tế thị trường thì vẫn còn tồn tại một số nhược điểm đó là tình trạng phân hoá giàu nghèo, lạm phát, khủng hoảng nền kinh tế, thất nghiệp ...ngày càng tăng, do chạy theo lợi nhuận nên việc khai thác và sử dụng tài nguyên một cách vô tội vạ, phá huỷ môi trường. Cạnh tranh là động lực của nền kinh tế song bản thân cạnh tranh lại cũng chứa đựng những nhân tố tạo ra sự đối lập với nó, đó là độc quyền, mà độc quyền chính là cơ sở để làm nảy sinh những quan hệ cạnh tranh không lành mạnh, gây thiệt hại cho người tiêu dùng và xã hội. Chính vì những nhược điểm này nên rất cần có sự can thiệp, điều tiết vĩ mô của Nhà nước đối với nền kinh tế.

Hiện nay Nhà nước ta đang xây dựng một nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, đó là một yêu cầu khách quan nhằm phát triển lực lượng sản xuất qua đó phù hợp với xu thế của thời đại và phù hợp với nguyện vọng của nhân dân ta.

2. Đặc điểm kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm trong các doanh nghiệp sản xuất.

Tiêu thụ thành phẩm là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp sản xuất, là giai đoạn có tính quyết định tới sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp . Thành phẩm mà doanh nghiệp sản xuất ra bán được nhiều sẽ bù đắp được những chi phí doanh nghiệp bỏ ra, giúp doanh

ng nghiệp thu hồi lại vốn để tiếp tục tái sản xuất sản phẩm đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh và lợi nhuận cho doanh nghiệp. Trên cơ sở đó doanh nghiệp mới có điều kiện để nâng cao và phát triển sản xuất cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Ngược lại, nếu sản phẩm sản xuất ra không được thị trường chấp nhận, không bán được sẽ gây ứ đọng vốn, dẫn đến sản xuất bị ngưng trệ, quay vòng vốn chậm, không có vốn để tiếp tục quá trình tái sản xuất ... Nếu tình trạng đó không được khắc phục, lâu ngày sẽ dẫn doanh nghiệp đến bờ vực của sự phá sản. Do vậy, với bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn đứng vững trên thị trường phải luôn xác định được khả năng của doanh nghiệp mình, doanh nghiệp sẽ kinh doanh mặt hàng nào, đối tượng phục vụ là ai, kinh doanh theo hình thức nào... tức là doanh nghiệp phải hoạch định được chiến lược kinh doanh của mình từ khâu sản xuất cho đến khâu tiêu thụ thành phẩm và xác định kết quả kinh doanh có như vậy mới đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp mình.

2.1. Các phương thức tiêu thụ :

2.1.1. Phương thức bán buôn:

Bán buôn là việc bán hàng cho các doanh nghiệp sản xuất hoặc các doanh nghiệp thương mại. Kết thúc quá trình này, hàng hoá thành phẩm vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông. Đặc điểm của phương thức này là số lượng bán một lần lớn nên doanh nghiệp thường lập chứng từ cho từng lần bán và kế toán tiến hành ghi sổ sau mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Phương thức này được tiến hành theo 2 hình thức sau:

- Hình thức giao hàng trực tiếp : Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến doanh nghiệp sản xuất để nhận hàng, doanh nghiệp sản xuất giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng bán được xác định là tiêu thụ.

- Hình thức chuyển hàng : Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, doanh nghiệp sản xuất bằng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài, chuyển hàng đến giao cho bên mua ở một địa điểm đã thoả thuận. Thành phẩm chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Số thành phẩm này

được xác định là tiêu thụ khi nhận được tiền do bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán. Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp sản xuất chịu hay bên mua chịu là theo sự thoả thuận từ trước giữa hai bên trong hợp đồng.

2.1.2. Phương thức bán lẻ:

Bán lẻ là bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, người bán giao hàng cho khách và thu tiền của khách hàng. Phương thức bán lẻ diễn ra ở các quầy hàng nhằm phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của dân cư và được tiến hành theo các hình thức sau:

- Bán hàng thu tiền trực tiếp : Theo hình thức này, nhân viên bán hàng vừa là người trực tiếp thu tiền, giao hàng cho khách và ghi hàng đã bán vào thẻ quầy hàng. Cuối ngày hoặc cuối ca nhân viên bán hàng kiểm kê, nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ hoặc nộp thẳng vào ngân hàng, đồng thời kiểm kê hàng hoá, xác định lượng hàng bán và lập bảng kê bán lẻ hàng hoá dịch vụ.

- Bán hàng thu tiền tập trung : Hình thức này tách rời nghiệp vụ bán hàng và thu tiền tức là việc thu tiền của người mua và giao hàng cho người mua tách rời nhau. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền làm nhiệm vụ viết hoá đơn và thu tiền mua hàng của khách. Khi mua hàng, trước tiên khách hàng đến bàn viết hóa đơn mua hàng rồi thanh toán tiền hàng, sau đó đem hoá đơn đi nhận hàng do nhân viên bán hàng giao. Hết ngày nhân viên bán hàng căn cứ vào hoá đơn bán hàng để xác định lượng hàng đã bán trong ngày và lập báo cáo bán hàng.

- Bán hàng tự phục vụ (tự chọn): Theo hình thức này, khách hàng tự chọn lấy hàng hoá, mang đến bàn tính tiền để tính tiền và thanh toán tiền hàng. Nhân viên thu tiền kiểm hàng, tính tiền, lập hoá đơn bán hàng và thu tiền của khách hàng. Nhân viên bán hàng có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng và bảo quản hàng hoá ở quầy do mình phụ trách.

- Bán hàng tự động: Là hình thức bán lẻ hàng hoá mà trong đó các doanh nghiệp sử dụng các máy bán hàng tự động chuyên dùng cho một hoặc một vài

loại hàng hoá nào đó đặt ở các nơi công cộng, sau khi người mua bỏ tiền vào máy, máy sẽ tự động đẩy hàng ra cho người mua.

2.1.3. Phương thức bán hàng gửi đại lý :

Theo phương thức này doanh nghiệp sản xuất giao hàng cho cơ sở đại lý, bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán hàng và phải thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp sản xuất, được hưởng hoa hồng đại lý bán. Số thành phẩm gửi đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp sản xuất, số thành phẩm này được xác định là tiêu thụ khi doanh nghiệp nhận được tiền do bên nhận đại lý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán hoặc thông báo về số hàng đã bán được, doanh nghiệp khi đó mới mất quyền sở hữu về số hàng này.

2.1.4. Phương thức bán hàng trả góp :

Theo phương thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần. Số lần trả và số tiền trả trong từng lần là tùy theo sự thoả thuận giữa hai bên mua bán. Ngoài số tiền thu theo giá bán thông thường, doanh nghiệp còn thu thêm của người mua một khoản lãi do trả chậm.

2.2. Phạm vi hàng bán và thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng:

2.2.1. Phạm vi hàng bán:

Trong doanh nghiệp sản xuất hàng hoá, thành phẩm được coi là bán phải đảm bảo các điều kiện sau:

- Phải thông qua mua bán và thanh toán bằng tiền theo một hình thức thanh toán nhất định.
- Hàng hoá, thành phẩm bán ra thuộc diện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Bên bán mất quyền sở hữu về hàng hoá, thành phẩm và đã thu được tiền hoặc có quyền đòi tiền của người mua.

Các trường hợp xuất hàng đặc biệt được coi là bán:

- Hàng hoá xuất để thanh toán tiền lương, tiền thưởng cho công nhân viên, thanh toán thu nhập cho các bên tham gia liên doanh.

- Trường hợp hàng hoá xuất đổi để lấy hàng hoá khác (còn gọi là bán hàng thanh toán bằng hàng hay còn gọi là hàng hoá đổi lưu).

- Hàng hoá xuất làm quà biếu, tặng thưởng được trang trải bằng các quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi.

- Hàng hoá xuất dùng trong nội bộ doanh nghiệp, sử dụng phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp kể cả trường hợp xuất hàng quảng cáo tiếp thị.

- Hàng hoá hao hụt tổn thất trong khâu bán theo hợp đồng bên mua chịu.

2.2.2. Thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng:

Theo chuẩn mực số 14 về doanh thu và thu nhập khác ban hành và công bố theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ tài chính thì doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thoả mãn 5 điều kiện sau:

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

Doanh nghiệp phải xác định thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu cho người mua trong từng trường hợp cụ thể :

- Theo hình thức giao hàng trực tiếp thì thời điểm chuyển giao rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu cho người mua là sau khi hàng hoá, thành phẩm được giao cho bên mua, bên mua ký nhận đủ hàng, đã trả tiền hoặc chấp nhận nợ.

- Theo hình thức chuyển hàng thì thời điểm chuyển giao này là khi bên bán nhận được tiền do bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán.

- Theo hình thức gửi đại lý bán thì thời điểm chuyển giao rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa là khi doanh nghiệp nhận được tiền do bên nhận đại lý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

- Theo hình thức bán lẻ, bán trả góp thì thời điểm chuyển giao này là lúc giao hàng cho người mua, người mua thanh toán toàn bộ tiền hoặc thanh toán một phần.

Trong hầu hết các trường hợp, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hoá cho người mua.

b. Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lí hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá. Trường hợp doanh nghiệp vẫn còn chịu phần lớn rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hoá thì giao dịch không được coi là hoạt động bán hàng và doanh thu không được ghi nhận. Nếu doanh nghiệp chỉ còn chịu một phần nhỏ rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hoá thì việc bán hàng được xác định và doanh thu được ghi nhận.

c. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn tức là đã xác định được tương đối chắc chắn về thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá cho người mua.

d. Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng. Trường hợp lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng còn phụ thuộc yếu tố không chắc chắn thì chỉ ghi nhận doanh thu khi yếu tố không chắc chắn này đã xử lý xong.

e. Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng. Doanh thu và chi phí liên quan tới cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp. Các chi phí, bao gồm cả chi phí phát sinh sau ngày giao hàng thường được xác định chắc chắn khi các điều kiện ghi nhận doanh thu được thoả mãn.

2.3. Các phương thức thanh toán:

Thực hiện nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá, thành phẩm, vốn của doanh nghiệp chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ. Doanh nghiệp mất quyền sở hữu về hàng hoá thành phẩm nhưng lại được quyền sở hữu một lượng tiền tệ nhất định do bên mua chi trả. Việc thanh toán tiền hàng có thể tiến hành

ngay hoặc trả chậm hoặc trả dần do hai bên tự thoả thuận. Phương thức thanh toán thể hiện sự tín nhiệm lẫn nhau giữa hai bên mua và bán, đồng thời nó cũng gắn liền với sự vận động giữa hàng hoá với số tiền vốn, đảm bảo cho hai bên cùng có lợi.

Hiện nay, doanh nghiệp thường áp dụng 2 phương thức thanh toán : thanh toán trực tiếp và thanh toán không trực tiếp.

2.3.1. Phương thức thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt :

Đây là hình thức thanh toán mà người mua sau khi nhận được vật tư, hàng hoá do bên bán cung cấp thì tiến hành thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt cho bên bán. Thông thường hình thức thanh toán bằng tiền mặt thường được áp dụng đối với hàng hoá tiêu thụ trong nước, các bên có khoảng cách địa lý gần nhau. Đối với các mặt hàng bán với số lượng ít, bán lẻ, các khoản chi về vận chuyểnthường được thanh toán ngay bằng tiền mặt .

2.3.2. Phương thức thanh toán qua ngân hàng :

Trong điều kiện nền kinh tế phát triển như hiện nay thì ngân hàng giữ vai trò quan trọng trong quan hệ thanh toán tiền hàng giữa người mua và người bán, các phương thức thanh toán qua ngân hàng cũng rất phong phú đa dạng, việc lựa chọn phương thức nào là phụ thuộc và điều kiện của mỗi bên và sự thoả thuận giữa bên mua và bên bán. Các phương thức thanh toán qua ngân hàng gồm :

a. Thanh toán bằng séc:

Séc là một mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do chủ tài khoản ký phát ra lệnh cho ngân hàng trích tiền trên tài khoản tiền gửi của mình để trả cho người có tên trên séc, hoặc theo lệnh của người đó trả cho một người khác một số tiền nhất định bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

Thanh toán bằng séc là một phương thức thanh toán được áp dụng phổ biến ở nhiều nước trên thế giới, ở Việt Nam phương thức này đã được áp dụng từ những năm 1960 và ngày càng trở nên phổ biến.

b. Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi:

Ủy nhiệm chi là một tờ lệnh chi tiền do chủ tài khoản phát hành theo mẫu in sẵn của ngân hàng trích từ tài khoản tiền gửi của mình để trả cho một người khác hoặc đáp ứng cho các nhu khác trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp .

Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi được áp dụng khi quan hệ mua bán diễn ra thường xuyên, đồng thời đơn vị mua là một khách hàng truyền thống của doanh nghiệp, mặt khác doanh nghiệp có thể không chế đơn vị mua thông qua việc cung cấp hàng hoá. Theo hình thức này, độ an toàn về việc thu tiền hàng của doanh nghiệp là không cao, rủi ro trong thanh toán cao.

c. Thanh toán bằng uỷ nhiệm thu :

Ủy nhiệm thu là một tờ lệnh thu tiền do người bán ký phát uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền về giá trị hàng hoá đã giao. Hình thức này được áp dụng đối với những đơn vị có mức độ tín nhiệm tương đối cao trong quan hệ mua bán. Theo hình thức này, doanh nghiệp sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người mua thì sẽ lập uỷ nhiệm thu cùng các chứng từ, hoá đơn liên quan chứng minh hàng hoá đã được chuyển giao rồi gửi tới ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ số tiền trên.

d. Thanh toán bằng thư tín dụng (L/C) :

Thư tín dụng là một bản cam kết của ngân hàng bên mua sẽ trả tiền cho đơn vị bán nếu đơn vị bán xuất trình được một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với nội dung và yêu cầu của thư tín dụng. Thanh toán bằng thư tín dụng được áp dụng đối với trường hợp hai bên mua bán không tín nhiệm lẫn nhau, đơn vị bán đòi hỏi đơn vị mua phải có đủ tiền để thanh toán ngay, nó còn được áp dụng với các chủ thể vi phạm kỷ luật thanh toán trong thời gian thực thi quyết định xử phạt của ngân hàng. Đây là hình thức thanh toán được áp dụng phổ biến hiện nay, ở hình thức này ngân hàng đóng vai trò là người đứng ra cam kết thanh toán, do đó doanh nghiệp tránh được rủi ro trong thanh toán, quyền lợi của doanh nghiệp luôn được bảo đảm khi doanh nghiệp thực hiện đúng hợp đồng, tiền hàng thu về được an toàn hơn.

e. Thanh toán bằng thẻ thanh toán :

Thẻ thanh toán là một phương tiện do ngân hàng phát hành cho các đơn vị, tổ chức kinh tế, các cá nhân để thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ hoặc rút tiền mặt tại các ngân hàng, đại lý hay các quầy trả tiền mặt tự động của ngân hàng, Thẻ thanh toán bao gồm ba loại : Thẻ ký quỹ, thẻ ghi nợ, thẻ tín dụng.

f. Phương thức thanh toán bù trừ :

Phương thức này được áp dụng giữa các đơn vị có quan hệ giao dịch tín nhiệm lẫn nhau, theo định kỳ các bên tiến hành cung cấp hàng hoá dịch vụ cho nhau và thông báo cho ngân hàng về số dư nợ trên tài khoản của mình để ngân hàng tiến hành bù trừ.

Phương thức thanh toán qua ngân hàng có nhiều ưu điểm hơn so với phương thức thanh toán trực tiếp đó là đảm bảo sự an toàn về vốn cho doanh nghiệp, việc thanh toán được tiến hành nhanh, chống tham nhũng lãng phí, chống lạm phát, ổn định giá cả và góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển

2.4. Giá thành phẩm trong khâu bán.**2.4.1. Giá bán thành phẩm :**

- Nguyên tắc xác định:

Giá cả hàng hoá luôn luôn là vấn đề quan trọng được quan tâm hàng đầu đối với cả người mua và người bán, vì vậy cần phải xác định giá bán sao cho phù hợp với cả hai bên mua bán. Khi hàng hoá được cung cấp đầy đủ, dồi dào từ nhiều nguồn khác nhau, mẫu mã bao bì đa dạng phong phú thì giá cả là yếu tố cạnh tranh lớn nhất trong việc chiếm lĩnh thị trường. Do vậy, việc xác lập giá bán phải đạt được các mục tiêu sau:

- Giá bán phải kích thích khối lượng hàng hoá bán ra và được tiêu thụ một cách tối đa.
- Xác định giá bán phải đảm bảo cho doanh nghiệp thu được lợi nhuận.

Giá bán cao hay thấp tùy thuộc vào khối lượng bán ra và phương thức bán nhưng nó phải được xác định dựa trên nguyên tắc giá thị trường. Trên thị trường, giá cả thị trường được hình thành do người mua và người bán thoả thuận

với nhau, việc xác định giá bán thành phẩm phải dựa trên nguyên tắc giá thị trường tức là phải phản ánh được giá trị xã hội của hàng hoá, thành phẩm phù hợp với sức mua của đồng tiền và quan hệ cung cầu. Mặt khác nó phải đảm bảo cho người sản xuất kinh doanh bù đắp được các chi phí và có lãi cần thiết. Giá bán hàng hoá, thành phẩm chính là giá thoả thuận giữa người mua và người bán ghi trên hoá đơn và trong các hợp đồng mua bán.

• Phương pháp xác định: Giá bán thực tế của thành phẩm là cơ sở để ghi nhận doanh thu và được xác định theo công thức sau:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Giá bán} & & \text{Giá thành sản xuất thực} & & \text{Thặng số} \\ \text{thành phẩm} & = & \text{tế của thành phẩm} & + & \text{thương mại} \end{array}$$

Thặng số thương mại là một khoản lợi nhuận nhất định dùng để bù đắp chi phí, thuế và hình thành lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nó được tính theo tỉ lệ phần trăm trên giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm đã tiêu thụ :

$$\text{Thặng số thương mại} = \text{Giá thành sản xuất thực tế} \times \% \text{ thặng số}$$

Trong cơ chế thị trường, các doanh nghiệp được quyền xác định giá bán của thành phẩm, hàng hoá. Nhà nước chỉ không chế giá đối với một số mặt hàng chiến lược như : điện, nước, xăng dầu nhưng cũng chỉ trong một khung giá nhất định, do đó tỉ lệ % thặng số trong cơ chế thị trường luôn biến động linh hoạt phù hợp với thị trường.

2.4.2. Giá vốn hàng bán :

Để đưa ra được giá bán hàng hoá, thành phẩm hợp lý, doanh nghiệp phải xác định được giá vốn hàng bán để làm căn cứ ghi sổ, cuối kỳ xác định hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong thực tế, do giá cả của hàng hoá và nguyên vật liệu mua vào luôn biến động do đó đơn giá của hàng hoá mỗi lần nhập kho là khác nhau điều này đòi hỏi kế toán phải có một phương pháp nhất định để xác định trị giá hàng hoá xuất kho trên cơ sở các đơn giá nhập kho tương ứng.

Hiện nay, có nhiều cách tính trị giá vốn hàng bán khác nhau, tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp mà lựa chọn phương pháp nào cho phù hợp :

a. Phương pháp bình quân gia quyền :

Theo phương pháp này trước hết phải tính giá mua bình quân của hàng hoá, thành phẩm theo công thức :

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế bình} \\ \text{quân của 1 đơn vị thành} \\ \text{phẩm, hàng hoá} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế của thành} \\ \text{phẩm, hàng hoá tồn kho} \\ \text{đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế của thành} \\ \text{phẩm, hàng hoá nhập kho} \\ \text{trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng thành phẩm} \\ \text{hàng hoá tồn kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng thành phẩm,} \\ \text{hàng hoá nhập kho trong kỳ} \end{array}}$$

Sau đó tính trị giá vốn của từng loại thành phẩm, hàng hoá xuất bán trong kỳ theo công thức :

$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn của thành} \\ \text{phẩm, hàng hoá xuất} \\ \text{bán trong kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng số lượng thành} \\ \text{phẩm, hàng hoá xuất} \\ \text{bán trong kỳ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Giá bình quân 1} \\ \text{đơn vị thành} \\ \text{phẩm, hàng hoá} \end{array}$$

Phương pháp này tuy đơn giản nhưng mức chính xác không cao, công việc tính giá lại thực hiện vào cuối tháng nên ảnh hưởng đến độ chính xác và tính kịp thời của thông tin kế toán. Phương pháp này có khuynh hướng che dấu sự biến động của giá cả, cách tính này chỉ thích hợp với các doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.

b. Phương pháp nhập trước - xuất trước :

Phương pháp này dựa trên giả thiết lô hàng nhập kho trước sẽ được xuất kho trước, vì vậy hàng tồn kho đầu kỳ giả định là xuất kho trước tiên, số hàng hoá thành phẩm xuất thêm sau đó được xuất theo đúng thứ tự như chúng được mua vào nhập kho. Việc tính giá vốn hàng bán theo phương pháp này có ưu điểm là giá vốn của hàng tồn kho trên báo cáo kế toán sát với thị trường tại thời điểm lập báo cáo. Nhưng nhược điểm của phương pháp này là đòi hỏi kho bảo

quản phải thuận tiện cho việc theo dõi tình hình nhập xuất theo từng lần, trị giá hàng hoá xuất kho thường bị phản ánh kém chính xác, đặc biệt trong trường hợp có sự biến động tăng lên về giá cả.

c. Phương pháp nhập sau - xuất trước :

Phương pháp này dựa trên giả thiết hàng nhập sau cùng sẽ được xuất trước tiên, giá hàng hoá thành phẩm xuất kho sẽ tính theo giá của lô hàng nhập sau cùng. Phương pháp này có ưu điểm là trị giá hàng hoá xuất kho được xác định tương đối sát với giá thị trường tại thời điểm xuất kho hàng hoá, nhưng trị giá hàng hoá tồn kho bị xác định kém chính xác, đặc biệt trong trường hợp có sự biến động giảm về giá cả.

d. Phương pháp thực tế đích danh :

Phương pháp này dựa trên cơ sở xuất kho hàng hoá thuộc lô hàng nào thì lấy đúng giá vốn của lô hàng đó để tính giá vốn hàng xuất kho, áp dụng phương pháp này trong trường hợp kế toán nhận diện được từng lô hàng, từng loại hàng hoá tồn kho, từng lần mua vào và từng đơn giá theo từng hoá đơn của chúng. Phương pháp này được áp dụng trong trường hợp doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng có giá trị cao, số lần nhập xuất ít.

3. Yêu cầu quản lý công tác tiêu thụ thành phẩm .

Quá trình tiêu thụ thành phẩm là quá trình luân chuyển từ khi thành phẩm nằm trong kho đến khi được giao cho khách hàng và thu được tiền bán hàng, vì vậy quản lý công tác tiêu thụ thành phẩm là một yêu cầu cần thiết đối với bất kỳ một doanh nghiệp sản xuất nào. Muốn quản lý tốt công tác tiêu thụ thành phẩm thì đòi hỏi phải quản lý tốt thành phẩm và tiêu thụ thành phẩm .

3.1. Yêu cầu quản lý thành phẩm :

Trong các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm hàng hoá bao gồm thành phẩm, bán thành phẩm và lao vụ, trong đó thành phẩm là chủ yếu và chiếm tỉ trọng lớn. Mặt khác thành phẩm là bộ phận chủ yếu hình thành nên tài sản của doanh nghiệp là thành quả lao động của toàn doanh nghiệp nên công tác quản lý thành phẩm là rất cần thiết và phải đảm bảo các yêu cầu sau:

Trước hết cần phải quản lý về mặt số lượng thành phẩm : Việc quản lý đòi hỏi phải phản ánh thường xuyên tình hình nhập xuất tồn thành phẩm để kịp thời nắm bắt và phát hiện các trường hợp tồn đọng lâu trong kho từ đó tìm cách giải quyết tránh tình trạng bị ứ đọng quá lâu và quá nhiều. Mặt khác mỗi nghiệp vụ nhập xuất kho, thành phẩm đều phải có đầy đủ chứng từ hợp lệ để cuối kỳ có thể đối chiếu số hiệu trên giấy tờ với tình hình thực tế trong kho.

Bên cạnh việc quản lý về mặt số lượng thành phẩm thì việc quản lý về mặt chất lượng thành phẩm là một yêu cầu không thể thiếu. Trong cơ chế thị trường hiện nay, nếu thành phẩm không đảm bảo chất lượng, mẫu mã không được đổi mới thì không thể đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của xã hội nên mỗi doanh nghiệp phải nhanh chóng nắm bắt được thị hiếu người tiêu dùng để kịp thời đổi mới, cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm. Sản phẩm trước khi nhập kho phải được kiểm tra để kịp thời phát hiện các sản phẩm kém chất lượng, sai quy cách phẩm chất để từ đó phân loại và có cách bảo quản riêng. Một yêu cầu nữa được đặt ra trong việc quản lý chất lượng thành phẩm đó là các kho tàng bến bãi để bảo quản thành phẩm phải phù hợp với đặc tính của thành phẩm. Có như vậy mới đảm bảo được chất lượng thành phẩm, chất lượng sản phẩm có tốt mới tạo được uy tín với khách hàng làm tiền đề cho cơ sở tồn tại và phát triển của doanh nghiệp

3.2. Yêu cầu quản lý tiêu thụ thành phẩm.

Bên cạnh việc quản lý thành phẩm thì doanh nghiệp còn cần phải quản lý cả hoạt động tiêu thụ thành phẩm tức là lúc thành phẩm được giao cho khách hàng đến khi nhận được tiền hàng.

Trước hết là quản lý về số lượng, chất lượng, trị giá hàng bán ra. Thành phẩm bán ra phải được quản lý toàn diện cả về trị giá, chất lượng và số lượng, để thực hiện được yêu cầu này đòi hỏi công tác quản lý phải dựa trên nguyên tắc từng cá nhân chịu trách nhiệm vật chất, nhân viên xuất kho phải chịu trách nhiệm về chữ ký của mình trên phiếu xuất kho, người đại diện đứng ra ký hợp đồng bán phải chịu trách nhiệm trước cơ quan quản lý về chữ ký và các chứng từ

liên quan như hoá đơn bán hàng, hoá đơn GTGT....Đồng thời cần có sự quản lý theo dõi từng người mua, từng lần gửi hàng, từng nhóm hàng...để từ đó nắm bắt được tình hình tiêu thụ hàng hoá thành phẩm của doanh nghiệp.

Ngoài yêu cầu quản lý về số lượng, chất lượng, trị giá hàng bán ra doanh nghiệp còn cần phải quản lý cả về giá cả. Yếu tố quan trọng trong suốt quá trình tiêu thụ hàng hoá là định giá của hàng hoá, nhưng việc định giá và việc thực hiện giá cả lại không đồng thời diễn ra vì vậy đòi hỏi nhà quản lý phải giám sát việc thi hành giá cả của nhân viên bán hàng hay các bộ phận bán hàng xem có bán đúng giá quy định của doanh nghiệp không bởi nếu giá bán quá cao so với giá quy định sẽ làm mất uy tín của doanh nghiệp và sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Hơn nữa việc tính giá vốn hàng bán phải đảm bảo nguyên tắc bù đắp được chi phí, các khoản thuế và tạo ra được lợi nhuận cho doanh nghiệp, có nhiều phương pháp tính giá vốn hàng bán, tùy thuộc vào điều kiện của từng doanh nghiệp mà lựa chọn phương pháp nào cho phù hợp. Đồng thời phải tôn trọng tính nhất quán trong kế toán tức là áp dụng phương pháp nào thì áp dụng phương pháp ấy trong suốt niên độ kế toán.

Sau cùng doanh nghiệp cần phải quản lý việc thu hồi tiền hàng và xác định kết quả kinh doanh, bởi nếu doanh nghiệp không có kế hoạch quản lý việc thu hồi tiền bán hàng thì vốn của doanh nghiệp sẽ bị chiếm dụng, vòng quay vốn của doanh nghiệp sẽ bị ngưng trệ mà điều này lại rất ảnh hưởng đến việc tái đầu tư duy trì và mở rộng quy mô kinh doanh của mình. Vì vậy doanh nghiệp cần phải tính đúng đủ số tiền đã thu, còn phải thu chi tiết theo từng khách hàng và có kế hoạch quản lý đảm bảo việc thu hồi tiền được nhanh chóng tránh tồn đọng quá lâu. Ngoài ra cũng cần phải quản lý cả việc xác định kết quả kinh doanh bởi nó không chỉ phản ánh tình hình và hiệu quả làm ăn của doanh nghiệp mà nó còn là cơ sở để cho doanh nghiệp lập kế hoạch cho các kỳ sau, vì vậy nếu kết quả kinh doanh kỳ này là đúng đắn thì kế hoạch của kỳ sau mới khả thi được.

4. Nhiệm vụ kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm :

Trong nền kinh tế thị trường tổ chức tốt công tác công tác tiêu thụ thành phẩm trong các doanh nghiệp sản xuất có vai trò đặc biệt quan trọng : Từng bước hạn chế được sự thất thoát thành phẩm, phát hiện được những thành phẩm chậm luân chuyển để có biện pháp xử lý thích hợp nhằm thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn. Số liệu mà kế toán tiêu thụ thành phẩm cung cấp sẽ cho ban lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp nắm bắt, đánh giá chính xác hiệu quả hoạt động sản xuất doanh nghiệp của doanh nghiệp từ đó biện pháp khắc phục kịp thời sự mất cân đối giữa các các khâu sản xuất...

Để phát huy được tốt vai trò và thực sự là quản lý đắc lực kế toán tiêu thụ thành phẩm cần thực hiện tốt một số nhiệm vụ sau :

-Thứ nhất, phải hạch toán đầy đủ, chính xác tình hình nhập – xuất – tồn kho thành phẩm theo các chỉ tiêu số lượng và giá trị.

-Thứ hai, phải phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác tình hình về tiêu thụ thành phẩm, tình hình thanh toán công nợ với khách hàng về số tiền hàng đã bán chịu cho khách hàng

-Thứ ba, phải hạch toán đầy đủ, chính xác trị giá vốn của số thành phẩm đã tiêu thụ nhằm phục vụ cho việc xác định chính xác kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp .

Thực hiện tốt các nhiệm vụ trên có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc quản lý quá trình tiêu thụ thành phẩm trong doanh nghiệp. Song để thực hiện tốt các nhiệm vụ đó đòi hỏi phải tổ chức công tác kế toán thật khoa học hợp lý đồng thời cán bộ kế toán phải nắm vững nội dung của việc tổ chức công tác tiêu thụ thành phẩm .

II/ Kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm tại các doanh nghiệp sản xuất.

1. Hạch toán ban đầu :

Là quá trình theo dõi, ghi chép, hệ thống hoá các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào các chứng từ kế toán để làm cơ sở cho việc hạch toán tổng hợp và hạch toán chi tiết. Theo quy định hiện hành khi bán hàng doanh nghiệp phải sử dụng các hoá đơn sau:

- *Hoá đơn giá trị gia tăng (mẫu 01-GTKT-3LL)* : Là chứng từ để đơn vị ghi nhận doanh thu. Hoá đơn này dùng cho các doanh nghiệp tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Khi bán hàng phải ghi đầy đủ các yếu tố quy định trên hoá đơn như : Giá bán chưa có thuế giá trị gia tăng, các khoản phụ thu và thuế tính ngoài giá bán (nếu có), thuế giá trị gia tăng và tổng giá thanh toán.

- *Hoá đơn bán hàng (mẫu 02-GTGT-3LL)* : Là chứng từ ghi nhận doanh thu của doanh nghiệp, được dùng cho các doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh các mặt hàng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt . Trên hoá đơn phải ghi đầy đủ các yếu tố như giá bán, các khoản phụ thu và tổng giá thanh toán (đã có thuế GTGT).

Ngoài các hoá đơn trên, hạch toán chi tiết tiêu thụ thành phẩm còn sử dụng các chứng từ có liên quan như : Phiếu xuất kho; Bảng kê bán lẻ hàng hoá, dịch vụ; Bảng thanh toán bán hàng đại lý, ký gửi và các sổ chi tiết bán hàng như : Thẻ quầy hàng, Thẻ kho ...

Tất cả các chứng từ trên đều phải có đầy đủ tên, chữ ký của thủ trưởng, kế toán trưởng, người lập chứng từ, thủ kho (nếu có) và con dấu của doanh nghiệp thì mới hợp pháp, hợp lệ. Việc ghi chép luân chuyển chứng từ ban đầu theo 1 trình tự khoa học và hợp lý sẽ giúp kế toán ghi chép và phản ánh các nghiệp vụ một cách dễ dàng và đúng đắn.

2. Tài khoản sử dụng :

Hạch toán kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm trong các doanh nghiệp sản xuất sử dụng các tài khoản sau:

ã Tài khoản 511 “ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong 1 kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau :

+ Bán hàng: bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán hàng hoá mua vào

+ Cung cấp dịch vụ : thực hiện công việc đã thoả thuận theo hợp đồng trong 1 kỳ hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động ...

Nội dung phản ánh trên tài khoản 511:

Bên nợ :

- Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp của số thành phẩm được xác định là tiêu thụ trong kỳ.
- Doanh thu bán hàng bị trả lại kết chuyển cuối kỳ
- Các khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh

Bên có :

- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ trong kỳ, trong đó doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là doanh thu không có thuế GTGT nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng nộp thuế theo phương pháp khấu trừ, và là doanh thu có thuế GTGT nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ không thuộc diện nộp thuế GTGT hoặc nộp theo phương pháp trực tiếp.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ và được chia thành 4 tài khoản cấp II sau:

- + TK 5111 “ Doanh thu bán hàng hoá” : phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của lượng hàng hoá tiêu thụ trong kỳ của doanh nghiệp.
- + TK 5112 “Doanh thu bán thành phẩm ” : phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của thành phẩm tiêu thụ trong kỳ.
- + TK 5113 “Doanh thu cung cấp dịch vụ ” : phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của dịch vụ tiêu thụ trong kỳ của doanh nghiệp.
- + TK 5114 “Doanh thu trợ cấp, trợ giá” : phản ánh các khoản trợ cấp trợ giá của Nhà nước khi cung cấp các sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ được Nhà nước trợ giá.

ã Tài khoản 512 “Doanh thu nội bộ”

Tài khoản này phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty...hạch toán toàn ngành.

Nội dung phản ánh trên tài khoản 512:

Bên nợ :

- Thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp
- Trị giá hàng bán bị trả lại, các khoản giảm giá hàng bán nội bộ
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh

Bên có :

- Tổng doanh thu nội bộ trong kỳ

Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ và được chi tiết thành 3 tài khoản cấp II:

- + TK 5121 “Doanh thu bán hàng hoá ”
- + TK 5122 “Doanh thu bán thành phẩm ”
- + TK 5123 “Doanh thu bán dịch vụ ”

ã Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”

Nội dụng của tài khoản:

Bên nợ :

- Phản ánh giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ
- Phản ánh chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ không được tính vào trị giá hàng tồn kho mà phải tính vào giá vốn hàng bán của kỳ kế toán
- Phản ánh khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do cá nhân gây ra.

- Phản ánh chi phí tự xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành.

- Phản ánh khoản chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn khoản đã lập dự phòng năm trước.

Bên có :

- Phản ánh khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (31/12) (khoản chênh lệch giữa số phải lập dự phòng năm nay nhỏ hơn khoản đã lập dự phòng năm trước

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh .

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

ã Tài khoản 155 “Thành phẩm”

Tài khoản này được dùng để phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động của các loại thành phẩm hiện có của doanh nghiệp.

Nội dung, kết cấu của tài khoản:

Bên nợ :

-Trị giá thành phẩm nhập kho tính theo giá thành công xưởng thực tế

-Thành phẩm thừa trong kiểm kê

Bên có :

-Trị giá thành phẩm xuất kho tính theo giá thành thực tế

-Thành phẩm thiếu hụt trong kiểm kê

Số dư bên nợ : Trị giá thực tế của thành phẩm tồn kho

ã Tài khoản 157 “Hàng gửi bán”

Phản ánh trị giá hàng hoá, thành phẩm đã gửi cho khách hàng hoặc nhờ bán kí gửi, đại lí nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Nội dung tài khoản :

Bên nợ :

- Trị giá hàng hoá, thành phẩm đã gửi cho khách hàng hoặc nhờ bán kí gửi, đại lí.

- Trị giá lao vụ, dịch vụ đã thực hiện với khách hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán

- Kết chuyển giá trị hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã gửi đi chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán vào cuối kỳ (dùng cho doanh nghiệp áp dụng phương pháp kiểm kê định kỳ)

Bên có :

- Trị giá, hàng hoá, thành phẩm đã gửi cho khách hàng bị trả lại
- Trị giá hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán
- Kết chuyển giá trị hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã gửi đi chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán vào đầu kỳ (dùng cho doanh nghiệp áp dụng phương pháp kiểm kê định kỳ)

Dư nợ : Trị giá hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã gửi đi nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Tài khoản 157 có thể được mở chi tiết theo từng loại hàng hoá, thành phẩm hoặc theo từng khách hàng.

ã Tài khoản 131 “Phải thu của khách hàng”

Dùng để phản ánh các khoản nợ phải thu và tình hình thanh toán các khoản nợ này của doanh nghiệp .

Nội dung tài khoản :

Bên nợ :

- Số tiền phải thu về bán hàng hoá, thành phẩm, cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp
- Số tiền thừa trả lại cho khách hàng

Bên có :

- Số tiền khách hàng đã thanh toán về mua hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp
- Số tiền mua hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ do khách hàng trả trước
- Các khoản giảm giá cho khách hàng sau khi đã giao hàng
- Doanh thu của số hàng bị người mua trả lại
- Số tiền chiết khấu thanh toán cho người mua

Dư nợ : Số tiền còn phải thu của khách hàng

Tài khoản này được mở chi tiết cho từng khách hàng có quan hệ mua hàng thường xuyên với doanh nghiệp .

ã Tài khoản 333 “Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước”

Tài khoản này phản ánh các khoản thuế, lệ phí và các khoản phải nộp khác cho Nhà nước.

Bên nợ : Các khoản thuế, lệ phí đã nộp cho Nhà nước.

Bên có : Các khoản thuế,phí, lệ phí phải nộp cho Nhà nước.

Dư có : Số thuế, phí, lệ phí còn phải nộp cho Nhà nước.

Tài khoản 333 được chia thành các tài khoản cấp II sau :

- + TK 3331 - Thuế giá trị gia tăng phải nộp
- + TK 3332 - Thuế tiêu thụ đặc biệt
- + TK 3333 - Thuế xuất nhập khẩu
- + TK 3334 - Thuế thu nhập doanh nghiệp
- + TK 3335 - Thu trên vốn
- +TK 3336 - Thuế tài nguyên
- + TK 3337 - Thuế nhà đất
- + TK 3338 - Các loại thuế khác
- + TK 3339 - Phí, các loại lệ phí và các khoản phải nộp khác

3. Trình tự kế toán:

4. Sổ kế toán:

Theo những hình thức kế toán khác nhau, sổ sách kế toán sử dụng trong kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm cũng có sự khác nhau:

- Theo hình thức kế toán Nhật ký chung, sổ sách kế toán gồm các loại chủ yếu sau:

- + Sổ nhật ký chung: Số liệu trên nhật ký chung này được dùng làm căn cứ để ghi vào sổ cái

- + Sổ cái các tài khoản 511, 131, 632, 3331, 157,...

- + Sổ kế toán chi tiết thanh toán với người mua, sổ chi tiết tiêu thụ, sổ chi tiết thành phẩm

- + Các sổ nhật ký đặc biệt như: Sổ nhật ký thu tiền, sổ nhật ký bán hàng

- Theo hình thức Nhật ký-Sổ cái, sổ sách kế toán được dùng trong kế toán tiêu thụ thành phẩm gồm:

- + Sổ Nhật ký - Sổ cái

- + Sổ chi tiết thanh toán với khách hàng, sổ chi tiết tiêu thụ, sổ chi tiết thành phẩm

- Theo hình thức chứng từ ghi sổ, sổ sách kế toán gồm:

- + Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

- + Sổ cái các tài khoản 511, 131, 632, 3331, 157...

- + Sổ chi tiết thanh toán với khách hàng, sổ chi tiết tiêu thụ, sổ chi tiết thành phẩm.

- Theo hình thức Nhật ký chứng từ, sổ sách kế toán gồm:

- + Nhật ký chứng từ số 8: ghi chép số phát sinh bên có các tài khoản liên quan đến quá trình tiêu thụ như TK 156, 157, 511, 531, 532, 512, 632, 131,....

- + Các bảng kê số 1, 2, 8, 10, 11

- + Sổ cái các tài khoản 511, 131, 632....

CHƯƠNG II**THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÔNG TY
LIÊN HỢP THỰC PHẨM HÀ TÂY.****I/ Đặc điểm chung về Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây:****1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển công ty:*****1.1. Quá trình hình thành :***

Công ty LHTP Hà Tây là 1 doanh nghiệp Nhà nước thuộc Sở Công nghiệp Hà Tây bắt đầu xây dựng năm 1969 nhưng chính thức hoạt động năm 1971 theo Quyết định số 467/UBHC ngày 28/10/1971 của Ủy ban hành chính Hà Tây (nay là UBND tỉnh Hà Tây) bằng sự hợp nhất của 3 phân xưởng sản xuất chính do 3 nước giúp đỡ :

- Phân xưởng sản xuất bánh mì, công suất 2000 tấn/năm, máy móc thiết bị do BALAN giúp đỡ.

- Phân xưởng sản xuất mì sợi, công suất 6000 tấn/năm, máy móc thiết bị do LIÊN XÔ giúp đỡ.

- Phân xưởng sản xuất bánh qui, công suất 2000 tấn/năm, máy móc thiết bị do RUMANI giúp đỡ.

Vào thời gian đó, công ty mang tên “Nhà máy bánh mì Balan”

Nhiệm vụ chủ yếu là chế biến lương thực và sản xuất bánh mì, bánh qui với nguồn nguyên vật liệu nhập ngoại là chính.

1.2. Quá trình phát triển :

- Trong những năm đầu thành lập, những chuyên gia của Balan, Liên Xô ở lại trực tiếp giúp đỡ, hoạt động của nhà máy được xem là dẫn đầu trong tỉnh.

- Năm 1974 được sự cho phép của Ủy ban hành chính tỉnh cùng sự chỉ đạo của Sở Công nghiệp, nhà máy tiếp nhận thêm phân xưởng sản xuất bánh kẹo của công ty ăn uống thuộc Ty thương nghiệp Hà Sơn Bình (công suất khoảng 200 tấn/năm). Công ty đổi tên thành “Nhà máy Liên Hợp Thực Phẩm Hà Sơn Bình”.

- Năm 1980, trước sự khan hiếm nguồn nguyên liệu nhập ngoại cho bánh mì và mì sợi, nhà máy dần thu hẹp và ngừng hẳn sản xuất 2 mặt hàng này để chuyển sang sản xuất bánh phòng tôm với nguyên liệu chính là tinh bột sắn.

- Sản phẩm này của nhà máy có thể xuất khẩu sang thị trường các nước Đông Âu như : Liên Xô, Balan... Quá trình xuất khẩu tạo điều kiện cho nhà máy phát triển sản xuất thêm một số sản phẩm khác là lạc bọc đường và bánh phở khô.

Cho tới cuối những năm 80, những sản phẩm này cũng xuất khẩu được sang thị trường Balan, Mông cổ, Đức....hàng năm có thể xuất tới mấy trăm tấn sản phẩm.

- Năm 1989, ngoại cảnh lại một lần nữa chông chênh thêm những khó khăn cho nhà máy, đó là sự tan rã của thị trường các nước Đông Âu làm cho việc xuất khẩu sản phẩm bánh phở khô, bánh phòng tôm ngừng hẳn. Để có giải pháp tốt cho tình trạng này, bình ổn sản xuất, đảm bảo đời sống cho người lao động, nhà máy chuyển sang đầu tư lắp ráp hoàn chỉnh dây chuyền sản xuất bia hơi và nước giải khát trong điều kiện tận dụng phân xưởng phòng tôm và bánh phở. Công suất lên tới 500.000 lít/năm.

- Năm 1991, nhà máy nâng công suất bia lên 1triệu lít/năm.

- Tháng 7 năm 1993 nhà máy đầu tư thêm một dây chuyền sản xuất kẹo cứng của Balan với công suất 600 kg/giờ. Cũng trong năm này, do nhu cầu tiêu dùng tăng, công suất bia hơi được nâng lên 5 triệu lít/năm, nước giải khát cũng tăng từ 500.000 lít/năm lên 1 triệu lít/năm.

- Năm 1995, nhà máy lại đầu tư thêm 1 dây chuyền sản xuất bánh qui với công suất là 1000 tấn/năm, và1 dây chuyền sản xuất rượu vang.

- Đến 1/10/1997 nhà máy đổi tên thành “ Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây”

- Năm 1998 công ty đầu tư vào dây chuyền sản xuất bánh kem xốp công suất 300 kg/ca.

- Năm 1999 đầu tư vào dây chuyền sản xuất bánh lương khô công suất 500kg/ca.

Hiện nay, công ty đang thực hiện các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh cụ thể sau:

+ Sản xuất kinh doanh chính: Sản phẩm chính của công ty có thể kể đến là Bia rượu HADO, khoáng ngọt, khoáng nhạt, nước hoa quả, kẹo lạc xốp, lạc mềm, kẹo gôm, kẹo cứng, bánh kem xốp, bánh qui, bánh trung thu, lạc bọc đường, mứt tết, lương khô...

+ Sản xuất kinh doanh phụ : Kinh doanh dịch vụ hàng thực phẩm, đồ uống.

Trong những năm qua, công ty đã khẳng định được chỗ đứng của mình trên thị trường, số đông người tiêu dùng đã biết đến và quen dùng các sản phẩm của công ty. Tuy nhiên trong những năm gần đây, công ty gặp nhiều khó khăn do tình hình chung, song công ty vẫn cố gắng ổn định sản xuất kinh doanh, thực hiện đủ nghĩa vụ với Nhà nước và đảm bảo đời sống cho công nhân viên trong toàn công ty.

Bảng một số chỉ tiêu phản ánh tình hình kinh doanh của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002
1.Doanh thu thuần	18.129.055.270	24.370.156.530
2.Giá vốn hàng bán	15.905.378.856	20.518.779.606
3.Lợi nhuận gộp	2.223.676.414	3.851.376.924
4.Chi phí hoạt động SXKD	2.200.613.144	2.818.662.509
5.Lợi nhuận từ hoạt động SXKD	23.063.270	1.032.714.415
6.Thu nhập hoạt động tài chính	87.224.490	127.864.328
7.Chi phí hoạt động tài chính	40.150.150	108.896.759
8.Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	47.074.340	18.967.569
9.Các khoản thu nhập bất thường	136.390.443	8.920.315
10.Chi phí bất thường	8.237.653	8.254.167
11.Lợi nhuận bất thường	126.152.790	666.148
12.Tổng lợi nhuận	196.290.400	1.052.348.132

2. Đặc điểm tổ chức quản lí, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

2.1. Đặc điểm tổ chức quản lý:

Xuất phát từ đặc điểm là 1 doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhiệm vụ ban đầu và cũng là nhiệm vụ chính là sản xuất lương thực thực phẩm đồ uống phục vụ nhân dân quanh vùng và xuất lẻ, công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây có mô hình tổ chức với những nét chính sau :

Công ty tổ chức quản lý theo hình thức tập trung từ trên xuống dưới trong đó bộ phận lãnh đạo cao nhất là ban giám đốc. Ban giám đốc công ty có chức năng là xác định mục tiêu của công ty trong từng thời kỳ, các phương hướng, biện pháp lớn, tạo dựng bộ máy quản lý của công ty, phê duyệt cơ cấu tổ chức, chương trình hoạt động và vấn đề nhân sự như tuyển dụng, lựa chọn nhân viên quản lý cấp dưới, giao trách nhiệm, uỷ quyền, thăng cấp... phối hợp hoạt động với các phòng chức năng xác định nguồn lực và đầu tư kinh phí cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Chịu trách nhiệm hoàn toàn về mỗi quyết định ảnh hưởng tới công ty.

Ban giám đốc gồm 1 giám đốc và 3 phó giám đốc :

+ Giám đốc là thủ trưởng cao nhất có toàn quyền quyết định mọi hoạt động sản xuất kinh doanh và chịu trách nhiệm chỉ huy toàn bộ bộ máy quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh.

+ Phó giám đốc là người giúp việc trực tiếp cho Giám đốc và phải chịu trách nhiệm trước Giám đốc về các mặt do mình phụ trách . Trong đó:

- Phó giám đốc sản xuất : có trách nhiệm tổ chức và chỉ huy hoạt động sản xuất hàng ngày, chịu trách nhiệm về chất lượng sản phẩm, trực tiếp chỉ huy các phân xưởng sản xuất và phòng kỹ thuật KCS .

- Phó giám đốc kinh doanh : phụ trách kinh doanh (mảng đối ngoại) từ việc hợp tác sản xuất, liên doanh, liên kết đến công tác mua vật tư, tổ chức tiêu thụ sản phẩm, tổ chức hoạt động marketing. Trực tiếp chỉ huy các phòng vật tư và phòng kinh doanh .

- Phó giám đốc tài chính : phụ trách các vấn đề về tình hình tài chính của doanh nghiệp . Quản lí trực tiếp phòng kế toán tài vụ, phòng kế hoạch tổng hợp.

Công ty gồm có 6 phòng chức năng sau:

- **Phòng kế hoạch tổng hợp** : có chức năng lập kế hoạch ngắn hạn và dài hạn, giám sát và đôn đốc việc thực hiện kế hoạch sản xuất của công ty. Xây dựng và tổ chức thực hiện các chỉ tiêu kinh tế tài chính, xây dựng kế hoạch sửa chữa lớn và thường xuyên máy móc thiết bị, nhà xưởng...

- **Phòng tổ chức**: có chức năng là quản lí nhân sự trong công ty, giải quyết các chế độ chính sách và các thủ tục về chế độ trả lương, khen thưởng, kỉ luật đồng thời tuyển chọn lao động, xác định mức lao động về các tiêu chuẩn mẫu để dựa vào đó đánh giá việc thực hiện công việc của công nhân viên, thực hiện trả công lao động và khuyến khích nhân viên làm việc có hiệu quả.

- **Phòng kế toán – tài vụ**: có nhiệm vụ chủ yếu là quản lí, theo dõi, phân ánh số liệu và tình hình luân chuyển vốn, thường xuyên kiểm tra và báo cáo cho phó giám đốc tài chính tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, tình hình lợi nhuận... Giải quyết các thủ tục tài chính, quan hệ với các cơ quan ngân hàng tài chính, thanh toán công nợ, quản lí giá thành các loại sản phẩm và vật tư. Tổ chức thực hiện công tác kiểm tra tài chính và kiểm kê tài sản theo định kì.

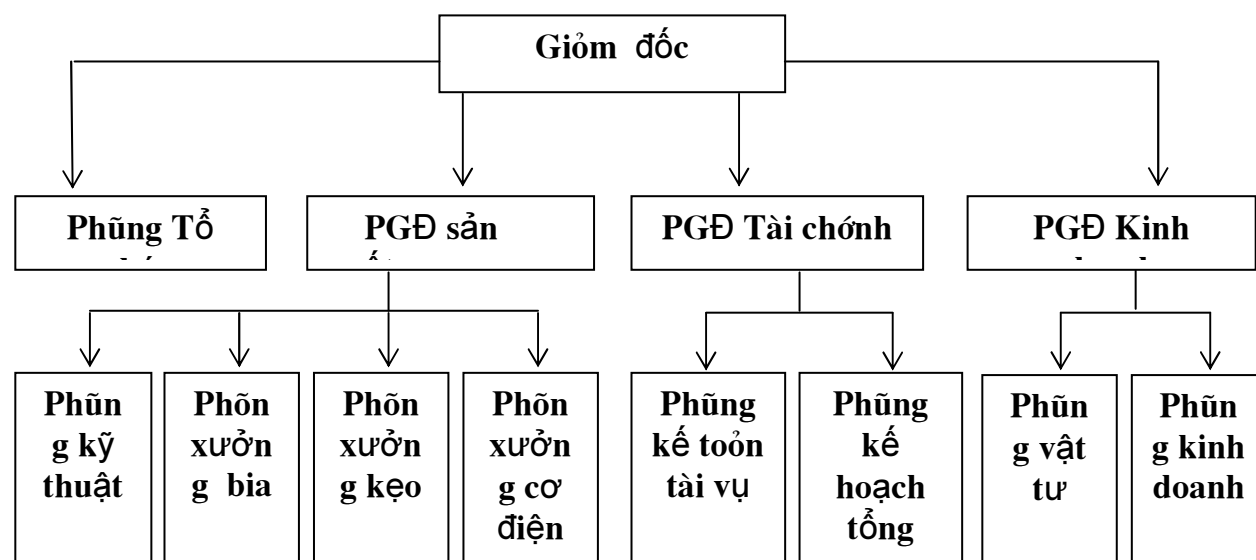
- **Phòng kỹ thuật KCS** : chức năng của phòng này là kiểm tra vật tư, sản phẩm so với tiêu chuẩn, chất lượng quy định trước khi xuất nhập . Giúp phó giám đốc về kỹ thuật công nghệ, quy trình tổ chức sản xuất, chế tạo sản phẩm. Giúp giám đốc chỉ đạo, quản lí chất lượng hàng hoá trong công ty. Phòng này có nhiệm vụ nghiên cứu và thực hiện phương án phát triển khoa học, kỹ thuật, luận chứng kinh tế kỹ thuật . Xây dựng định mức kinh tế, kỹ thuật, các tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, quy trình công nghệ, qui phạm kỹ thuật, giao cho các phòng ban thực hiện và theo dõi kịp thời định mức đó. Quản lí trưng bày hàng mẫu, các sản phẩm mẫu, các sản phẩm mẫu, nghiên cứu chế thử sản phẩm mới.

• **Phòng vật tư** : có chức năng cung ứng vật tư, nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, đồng thời tìm hiểu thị trường, đảm bảo tiêu thụ tốt sản phẩm . Nhiệm vụ chủ yếu của phòng là đảm bảo nguyên vật liệu, thiết bị máy móc phục vụ sản xuất, tìm tòi, nghiên cứu, phát triển thị trường tiêu thụ của công ty, làm công tác khuyến mại, marketing.

• **Phòng kinh doanh**: phụ trách vấn đề tiêu thụ sản phẩm, giới thiệu sản phẩm, làm công tác marketing, thâm nhập thị trường mới, chủ động tham gia các hội chợ, triển lãm.

Các phòng ban, phân xưởng sản xuất của công ty quan hệ qua lại trong đó có sự phân công, chuyên môn hoá rõ rệt . Mỗi quan hệ đó được thể hiện rất rõ qua mô hình sau đây :

SƠ ĐỒ 5: Mô hình bộ máy tổ chức công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây



2.2. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh:

Đặc điểm sản xuất của công ty là những thành phẩm nhỏ lẻ, sản xuất liên tục và cho ra hàng loạt, chu kỳ sản xuất ngắn, từ khi đưa nguyên liệu vào đến khi ra thành phẩm chỉ tính theo giờ, phút. Riêng sản xuất bia chu kỳ kéo dài từ 8 đến 12 ngày.

Hiện nay công ty có 4 dây chuyền công nghệ sản xuất chính :

- Qui trình công nghệ sản xuất bánh kem xốp
- Qui trình công nghệ sản xuất bánh qui
- Qui trình công nghệ sản xuất bia
- Qui trình công nghệ sản xuất nước khoáng

Công ty tổ chức sản xuất theo 3 phân xưởng :

- Phân xưởng bia, nước giải khát : chuyên sản xuất bia, nước giải khát, rượu.
- Phân xưởng bánh, mứt, kẹo : sản xuất bánh qui, bánh trung thu, kẹo mềm, kẹo cứng, kẹo lạc bọc đường, mứt tết, lương khô, bánh kem xốp...
- Phân xưởng cơ điện : làm nhiệm vụ duy trì, bảo quản toàn bộ máy móc thiết bị của công ty.

Các phân xưởng là các đơn vị trực tiếp sản xuất, không có chức năng tuyển dụng công nhân, mua sắm, tiêu thụ vật tư sản phẩm, tổ chức đời sống tập thể. Chịu sự điều hành trực tiếp của phó giám đốc sản xuất cùng sự phối hợp của các phòng chức năng liên quan.

Ở các phân xưởng thủ trưởng cao nhất là quản đốc, chịu trách nhiệm trực tiếp trước phó giám đốc công ty. Trong các phân xưởng sản xuất có các tổ chuyên môn, mỗi tổ có từ 8 đến 12 người do 1 tổ trưởng chịu trách nhiệm. Cụ thể là :

- Phân xưởng bia, nước giải khát gồm 7 tổ
- Phân xưởng bánh mứt kẹo gồm 5 tổ
- Phân xưởng cơ điện gồm 4 tổ

3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của công ty:

3.1. Đặc điểm bộ máy kế toán:

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức quản lý tập trung theo tuyến dọc từ trên xuống. Công việc kế toán được tiến hành tại phòng kế toán, ở các phân xưởng không có bộ máy kế toán riêng mà chỉ bố trí nhân viên theo dõi, ghi chép nghiệp vụ, thống kê, ghi sổ sách, theo dõi nghiệp vụ phục yêu cầu quản lý

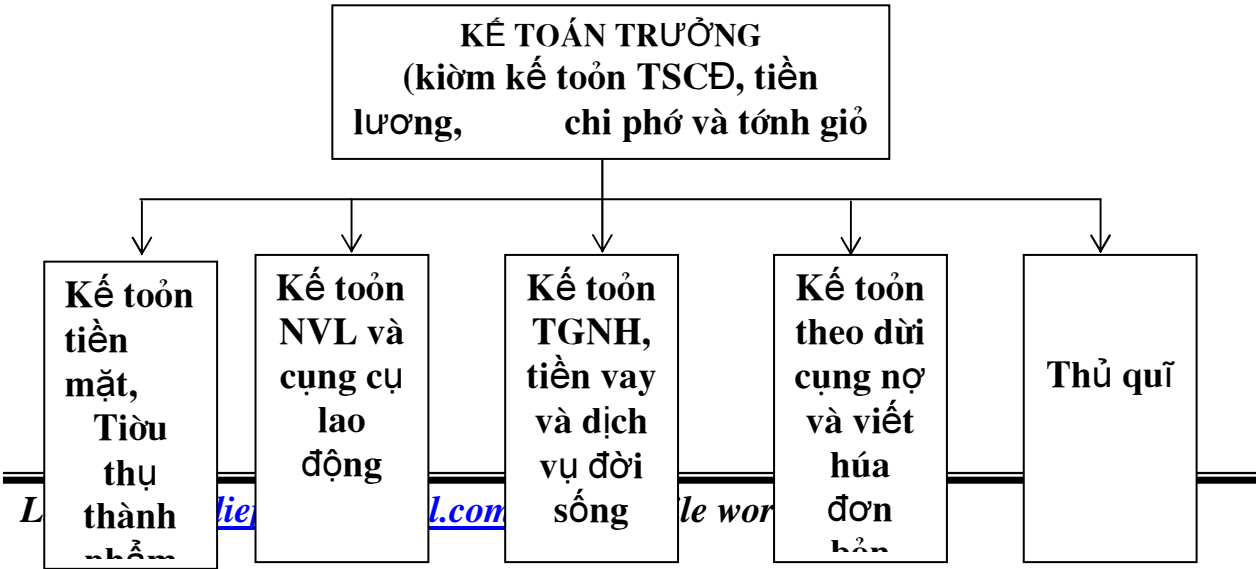
sản xuất tại phân xưởng đó, lập báo cáo nghiệm thu nội bộ và chuyển chứng từ về phòng kế toán để hạch toán.

Bộ máy kế toán gồm 6 người được phân công theo khối lượng các phân hành và cơ cấu lao động kế toán của công ty. Yêu cầu về chất lượng cũng như tính chất thi hành của công việc và tổ chức nghiệp vụ của công nhân viên là cơ sở để thực hiện phân công lao động kế toán. Ngoài ra, sự phân công này còn dựa trên nguyên tắc có hiệu quả và tiết kiệm, chuyên môn hoá và hợp tác hóa lao động .

Cụ thể, sự phân công ấy thể hiện như sau :

- 1 kế toán trưởng kiêm kế toán TSCĐ, kế toán chi phí , tiền lương, tổng hợp chi phí và tính giá thành thành phẩm đồng thời vào cuối kỳ phải tổng hợp số liệu, lập các báo cáo quyết toán trình cấp trên.
- 1 kế toán (phó phòng) chuyên kế toán về tiền mặt, kế toán thành phẩm, tiêu thụ thành phẩm và thanh toán tiền hàng.
- 1 kế toán phụ trách về kế toán nguyên vật liệu và công cụ lao động.
- 1 kế toán chuyên về kế toán tiền gửi ngân hàng, tiền vay và dịch vụ đời sống.
- 1 kế toán chuyên viết hoá đơn bán hàng và theo dõi công nợ .
- 1 thủ quỹ.

SƠ ĐỒ 6: Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty



3.2. Chính sách kế toán tại công ty:

- Chế độ kế toán : Công ty áp dụng hệ thống kế toán ban hành theo quyết định 1141/TC/QĐ/CĐKT ngày 1/11/1995 quy định về chế độ kế toán Việt nam.
- Niên độ kế toán : Bắt đầu từ ngày 1/1 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán : Đồng Việt nam
- Hình thức kế toán áp dụng : Chứng từ ghi sổ
- Phương pháp kế toán tài sản cố định :
 - + Nguyên tắc đánh giá TSCĐ : Theo nguyên giá (Giá mua + chi phí liên quan)
 - + Phương pháp khấu hao áp dụng : phương pháp đường thẳng
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho : kê khai thường xuyên
 - + Nguyên tắc đánh giá : Theo giá trị thực tế (Giá mua + chi phí liên quan)
 - + Phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho cuối kỳ : Bình quân gia quyền

$$\begin{array}{ccccc} \text{Trị giá của thành phẩm} & & \text{Số lượng thành} & & \text{Giá bình quân} \\ \text{tồn kho cuối kỳ} & = & \text{phẩm tồn kho} & \times & \text{đơn vị} \end{array}$$

II/ Tình hình kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.**1. Đặc điểm kế toán tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.**

Mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào nền kinh tế thị trường đều phải xác định và lựa chọn cho mình một hướng đi riêng phù hợp với đặc điểm của công ty, phù hợp với yêu cầu của thành phẩm và của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Xuất phát từ đặc điểm của công ty là một doanh nghiệp Nhà nước vừa và nhỏ chuyên sản xuất kinh doanh các mặt hàng như bia rượu, nước giải khát, bánh mứt kẹo ... nên công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây có một số đặc điểm sau:

- Các sản phẩm của công ty thường là các mặt hàng tiêu dùng hàng ngày nên thị trường tiêu thụ chủ yếu của công ty là người tiêu dùng trong tỉnh, nhưng trong những năm gần đây do nhu cầu ngày càng cao nên công ty đã mở rộng quy mô tiêu thụ sang một số tỉnh bạn ở khu vực phía Bắc như: Hải Dương, Hưng Yên, Bắc Ninh, Yên Bái, Tuyên Quang.....Điều này chứng tỏ sản phẩm của công ty ngày càng có uy tín với khách hàng và hoạt động tiêu thụ của công ty ngày càng được mở rộng.

- Thành phẩm của công ty sau khi sản xuất xong phải được kiểm tra chất lượng rồi đem nhập kho sau đó mới được tiêu thụ. Do vậy ở công ty không có phương thức tiêu thụ trực tiếp không qua kho mà hiện nay công ty sử dụng các phương thức tiêu thụ sau: bán buôn trực tiếp, bán buôn chuyển hàng, bán gửi đại lý và bán lẻ qua các quầy hàng của công ty. Nhưng chủ yếu vẫn là phương thức bán buôn chuyển hàng.

- Bộ phận tiêu thụ của phòng vật tư được chia thành 4 tổ: tổ 1, tổ 2, tổ 3 và tổ 4. Mỗi tổ sẽ có một tổ trưởng, các tổ trưởng này lại được coi như một khách hàng của công ty, đứng ra quản lý và chịu trách nhiệm mang hàng đi giao bán gửi đại lý. Do đặc điểm thành phẩm của công ty là các mặt hàng nhỏ lẻ, giá trị thấp, tiêu thụ ngay trong ngày như bia hơi, bia chai, nước khoáng, bánh kẹo... nên khi xuất bán các tổ sẽ viết hoá đơn xuất kho và thu tiền ngay. Sau 10 ngày, phòng kế toán sẽ tổng hợp các phiếu xuất kho trong vòng 10 ngày đó của mỗi tổ để viết một hoá đơn bán hàng.

- Hiện nay công ty chỉ sử dụng phiếu xuất kho cho trường hợp giao bán gửi đại lý còn đối với những khách lẻ trong và ngoài tỉnh thì hoá đơn bán hàng và hóa đơn GTGT sẽ kèm luôn phiếu xuất kho.

- Do các mặt hàng của công ty thường là các sản phẩm đóng chai, đóng két do vậy khi tiêu thụ thì vỏ chai, két gỗ bên mua có thể cược tiền hoặc nợ, khi đó kế toán vẫn viết hoá đơn coi như xuất bán vỏ chai, két gỗ khi nào bên mua trả lại vỏ chai, két gỗ thì ghi phiếu nhập chai két.

Từ những đặc điểm trên, có thể thấy công tác tiêu thụ thành phẩm cần phải được quản lí chặt chẽ từ khi ký kết hợp đồng tiêu thụ, giao hàng cho khách, thanh toán tiền hàng, thuế giá trị gia tăng và các khoản phải nộp Ngân sách nhà nước cũng như khi xác định kết quả kinh doanh.

2. Kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

2.1. Tổ chức hạch toán ban đầu :

Hiện nay đối với hoạt động tiêu thụ thành phẩm, công ty sử dụng các chứng từ như : Hoá đơn bán hàng, hoá đơn GTGT, phiếu xuất kho, phiếu thu,...và các chứng từ khác có liên quan như bảng kê tiêu thụ thành phẩm, giấy nộp tiền của nhân viên bán hàng....

Người mua hàng
(ký, ghi rõ họ, tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ, tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, đóng dấu, ghi rõ
họ, tên)

BIỂU SỐ 2

HÓA ĐƠN (GTGT) Mẫu số : 01 GTKT- 3LL

Liên 1 (Lưu)

KM/01-B

Ngày 17 tháng 2 năm 2003

EV 052314 R

Đơn vị bán hàng : Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây Địa chỉ: Số 267- Quang Trung- Hà Đông. Số tài khoản :..... Điện thoại :..... Mã số: 0500238265-1					
Họ tên người mua hàng: DNTN Hải Phương Đơn vị : Tổ 1- Phường Yên Ninh Địa chỉ: Tỉnh Yên Bái Số tài khoản: Hình thức thanh toán: Nợ . Mã số:					
ST T	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3
1	Bánh quy	gói	1500	2910	4.365.000
2	Bánh kem xộp 300g	gói	800	6180	4.944.000
					9.309.000
3	Xuất khuyến mại bánh quy	gói	75		
Cộng tiền hàng:					9.309.000
Thuế suất GTGT: 10%				Tiền thuế GTGT	930.900
Tổng cộng tiền thanh toán					10.239.900

Số tiền viết bằng chữ : Mười triệu hai trăm ba mươi chín nghìn chín trăm đồng.

Người mua hàng
(ký, ghi rõ họ, tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ, tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, đóng dấu, ghi rõ
họ, tên)

BIỂU SỐ 3

HÓA ĐƠN (GTGT)

Mẫu số : 01 GTKT- 3LL

Liên 1 (Lưu)

KM/01-B

Ngày 21 tháng 2 năm 2003

EV 052537 R

Đơn vị bán hàng : Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

Địa chỉ: Số 267- Quang Trung- Hà Đông. Số tài khoản :.....

Điện thoại :..... Mã số: 0500238265-1

Họ tên người mua hàng: Cửa hàng thực phẩm Ứng Hòa

Đơn vị : 60 Phan Chu Trinh

Địa chỉ: Ứng Hòa. Số tài khoản:

Hình thức thanh toán:Nợ. Mã số:

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3
1	Bánh kem xộp 300gr	gói	500	6180	3.090.000
Cộng tiền hàng:					3.090.000

Thuế suất GTGT: 10%	Tiền thuế GTGT 309.000
Tổng cộng tiền thanh toán	3.399.000
Số tiền viết bằng chữ : Ba triệu ba trăm chín mươi chín nghìn đồng.	

Người mua hàng
(ký, ghi rõ họ, tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ, tên)

Thủ trưởng đơn vị
(ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)

BIỂU SỐ 5

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

PHIẾU THU

Ngày 23 tháng 2 năm 2003

Số: 521
TK Nợ: 111
TK Có: 131

Họ và tên người nộp : Cửa hàng thực phẩm Ứng Hòa
Địa chỉ : Ứng Hòa
Lý do nộp : Nộp tiền hàng
Số tiền phải thu (VNĐ) : 3.399.000
Chiết khấu thanh toán ngay 0,5% : 17.000
Số tiền thực thu : 3.382.000
(Viết bằng chữ : Ba triệu ba trăm tám mươi hai nghìn đồng.)
Kèm theo : chứng từ gốc.

Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp tiền	Thủ quỹ
(ký, họ tên)	(ký, họ tên)	(ký, họ tên)	(ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ) :.....
.....

2.2. Tài khoản sử dụng trong hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

Do đặc điểm thành phẩm của công ty là các mặt hàng nhỏ lẻ, giá trị thấp, chủng loại phong phú. Mặt khác, công ty cũng đang áp dụng hệ thống kế toán máy chương trình A&F 5.0 nên để thuận tiện cho công việc hạch toán và vào sổ sách, chứng từ công ty đã mã hoá tên các mặt hàng như sau:

Mã hàng: - KHOANG1: Khoáng ngọt 0,50

- QUY1: Bánh quy túi hoa và túi chữ 170g

- BIA: bia hơi, bia chai nhựa 1^L, bia chai nhựa 1,2^L

- KXOP3: bánh kem xốp 300g

- LKHO: bánh lương khô 200g

- MUT2: mứt 200g

- MUT3: mứt 300g

- MUT4: mứt 400g

.....

Trong việc hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm công ty hiện sử dụng các tài khoản sau:

- Tài khoản 511: Doanh thu bán hàng

- Tài khoản 632: Giá vốn hàng bán

- Tài khoản 155: Thành phẩm

Để chi tiết các tài khoản này kế toán công ty thường ghi kèm thêm mã hàng ngay sau tên tài khoản.

- Tài khoản 131: Phải thu của khách hàng

Chi tiết: + 131-TO1: Phải thu của tổ 1

+ 131-TO2: phải thu của tổ 2

+ 131-TO3: phải thu của tổ 3

+ 131-TO4: phải thu của tổ 4

+ 131-CHTPUNG

.....

Ngoài ra công ty còn sử dụng thêm 1 số tài khoản như: 111, 112, 531, 532, 157,.....

2.3. Phương pháp kế toán tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

• *Bán hàng theo hình thức gửi đại lý:*

Do công ty không viết hoá đơn bán hàng cho từng lần xuất kho thành phẩm gửi bán đại lý mà thường sau 10 ngày phòng kế toán sẽ tổng hợp các phiếu xuất kho trong vòng 10 ngày của mỗi tổ để viết 1 hoá đơn bán hàng.

Căn cứ vào các phiếu xuất kho 41973 ÷ 42200, 42051 ÷ 42072 kế toán lập hóa đơn bán hàng số 090919 (biểu số 1).

- Kế toán ghi nhận doanh thu sau khi trừ đã trừ luôn hoa hồng tháng 11 vào doanh thu :

Nợ TK 131-TO1 : 20.443.300

Có TK 511-BIA : 20.443.300

- Phản ánh khoản hỗ trợ vận chuyển bằng cách ghi số âm số tiền hỗ trợ bên mua:

Nợ TK 131 : -94.400

Có TK 641: -94.400

• *Bán buôn theo hình thức giao hàng trực tiếp:*

- Căn cứ theo hoá đơn GTGT số 052314 (biểu số 2), ngày 17/2/03 công ty bán hàng doanh nghiệp Hải Phượng, doanh nghiệp Hải Phượng chấp nhận nợ.

+ Kế toán ghi nhận doanh thu của hàng bán:

Nợ TK111: 10.667.300

Có TK 511- KHOANG1 : 390.100

Có TK 511-QUY1 : 4.363.500

Có TK 511- K XOP3 : 4.944.000

Có TK 33311 : 969.700

+ Ngày 19/2/03 công ty nhận được giấy báo của DNTN Hải Phương thông báo sẽ trả lại 800 gói bánh kem xốp do chất lượng không đảm bảo. Công ty chấp nhận đề nghị này và hạch toán hàng bán bị trả lại :

Nợ TK 531: 4.944.000

Nợ TK 33311: 494.400

Có TK 131: 5.438.400

- Căn cứ vào hoá đơn GTGT số 05237 (biểu số 3) công ty bán hàng cho cửa hàng thực phẩm Ứng Hòa, khách hàng nợ tiền hàng.

+ Kế toán phản ánh doanh thu của hàng bán:

Nợ TK 131- CHTPỪNG : 3.399.000

Có TK 511-KXOP3: 3.090.000

Có TK 33311 : 309.000

- Căn cứ vào phiếu thu số 521(biểu số 4) Cửa hàng thực phẩm Ứng Hòa thanh toán tiền lô hàng ngày 21/2/03, công ty cho khách hàng hưởng khoản chiết khấu thanh toán ngay là 0,5%.

Nợ TK 111: 3.382.000

Nợ TK 811: 17.000

Có TK 131-CHTPỪNG: 3.399.000

Cuối kỳ:

- **Kế toán kết chuyển để xác định doanh thu thuần:**

Nợ TK 511: 5.438.400

Có TK 531: 5.438.400

- **Kế toán thuế GTGT và thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp:**

+ Căn cứ vào số liệu ở sổ cái tài khoản 133 và 33311 kế toán kết chuyển số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ và tính số thuế phải nộp cuối kỳ.

Nợ TK 33311 : 10.852.400

Có TK 133: 10.852.400

Số thuế GTGT phải nộp = 27.353.560 – 10.852.400 = 16.501.160

- **Kế toán hạch toán giá vốn hàng bán:** Do công ty LHTPHT áp dụng phương pháp bình quân gia quyền để tính giá vốn thành phẩm xuất kho do đó mỗi tháng mới tính được giá vốn hàng bán. Căn cứ vào sổ chi tiết nhập kho và tổng hợp nhập xuất tồn thành phẩm kế toán lập bảng kê tính giá đơn vị và phân bổ các mặt hàng (Biểu số 6)

[illegible]

Nợ TK 632:	24.345.462
Có TK 157-BIA:	18.540.462
Có TK 155-QUY1:	2.945.250
Có TK 155-KXOP3:	2.859.750

Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận file word

10), bảng này sẽ làm căn cứ để ghi vào sổ cái và sổ chi tiết các tài khoản có liên qua.

2.4. Hệ thống sổ sách kế toán:

Hiện nay công ty áp dụng hình thức chứng từ ghi sổ, nhưng với sự trợ giúp của máy vi tính nên công việc kế toán hết sức đơn giản. Khi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, căn cứ vào các chứng từ gốc kế toán nhập dữ liệu vào máy: ghi nợ, có các tài khoản liên quan chi tiết cho từng loại hàng hoá, từng khách hàng bằng cách vào mã hàng hoá, mã khách hàng mà công ty đã đặt trước. Từ đó máy sẽ tự động vào các sổ chi tiết, sổ cái các tài khoản.....Cuối kỳ, kế toán chỉ cần làm bút toán kết chuyển, tổng hợp và in ra các sổ sách theo yêu cầu quản lý.

Đối với các nghiệp vụ kinh tế phát sinh mà không có chứng từ gốc như các bút toán kết chuyển, các cam kết thoả thuận về hàng bán bị trả lại thì kế toán vẫn phải lập chứng từ ghi sổ, vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ rồi mới nhập dữ liệu vào máy.

BIỂU SỐ 7

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Ngày 28 tháng 2 năm 2003

Số: 12

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	
	Nợ	Có	Nợ	Có
Hàng bán bị trả lại	531 33311	131-DNHP	4.944.000 494.400	5.438.400
Cộng :			5.438.400	5.438.400

BIỂU SỐ 8
Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

CHỨNG TỪ GHI SỔ
Ngày 28 tháng 2 năm 2003

Số: 15

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	
	Nợ	Có	Nợ	Có
Xác định doanh thu thuần	511	531	5.438.400	5.438.400
Cộng :			5.438.400	5.438.400

BIỂU SỐ 9
Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

CHỨNG TỪ GHI SỔ
Ngày 28 tháng 2 năm 2003

Số: 16

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	
	Nợ	Có	Nợ	Có
Xác định giá vốn hàng bán	632	157-BIA 155-QUY1 155-KXOP3	24.345.462	18.540.462 2.945.250 2.859.750
Cộng :			24.345.462	24.345.462

Quá trình nhập các chứng từ gốc vào máy có thể biểu diễn bằng sổ trung gian sau:

BIỂU SỐ 10

BẢNG TỔNG HỢP KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM

Chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	Nợ	Có
90919	Hàng bán đại lý	131-Tổ1 511-BIA	20.443.300	20.443.300
52314	Bán cho DNTN Hải Phượng	131-DN HP 511-QUY1 511-KXOP3 33311	10.239.900	4.365.000 4.944.000 930.900
12	Hàng bán bị trả lại	531-KXOP3 33311 131-DNHP	4.944.000 494.400	5.438.400
52537	Bán cho cửa hàng thực phẩm Ứng Hòa	131-CHTPUNG 511-KXOP3 33311	3.399.000	3.090.000 309.000
521	Thu tiền hàng	111 811 131-CHTPUNG	3.382.000 17.000	3.399.000
15	Xác định doanh thu thuần	511 531	5.438.400	5.438.400
16	Xác định giá vốn hàng bán	632 157-BIA 155-QUY1 155-KXOP3	24.345.462	18.540.462 2.945.250 2.859.750

--	--	--	--	--

BIỂU SỐ 11

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 2/ 2003

Tên sản phẩm : Bánh kem xốp

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Thuế GTGT
Số	Ngày			Số lượng (gói)	Đơn giá	Thành tiền	
52314	17/2/03	Bán cho DNTN Hải Phượng	131	800	6.180	4.944.000	494.400
52537	21/2/03	Bán cho cửa hàng thực phẩm ứng hoà	131	500	6180	3.090.000	309.000
.....
		Tổng cộng		14.115		87.230.700	8.723.070

Người lập biểu

Ngày tháng.....năm.....

Kế toán trưởng

Căn cứ vào các sổ chi tiết bán hàng của từng mặt hàng, cuối tháng kế
toán sẽ tổng hợp số liệu để lập bảng kê tiêu thụ thành phẩm tháng 2/2003. (biểu
số 12)

Quá trình nhập các chứng từ gốc vào máy được biểu diễn như sơ trung gian trên (biểu số 10), máy vi tính sẽ tập hợp và cộng dồn cho từng tài khoản có liên quan đối ứng với tài khoản 511 để chuyển vào sổ cái của tài khoản này. Tương tự như vậy với các tài khoản cần mở sổ cái trong nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm như tài khoản 131, 632, 33311...

BIỂU SỐ 15

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

SỔ CÁI

Tháng 2 / 2003

Tài khoản 511: Doanh thu bán hàng

TK đối ứng	Diễn giải	Số tiền	
		Nợ	Có
131	Phải thu của khách hàng		38.842.300
531	Hàng bán bị trả lại	5.438.400	
3332	Thuế TTĐB phải nộp	129.199.100	
.....
911	Kết chuyển doanh thu thuần	1.081.455.400	
	Cộng phát sinh trong kỳ 511	1.219.158.100	1.219.158.100

Người lập biểu

Ngày tháng.....năm.....

Kế toán trưởng

BIỂU SỐ 16

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

SỔ CÁI

Tháng 2 / 2003

Tài khoản 131: Phải thu của khách hàng

TK đối ứng	Diễn giải	Số tiền	
		Nợ	Có
Phải thu của khách hàng	Số dư đầu kỳ	595.500.000	
111	Khách hàng trả nợ		3.382.000
33311	Thuế GTGT đầu ra	745.500	
511	Doanh thu bán hàng	32.842.300	
531	Hàng bán bị trả lại		5.438.400
635	Khoản chiết khấu thanh toán		17.000
.....
	Cộng số phát sinh	978.580.000	518.720.000
	Số dư cuối kỳ	1.055.330.00	

Người lập biểu

Ngày.....tháng.....năm.....

Kế toán trưởng

BIỂU SỐ 17

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

SỔ CÁI

Tháng 2 / 2003

Tài khoản 632: Giá vốn hàng bán

TK đối ứng	Diễn giải	Số tiền	
		Nợ	Có
155	Xuất kho bán trực tiếp	5.805.000	
157	Xuất kho hàng gửi bán	18.540.462	
.....	
911	Kết chuyển giá vốn hàng bán		6.185.160.718
	Cộng phát sinh trong kỳ 632	6.185.160.718	6.185.160.718

Người lập biểu

Ngày tháng năm

Kế toán trưởng

BIỂU SỐ 18

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

SỔ CÁI

Tháng 2 / 2003

Tài khoản 33311: Thuế GTGT đầu ra

TK đối ứng	Diễn giải	Số tiền	
		Nợ	Có
131	Số dư đầu kỳ Thuế GTGT đầu ra		745.500
	Cộng phát sinh trong kỳ 33311	2.154.600	29.508.160
	Số dư cuối kỳ		27.353.560

Người lập biểu

Ngày tháng năm

Kế toán trưởng

BIỂU SỐ 19

TỜ KHAI THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Tháng 2 / 2003

Tên cơ sở: Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

Địa chỉ:267 – Quang Trung – Hà Đông.

Mã số: 0500238265-1

Đơn vị tính: đồng VN

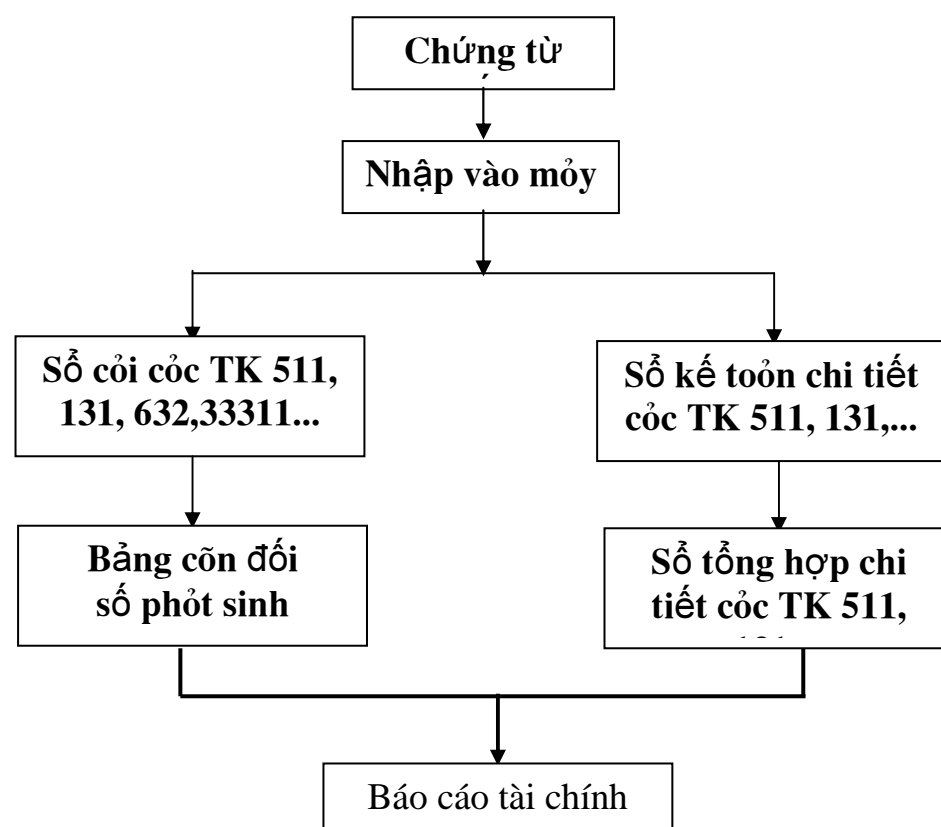
STT	Chỉ tiêu kê khai	Doanh số (chưa có thuế)	Thuế GTGT
1	Hàng hoá, dịch vụ bán ra	1.081.455.400	
2	Hàng hoá, dịch vụ chịu thuế GTGT	273.535.600	
	a. Hàng hoá xuất khẩu thuế suất 0%		
	b. Hàng hoá, dịch vụ thuế suất 5%		
	c. Hàng hoá, dịch vụ thuế suất 10%	273.535.600	27.353.560
3	Hàng hoá, dịch vụ mua vào	108.524.000	
4	Thuế GTGT của hàng hoá dịch vụ mua vào		10.852.400
5	Thuế GTGT được khấu trừ		10.852.400
6	Thuế GTGT phải nộp (+) hoặc được thoái (-) trong kỳ		16.501.160
7	Thuế GTGT kỳ trước chuyển qua		
	a. Nộp thiếu		
	b. Nộp thừa hoặc chưa được khấu trừ		
8	Thuế GTGT đã nộp trong tháng		
9	Thuế GTGT được hoàn trong tháng		
10	Thuế GTGT phải nộp trong tháng		16.501.160

Đơn vị tính: đồng VN

ST T	Tên hàng hoá, dịch vụ	Số lượng	Doanh số bán	Giá tính thuế	Thuế suất	Số thuế TTĐB phải nộp
1	Sản phẩm bia	296.768,4	807.394.200			129.094.000
2	Sản phẩm rượu	58,5	525.600			105.100
	Cộng					129.199.100

- (1) Giá vốn thành phẩm bán buôn tại kho
- (2) Thành phẩm gửi đại lý, bán buôn chuyển hàng
- (3) Giá vốn thành phẩm gửi bán
- (4) Các khoản chiết khấu thanh toán
- (5) Chi phí bán hàng (không bao gồm hoa hồng đại lý)
- (6) Thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp
- (7) Các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại
- (8) Doanh thu bán thành phẩm
- (9) Kết chuyển các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, CKTM
- (10) Kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã tiêu thụ
- (11) Kết chuyển chiết khấu thanh toán
- (12) Kết chuyển chi phí bán hàng
- (13) Kết chuyển doanh thu thuần

Trình tự ghi sổ kế toán tiêu thụ thành phẩm ở công ty LHTPHT



3. Đánh giá thực trạng kế toán tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

3.1. Nhận xét chung:

Là một doanh nghiệp Nhà nước có quy mô vừa và nhỏ, sau hơn 30 năm đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh ngày nay Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây đang ngày càng phát triển và mở rộng quy mô kinh doanh của mình. Do nắm bắt được nhu cầu của thị trường, công ty đã không ngừng cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng nhằm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng, sản phẩm của công ty ngày càng được tín nhiệm, số lượng sản phẩm sản xuất ra không ngừng tăng lên.

Phạm vi tiêu thụ ban đầu chỉ nhằm phục vụ cho người dân địa phương nhưng đến nay công ty đã mở rộng phạm vi kinh doanh không chỉ tiêu thụ ở trong tỉnh mà còn sang cả các tỉnh bạn. Trong tiêu thụ công ty áp dụng các chính sách chiết khấu bán hàng, bán khuyến mãi, giảm giá cho khách hàng nhằm tăng lượng hàng bán ra, giảm lượng hàng tồn kho tăng nhanh vòng quay của vốn. Công ty còn tổ chức bộ phận kiểm tra chất lượng thành phẩm trước khi nhập kho vì thế ít có tình trạng hàng bán bị trả lại do kém phẩm chất, giảm giá do kém chất lượng. Điều này chứng tỏ không những bộ máy quản lý của công ty mà cả bộ máy kế toán đều rất có hiệu quả đặc biệt là khâu kế toán tiêu thụ thành phẩm. Mặc dù vậy, việc nhập trang thiết bị và dây chuyền công nghệ sản xuất mới còn hạn chế, công ty cũng chưa có hình thức quảng cáo nào về sản phẩm của mình tới người tiêu dùng. Vì vậy để nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh công ty cần chú ý tới việc marketing về sản phẩm của mình.

Do đặc điểm của sản xuất kinh doanh bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức tập trung điều này rất thuận tiện cho việc kiểm tra kiểm soát các chứng từ sổ sách, mặt khác các nhân viên kế toán được phân công chuyên môn theo các phần hành kế toán giúp phát huy hết khả năng của từng người trong việc hạch toán kế toán. Tình hình thực tế tại công ty cho thấy việc tổ chức hạch toán tiêu thụ thành phẩm nhìn chung đã đáp ứng được yêu cầu đặt ra,

đó là đảm bảo sự thống nhất về mặt phạm vi, phương pháp tính toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán với các bộ phận có liên quan cũng như các nội dung của công tác kế toán. Trong quá trình hạch toán đã hạn chế được việc ghi chép trùng lặp nhưng vẫn đảm bảo tính thống nhất nguồn số liệu ban đầu, số liệu kế toán được ghi chép đầy đủ chính xác, trung thực làm cơ sở để cung cấp cho các cấp trên.

3.2. Đánh giá về kế toán tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

Mặc dù những thay đổi về chính sách của Nhà nước nhằm thích ứng với những biến động của nền kinh tế thị trường đã gây không ít khó khăn cho công ty trong việc nắm bắt và vận dụng chính sách vào hoạt động kinh doanh và hạch toán,

nhưng nhìn chung công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm tại Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây là có hiệu quả.

Kế toán tiêu thụ ở công ty đã ghi chép đầy đủ chính xác tình hình tiêu thụ thành phẩm cũng như giám sát chặt chẽ tình hình thanh toán tiền hàng của khách, công nợ phải thu, cung cấp đầy đủ số liệu giúp công tác quản lý vốn và kinh doanh đạt kết quả nhất định. Sự phối hợp giữa các bộ phận kế toán ở kho, quầy hàng cũng như ở phòng kế toán công ty hợp lý, ăn khớp giúp cho việc tiêu thụ hàng hoá được thuận lợi, nhịp nhàng. Trong phạm vi hoạt động của mình, kế toán tiêu thụ ở công ty trở thành công cụ sắc bén để đánh giá thực trạng tài chính, kết quả tiêu thụ cũng như kết quả hoạt động kinh doanh toàn công ty.

Việc vận dụng hệ thống tài khoản linh hoạt, đầy đủ đảm bảo được việc cung cấp thông tin tổng quát về tình hình tiêu thụ thành phẩm, đáp ứng được nhiệm vụ đặt ra cho kế toán tiêu thụ. Với một lượng tài khoản hợp lý đã giúp thuận tiện cho việc hạch toán hàng ngày cũng như quyết toán định kỳ. Thêm vào đó việc sử dụng máy vi tính trong công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm đã giúp công ty không phải đưa ra các tài khoản chi tiết, tạo điều kiện gọn nhẹ trong việc

hạch toán mà vẫn có thể cung cấp các thông tin thiết thực có ích nhất cho quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hệ thống sổ sách nói chung được lập đầy đủ, chi tiết và khoa học, đảm bảo cung cấp thông tin một cách dễ hiểu và nhanh nhất, từ đó giúp cho ban quản trị công ty có đầy đủ thông tin để hoạch định đúng đường lối kinh doanh cho kỳ sau.

Bên cạnh những ưu điểm trên, công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây còn có một số nhược điểm sau:

- Về hạch toán:

- Các khoản hoa hồng cho bên nhận đại lý, công ty không hạch toán vào tài khoản 641 “Chi phí bán hàng” như quy định của bộ tài chính mà lại trừ trực tiếp vào doanh thu.

- Công ty có quy định nếu khách hàng mua hàng với số lượng lớn thì công ty sẽ khuyến mãi thêm 1 lượng là 1% số lượng hàng đã mua. Ví dụ khách hàng mua 2000 gói bánh kem xốp 300gr thì sẽ được khuyến mại thêm 20 gói nữa, điều này là rất tốt vì nó sẽ kích thích khách hàng mua nhiều và công ty sẽ đẩy mạnh khối lượng bán ra. Nhưng khoản xuất khuyến mại này công ty lại không coi như một khoản chi phí bán hàng tức là phải hạch toán vào tài khoản 641 mà lại coi như một khoản giảm giá cho khách hàng.

- Các khoản hỗ trợ vận chuyển cho bên mua lại được hạch toán bằng cách ghi số âm số tiền hỗ trợ :

Ví dụ : Nợ TK 131	- 94.000
Có TK 641	

Cách hạch toán này dễ gây nhầm lẫn và khó khăn cho quá trình hạch toán và kết chuyển cuối kỳ.

- Nhiều trường hợp thuế GTGT đầu ra không được tính trên tổng doanh thu mà lại tính trên doanh thu sau khi đã trừ đi khoản hỗ trợ vận chuyển, điều này là không đúng và sẽ làm cho thuế GTGT đầu ra bị giảm đi so với thực tế.

- Các khách hàng hiện nay của công ty thường sử dụng hình thức thanh toán chủ yếu là nợ, vậy mà công ty lại không trích lập dự phòng phải thu khó đòi, điều này là không tôn trọng nguyên tắc “thận trọng” trong kinh doanh. Do vậy công ty cần phải trích lập dự phòng phải thu khó đòi vào cuối mỗi niên độ kế toán cho niên độ kế toán sau.

- Về sổ sách kế toán :

Nhìn chung hệ thống sổ sách của công ty hiện nay là đầy đủ, hợp lý và khoa học, đáp ứng được yêu cầu cung cấp thông tin cho quản lý và các yêu cầu khác. Tuy nhiên đối với sổ chi tiết công nợ (biểu số 7) theo em là chưa được hợp lý bởi hiện nay công ty không sử dụng ngoại tệ trong quan hệ thanh toán mà chủ yếu là dùng tiền mặt và séc. Vậy mà trong sổ chi tiết công nợ lại có các cột tỷ giá, số phát sinh nợ bằng ngoại tệ, số phát sinh có bằng ngoại tệ, số dư bằng ngoại tệ, theo em các cột này là không cần thiết công ty nên sửa lại sổ này cho hợp lý.

CHƯƠNG III**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN NGHIỆP VỤ TIÊU
THỤ THÀNH PHẨM Ở CÔNG TY LIÊN HỢP THỰC PHẨM HÀ TÂY****I/ Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên
Hợp Thực Phẩm Hà Tây.****1. Sự cần thiết phải hoàn thiện:**

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, kế toán ngày càng trở thành một công cụ quan trọng để quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, để tổ chức, phản ánh và giám đốc các loại tài sản vật tư tiền vốn, đồng thời là nguồn cung cấp số liệu tin cậy cho các nhà quản lý kinh tế phân tích, đề ra các biện pháp và phương hướng kinh doanh cho kỳ sau.

Trong những năm qua, kể từ khi nước ta bắt đầu đổi mới cơ chế quản lý đến nay công tác kế toán đã được đổi mới khá cơ bản, bắt đầu từ ngày 1/1/1996 một hệ thống kế toán mới thống nhất trong cả nước chính thức được áp dụng, đây là một thành tựu đáng kể trong công tác kế toán của nước ta. Bộ tài chính đã liên tiếp thực hiện nhiều biện pháp quan trọng, đưa ra các chính sách, thông tư hướng dẫn nhằm cải cách và hoàn thiện hệ thống kế toán, nhờ đó hệ thống kế toán Việt nam đã không ngừng được đổi mới cho phù hợp với tốc độ phát triển của nền kinh tế. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải nắm bắt kịp thời và có những điều chỉnh, hoàn thiện bộ máy kế toán công ty cho phù hợp.

Đối với một doanh nghiệp sản xuất thì khâu tiêu thụ thành phẩm mang tính quyết định tới sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, kế toán tiêu thụ thành phẩm luôn chiếm một tỉ trọng lớn trong toàn bộ công tác kế toán của doanh nghiệp vì vậy để đạt được mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp thì đòi hỏi công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm phải được tổ chức một cách khoa học, hợp lý, luôn đổi mới và ngày càng hoàn thiện. Mặt khác do nền kinh tế ngày càng phát triển, quan hệ buôn bán được mở rộng hơn, nhiều nghiệp vụ kinh tế mới nảy sinh mà trước nay chưa từng có ở công ty, điều này cũng lại đòi hỏi

công ty phải có những nghiên cứu và điều chỉnh công tác kế toán của mình để hạch toán kịp thời và đầy đủ nghiệp vụ mới đó, làm được điều đó nghĩa là công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm của công ty đã tự hoàn thiện mình.

Như vậy, kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở các doanh nghiệp sản xuất luôn đòi hỏi phải được hoàn thiện hơn nữa, một mặt để đáp ứng yêu cầu quản lí, một mặt để đáp ứng những đòi hỏi của công tác kế toán ngày càng cao hơn. Cho nên việc hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm là một vấn đề rất cần thiết và có ý nghĩa.

2. Yêu cầu của sự hoàn thiện:

Sự đổi mới, hoàn thiện công tác kế toán nói chung làm cho kế toán tiêu thụ thành phẩm cũng phải đổi mới và hoàn thiện để phù hợp với đặc điểm tổ chức quản lí kinh doanh hiện nay. Việc đổi mới và hoàn thiện công tác kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm phải xuất phát từ tính đa dạng của hoạt động tiêu thụ, từ yêu cầu quản lí của nghiệp vụ và từ nhiệm vụ của công tác kế toán. Để đổi mới và hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm một cách có hiệu quả trước hết phải đảm bảo phù hợp với chế độ kế toán hiện hành, phải phù hợp với chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra việc hoàn thiện còn phải đảm bảo được các yêu cầu sau:

- Tính trung thực và khách quan: Yêu cầu các thông tin và số liệu kế toán phải được ghi chép và báo cáo trên cơ sở các bằng chứng đầy đủ, khách quan và đúng với thực tế về hiện trạng, bản chất nội dung và giá trị của nghiệp vụ kinh tế phát sinh, không bị xuyên tạc hay bị bóp méo.

- Tính nhất quán: Các thông tin và số liệu kế toán giữa các kỳ kế toán trong một doanh nghiệp và giữa các doanh nghiệp chỉ có thể so sánh, kiểm tra, phân tích được khi tính toán và trình bày nhất quán. Yêu cầu này đòi hỏi phải đảm bảo sự thống nhất về chính sách, phương pháp kế toán xuyên suốt ít nhất trong một kỳ kế toán năm.

- Yêu cầu chính xác, đầy đủ và kịp thời: các thông tin và số liệu kế toán phải được ghi chép và báo cáo kịp thời, đúng hoặc trước thời hạn quy định,

không được chậm trễ. Mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh liên quan đến kỳ kế toán phải được ghi chép và báo cáo đầy đủ kịp thời, không bị bỏ sót, giúp cho các nhà lãnh đạo doanh nghiệp tổng hợp và phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

II/ Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây.

• Ý kiến 1: về việc hạch toán khoản hoa hồng cho bên nhận đại lý

Đối với hàng gửi bán đại lý hiện nay công ty thường quy định các mức hoa hồng cho bên nhận đại lý theo số lượng hàng bán được, tuy nhiên khi tính trả các khoản hoa hồng này công ty lại trừ trực tiếp vào doanh thu bán hàng mà không coi đây là một khoản chi phí bán hàng tức là phải hạch toán vào tài khoản 641- chi phí bán hàng.

Ví dụ: Theo hoá đơn bán hàng số 090919 (biểu số 1) ngày 13/2/2003, khi tính trả khoản hoa hồng đại lý tháng 1/2003, kế toán phải ghi là:

Nợ TK 641 : 3.655.700

Có TK 131 : 3.655.700

• Ý kiến 2: Về việc hạch toán số lượng hàng xuất khuyến mại.

Hiện nay công ty có chính sách xuất khuyến mại thêm 1% số lượng hàng đã mua cho những khách hàng mua với số lượng lớn với mục đích là để khuyến khích khách hàng mua nhiều nhằm tăng khối lượng hàng bán ra. Tuy nhiên công ty lại hạch toán khoản xuất khuyến mại này không đúng vì lại ngầm coi đây như một khoản giảm giá hàng bán, tức là doanh thu vẫn ghi nhận đúng như trên hoá đơn, trị giá vốn hàng bán vẫn tính trên số lượng hàng mà khách hàng đặt mua (không bao gồm khoản xuất khuyến mại), nhưng đến cuối kỳ khi lập bảng kê tiêu thụ thành phẩm thì lại hạch toán số lượng xuất khuyến mại thêm vào khối lượng hàng đã tiêu thụ với doanh thu đã ghi nhận ở trên. Việc hạch toán như thế này sẽ làm cho việc kê khai và theo dõi lượng thành phẩm tiêu thụ trở lên khó khăn và không đúng.

Theo em công ty nên coi khoản xuất khuyến mại này như một khoản chi phí bán hàng tức là nên hạch toán riêng khoản khuyến mại này vào tài khoản 641- chi phí bán hàng.

Ví dụ : Theo hóa đơn số 052314 ngày 21/2/2003 (biểu số 2) công ty bán hàng cho DNTN Hải Phượng. Do doanh nghiệp này mua nhiều nên công ty đã xuất khuyến mại thêm 75 gói bánh quy.

Việc hạch toán các khoản doanh thu và thuế GTGT giống như phần lý luận, còn hạch toán khoản xuất khuyến mại như sau:

+ Nợ TK 641 : 218.175

Có TK 511 : 218.175

+ Nợ TK 133 : 21.817

Có TK 33311 : 21.817

+ Kết chuyển trị giá thực tế của hàng xuất khuyến mại:

Nợ TK 632 : 189.750

Có TK 155 : 189.750

Cuối kỳ, kết chuyển các khoản chi phí bán hàng và giá vốn hàng xuất khuyến mại sang tài khoản 911 như bình thường.

• Ý kiến3: Về việc hạch toán các khoản hỗ trợ vận chuyển cho bên mua hàng.

Nhiều trường hợp công ty thường hỗ trợ cho bên mua khoản tiền vận chuyển bằng cách ghi giảm số tiền phải thu của khách hàng. Nhưng khi hạch toán khoản hỗ trợ này công ty lại hạch toán bằng cách ghi số âm khoản tiền hỗ trợ, điều này không sai nhưng sẽ gây khó khăn và nhầm lẫn trong quá trình hạch toán và kết chuyển cuối kỳ. Ví dụ : Theo hoá đơn số 090919 (biểu số 1), công ty có hỗ trợ cho bên mua khoản tiền vận chuyển là 94.400

Kế toán công ty hạch toán là:

Nợ TK 131 : -94.400

Có TK 641 : - 94.400

Theo em công ty nên hạch toán lại như sau:

Nợ TK 641 : 94.400

Có TK 131 : 94.400

Hạch toán như vậy sẽ thuận lợi hơn trong công tác kế toán, tránh nhầm lẫn và khó khăn khi kết chuyển.

• Ý kiến 4: *Về việc lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi.*

Thực tế hiện nay tại công ty rất nhiều khách hàng thường sử dụng hình thức thanh toán là nợ và chấp nhận thanh toán, mặt khác khách hàng của công ty thường ở các tỉnh khác có khoảng cách địa lý khá xa, nhiều trường hợp khách hàng vì một lí do nào đó mà chậm hoặc không có khả năng thanh toán. Vậy mà hiện nay công ty không hề lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi mà chỉ khi nào các khoản đó phát sinh thì mới trích lập. Để tôn trọng nguyên tắc “thận trọng” trong kinh doanh, công ty nên lập dự phòng cho từng khoản nợ có khả năng khó đòi.

Căn cứ để ghi nhận là khoản nợ phải thu khó đòi:

- Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán từ 2 năm trở lên, kể từ ngày đến hạn thu nợ được ghi trong hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ, công ty đã đòi nhiều lần nhưng vẫn chưa thu được nợ.

- Trong trường hợp đặc biệt, tuy thời gian quá hạn chưa tới 2 năm nhưng con nợ đang trong thời gian xem xét giải thể, phá sản, hoặc có dấu hiệu khác như bỏ trốn hoặc đang bị các cơ quan pháp luật giam giữ, xét xử... thì cũng được ghi nhận là khoản nợ khó đòi.

Phương pháp lập dự phòng:

- Trên cơ sở những đối tượng và điều kiện lập dự phòng về nợ phải thu khó đòi như đã trình bày ở trên, công ty phải lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra trong năm kế hoạch, kèm theo các chứng cứ chứng minh các khoản nợ khó đòi.

- Sau khi lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, công ty tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng vào bảng kê chi tiết làm căn cứ để hạch toán vào chi phí quản lí doanh nghiệp.

- Mức lập dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi tối đa không quá 20% tổng số dư nợ phải thu của công ty tại thời điểm 31/12 hàng năm và đảm bảo công ty không bị lỗ.

Đối với các khoản nợ khó đòi sau khi xoá khỏi bảng cân đối kế toán, kế toán vẫn phải một mặt tiến hành mọi biện pháp đòi nợ, mặt khác vẫn phải theo dõi ở tài khoản 004- “Nợ khó đòi đã xử lý” trong thời gian 15 năm.

Các khoản dự phòng phải thu khó đòi được theo dõi trên tài khoản 139 “Dự phòng phải thu khó đòi”, tài khoản này dùng để phản ánh việc lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi hoặc có khả năng không đòi được vào cuối niên độ kế toán.

Nội dung của tài khoản như sau:

- + Bên nợ: Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi
- + Bên có: Số dự phòng phải thu khó đòi được lập tính vào chi phí sản xuất kinh doanh.
- + Số dư bên có: Số dự phòng các khoản phải thu khó đòi hiện có cuối kỳ.

Quá trình hạch toán như sau:

- Cuối kỳ kế toán năm, doanh nghiệp căn cứ vào các khoản nợ phải thu được xác định là không chắc chắn thu được (nợ phải thu khó đòi), kế toán tính xác định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập.(biểu số 21)

BIỂU SỐ 21: **Bảng tính trích lập dự phòng phải thu khó đòi**

Tên khách hàng	Tổng số nợ phải thu	% nợ phải thu khó đòi ước tính	Mức trích lập dự phòng phải thu khó đòi
Tổng cộng			

Nếu số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập năm nay lớn hơn số dư của khoản dự phòng phải thu khó đòi đã trích lập ở cuối niên độ trước chưa sử dụng hết, thì số chênh lệch lớn hơn được hạch toán vào chi phí, ghi:

Nợ TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

- Nếu số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập năm nay nhỏ hơn số dư của khoản dự phòng phải thu khó đòi đã trích lập ở cuối niên độ trước chưa sử dụng hết, thì số chênh lệch được hoàn nhập ghi giảm chi phí, ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp (chi tiết hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi)

- Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được được phép xóa nợ. Việc xóa nợ các khoản phải thu khó đòi phải theo chế độ kế toán hiện hành. Căn cứ vào quyết định xóa nợ về các khoản nợ phải thu khó đòi, ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi (nếu đã lập dự phòng)

Nợ TK 642: CP quản lý doanh nghiệp (nếu chưa lập dự phòng)

Có TK 131: Phải thu của khách hàng

Có TK 138: Phải thu khác

Đồng thời ghi vào bên Nợ TK 004 “Nợ khó đòi đã xử lý”

- Đối với những khoản phải thu khó đòi đã được xử lý xóa nợ, nếu sau đó lại thu hồi được nợ, kế toán căn cứ vào giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được, ghi:

Nợ TK 111,112: Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng

Có TK 711: Thu nhập khác

Đồng thời ghi vào bên Có TK 004 “Nợ khó đòi đã xử lý”

BIỂU SỐ 22

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 139

- DỰ PHÒNG PHẢI THU KHÓ ĐÒI -

Đối tượng :

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
số	ngày			Nợ	Có	Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ:					
		Số dư cuối kỳ:					

BIỂU SỐ 23

SỔ TÀI KHOẢN 004 - NỢ KHÓ ĐÒI ĐÃ XỬ LÝ -

Tháng.....năm.....

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	
số	ngày		Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ		
		Số phát sinh		
		Số dư cuối kỳ		

• Ý kiến 5: Về việc nhiều trường hợp xác định không đúng thuế GTGT đầu ra.

Nhiều trường hợp bán hàng công ty có hỗ trợ cho bên mua khoản tiền vận chuyển, nhưng khi tính thuế GTGT đầu ra kế toán thường tính trên doanh

thu sau khi đã trừ đi khoản tiền hỗ trợ vận chuyển. Việc hạch toán như vậy là không đúng, sẽ làm cho thuế GTGT đầu ra giảm đi, theo quy định của Bộ tài chính thì thuế GTGT đầu ra phải được tính trên tổng doanh thu bán hàng. Nếu tính thuế đầu ra không đúng sẽ ảnh hưởng tới việc kê khai và nộp thuế cuối kỳ của doanh nghiệp.

Ví dụ : Theo hoá đơn số 052319 công ty bán cho bà Bắc ở Tuyên Quang một lượng hàng như hoá đơn (biểu số 23)

Theo đúng quy định thì thuế GTGT đầu ra phải được tính trên doanh thu khi chưa trừ đi khoản hỗ trợ tức là tính trên 8.180.000 khi đó thuế sẽ là 818.000 không phải là 805.200 như công ty đã hạch toán.

Theo em trong trường hợp này công ty nên tính toán lại thuế và hạch toán như sau:

Nợ TK 131 : 8.998.000

Có TK 511 : 8.180.000

Có TK 33311 : 818.000

Còn việc hạch toán các khoản hỗ trợ và xuất khuyến mại giống như các ý kiến 2 và 3 đã trình bày ở trên.

BIỂU SỐ 23

HÓA ĐƠN (GTGT)

Mẫu số : 01 GTKT- 3LL

Liên 1 (Lưu)

KM/01-B

Ngày 24 tháng 2 năm 2003

EV 052319 R

Đơn vị bán hàng : Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

Địa chỉ: Số 267- Quang Trung- Hà Đông. Số tài khoản :.....

Điện thoại :..... Mã số: 0500238265-1

Họ tên người mua hàng: Bà Bắc					
Đơn vị :					
Địa chỉ: Tuyên Quang		Số tài khoản:			
Hình thức thanh toán:TheoHD. Mã số:					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3
1.	Bánh quy túi chữ	Gói	5000	1636	8.180.000
2.	Xuất khuyến mại	Gói	50		-
Hỗ trợ vận chuyển 150đ/kg					127.500
Cộng tiền hàng:					8.052.500
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT			805.200
Tổng cộng tiền thanh toán					8.857.700
Số tiền viết bằng chữ : Tám triệu tám trăm năm mươi bảy nghìn bảy trăm đồng.					

Người mua hàng (ký, ghi rõ họ, tên)	Kế toán trưởng (ký, ghi rõ họ, tên)	Thủ trưởng đơn vị (ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)
--	--	---

• Ý kiến 6: Về việc trình bày lại sổ chi tiết công nợ cho hợp lý với đặc điểm của công ty.

Như đã nhận xét ở phần trước, hiện nay ở công ty không hề sử dụng ngoại tệ trong quan hệ thanh toán, nhưng trong sổ chi tiết công nợ lại có các cột về ngoại tệ như tỷ giá, số phát sinh nợ, có, và số dư nợ, có bằng ngoại tệ. Nhận thấy để các cột này là không cần thiết vừa dễ gây nhầm lẫn khi tính toán lại khó khăn cho việc kiểm tra, theo dõi các khoản nợ của khách hàng. Vì vậy theo em công ty có thể thay đổi sổ chi tiết công nợ theo mẫu sau:

BIỂU SỐ 24

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ

Quý năm

Tài khoản 131 : Phải thu của khách hàng

Đối tượng pháp nhân:

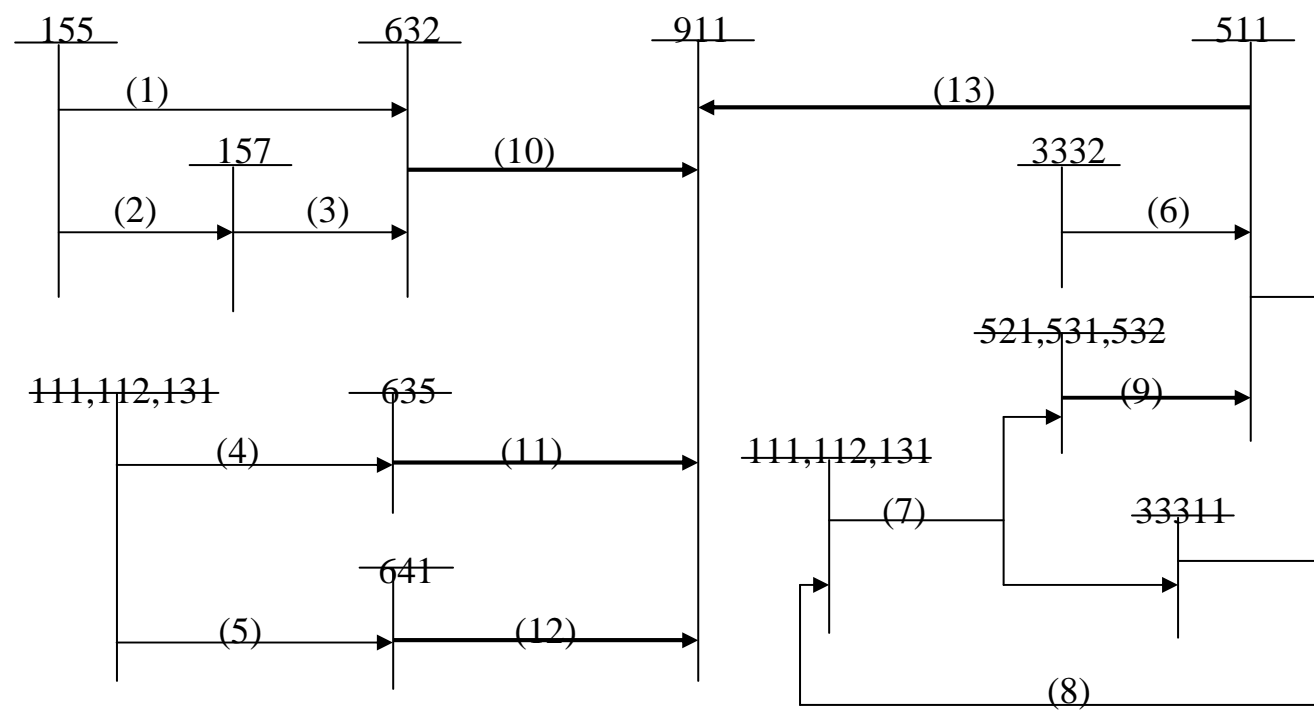
Ngày	Số	Diễn giải	Số phát sinh		Số dư		TK đối ứng
			Nợ	Có	Nợ	Có	
/.../		Số dư đầu kỳ				
131 - Phải thu của khách hàng							
TỔNG CỘNG							

Người lập biểu

Ngày tháng.....năm.....

Kế toán trưởng

Sơ đồ tài khoản kế toán đối với hoạt động bán hàng theo hướng hoàn thiện



- (1) Giá vốn thành phẩm bán buôn tại kho
- (2) Thành phẩm gửi đại lý, bán buôn chuyển hàng
- (3) Giá vốn thành phẩm gửi bán
- (4) Các khoản chiết khấu thanh toán
- (5) Chi phí bán hàng (bao gồm cả hoa hồng đại lý)
- (6) Thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp
- (7) Các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại
- (8) Doanh thu bán thành phẩm
- (9) Kết chuyển các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, CKTM
- (10) Kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã tiêu thụ
- (11) Kết chuyển chiết khấu thanh toán
- (12) Kết chuyển chi phí bán hàng
- (13) Kết chuyển doanh thu thuần

III/ Ý nghĩa của việc hoàn thiện kế toán tiêu thụ thành phẩm trong các doanh nghiệp sản xuất .

Việc hoàn thiện công tác kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm trong các doanh nghiệp sản xuất là một yêu cầu rất cần thiết và có một ý nghĩa vô cùng quan trọng. Cụ thể:

- Ý nghĩa trong công tác quản lý:

Việc hoàn thiện công tác kế toán nghiệp vụ tiêu thụ sẽ giúp cho đơn vị quản lý chặt chẽ hơn hoạt động tiêu thụ thành phẩm, việc thanh toán tiền hàng, theo dõi chi tiết từng khoản nợ từ đó có các biện pháp thu hồi vốn nhanh, tăng vòng quay của vốn cho công ty, tạo điều kiện cho công ty mở rộng hoạt động kinh doanh và đẩy mạnh lượng thành phẩm bán ra thị trường. Hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ còn cho phép quản lý thành phẩm và tiền hàng tốt hơn, tránh thất thoát thành phẩm và tiền hàng từ đó giảm được các khoản chi phí cho công ty như chi phí bảo quản hàng hoá, chi phí kiểm định,Đồng thời các tài liệu kế toán cung cấp có độ chính xác và tin cậy cao giúp cho các nhà quản lý xác định đúng đắn kết quả kinh doanh, phân phối lợi nhuận một cách chính xác, nâng cao được đời sống cho công nhân viên từ đó kích thích người lao động nhiệt tình trong công việc để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, mặt khác việc hoàn thiện này còn giúp cho công ty hạch toán đúng đắn các khoản thuế và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước. Thông qua số liệu kế toán phản ánh, ban quản lý thấy được những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp từ đó đề ra các biện pháp giải quyết kịp thời.

- Ý nghĩa trong công tác kế toán :

Việc hoàn thiện công tác kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với công tác kế toán của công ty, một mặt nó giúp cho kế toán phản ánh đầy đủ và kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, mặt khác nó làm cho công tác kế toán giảm nhẹ được những công việc hạch toán không cần thiết. Đồng thời việc hoàn thiện này còn làm cho công tác kế toán ở công ty trở lên khoa học và hợp lý hơn phù hợp với đặc điểm tổ chức và hoạt

động kinh doanh của công ty cũng như những diễn biến không ngừng của nền kinh tế thị trường. Điều này sẽ giúp cho các nhà quản lý có thể yên tâm với những số liệu chính xác và đáng tin cậy mà bộ phận kế toán cung cấp cho để họ có thể ra những quyết định quản lý đúng đắn phù hợp và có lợi cho công ty của mình.

KẾT LUẬN

Qua quá trình học tập và thời gian tìm hiểu thực tế tại Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây em nhận thấy công tác hạch toán kế toán nói chung và công tác hạch toán tiêu thụ thành phẩm nói riêng là một vấn đề vừa mang tính lý luận và vừa mang tính thực tiễn cao.

Để kế toán thực sự là một nghệ thuật đo lường, mô tả và giải thích các hoạt động kinh tế có liên quan đến tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp thì ngoài việc theo sát chế độ kế toán hiện hành thì sự vận dụng linh hoạt một sáng tạo, khoa học phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp là một điều vô cùng khó khăn mà các nhà quản lý phải thực hiện. Việc hoàn thiện công tác kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ thành phẩm nói riêng là một yêu cầu rất cần thiết để giúp cho kế toán thực sự phát huy tác dụng của mình và trở thành một công cụ sắc bén phục vụ quản lý kinh tế. Do vậy, mặc dù công tác kế toán tiêu thụ thành phẩm ở Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây đã tương đối hợp lý nhưng vẫn còn một số hạn chế nhất định do chưa cập nhật chính sách mới mà Bộ Tài chính ban hành. Vì thế em mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện phân hành kế toán này ở công ty.

Tuy nhiên do trình độ và thời gian có hạn nên đề tài nghiên cứu của em không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của thầy cô giáo và các cán bộ kế toán trong công ty để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Phạm Thu Thủy cùng các bác, các anh chị phòng kế toán- tài vụ của công ty đã hướng dẫn và giúp đỡ em hoàn thành đề tài này.

Hà Nội, ngày 14 tháng 5 năm 2003

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Quỳnh

Phương

MỤC LỤC

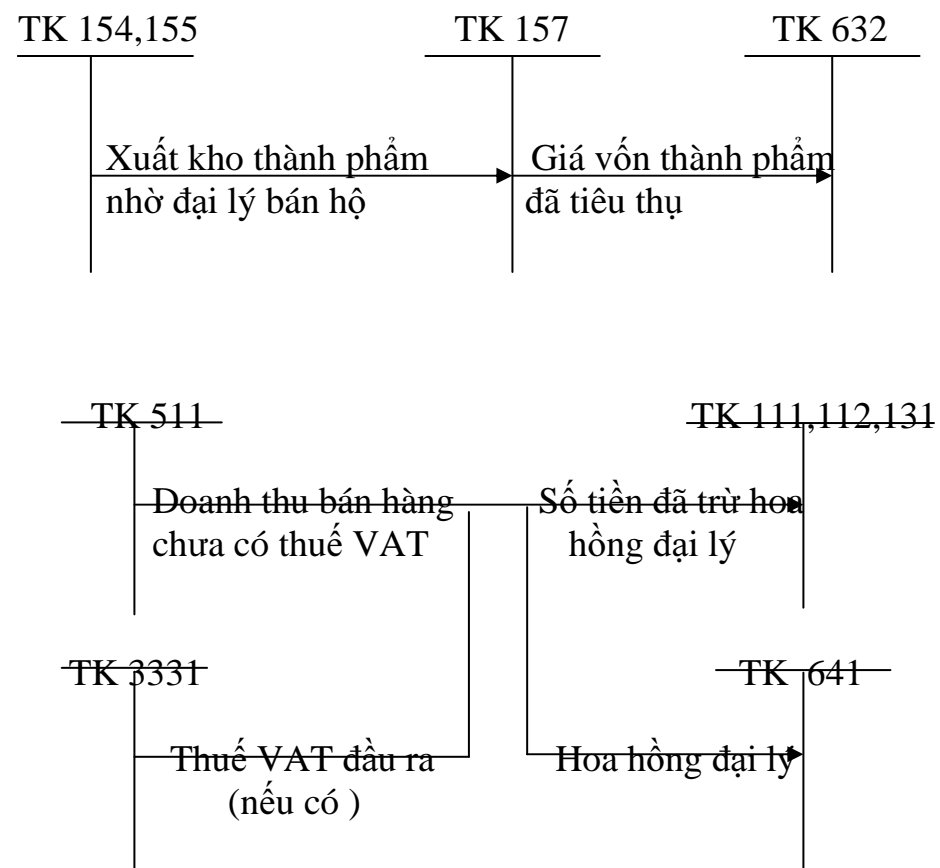
	TRANG
Lời mở đầu	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN NGHIỆP VỤ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÁC DNSX	3
I. Lý luận chung về kế toán tiêu thụ thành phẩm ở các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế thị trường	3
1. Đặc điểm nền kinh tế thị trường	3
2. Đặc điểm kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm trong các DNSX	5
2.1. Các phương thức tiêu thụ	6
2.1.1. Phương thức bán buôn	6
2.1.2. Phương thức bán lẻ	6
2.1.3. Phương thức bán hàng gửi đại lý	7
2.1.4. Phương thức bán hàng trả góp	7
2.2. Phạm vi hàng bán và thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng	8
2.2.1. Phạm vi hàng bán	8
2.2.2. Thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng	8
2.3. Các phương thức thanh toán	10
2.3.1. Phương thức thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt	10
2.3.2. Phương thức thanh toán qua ngân hàng	10
2.4. Giá thành phẩm trong khâu bán	12
2.4.1. Giá bán thành phẩm	12
2.4.2. Giá vốn hàng bán	13

3. Yêu cầu quản lý công tác tiêu thụ thành phẩm	15
3.1. Yêu cầu quản lý thành phẩm	15
3.2. Yêu cầu quản lý tiêu thụ thành phẩm	16
4. Nhiệm vụ kế toán	17
II. KẾ TOÁN NGHIỆP VỤ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÁC DNSX	18
1. Hạch toán ban đầu	18
2. Tài khoản sử dụng	19
3. Trình tự kế toán	23
4. Sổ kế toán	24
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM TẠI CÔNG TY LHTPHT	25
I. ĐẶC ĐIỂM CHUNG VỀ CÔNG TY LHTPHT	25
1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển công ty	25
1.1. Quá trình hình thành	25
1.2. Quá trình phát triển	25
2. Đặc điểm tổ chức quản lý, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh ở công ty LHTPHT	27
2.1. Đặc điểm tổ chức quản lý	27
2.2. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh	30
3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của công ty	31
3.1. Đặc điểm bộ máy kế toán	31
3.2. Chính sách kế toán tại công ty	32
II. Tình hình kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở Công ty LHTPHT	33
1. Đặc điểm kế toán tiêu thụ thành phẩm ở công ty LHTPHT	33
2. Kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở công ty LHTPHT	34
2.1. Tổ chức hạch toán ban đầu	34

2.2. Tài khoản sử dụng trong hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm tại công ty LHTPHT	40
2.3. Phương pháp kế toán tiêu thụ thành phẩm tại công ty LHTPHT	41
2.4. Hệ thống sổ sách kế toán	43
3. Đánh giá thực trạng kế toán tiêu thụ thành phẩm ở công ty LHTPHT	55
3.1. Nhận xét chung	55
3.2. Đánh giá về kế toán tiêu thụ thành phẩm ở công ty LHTPHT	56
CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN NGHIỆP VỤ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM Ở CÔNG TY LHTPHT	59
I. Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở công ty LHTPHT	59
1. Sự cần thiết phải hoàn thiện	59
2. Yêu cầu của sự hoàn thiện	60
II. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm ở công ty LHTPHT	61
III. Ý nghĩa của việc hoàn thiện kế toán nghiệp vụ tiêu thụ thành phẩm trong các DNSX	70
Kết luận	72

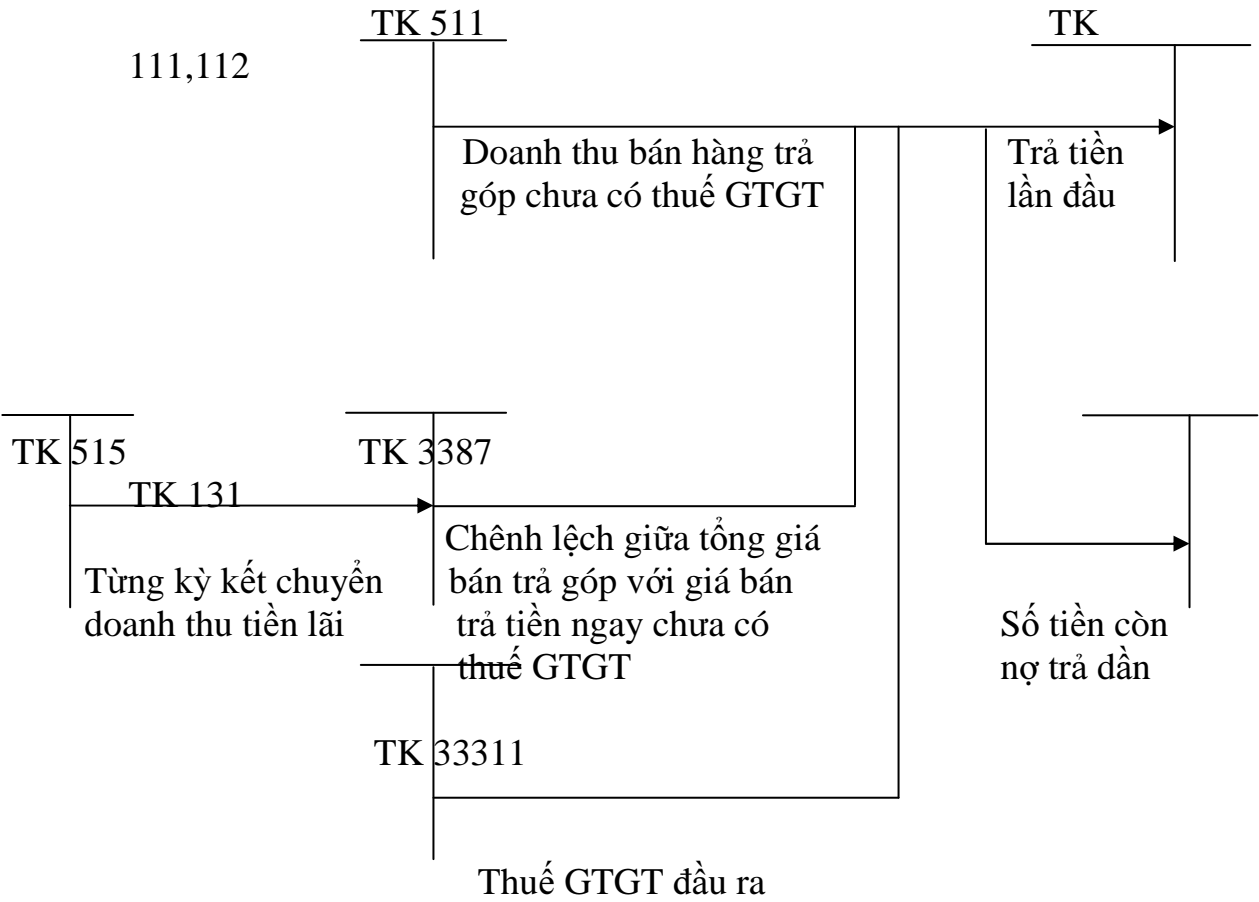
SƠ ĐỒ 3:

SƠ ĐỒ HẠCH TOÁN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM THEO
PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG GỬI ĐẠI LÝ
(Đại lý đúng giá hưởng hoa hồng)



SƠ ĐỒ 4:

SƠ ĐỒ HẠCH TOÁN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM THEO
PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG TRẢ GÓP
(Hàng bán chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)



TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hạch toán kế toán trong các doanh nghiệp thương mại
- ĐHTM, ĐHKQTĐ - Nhà xuất bản tài chính
2. Kế toán doanh nghiệp theo chuẩn mực kế toán Việt Nam
- TS Nghiêm Văn Lợi - Nhà xuất bản tài chính (2002)
3. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam
- Bộ Tài chính - Nhà xuất bản tài chính (2002)
4. Hướng dẫn kế toán thực hiện 4 chuẩn mực kế toán
- Bộ Tài chính - Nhà xuất bản tài chính (2002)
5. Hướng dẫn thực hành hạch toán kế toán, bài tập và lập báo cáo tài chính doanh nghiệp - Nhà xuất bản thống kê -
6. Sơ đồ hướng dẫn kế toán doanh nghiệp Việt Nam (Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam) - TS Lê Thị Hoà - Nhà xuất bản tài chính (2003)
7. Các báo, tạp chí kế toán, luận văn khoá trước.

Ý KIẾN, NHẬN XÉT CỦA CÔNG TY

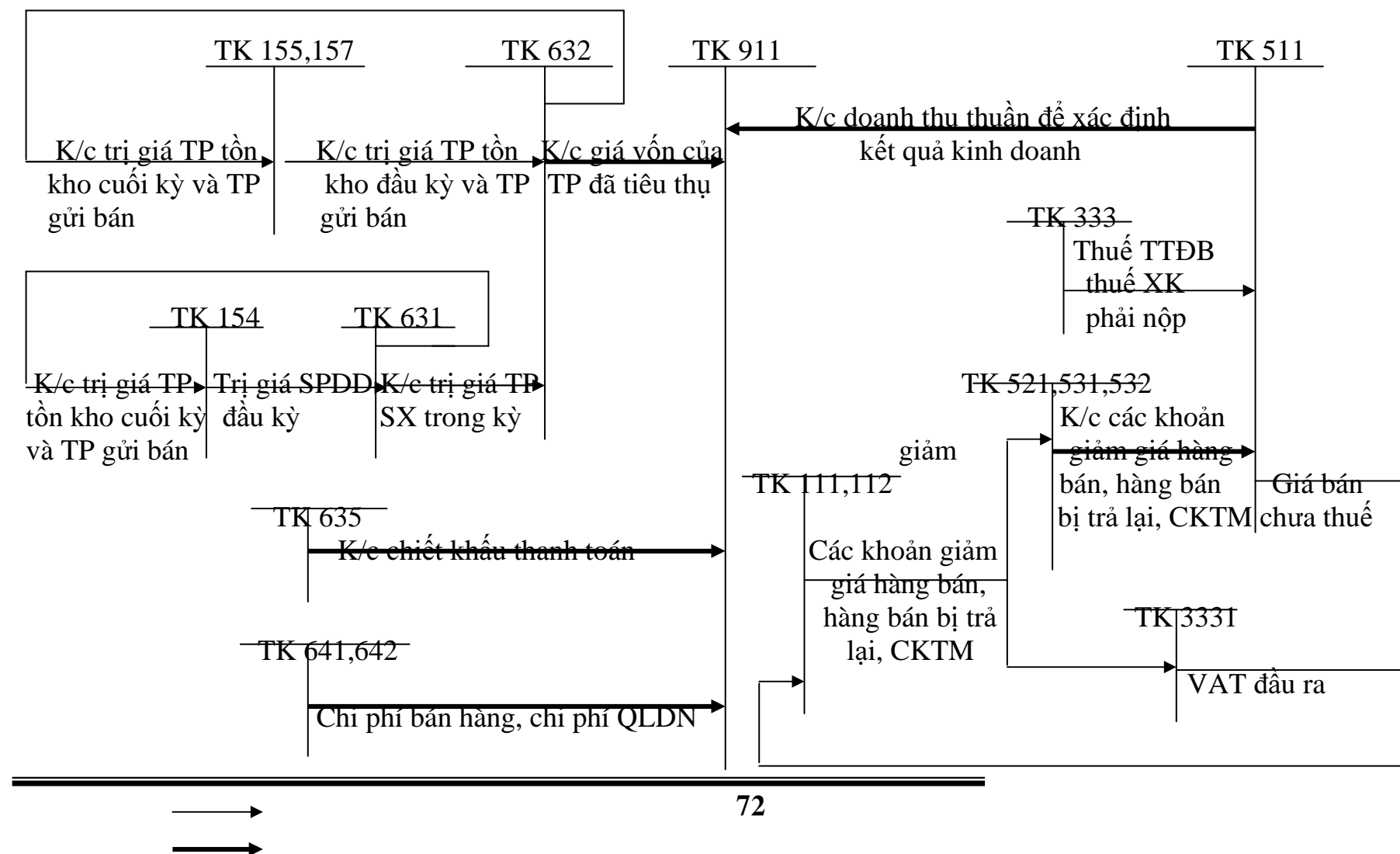
Ghi chú :

Ghi hàng ngày

Ghi cuối tháng, cuối kỳ

SƠ ĐỒ 2

SƠ ĐỒ HẠCH TOÁN KẾ TOÁN TIÊU THỤ THÀNH PHẨM THEO PHƯƠNG THỨC BÁN BUÔN, BÁN LẺ
(Theo phương pháp kiểm kê định kỳ và doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)



Tổng giá thanh toán

Ghi chú : Ghi hàng ngày
Ghi cuối tháng, cuối kỳ

BIỂU SỐ 12

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

BẢNG KÊ TIÊU THỤ THÀNH PHẨM THÁNG 2/ 2003

Tên sản phẩm	ĐVT	Xuất bán trong tháng		Các khoản giảm trừ			Thuế TTĐB	Doanh thu thuần	
		số lượng	Doanh thu	Giảm giá	Hàng bán bị trả lại			Lượng	Tiền
					Lượng	Tiền			
I. SP CHỊU THUẾ TTĐB									
1. Bia	lít	296.768,4	940.077.800	3.589.600			129.094.000	296.768,4	807.394.200
2. Rượu	lít	58,5	630.700				105.100	58,5	525.600
Cộng SP (TTĐB)			940.708.500	3.589.600		-	129.199.100		807.919.800
II. SP CHỊU THUẾ GTGT									
1. Khoáng ngọt	chai	15.045	8.929.700					7.522,5	8.929.700
2. Nước hoa quả	chai	-						-	-
3. Kẹo các loại	gói	7.125	17.644.200					2.203,3	17.644.200
4. Bánh kem xốp	gói	14.115	87.230.700		800	4.944.000		4.423,6	82.286.700
5. Bánh quy	gói	88.838	153.937.300					15.102,5	153.937.300
6. Bánh lương khô	gói	5625	10.737.700					1.125	10.737.700
7. Bánh trung thu	gói								
8. Mứt tết	gói								

9. Mỹ tô	gói								
Cộng SP (GTGT)			278.479.600			4.944.000			273.535.600
Σ CỘNG SP			1.219.158.100						1.081.455.400

BIỂU SỐ 13

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ

Tháng 2 / 2003

Tài khoản 131: Phải thu của khách hàng

Đối tượng pháp nhân: CHTPUNG – Cửa hàng thực phẩm Ứng Hòa

Ngày	số	Diễn giải	Tỷ giá	Số phát sinh nợ		Số phát sinh có		Số dư (Nợ + ; Có -)		TK đối ứng
				Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	
		Số dư đầu kỳ							1.418.300	
21/2	52537	Phải thu của khách hàng			3.399.000				4.817.300	511
23/2	521	Khách hàng nộp tiền hàng					3.399.000		1.418.300	33311
.....	111
										635
									

Luận văn tốt nghiệp

Nguyễn Thị Quỳnh Phương - K35 D5

TỔNG CỘNG			20.857.000		15.553.000		6.724.300	
------------------	--	--	-------------------	--	-------------------	--	------------------	--

Người lập biểu

Ngàytháng.....năm.....

Kế toán trưởng

BIỂU SỐ 14

Công ty Liên Hợp Thực Phẩm Hà Tây

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NỢ

Tháng 2/2003

Diễn giải	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh		Lũy kế từ đầu năm		Số dư cuối kỳ	
	Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
CHTPUNG Cửa hàng thực phẩm Ứng Hòa	1.418.300		20.859.000	15.553.000	54.215.400	47.491.400	6.724.300	
DUNGTH - Chị Dung Tam Hiệp		6.000.000	25.000.000	30.000.000	39.125.500	50.125.500		11.000.000
OANHTB- Chị Oanh Thái Bình	76.880.000		56.115.400	56.115.400	184.577.000	261.457.000	76.880.000	
HAIMM- Hải Miếu Môn	500.000		15.225.000	0	28.556.000	12.831.000	15.225.000	
THANH HY- Chị Thanh Hưng Yên	54.151.800		22.281.000	12.281.000	82.564.200	66.164.000	10.000.000	
.....
Cộng	856.700.000	261.200.000	978.580.000	518.720.000	1.464.150.000	1.028.571.000	2.015.500.000	960.140.000

Nội dung Quảng cáo

Nội dung chương trình dạy kế toán thực hành của Tadiethu

STT	Tên khóa học	Nội dung	Học Phí	Kết quả
01	Học Kế toán online – Tổng hợp các loại hình kế toán (TM, DV, DL)	Bộ chứng từ 1 tháng	Miễn phí	Thành thạo các công đoạn kế toán .Tổng hợp chứng từ, định khoản, lên báo cáo tài chính Thành thạo phần mềm kế toán cho loại hình doanh nghiệp, thông thạo kê khai thuế
02	Các vị trí kế toán thuộc kế thống kế toán (từ kế toán quản trị)	Bộ chứng từ 1 tháng	100.000 Đồng	
03	Kế toán doanh nghiệp Thương mại	Bộ chứng từ 3 tháng	250.000 Đồng	
04	Kế toán doanh nghiệp dịch vụ	Bộ chứng từ 3 tháng	250.000 Đồng	
05	Kế toán doanh nghiệp sản xuất	Bộ chứng từ 3 tháng	250.000 Đồng	
06	Tổng hợp cả ba loại hình trên	Bộ chứng từ 3 tháng	500.000 Đồng	

1.2 Nội dung khóa học

Lập chứng từ và quản lý chứng từ:

- Lập chứng từ kế toán
- Phân loại chứng từ kế toán
- Lưu chứng từ kế toán
- Thực hiện các nghiệp vụ phiếu kế toán cuối kỳ

- Các nghiệp vụ hành chính bắt buộc ví dụ : Bảo hiểm, văn thư ..

Thực hành ghi sổ kế toán:

Sổ tổng hợp:

- Sổ nhật ký (Nhật ký chung)
- Sổ cái (các tài khoản)

Sổ chi tiết:

- Sổ quỹ tiền mặt tiền gửi (111; 112)
- Sổ chi tiết công nợ và tổng hợp công nợ (TK131;331...)
- Sổ chi tiết hàng tồn kho, tổng hợp N - X – T(TK152;156)
- Sổ chi tiết doanh thu bán hàng, tổng hợp doanh thu bán hàng (TK 511...).
- Bảng tập hợp chi phí và tính giá thành (TK154;621;622;627)
- Bảng theo dõi phân bổ công cụ dụng cụ (TK 153; 242...)
- Bảng theo dõi khấu hao tài sản cố định (TK 211;214...)

Lên Bảng cân đối phát sinh

- Từ số liệu của sổ chi tiết tổng hợp và lên bảng cân đối phát sinh

Lên Báo Cáo Tài Chính

- Lên bảng lưu chuyển tiền tệ
- Bảng cân đối kế toán
- Thuyết minh tài chính

Liên hệ số 0936838448

hoặc mail dttdiepthu@gmail.com