

Nội dung Quảng cáo

Nội dung chương trình dạy kế toán thực hành của Tadiethu

ST T	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 dttdiepthu@gmail.com để nhận bản 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 số 0936838448

hoặc mail dttdiepthu@gmail.com

MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài

Chúng ta đang sống trong thời kỳ sôi động của nền kinh tế thị trường. Mọi xã hội đều lấy sản xuất của cải vật chất làm cơ sở tồn tại và phát triển.

Trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu cuối cùng của các doanh nghiệp là hoạt động để đạt tới lợi nhuận tối đa. Ta cũng biết: Lợi nhuận = Doanh thu – chi phí. Để tăng lợi nhuận, các doanh nghiệp phải tìm cách tăng doanh thu, giảm chi phí, trong đó tăng doanh thu là biện pháp rất quan trọng để làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Để tăng được doanh thu và quản lý một cách chặt chẽ, các doanh nghiệp phải biết sử dụng kế toán như là một công cụ quản lý quan trọng nhất và không thể thiếu được. Thông qua chức năng thu nhận, cung cấp và xử lý thông tin



về các quá trình kinh tế - tài chính của doanh nghiệp, về tình hình tiêu thụ trên thị trường đồng thời đánh giá cắt lớp thị trường từ đó kế toán giúp cho các nhà quản lý đề ra các quyết định đúng đắn và có hiệu quả trong sản xuất, tiêu thụ và đầu tư .

Để kế toán, đặc biệt là kế toán tiêu thụ sản phẩm phát huy hết vai trò và chức năng của nó, cần phải biết tổ chức công tác này một cách hợp lý, khoa học và thường xuyên được hoàn thiện cho phù hợp với yêu cầu và điều kiện của từng doanh nghiệp.

Mặt khác chúng ta hội nhập vào nền kinh tế thế giới trong xu thế khu vực hoá và toàn cầu hoá, vừa hợp tác vừa cạnh tranh, các doanh nghiệp Việt nam thuộc các thành phần kinh tế cần trang bị cho mình lợi thế cạnh tranh để tồn tại và phát triển đó là sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ở trong nước với nhau và sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp ngoài nước. Nơi cạnh tranh xảy ra trên thị trường trong nước và cả trên thị trường ngoài nước

Do đó sự cần thiết phải tổ chức mạng lưới tiêu thụ sản phẩm để giúp cho doanh nghiệp phát huy hết khả năng tiềm tàng là một nhu cầu cấp bách. Vì nếu như doanh nghiệp không tiêu thụ được sản phẩm thì cho dù sản phẩm đó có tốt thế nào đi chăng nữa, doanh nghiệp có quy mô sản xuất hiện đại và lớn thế nào đi chăng nữa thì rồi cũng bị xoá sổ trên thị trường .

Xuất phát từ những vấn đề về lý luận và thực tiễn như vậy, tôi tiến hành nghiên cứu đề tài: "**Tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả tại Công Ty Rượu Đồng xuân** " nhằm góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán của doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .



Đề tài tập trung nghiên cứu lý luận và thực tiễn về tổ chức công tác kế toán tiêu thụ sản phẩm trong điều kiện nền kinh tế thị trường cạnh tranh và các biện pháp tài chính nhằm đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm ở tại Công ty Rượu Đồng Xuân chuyên sản xuất và bán các sản phẩm Rượu Bia và nước giải khát, từ đó xác lập mô hình tổ chức công tác kế toán tiêu thụ sản phẩm trên cơ sở Công ty đang áp dụng hệ thống hạch toán kế toán NKCT, đồng thời cải tiến thêm để hoàn thiện hệ thống hạch toán kế toán cho doanh nghiệp.

3. Mục tiêu nghiên cứu .

Đề tài nghiên cứu nhằm mục tiêu chủ yếu là hoàn thiện thêm mặt lý luận về tổ chức công tác kế toán tiêu thụ sản phẩm trong điều kiện nền kinh tế thị trường và các biện pháp tài chính nhằm đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm để giải quyết một số vướng mắc trong thực tiễn hạch toán kế toán hiện tại .

4. Phương pháp nghiên cứu :

Đề tài sử dụng các phương pháp của chủ nghĩa duy vật biện chứng :

- Phương pháp biện chứng : Xét các mối liên hệ biện chứng của các đối tượng kế toán tiêu thụ sản phẩm trong thời gian, không gian cụ thể .
- Phương pháp phân tích để đưa ra mô hình kế toán tiêu thụ sản phẩm trong điều kiện cụ thể .

5. Bố cục của chuyên đề .

Chuyên đề gồm ...68...trang, ngoài phần mở đầu và kết luận, chuyên đề còn được chia thành ba chương :

Chương 1 : Những vấn đề lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả .

Chương 2 : Tình hình tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả ở Công ty rượu Đồng xuân.

Chương 3 : Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả



Trong điều kiện nghiên cứu còn nhiều hạn chế về sự hiểu biết xong với sự quyết tâm của bản thân em đã hoàn thiện đề tài này nhưng không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được ý kiến và được sự quan tâm chỉ bảo giúp đỡ tận tình của các Thầy cô giáo trong Nhà trường và các cô chú trong Phòng Kinh tế Công ty rượu Đồng xuân để giúp em thực hiện đề tài thành công.

Thanh ba, ngày 28 tháng 12 năm 2001

Sinh viên: Nguyễn Tường Vy



CHƯƠNG I
NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG
VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ

I. Nhiệm vụ của kế toán hàng:

Bán hàng là việc chuyển sở hữu về hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ cho khách hàng, doanh nghiệp thu được tiền hay được quyền thu tiền . Đó chính là quá trình vận động vốn của kinh doanh từ vốn thành phẩm, hàng hoá sang vốn bằng tiền và hình thành kết quả . Ngoài quá trình bán hàng ra bên ngoài doanh nghiệp còn có thể phát sinh nghiệp vụ bán hàng nội bộ doanh nghiệp theo yêu cầu phân cấp quản lý và tiêu dùng nội bộ .

Trong quá trình bán hàng, doanh nghiệp phải chi ra những khoản tiền phục vụ cho việc bán hàng gọi là chi phí bán hàng . Tiền bán hàng thu được tính theo giá bán chưa có thuế GTGT gọi là doanh thu bán hàng (Gồm doanh thu bán hàng ra bên ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ) .

Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp phải tính được kết quả kinh doanh trên cơ sở so sánh giữa giữa doanh thu và chi phí của các hoạt động kinh doanh. Kết quả kinh doanh phải được phân phối, sử dụng theo mục đích và tỷ lệ nhất định do cơ chế tài chính quy định phù hợp với từng lĩnh vực, từng ngành kinh doanh .

Kế toán bán hàng và xác định kết quả cần thực hiện nhiệm vụ dưới đây:

- Ghi chép đầy đủ, kịp thời khối lượng thành phẩm, hàng hoá, dịch vụ bán ra và tiêu thụ nội bộ, tính toán đúng trị giá vốn của hàng đã bán, chi phí bán hàng và các khoản chi phí khác nhằm xác định đúng đắn kết quả bán hàng .
- Kiểm tra, giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận, phân phối lợi nhuận, kỷ luật thanh toán và làm nghĩa vụ với Nhà nước .
- Cung cấp thông tin chính xác, trung thực và đầy đủ về tình hình bán hàng, xác định kết quả để phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và quản lý doanh nghiệp .



II. Kế toán bán hàng và giá vốn hàng bán

Phương thức bán hàng có ảnh hưởng trực tiếp đối với việc sử dụng các tài khoản kế toán phản ánh tình hình xuất kho thành phẩm, hàng hoá . Đồng thời, có tính quyết định đối với việc xác định thời điểm bán hàng, hình thành doanh thu bán hàng và tiết kiệm chi phí bán hàng để tăng lợi nhuận . Hiện nay các doanh nghiệp thường vận dụng các phương thức bán hàng dưới đây .

1. Bán hàng và kế toán hàng bán theo phương thức gửi hàng .

Theo phương thức này, định kỳ doanh nghiệp gửi hàng cho khách hàng trên cơ sở của thoả thuận trong hợp đồng mua bán giữa hai bên và giao hàng tại địa điểm quy ước trong hợp đồng . Khi xuất kho gửi đi, hàng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, chỉ khi nào khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán thì khi ấy mới chuyển quyền sở hữu và được ghi nhận doanh thu bán hàng .

Trường hợp này, kế toán sử dụng tài khoản 157 - Hàng gửi đi bán . tài khoản này phản ánh số hiện có và tình hình biến động của trị giá vốn hay giá thành của hàng hoá, thành phẩm gửi bán . Số hàng này được xác định là bán . Nội dung, kết cấu chủ yếu của Tài khoản 157 - Hàng gửi đi bán như sau :

Bên Nợ ghi :

- + Trị giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hoá gửi bán, kí gửi .
- + Trị giá lao vụ, dịch vụ đã thực hiện với khách hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán .
- + Kết chuyển trị giá vốn thực tế của hàng hoá, thành phẩm gửi bán chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán cuối kỳ (Phương pháp kiểm kê định kỳ).

Bên Có ghi :

- + Trị giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hoá dịch vụ gửi bán đã được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán .



+ Trị giá hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ khách hàng trả lại hoặc không chấp nhận .

+ Kết chuyển trị giá thành phẩm, hàng hoá đã gửi đi chưa được khách hàng thanh toán đầu kỳ (Phương pháp kiểm kê định kỳ).

Dư Nợ : Phản ánh trị giá thành phẩm, hàng hoá gửi đi bán chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán .

Phương pháp kế toán theo phương thức gửi hàng như sau :

+ Đối với các đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên :

- Căn cứ vào phiếu xuất kho gửi thành phẩm, hàng hoá đi bán hoặc gửi cho các đại lý nhờ bán hộ - Kế toán ghi :

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

Có TK 155 - Thành phẩm

Có TK 156 - Hàng hoá

- Trường hợp DNTM mua hàng gửi đi bán ngay không nhập kho, kế toán ghi :

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

Có TK 331 - Phải trả cho người bán

- Căn cứ vào giấy thông báo chấp nhận thanh toán hoặc các chứng từ thanh toán tiền của khách hàng, của cơ sở đại lý bán hộ và các chứng từ thanh toán khác, kế toán kết chuyển trị giá vốn của hàng đã bán sang bên Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán .

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 - Hàng gửi bán

- Thành phẩm, hàng hoá đã gửi đi hoặc dịch vụ đã thực hiện, khách hàng không chấp nhận, kế toán phản ánh nghiệp vụ nhập lại kho .

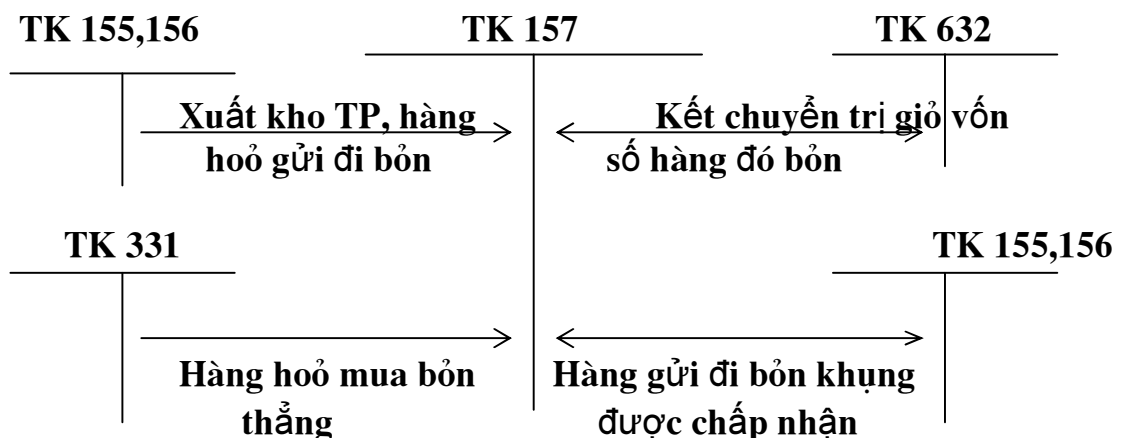


Nợ TK 155 - Thành phẩm

Nợ TK 156 - Hàng hoá

Có 157 - Hàng gửi bán

Trình tự kế toán theo phương thức gửi hàng theo sơ đồ sau :



- Đối với các đơn vị hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ
- Đầu kỳ, kết chuyển trị giá thành phẩm gửi đi bán cuối kỳ trước nhưng chưa được chấp nhận thanh toán, kế toán ghi :

Nợ 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 - Hàng gửi đi bán

- Cuối kỳ, căn cứ vào kết quả kiểm kê thành phẩm gửi đi bán nhưng chưa được xác định là bán, kế toán ghi :

Nợ TK 157 - Hàng gửi bán

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán .

- Khi xuất kho thành phẩm, kế toán ghi:



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

Nợ TK 157 - Xuất gửi bán

Nợ TK 632 - Xuất bán trực tiếp tại kho

Có TK 155 - Giá thành thực tế của TP xuất kho



2. Bán hàng và kế toán hàng bán theo phương thức giao hàng trực tiếp .

Theo phương thức này, bên khách hàng uỷ quyền cho cán bộ nghiệp vụ đến nhận hàng tại kho của doanh nghiệp bán hoặc giao nhận hàng tay ba (Các doanh nghiệp thương mại mua bán thẳng) . Người nhận hàng sau khi ký nhận vào chứng từ bán hàng của doanh nghiệp thì hàng hoá được xác định là bán (hàng đã chuyển quyền sở hữu).

Để phản ánh tình hình hàng bán theo phương thức giao hàng trực tiếp, kế toán sử dụng TK 632 - giá vốn hàng bán . Tài khoản này phản ánh trị giá vốn hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã bán (được chấp nhận thanh toán hoặc đã thanh toán) và kết chuyển trị giá vốn hàng bán sang tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh để tính kết quả kinh doanh .

Nội dung, kết cấu chủ yếu của Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán như sau:

Bên Nợ ghi :

- + Trị giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hoá xuất kho đã xác định là bán.
- + Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ (Phương pháp kiểm kê định kỳ ở DNSX) .
- + Trị giá vốn thực tế của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và lao vụ, dịch vụ đã hoàn thành (Phương pháp kiểm kê định kỳ ở DNSX) .
- + Thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ phải tính vào giá vốn hàng bán .

Bên Có ghi :

- + Kết chuyển trị giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ hoàn thành vào bên Nợ TK 911 - xác định kết quả kinh doanh .
- + Kết chuyển trị giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ TK 155 - Thành phẩm . (Phương pháp kiểm kê định kỳ ở DNSX) .

Sau khi kết chuyển, tài khoản này không có số dư .

Phương pháp kế toán xuất kho hàng hoá, thành phẩm để bán theo phương thức bán hàng trực tiếp như sau :



- Đối với các đơn vị kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên .
- Căn cứ vào phiếu xuất kho, giao hàng trực tiếp cho khách hàng, kế toán ghi :

Nợ TK 155 - Giá vốn hàng bán

Có TK 155 - Thành phẩm

Có TK 156 - Hàng hoá

- Trường hợp doanh nghiệp thương mại, dịch vụ mua bán hàng giao tay ba, kế toán ghi :

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng hoá

Có TK 331 - Phải trả cho người bán

- Trường hợp doanh nghiệp sản xuất sản phẩm hoàn thành nhưng không nhập kho mà chuyển bán ngay, kế toán ghi :

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

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

- Cuối kỳ, kết chuyển trị giá vốn hàng xuất kho đã bán vào bên Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh, kế toán ghi :

Nợ TK 911 - xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán

Ngoài ra, các trường hợp bán lẻ hàng hoá, bán hàng trả góp cũng sử dụng tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán để phản ánh tình hình giá vốn của hàng xuất kho đã bán .

3. Phương pháp xác định trị giá vốn hàng bán:

Để xác định đúng kết quả kinh doanh, trước hết cần xác định đúng trị giá vốn hàng bán . Trị giá vốn hàng bán được sử dụng để xác định kết quả kinh doanh là toàn bộ chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm trị giá



vốn hàng xuất kho, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán .

4. Tính trị giá vốn hàng xuất kho để bán :

Đối với doanh nghiệp sản xuất, trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán hoặc thành phẩm hoàn thành không nhập kho đưa đi bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành .

Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn xuất kho để bán, bao gồm trị giá mua thực tế và chi phí mua của số hàng đã xuất kho .

Trị giá vốn hàng xuất kho để bán được tính bằng một trong các phương pháp trình bày dưới đây :

Tính theo đơn giá bình quân của hàng luân chuyển trong kỳ

Theo phương pháp này, trước hết phải tính đơn giá bình quân của hàng luân chuyển trong kỳ theo công thức :

$$\begin{array}{lcl} \text{Đơn giá} & & \text{Trị giá mua thực tế} \\ \text{bình} & = & \text{của hàng còn đầu kỳ} \\ \text{quân} & & \text{Số lượng hàng} \\ & & \text{còn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{lcl} \text{Trị giá mua thực tế} & & \\ \text{của hàng nhập trong kỳ} & & \\ \text{Số lượng hàng nhập} & & \\ \text{trong kỳ} & & \end{array}$$

Sau đó, tính trị giá mua thực tế của hàng xuất kho bằng cách lấy số lượng hàng hoá xuất kho nhân với đơn giá bình quân của hàng luân chuyển trong kỳ .

5. Tính trị giá vốn của hàng đã bán :

Sau khi tính được trị giá vốn hàng xuất kho để bán và chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp của số hàng đã bán kế toán tổng hợp lại để tính trị giá .

$$\begin{array}{lcl} \text{Trị giá} & & \text{Trị giá} \\ \text{vốn hàng} & = & \text{vốn hàng xuất kho} \\ & & \text{Chi phí bán hàng và} \\ & & \text{chi phí quản lý doanh nghiệp} \end{array}$$



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

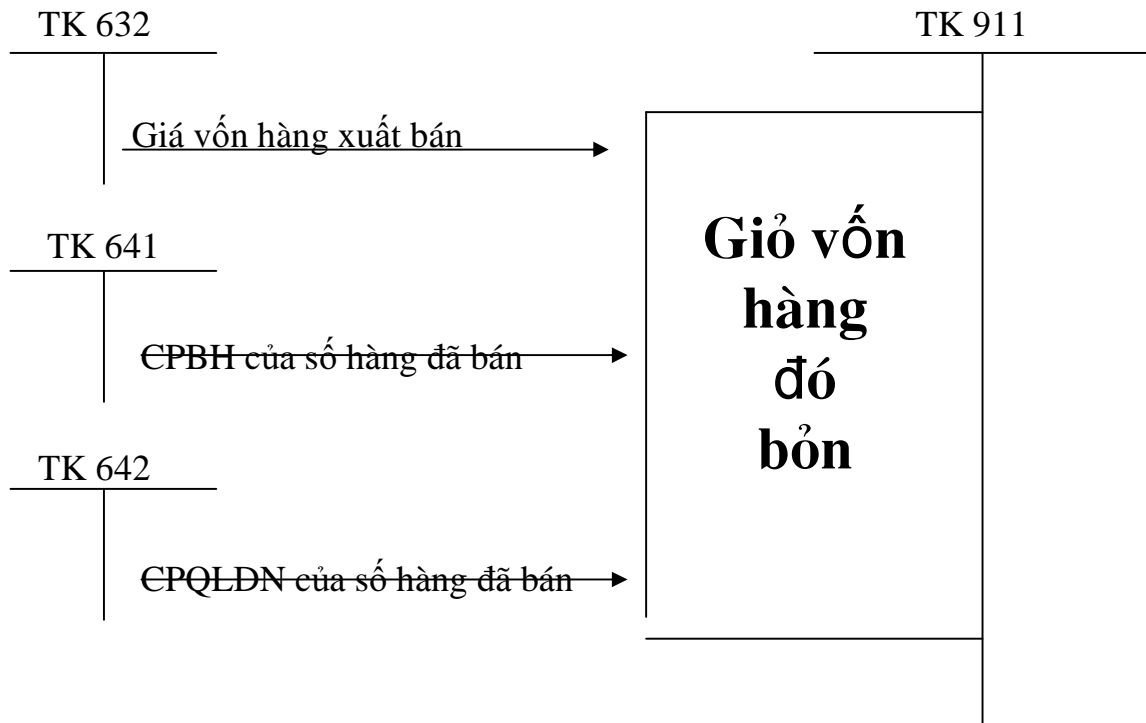
đã bán

đã bán

của số hàng đã bán



Trong kế toán, trị giá vốn hàng đã bán được thể hiện theo sơ đồ tài khoản như sau :



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

Doanh thu bán hàng là số tiền thu được do bán hàng . ở các doanh nghiệp áp dụng tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng không bao gồm thuế GTGT, còn ở các doanh nghiệp áp dụng phương pháp tính thuế trực tiếp thì doanh thu bán hàng là trị giá thanh toán của số hàng đã bán . Ngoài ra, doanh thu bán hàng còn bao gồm cả các khoản phụ thu .

Trong điều kiện kinh doanh hiện nay, để đẩy mạnh bán ra, thu hồi nhanh chóng tiền bán hàng, doanh nghiệp cần có chế độ khuyến khích đối với khách hàng . Nếu khách hàng mua với khối lượng hàng hoá lớn sẽ được doanh nghiệp giảm giá, nếu khách hàng thanh toán sớm tiền hàng sẽ được doanh nghiệp chiết khấu, còn nếu hàng hoá của doanh nghiệp kém phẩm chất thì khách hàng có thể không chấp thuận thanh toán hoặc yêu cầu doanh nghiệp giảm giá . Các khoản trên sẽ phải ghi vào chi phí hoạt động tài chính hoặc giảm trừ doanh thu bán hàng ghi trên hoá đơn .

- Chiết khấu bán hàng là số tiền doanh nghiệp bán theo quy định của hợp đồng đã thoả thuận dành cho khách hàng trong trường hợp khách hàng thanh toán sớm tiền hàng . Chiết khấu bán hàng được tính theo tỷ lệ % trên giá bán (chưa có thuế GTGT) .
- Giảm giá hàng bán là số tiền doanh nghiệp phải trả lại cho khách hàng trong trường hợp hoá đơn hàng bán đã viết theo giá qui định của công ty, hàng đã xác định là bán nhưng do chất lượng kém, khách hàng yêu cầu giảm giá và doanh nghiệp đã chấp thuận hoặc doanh nghiệp giảm giá do khách hàng mua với khối lượng hàng lớn .
- Trị giá hàng bị trả lại là số tiền doanh nghiệp phải trả lại cho khách hàng trong trường hợp hàng đã được xác định là bán nhưng do chất lượng quá kém, khách hàng trả lại số hàng đó .

Để phản ánh doanh thu bán hàng và các khoản giảm doanh thu bán hàng, kế toán sử dụng các tài khoản sau đây :



(1) Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng . Tài khoản này gồm 4 tài khoản cấp 2 .

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

Kết cấu chủ yếu của Tài khoản 511- Doanh thu bán hàng như sau :

Bên Nợ ghi :

- + Cuối kỳ kết chuyển các khoản giảm doanh thu bán hàng, giảm giá, hàng bị trả lại .
- + Thuế xuất nhập khẩu và thuế tiêu thụ đặc biệt .
- + Cuối kỳ, kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911 .

Bên Có ghi :

- + Doanh thu bán hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ theo hoá đơn .
- Tài khoản này không có số dư .

(2) Tài khoản 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ . Tài khoản này được sử dụng để phản ánh tình hình bán hàng trong nội bộ một doanh nghiệp hạch toán kinh tế độc lập (giữa đơn vị chính với các đơn vị phụ thuộc và giữa các đơn vị phụ thuộc với nhau) .

TK 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ gồm 3 tài khoản cấp 2 :

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

Kết cấu chủ yếu của Tài khoản này giống như kết cấu tài khoản 511- Doanh thu bán hàng .



- Tài khoản 521 - Chiết khấu bán hàng . Tài khoản này phản ánh vào chi phí hoạt độ tài chính .

Khi phát sinh kế toán ghi :

Nợ TK 811

Có TK 131, 111, 112....

(3) Tài khoản 531 - hàng bán bị trả lại .

Tài khoản này phản ánh trị giá hàng bán bị trả lại và kết chuyển trị giá hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511, 512, để giảm doanh thu hàng bán .

Kết cấu chủ yếu của tài khoản này như sau :

Bên Nợ : Ghi trị giá hàng bán bị trả lại theo giá bán chưa có thuế GTGT .

Bên Có : Kết chuyển trị giá hàng bán bị trả lại sang TK 511 hoặc 512

Sau khi kết chuyển, tài khoản này không có số dư .

(4) Tài khoản 532 - Giảm giá hàng bán . Tài khoản này phản ánh số tiền giảm giá cho khách hàng và kết chuyển số tiền giảm giá sang TK 511 hoặc TK 512 để giảm doanh thu bán hàng.

Kết cấu chủ yếu của tài khoản này như sau:

Bên nợ: Ghi số tiền giảm giá cho khách hàng theo giá bán.

Bên có: Kết chuyển số tiền giảm giá sang TK 511 hoặc TK 512.

Sau khi kết chuyển TK này không có số dư.

Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng như sau:

(1) Căn cứ vào giấy báo Có, phiếu thu hoặc thông báo chấp nhận thanh toán của khách hàng, kế toán ghi:

Nợ TK 112 - Tiền gửi ngân hàng

Nợ TK 111 - Tiền mặt

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước



(3331 - Thuế GTGT phải nộp)

(2) Trường hợp bán hàng thu ngoại tệ, kế toán phải quy đổi sang tiền “đồng” Việt nam theo tỷ giá Ngân hàng Nhà nước công bố tại thời điểm thu tiền. Nếu doanh nghiệp ghi theo tỷ giá hạch toán thì khoản chênh lệch giữa tỷ giá thực tế và tỷ giá hạch toán được ghi ở TK 413 - chênh lệch tỷ giá.

(3) Đối với trường hợp hàng bị trả lại trong kỳ doanh nghiệp phải nhập kho lại số hàng hoá đó theo trị giá vốn, đồng thời phải ghi giảm số thuế giá trị gia tăng đầu ra.

+ Ghi nghiệp vụ hàng nhập kho:

Nợ TK 155 - Thành phẩm

Nợ TK 156 - Hàng hoá

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán

+ Ghi số tiền thuế GTGT đầu ra giảm tương ứng với số hàng trả lại:

Nợ TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3331)

Có TK 131 - Phải thu khách hàng

Có TK 111 - Tiền mặt

Có TK 112 - Tiền gửi ngân hàng

(4) Cuối kỳ kinh doanh, toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán và hàng bị trả lại được kết chuyển sang bên nợ TK 511 hoặc TK 512 để giảm doanh thu bán hàng đã ghi theo hoá đơn bên Có của TK này.

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng (hoặc TK 512)

Có TK 531 - Hàng bị trả lại

Có TK 532 - Giảm giá hàng bán

(5) Trường hợp bán hàng đại lý, doanh nghiệp được hưởng hoa hồng và không phải kê khai tính thuế GTGT. Doanh thu bán hàng là số tiền hoa hồng được hưởng. Khi nhận hàng của đơn vị giao đại lý, kế toán ghi vào bên Nợ TK 003. Hàng hoá vật tư nhận bán hộ, ký gửi khi bán hàng thu được tiền hoặc khách hàng đã chấp nhận thanh toán, kế toán ghi:

Nợ TK 111,112,131

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng (Số tiền hoa hồng)



Có TK 331 - Phải trả cho người bán (Số tiền bán hàng trừ hoa hồng) .

Đồng thời ghi TK 003 - Hàng hoá, vật tư nhận bán hộ, ký gửi .

(6) Bán hàng trả góp, kế toán ghi doanh số bán thông thường ở TK 511. Số tiền khách hàng phải trả cao hơn doanh số bán thông thường, khoản chênh lệch đó được ghi vào thu nhập hoạt động tài chính.

Nợ TK 111,112 (Số tiền thu ngay)

Nợ TK 131 (Số tiền phải thu)

Có TK 511 (Ghi giá bán thông thường theo giá chưa có thuế GTGT)

Có TK 333 (Thuế GTGT tính trên giá bán thông thường)

Có TK 711 (Ghi phần chênh lệch cao hơn giá thông thường)

(7) Bán hàng theo phương thức đổi hàng, khi doanh nghiệp xuất hàng trao đổi với khách hàng , kế toán phải ghi doanh thu bán hàng, kế toán ghi hàng nhập kho và tính thuế GTGT đầu vào.

+ Khi xuất hàng trao đổi, ghi nhận doanh thu

Nợ TK 131 - Phải thu khách hàng

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3331)

+ Khi nhập hàng của khách ghi:

Nợ TK 152,156

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng (hoặc TK 331 - Phải trả cho người bán)

Nếu ghi vào TK 331, cuối kỳ phải đối chiếu để bù trừ và ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng

(8) Trường hợp doanh nghiệp dùng hàng hoá, vật tư sử dụng nội bộ cho sản xuất kinh doanh thuộc diện chịu thuế GTGT, kế toán xác định doanh thu của số



hàng này tương ứng với chi phí sản xuất hoặc giá vốn hàng hoá để ghi vào chi phí SXKD.

Nợ TK 621,627,641,642

Có TK 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ

Đồng thời ghi thuế GTGT:

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

(9) Hàng hoá, thành phẩm, vật tư dùng để biếu tặng được trang trải bằng quỹ khen thưởng, phúc lợi kế toán ghi:

Nợ TK 431 - Quỹ khen thưởng, phúc lợi

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3331)

(10) Đối với hàng hoá, dịch vụ có tính chất đặc thù dùng các chứng từ đặc thù như tem bưu chính, vé cước vận tải, vé xổ số kiến thiết, trong giá thanh toán đã có thuế GTGT, kế toán phải tính doanh thu chưa có thuế theo công thức:

$$\begin{array}{lcl} \text{Giá chưa} & & \text{Trị giá thanh toán} \\ \text{có thuế} & = & \text{GTGT} \\ & & 1 + \text{Thuế suất thuế GTGT} \end{array}$$

Thuế GTGT được tính bằng cách lấy trị giá thanh toán trừ đi các trị giá chưa có thuế GTGT

(11) Hàng hoá, thành phẩm bán ra thuộc diện tính thuế suất nhập khẩu và thuế tiêu thụ đặc biệt, kế toán xác định số thuế tiêu XNK và thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (3332 và 3333)

(12) Trong quá trình bán hàng ở các doanh nghiệp bán lẻ so sánh giữa doanh thu bán hàng với số tiền thực nộp, nếu số tiền thực nộp nhỏ hơn doanh thu bán hàng, kế toán ghi:

Nợ TK 111 - Tiền mặt (Số tiền thực nộp)



Nợ TK 138 - Phải thu khác (số tiền thiếu)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Nếu số tiền thực nộp lớn hơn doanh thu bán hàng, kế toán ghi :

Nợ TK 111 - Tiền mặt (số tiền thực nộp)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 338 - Phải trả phải nộp khác (số tiền thừa)

Các doanh nghiệp bán lẻ phải lập bảng kê doanh số bán hàng ngày, cuối tháng tổng hợp, số liệu doanh số bán hàng theo từng loại hàng có cùng thuế suất thuế GTGT để xác định thuế GTGT phải nộp ở khâu bán.

(13) Cuối kỳ xác định doanh thu bán hàng thuần bằng cách lấy doanh thu theo hoá đơn trừ đi thuế suất khấu, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có) và các khoản giảm giá, hàng bị trả lại, kế toán ghi:

Nợ TK 511 - Doanh thu bán hàng

Có TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

IV. Kế toán chi phí bán hàng :

Nội dung chi phí bán hàng:

Trong quá trình lưu thông - tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, doanh nghiệp phải bỏ ra các khoản chi phí như chi phí đóng gói sản phẩm, bảo quản hàng hoá, chi phí vận chuyển, tiếp thị quảng cáo ... gọi chung là chi phí bán hàng. Có thể nói, chi phí bán hàng là chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ. Chi phí bán hàng có nhiều khoản chi cụ thể với nội dung công dụng khác nhau. Tùy theo yêu cầu quản lý, có thể phân biệt, phân loại chi phí bán hàng theo tiêu thức thích hợp.

Theo quy định hiện hành, chi phí bán hàng của doanh nghiệp được phân thành các loại sau :

- 1- Chi phí nhân viên : Là các khoản tiền lương, phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm,



hàng hoá ... và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ trên tiền lương theo quy định .

- 2- Chi phí vật liệu bao bì : các chi phí về vật liệu, bao bì dùng để đóng gói sản phẩm hàng hoá; chi phí vật liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, nhiên liệu cho vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa TSCĐ
- 3- Chi phí dụng cụ, đồ dùng : Chi phí về công cụ, dụng cụ đồ dùng đo lường, tính toán, làm việc ... trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ .
- 4- Chi phí khấu hao TSCĐ : Chi phí khấu hao của các TSCĐ dùng trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển ...
- 5- Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá : Các khoản chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hoá trong thời gian quy định về bảo hành, như tiền lương, vật liệu ...
- 6- Chi phí dịch vụ mua ngoài : Các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như : Chi phí thuê TSCĐ, thuê kho, thuê bãi, thuê bốc vác, vận chuyển, hoa hồng cho các đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu ...
- 7- Chi phí bằng tiền khác : Các chi phí bằng tiền phát sinh trong khâu tiêu thụ sản phẩm hàng hoá dịch vụ ngoài các chi phí đã kể trên, như : Chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, chi phí quảng cáo, tiếp thị ...

Ngoài cách phân loại nói trên để phục vụ cho các yêu cầu quản lý khác, đặc biệt đối với quản trị doanh nghiệp, còn có thể sử dụng cách phân loại theo mối quan hệ giữa chi phí bán hàng với doanh thu bán hàng (phân loại thành chi phí khả biến và chi phí bất biến), hoặc phân loại theo mối quan hệ giữa chi phí bán hàng với đối tượng tập hợp chi phí bán hàng (phân loại thành chi phí trực tiếp và chi phí chung).



Trong kế toán tài chính, chi phí bán hàng thực tế, phát sinh trong kỳ cần được phân loại và tổng hợp theo đúng nội dung quy định (7 loại kể trên). Cuối kỳ hạch toán, chi phí bán hàng cần được phân bổ, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh. Việc tính toán phân bổ, kết chuyển chi phí bán hàng được vận dụng tùy loại hình và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp sản xuất, trường hợp những hoạt động có chu kỳ kinh doanh dài, trong kỳ không có (hoặc có ít) sản phẩm tiêu thụ thì cuối kỳ hạch toán phân bổ và kết chuyển toàn bộ (hoặc một phần) chi phí bán hàng sang theo dõi ở loại “ Chi phí chờ kết chuyển “ tương ứng với số sản phẩm chưa được tiêu thụ .

Đối với doanh nghiệp thương mại, trường hợp doanh nghiệp có dự trữ hàng hoá giữa các kỳ có biến động lớn, cần phân bổ một phần chi phí bảo quản cho số hàng còn lại cuối kỳ.

Các khoản mục chi phí bán hàng cần phân bổ cho “hàng” còn lại cuối kỳ được xác định theo công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{CPBH cần} \\ \text{phân bổ} \\ \text{cho hàng} \\ \text{còn lại} \end{array} = \begin{array}{l} \text{CPBH} \\ \text{Cần phân bổ} \\ \text{còn đầu kỳ} \\ \text{Trị giá hàng} \\ \text{xuất trong kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{CPBH} \\ \text{cần phân bổ} \\ \text{phát sinh trong kỳ} \\ \text{Trị giá hàng} \\ \text{còn lại cuối kỳ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Trị giá} \\ \text{hàng còn} \\ \text{cuối kỳ} \end{array}$$

(Trong đó : trị giá hàng phải được tính theo cùng 1 loại giá) . Trị giá hàng còn lại cuối kỳ gồm số dư TK 155, 157 (đối với DNSX) và số dư TK 151, 156, 157 (đối với DNTMDV) .

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

$$\begin{array}{l} \text{CPBH phân} \\ \text{bổ cho hàng} \\ \text{đã bán} \end{array} = \begin{array}{l} \text{CPBH phân} \\ \text{bổ cho hàng} \\ \text{còn lại} \end{array} + \begin{array}{l} \text{CPBH phát} \\ \text{sinh trong} \\ \text{kỳ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{CPBH phân} \\ \text{bổ cho hàng} \\ \text{còn lại} \end{array}$$



trong kỳ

đầu kỳ

cuối kỳ

Tài khoản và phương pháp kế toán chi phí bán hàng :

Kế toán sử dụng tài khoản 641 - chi phí bán hàng - để phản ánh tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ, bao gồm các khoản chi phí như nội dung đã nêu ở trên :

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 641 - Chi phí bán hàng :

Bên Nợ : Các khoản CPBH thực tế phát sinh trong kỳ .

Bên Có : Các khoản ghi giảm CPBH

- Kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh (cho hàng đã bán) hoặc để chờ kết chuyển (cho hàng còn lại)

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp 2 :

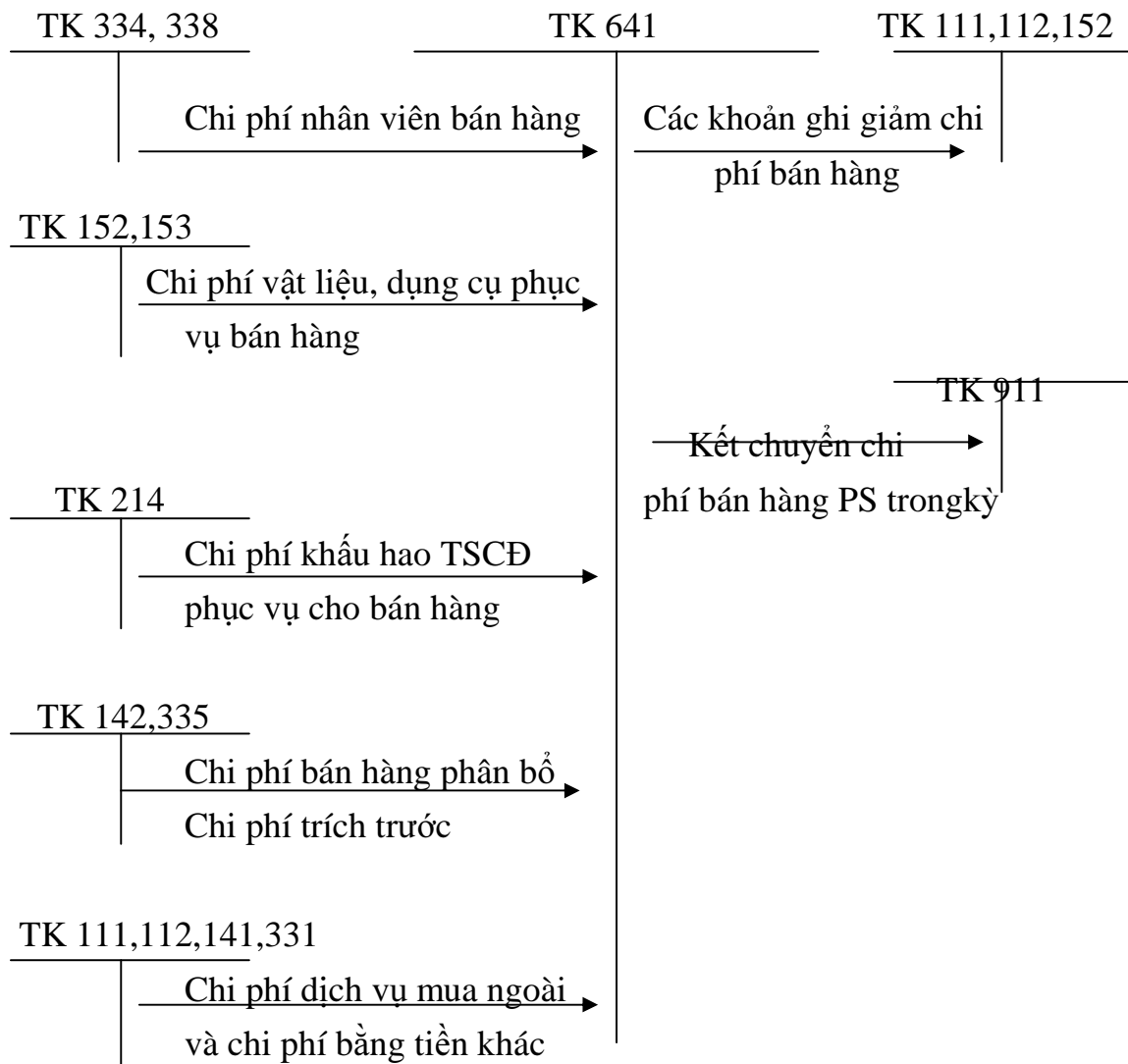
- TK 6411 - Chi phí nhân viên
- TK 6412 - Chi phí vật liệu
- TK 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng
- TK 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6415 - Chi phí bảo hành
- TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác

Nội dung phản ánh tập hợp và kết chuyển trong từng tài khoản cấp 2 tương ứng với từng loại CPBH đã nêu ở trên .



*** Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu về CPBH theo sơ đồ sau:**

• Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng



V. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp :

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí chi cho việc quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và phục vụ chung khác liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp . Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm nhiều khoản mục cụ thể, có nội dung, công dụng khác nhau . Theo quy định hiện hành, chi phí QLDN được chia thành các loại đó là : Chi phí nhân viên quản lý; Chi phí vật liệu quản lý; Chi phí đồ dùng văn phòng; Chi phí KHTSCĐ; Thuế, phí và lệ phí; Chi phí dự phòng; Chi phí dịch vụ mua ngoài; Chi phí bằng tiền khác .

Kế toán sử dụng tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp để phản ánh tập hợp và kết chuyển các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí khác có liên quan .

Kết cấu của TK 642

Bên Nợ : Các khoản chi phí quản lý thực tế phát sinh trong kỳ

Bên Có : Các khoản giảm trừ chi phí quản lý

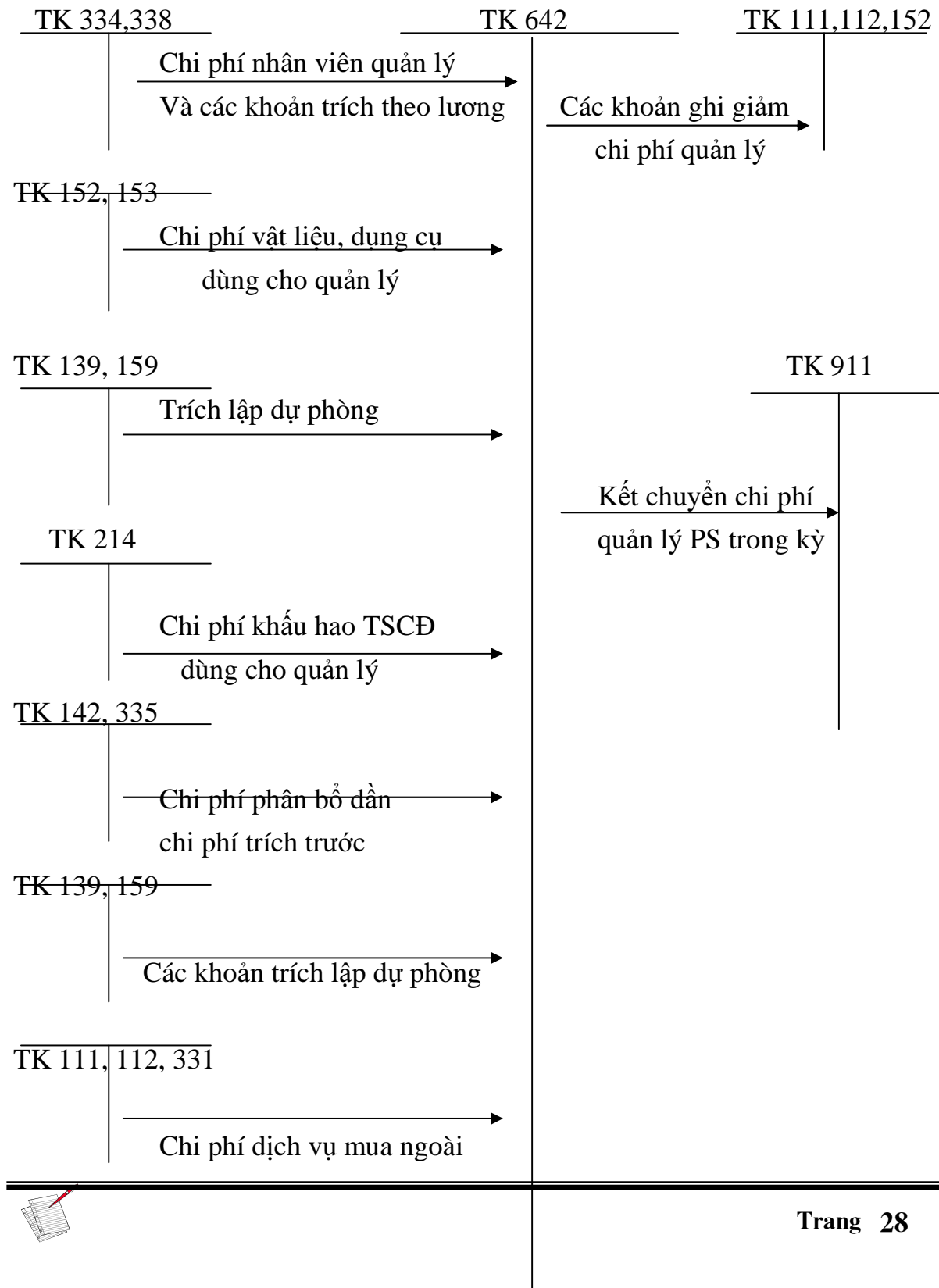
Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định KQKD

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ . Tài khoản có 8 TK cấp 2 từ 6421 đến 6428 .

*** Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu về chi phí QLDN theo sơ đồ sau :**



Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

chi phí bằng tiền khác



VI. Kế toán kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động SXKD và hoạt động khác của doanh nghiệp sau một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ . Kết quả hoạt động SXKD là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (Doanh thu thuần) với giá vốn hàng đã bán (của sản phẩm hàng hoá, lao vụ, dịch vụ) chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp .

Kế toán xác định kết quả hoạt động SXKD sử dụng tài khoản 911 dùng để xác định kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong kỳ hạch toán .

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911

Bên Nợ :

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ
- Chi phí hoạt động tài chính và chi phí bất thường
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
- Kết chuyển số lãi trước trong kỳ

Bên Có :

- Doanh thu bán hàng thuần của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ
- Doanh thu hoạt động tài chính và doanh thu bất thường
- thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ .

Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu .

Sau khi đã phản ánh kết chuyển ở cuối kỳ hạch toán đối với các khoản chi phí, doanh thu và các khoản liên quan khác vào tài khoản 911 . Xác định kết quả kinh doanh .

- Kết chuyển giá vốn hàng đã bán trong kỳ :

Nợ TK 911/ Có TK 911

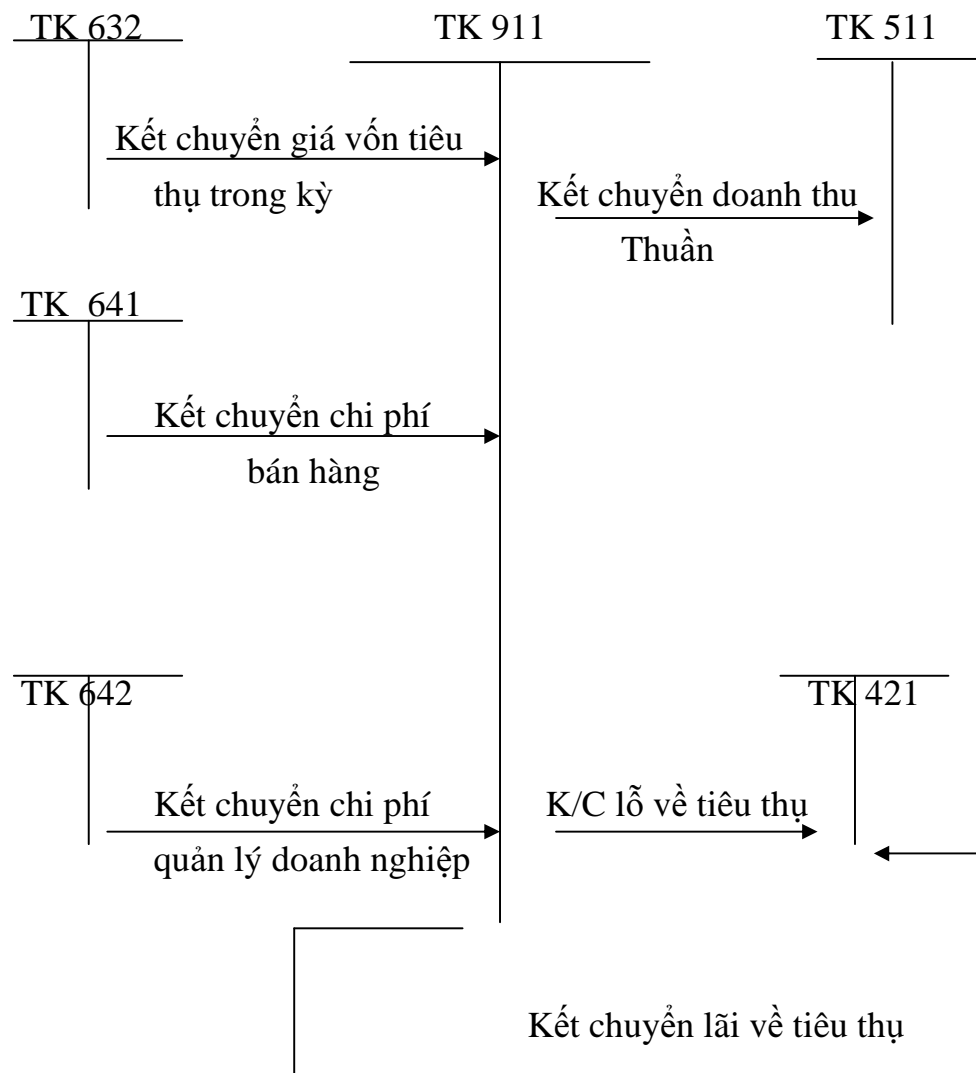
- Kết chuyển doanh thu bán hàng thuần trong kỳ

Nợ TK 511, 512



- Kết chuyển chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
Nợ TK 911/Có TK 641 Và TK 642

Sơ đồ quá trình hạch toán xác định kết quả tiêu thụ



CHƯƠNG II

TÌNH HÌNH THỰC TẾ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY RƯỢU ĐỒNG XUÂN

I Đặc điểm của công ty Rượu Đồng Xuân:

1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty rượu đồng xuân

Công ty rượu Đồng xuân có địa điểm chính tại Thị trấn Thanh ba - Huyện Thanh ba - Tỉnh Phú thọ (Tên giao dịch quốc tế : DONG XUAN ALCOHOL COMPANY - Viết tắt là DOALCO). Cơ sở II đóng tại xã Quang Minh - huyện Mê linh - tỉnh Vĩnh phúc .

Công ty chuyên sản xuất - kinh doanh những sản phẩm có chất lượng cao như Cồn thực phẩm, Rượu các loại và Bia . Ngày 15/09/1965 Xưởng rượu Đồng xuân được thành lập tiền thân của Công ty rượu Đồng xuân ngày nay.

Ngày 21/07/1967 Công trình cơ bản đã hoàn thành được bàn giao đi vào sản xuất. Khi sản xuất đã ổn định, 4 năm (từ 1969- 1972) làm ăn có lãi. Năm 1973 xí nghiệp tiến hành mở rộng sản xuất, lắp thêm hệ thống tháp cất gồm 52 mâm chóp để thu hồi cồn thành phẩm, công suất 2.500 lít/năm. Một thời kỳ lại bắt đầu khó khăn làm ăn thua lỗ trong 3 năm (Từ 1973 - 1975).

Khi giai đoạn đầu kết thúc, chuyển sang giai đoạn hai là giai đoạn ổn định sản xuất. Hơn 10 năm liên Xí nghiệp sản xuất kinh doanh có lãi (Từ 1976 - 1989) . Giai đoạn này xí nghiệp có sự thay đổi, lắp đặt thêm về dây truyền công nghệ : Năm 1981 Xí nghiệp lắp thêm 3 lò hơi, năm 1982 lắp thêm 2 nồi nấu, năm 1983 lắp thêm 6 thùng ủ, 2 thùng đường hoá, 2 nồi nấu sơ bộ và nấu chín thêm, 3 tháp cất, lắp thêm hàng loạt hệ thống thiết bị để nâng công suất 7.500 lít/năm . Đến năm 1983 là năm kết thúc giai đoạn 2 chuyển sang giai đoạn 3 phát triển toàn diện sản xuất đi vào chiều sâu của sự tích lũy kinh



nghiệm. Dây truyền sản xuất còn mỗi năm một nâng cao công suất lên từng bước. Từ năm 1984 dây truyền sản xuất còn 540.000 lít/năm được hoàn thành mẽ còn đầu tiên là 96⁰c ra đời.

Sản lượng mỗi năm một cao hơn thì lãi mỗi năm được lớn hơn. đến ngày 3/11/1992 UBND tỉnh Vĩnh phú quyết định Xí nghiệp rượu Đồng xuân là Doanh nghiệp Nhà nước 1126/QĐ-UB.

Thực hiện chỉ thị 138/CT ngày 25/4/1991 của Chủ tịch Hội đồng bộ trưởng.

Ngày 23/4/1992 Hội đồng giao vốn của tỉnh Vĩnh phú đã giao cho Xí nghiệp rượu Đồng xuân với

Tổng số vốn giao: 561.719.759

Trong đó: VCD: 269.102.680

VLĐ: 165.056.408

XDCB: 127.560.671

Năm 1996 Công ty đầu tư vào dây truyền Công nghệ mới đó là dây truyền Sản xuất Bia với Công suất 5 triệu lít bia/năm và 3 triệu lít nước giải khát/năm Mang nhãn hiệu Bia Henninger với tổng số vốn đầu tư là là: 73.468.930.745,00 đồng. Nguồn vốn được hình thành bằng 100% vốn vay trong nước theo phương thức trả chậm có bảo lãnh của ngân hàng. từ đó doanh nghiệp đã đáp ứng được một phần nhu cầu của khách hàng .

Đến Quý III năm 2000 do nhu cầu về thị trường cũng như khả năng phát huy tối đa công suất của Nhà máy Bia Công ty tiếp tục mở rộng công suất của Nhà máy lên 10 triệu lít/ năm hiện đã đưa vào vận hành và phát huy hết Công suất .

Đến nay tổng số vốn của Công ty là: 102.479.018.821 đồng

- Nguồn kinh doanh VCD: 70.343.794.380 đồng

VLĐ: 32.135.224.441 đồng

Trong đó:

- Nguồn vốn XDCB: 1.458.344.070 đồng



Trong 7 năm liên từ 1992 - 1998, 7 sản phẩm của Công ty được giải thưởng huy chương vàng hội chợ quốc tế hàng công nghiệp chất lượng cao:

- Cồn tinh chế
- Rượu ba kích
- Rượu chanh
- Rượu VODKA
- Rượu vang nho
- Rượu sâm panh
- Rượu Hoàng đế

2- Đặc điểm tổ chức quản lý và qui trình công nghệ sản xuất sản phẩm của Công ty rượu Đồng xuân:

2.1- Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty:

Cùng với quá trình phát triển, Công ty đã không ngừng hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý của mình để tận dụng hết năng lực sản xuất sẵn có, nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao.

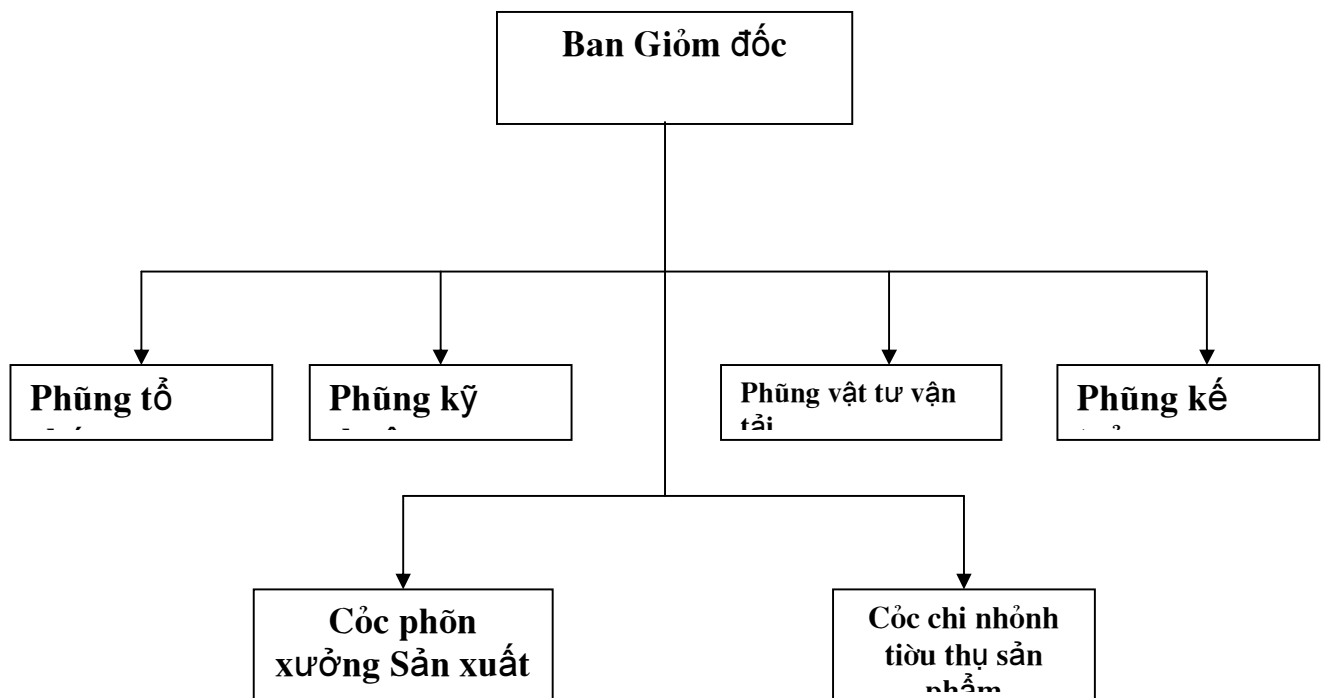
Toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty do bộ máy điều hành sau:

- Giám đốc là người chịu trách nhiệm trước Nhà nước về toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn Công ty.

Để giúp Giám đốc hoàn thành được chức năng nhiệm vụ đối với Nhà nước thì giúp việc cho Giám đốc có hai Phó Giám đốc và Kế toán trưởng sau đó là hệ thống các Phòng ban - Phân xưởng - Các Văn phòng đại diện bán hàng trong toàn quốc.



**Tổ chức bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh của
công ty rượu Đồng xuân**



- Giám đốc chịu trách nhiệm chung.
- Phó Giám đốc: chịu trách nhiệm trước Giám đốc về chất lượng sản phẩm, số lượng sản phẩm sản xuất ra theo kế hoạch đã định và quản lý toàn bộ quy trình công nghệ trong toàn công ty đồng thời cùng giám đốc thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm
- Kế toán trưởng làm nhiệm vụ chức năng của kế toán trưởng đã ghi trong điều lệ Kế toán trưởng và chỉ đạo Phòng kinh tế, các bộ phận kế toán Phân xưởng thực hiện pháp lệnh kế toán thống kê giúp cho Giám đốc trong lĩnh vực tài chính - kế toán và kế hoạch.

Các Phòng ban:



a- Phòng Tổ chức : Giúp Giám đốc bố trí nhân lực trong sản xuất kinh doanh, tuyển chọn nhân viên giải quyết các chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế ... cho người lao động. Cùng với Công đoàn tham gia giúp việc cho Giám đốc sản xuất kinh doanh theo Bộ luật đối với người lao động.

b- Phòng vật tư vận tải có nhiệm vụ mua các loại vật tư phục vụ cho yêu cầu sản xuất đồng thời điều hành công tác vận chuyển hàng hoá đem đi tiêu thụ .

c- Các trưởng chi nhánh : Có nhiệm vụ nhận sản phẩm của Công ty để bán ra cho các đối tượng mua hàng của Công ty là các đại lý.

d- Phòng kỹ thuật: Có nhiệm vụ kiểm tra và điều hành sản xuất của các Phân xưởng theo từng ka, kiểm tra về an toàn lao động và vệ sinh công nghiệp, chế thử các sản phẩm mới để khi thị trường có nhu cầu thì Công ty sản xuất hàng loạt, đăng ký bản quyền, nhãn hiệu hàng hoá và một số việc khác.

e- Các nhân viên phòng kinh tế: Chịu sự chỉ đạo trực tiếp của kế toán trưởng về các nghiệp vụ tài chính - kế toán .

g- Các tổ sản xuất : chịu trách nhiệm sản xuất ra các loại sản phẩm theo yêu cầu của Công ty.

2.2- Qui trình công nghệ sản xuất sản phẩm của Công ty rượu Đồng xuân.

Trong Công ty có 03 Phân xưởng.

- Phân xưởng rượu trắng (sản xuất cồn) Phân xưởng rượu mùi (sản xuất ra các loại rượu). Hai Phân xưởng này được sản xuất tại Thị trấn Thanh ba - Phú thọ.

- Phân xưởng bia mới hoàn thành và đi vào sử dụng năm 1998 tại Mê linh - Vĩnh phúc.

* Phân xưởng cồn:



Phân xưởng còn chỉ sản xuất một loại sản phẩm là còn 96°C - $96,5^{\circ}\text{C}$ phục vụ bán ra thị trường và đưa sang chế biến ra các loại rượu.

Để sản xuất được còn thì quá trình sản xuất phải tiến hành liên tục, đây là dây chuyền bán tự động. Công nhân phải làm việc cả 03 ca trong ngày.

K_1 từ $1^{\text{h}}30'$ đến $9^{\text{h}}30'$

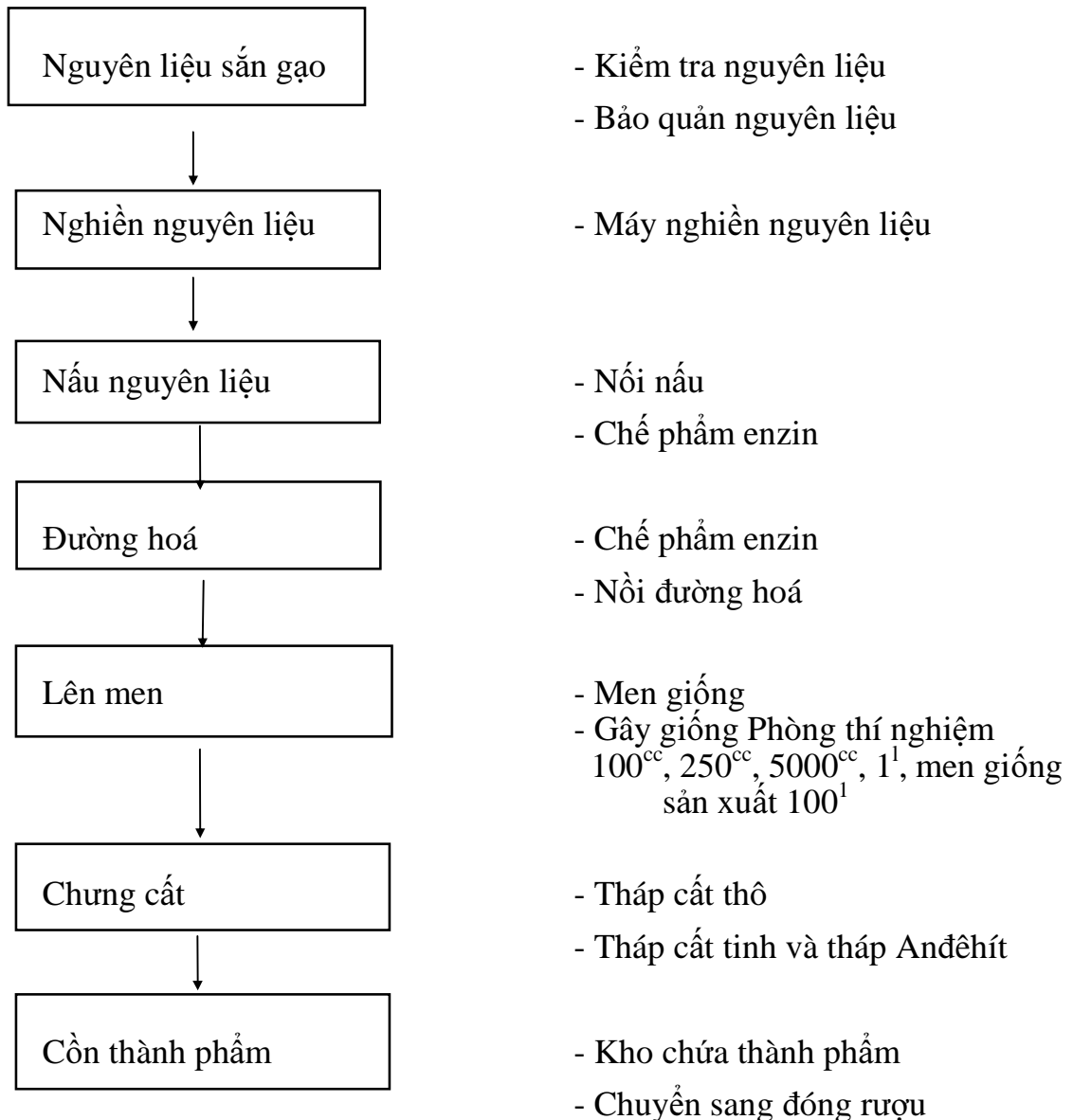
K_2 từ $9^{\text{h}}30'$ đến $5^{\text{h}}30'$

K_3 từ $5^{\text{h}}30'$ đến $1^{\text{h}}30'$ ngày hôm sau.

Quá trình sản xuất được tiến hành như sau:

Nguyên liệu (là sắn khô) được đưa vào nghiền thành bột từ bột được đưa lên nồi nấu thành cháo loãng sau đó chế phẩm enzin. Dưới tác dụng của enzin dung dịch chuyển sang đường hoá. Từ đường hoá dung dịch lên men khi đã đủ 80°V đến 90°V thì được đưa sang hệ thống tháp cất. Theo hệ thống tháp cất - sản phẩm là còn đã được cất xong đưa vào bình chứa thủ kho và Phân xưởng giao nhận nhập kho sau khi KCS đã kiểm tra đạt tiêu chuẩn chất lượng.





* Phân xưởng rượu:



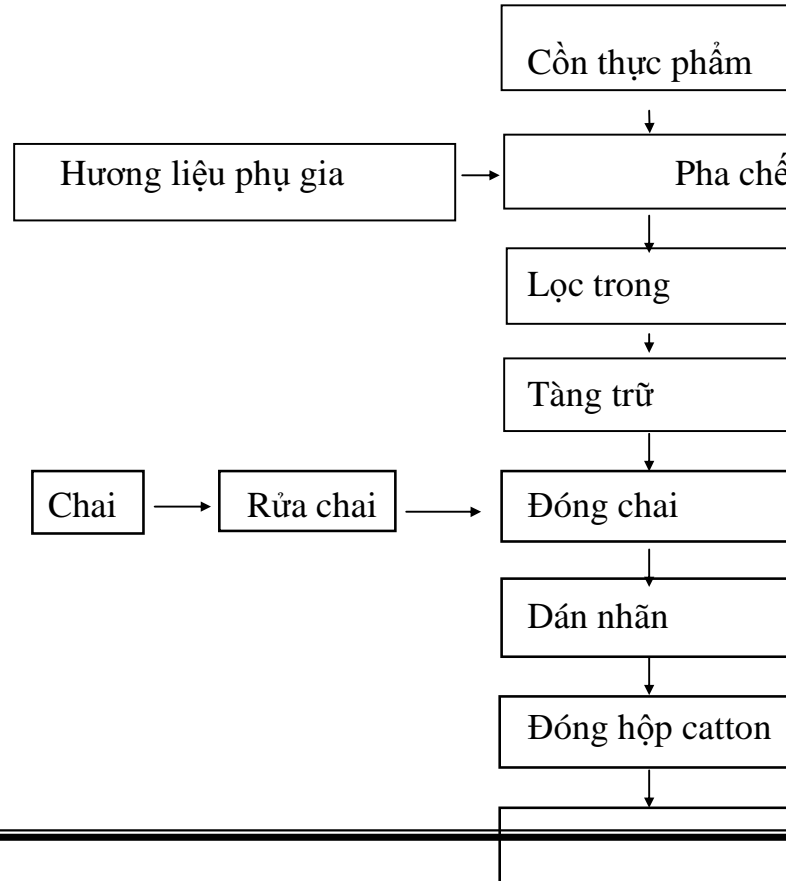
Tuỳ theo thị trường cần sản phẩm nào thì người ta sản xuất ra sản phẩm đó nhưng qui trình sản xuất rượu đều chung nhất như sau :

- Rượu mùi pha chế:

Cồn được xuất kho, đưa sang Phân xưởng rượu pha chế với hương liệu, phụ gia, cốt hoa quả của từng loại rượu với nồng độ theo yêu cầu của kỹ thuật.

Sau đó chuyển lọc trong đưa sang tàng trữ 5 - 7 ngày (có thể tàng trữ lâu hơn, càng lâu rượu càng tốt) chai, nhãn nút, bao bì, hộp catton được chuẩn bị chuyển vào Phân xưởng cho đóng chai. Khi đóng chai xong người ta đóng chai rượu vào các hộp theo từng loại rượu, đóng xong được bộ phận KCS kiểm tra rồi nhập kho và được chuyển đi tiêu thụ.

Sơ đồ rượu mùi pha chế:

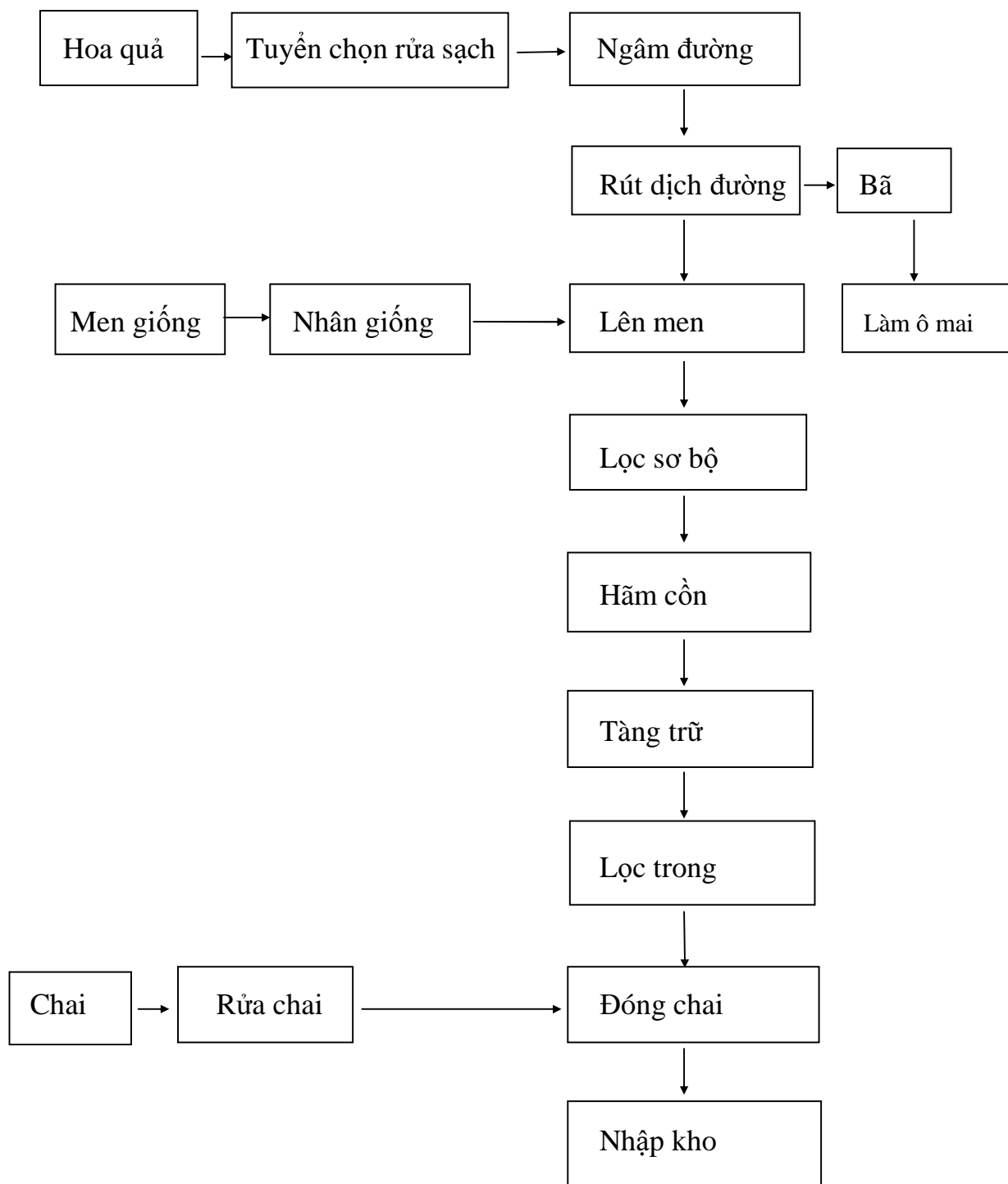


Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

Nhập kho



Rượu mùi lên men: Sơ đồ rượu mùi lên men



Phân xưởng rượu này, sản xuất sản phẩm rượu từ hoa quả. Hoa quả mua về được tuyển chọn những quả tốt, lành không dập nát. Rửa sạch ngâm cồn hoặc ngâm đường (do yêu cầu kỹ thuật của từng sản phẩm rượu). Sau một tháng rút dịch của hoa quả ra hãm cồn để tàng trữ. Khi cần lọc trong đưa ra pha chế ra các loại rượu (rượu vang, rượu thanh mai, rượu sâm panh...)và được bộ phận KCS kiểm nghiệm về yêu cầu kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng. Nếu đạt tiêu chuẩn, chai, nhãn, nút, bao bì, hộp catton được chuẩn bị đưa vào Phân xưởng. Sau khi đóng chai, dán nhãn, rượu được đóng vào các thùng khác nhau theo từng loại,và bộ phận KCS kiểm tra, dán tem xuất xưởng rồi mới đưa vào nhập kho.



II. Đặc điểm tình hình tổ chức công tác kế toán của Công ty Rượu Đồng xuân .

1. Tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán ở Công ty Rượu Đồng xuân được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung . Theo mô hình này phòng kế toán Công ty có nhiệm vụ kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh ở Công ty, phân xưởng sản xuất .

Phòng kế toán có chức năng giúp giám đốc Công ty chỉ đạo thực hiện công tác kế toán, thống kê thu thập xử lý thông tin kinh tế trong doanh nghiệp . Qua đó kiểm tra đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình và hiệu quả sử dụng vốn nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .

Công việc kế toán ở Công ty được chia thành các phân hành riêng theo sự phân công của kế toán trưởng . Bộ máy kế toán ở công ty gồm có 10 người, đứng đầu là kế toán trưởng và được tổ chức như sau :

Kế toán trưởng kiêm trưởng phòng kế toán : Là người giúp giám đốc Công ty tổ chức bộ máy kế toán Công ty, chịu sự kiểm tra về mặt chuyên môn, theo dõi chung và lập kế hoạch tài chính năm, tham mưu cho giám đốc về hoạt động tài chính và điều hành tài chính .

Kế toán tiêu thụ thành phẩm, theo dõi vật tư, công cụ và tài sản cố định .

Kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm

Kế toán tổng hợp

Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương

Kế toán theo dõi tiền gửi, tiền vay

Kế toán tiền mặt

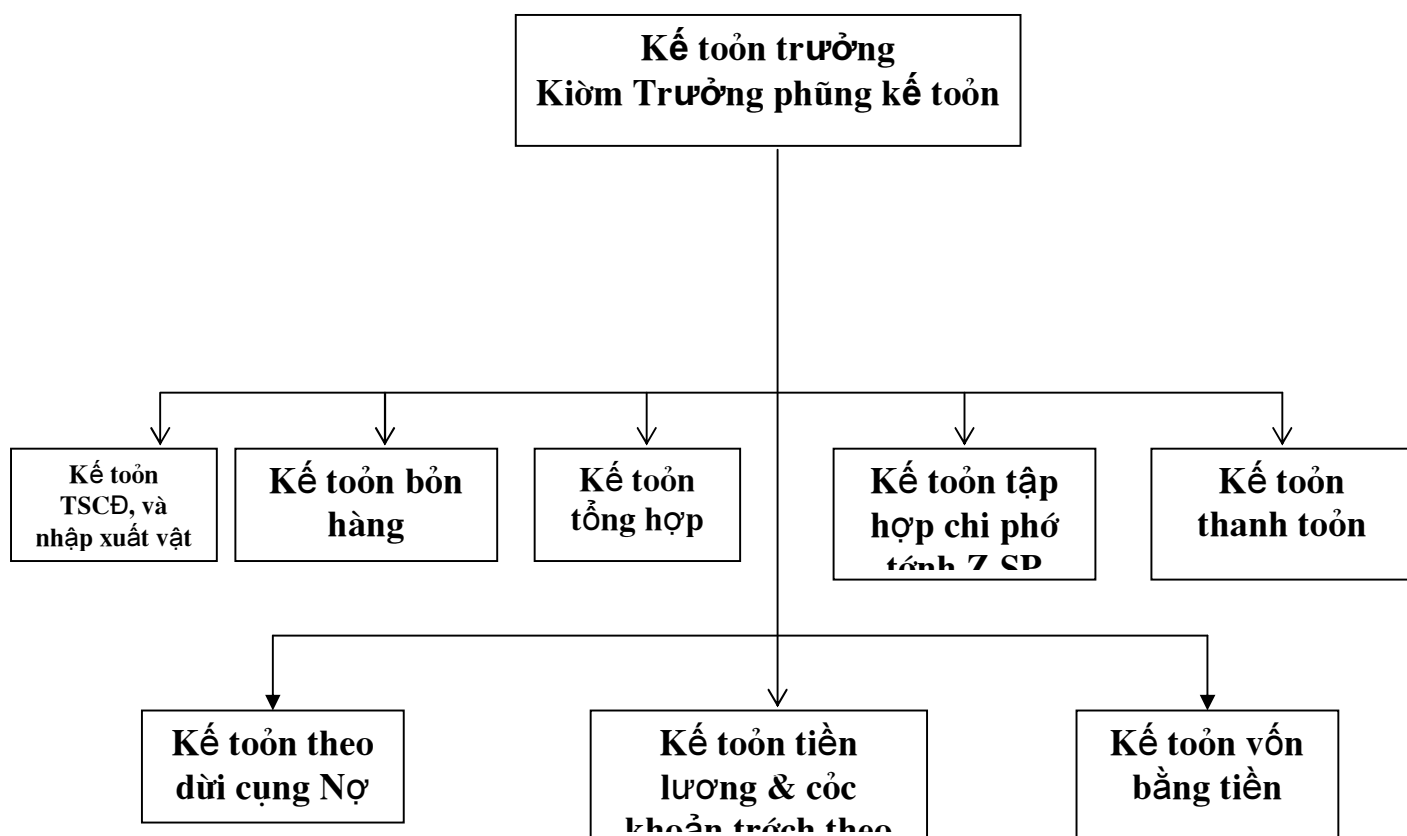
Kế toán thanh toán

Kế toán theo dõi công Nợ



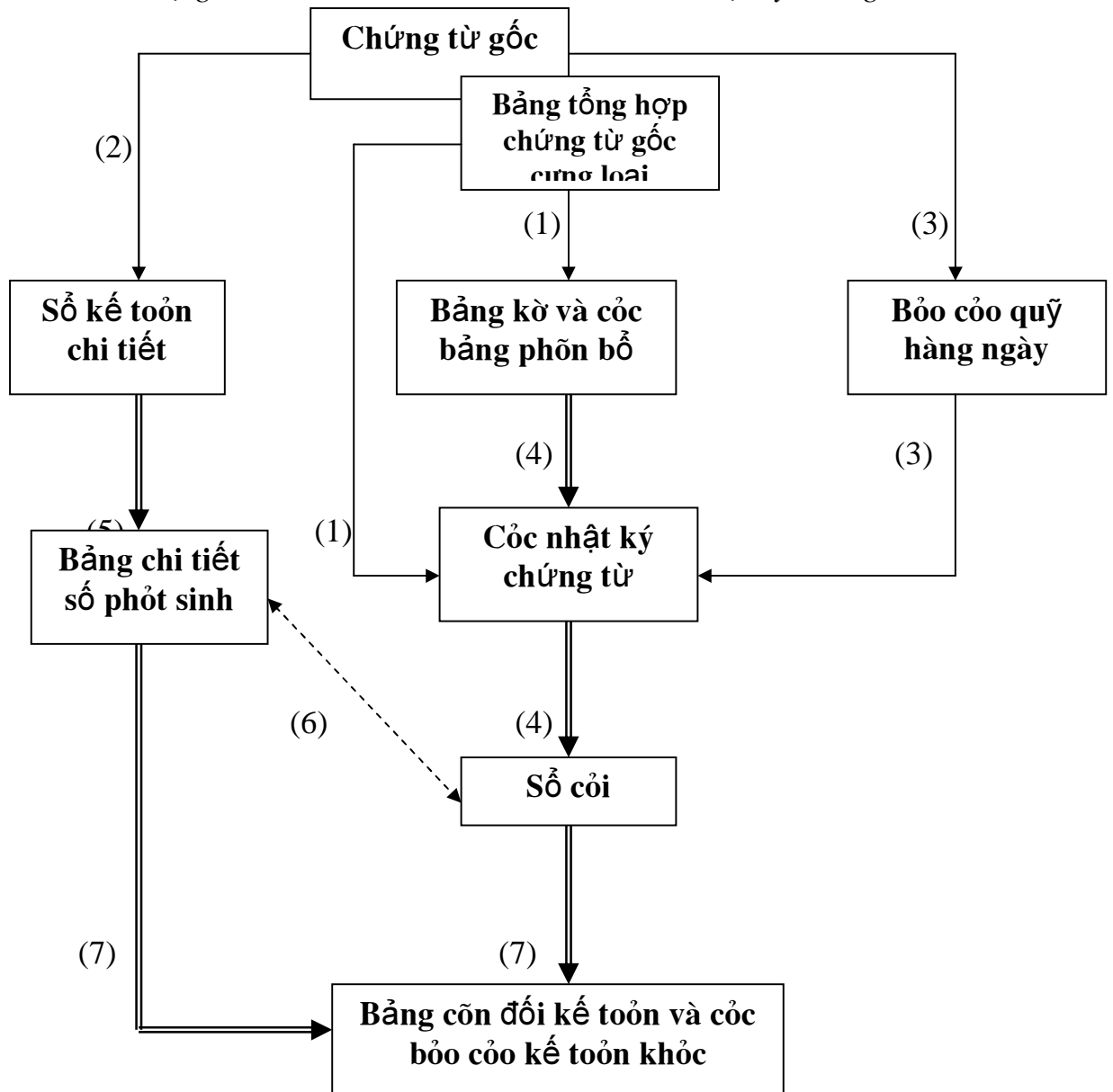
Thủ quỹ

Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán ở Công ty rượu Đồng xuân



2. Hình thức kế toán Công ty áp dụng:

- Công ty rượu Đồng xuân áp dụng hình thức kế toán Nhật ký CT
- Các sổ kế toán Công ty sử dụng gồm có :
 - + Các NKCT số 1; 2; 4; 5; 7; 8; 9; 10
 - + Các bảng kê số : 1; 2; 4; 5; 6; 8; 9; 10; 11;
 - + Sổ cái
- Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán nhật ký chứng từ:



Ghi chỳ:

- Ghi hàng ngày
- ==> Ghi cuối tháng
- ←---> Đối chiếu số liệu

Hình thức kế toán Nhật ký- chứng từ có đặc điểm là:

- Là hình thức duy nhất có sự kết hợp trình tự ghi sổ theo thời gian với trình tự ghi sổ phân loại theo hệ thống các nghiệp vụ kinh tế - tài chính cùng loại phát sinh vào các sổ kế toán tổng hợp riêng biệt là sổ nhật ký chứng từ. Sổ này vừa là sổ nhật ký các nghiệp vụ cùng loại lại vừa là chứng từ ghi sổ để ghi sổ cuối tháng.

Trong sổ nhật ký chứng từ, lấy bên có của tài khoản làm tiêu thức phân loại các nghiệp vụ kinh tế, do đó các nghiệp vụ kinh tế liên quan đến bên có của tài khoản này sẽ được sắp xếp theo trình tự thời gian phát sinh trong kỳ.

- Có thể kết hợp kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết ngay trong các nhật ký chứng từ, tuy nhiên sẽ dẫn đến mẫu sổ phức tạp.

- Không cần lập bảng cân đối kế toán cuối kỳ vì có thể kiểm tra được tính chính xác của ghi chép tài khoản tổng hợp ngay ở sổ tổng cộng cuối kỳ của các nhật ký – chứng từ .

*** Các căn cứ để ghi chép vào sổ :**

- (1) Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ hợp lệ để ghi vào các NKCT liên quan (Hoặc các bảng kê, phân bổ sau mới ghi vào NKCT)
- (2) Các chứng từ cần hạch toán chi tiết mà chưa thể phản ánh trong các NKCT, bảng kê thì được ghi vào sổ kế toán chi tiết .
- (3) Các chứng từ thu chi tiền mặt được ghi vào sổ quỹ sau đó mới ghi vào bảng kê, NKCT liên quan .
- (4) Cuối tháng căn cứ vào số liệu từ bảng phân bổ để ghi vào các bảng kê, NKCT liên quan rồi từ các NKCT ghi vào sổ cái .
- (5) Căn cứ vào các sổ kế toán chi tiết lập bảng tổng hợp số liệu chi tiết .
- (6) Kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa các sổ kế toán có liên quan



(7) Tổng hợp số liệu lập báo cáo kế toán

3. Nội dung khác

+ Niên độ kế toán áp dụng: Công ty áp dụng theo ngày, tháng, năm dương lịch và bắt đầu từ 1/1/năm dương lịch đến hết 31/12/năm dương lịch .

+ Phương pháp kế toán hàng tồn kho : Theo phương pháp kê khai thường xuyên.

+ Phương pháp tính thuế: Công ty áp dụng phương pháp tính thuế tiêu thụ đặc biệt là chủ yếu . Còn mặt hàng chịu thuế GTGT thì áp dụng theo phương pháp khấu trừ .

III Kế toán tiêu bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Chứng từ kế toán và sổ sách kế toán áp dụng .

a. Chứng từ kế toán liên quan đến quá trình tiêu thụ

Hệ thống chứng từ kế toán tại Công ty Rượu Đồng xuân vận dụng và thực hiện trên cơ sở chế độ kế toán do Bộ tài chính ban hành như :

- + Hợp đồng kinh tế
- + Phiếu thu, phiếu chi
- + Hoá đơn GTGT.
- + Hoá đơn bán hàng
- + Giấy báo Nợ, Có của ngân hàng .

.....

Chứng từ kế toán được lập đầy đủ số liệu theo quy định . Các chứng từ được ghi chép đầy đủ, rõ ràng, trung thực . Là bằng chứng tin cậy cho các nghiệp vụ kinh tế phát sinh .

b. Tài khoản sử dụng :

Hiện nay Công ty Rượu Đồng xuân đang sử dụng hệ thống tài khoản theo chế độ kế toán doanh nghiệp QĐ số 1141/TC/CĐKT ngày 01/11/1995 của bộ tài chính .

Để phản ánh giám sát tình hình tiêu thụ thành phẩm xác định kết quả tiêu thụ kế toán sử dụng các tài khoản sau :



+ TK 511 - Doanh thu bán hàng . Công ty Rượu Đồng xuân áp dụng chế độ Thuế GTGT và Thuế tiêu thụ đặc biệt, tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Các sản phẩm hàng hoá bán ra, Công ty thực hiện hiện, bán hàng quá hạn hoặc chất lượng kém được trả lại

Do vậy TK 511 có kết cấu như sau :

Bên Nợ ghi:

- + Cuối kỳ kết chuyển các khoản giảm doanh thu bán hàng, hàng bị trả lại
- + Thuế xuất nhập khẩu và thuế tiêu thụ đặc biệt .
- + Cuối kỳ, kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911

Bên Có ghi :

- + Doanh thu bán hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ theo hoá đơn .

Tài khoản này không có số dư .

+TK 632 : “Giá vốn bán hàng”

Kết cấu của TK :

Bên nợ ghi : - Trị giá vốn của thành phẩm xuất bán đã cung cấp theo từng hoá đơn.

Bên có ghi : - Kết chuyển giá vốn của thành phẩm được xác định là tiêu thụ trong kỳ vào bên nợ TK 911 “xác định kết quả tiêu thụ”.

+ TK 641 : “Chi phí bán hàng”

TK chi phí bán hàng dùng để phản ánh tất cả các chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ, TK này có kết cấu như sau :

Bên nợ ghi : -Chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên có ghi : -Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng.

-Kết chuyển chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ vào bên Nợ TK911 “xác định kết quả kinh doanh”.

+ TK 642 : Chi phí quản lý doanh nghiệp.

TK 642 dùng để phản ánh tất cả các chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ, TK này có kết cấu như sau :

Bên nợ ghi: - Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.



Bên có ghi: - Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Kết chuyển các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ vào bên nợ TK 911.

+ **TK 33311:** Thuế GTGT phải nộp

+ **TK 131** : Phải thu của khách hàng

+ **TK 632** : Giá vốn hàng bán

+ **TK 911** : Xác định kết quả tiêu thụ

Ngoài ra, công ty còn các TK liên quan sau : TK 111 - Tiền mặt, TK 112 - Tiền gửi ngân hàng, TK 155 - Thành phẩm...

IV. Tình hình thực hiện công tác kế toán hàng và xác định kết quả bán hàng ở Công ty Rượu Đồng Xuân .

1.1 Kế toán doanh thu bán hàng và theo dõi thanh toán với người mua ở Công ty Rượu Đồng Xuân .

1.2 Nội dung doanh thu, chứng từ và luân chuyển chứng từ .

Công ty có 2 hình thức kế toán bán hàng : bán hàng thu tiền ngay và bán hàng chậm trả .

- Bán hàng thu tiền ngay : Khi bán hàng cho khách (Khách hàng ở đây là những đại lý mua Bia hơi và Rượu lẻ) kế toán căn cứ vào số tiền trên hoá đơn xuất bán cho khách hàng lập phiếu thu tiền ngay.
- Bán hàng trả chậm : Đây là hình thức bán hàng của Công ty đối với các sản phẩm Bia chai, Cồn và Rượu chai cho các Tổng đại lý lớn . Đối với phương thức này khi đại lý muốn lấy hàng thì phải có đơn đặt hàng trình giám đốc duyệt cho bán trả chậm hoặc trả một phần tiền nhất định của kỳ lấy hàng, số tiền còn lại khách hàng phải ký giấy cam kết thanh toán với Công ty trong thời hạn mà Công ty quy định .
 - Trình tự nhận hàng.

Đối với các khách hàng mua Bia hơi và rượu chai lẻ thì đến tại phòng kế toán bán hàng viết hoá đơn mua hàng (Hoá đơn mẫu số 04.GTGT-



3LL) và nộp tiền thẳng cho phòng kế toán, khi nộp tiền xong kế toán đưa cho khách hàng 02 liên một liên đỏ và một liên xanh . Khách hàng cầm 2 liên đó đưa cho thủ kho để nhận hàng, khi nhận hàng xong thủ kho giữ liên xanh và ký vào liên đỏ là hàng đã xuất và đưa lại cho khách hàng liên đỏ để ra cổng kiểm soát. kiểm soát xong khách hàng cầm liên đỏ về . Còn liên 1 lưu tại gốc để ở phòng kế toán.

Đối với khách hàng mua buôn (đối với các sản phẩm Bia chai, Cồn Rượu chai) khi đã có lệnh duyệt của Giám đốc cho bán kế toán, căn cứ lệnh viết hoá đơn xuất bán (Hoá đơn mẫu số 04.GTGT-3LL) trình tự nhận hàng như trên .

- **Trình tự luân chuyển chứng từ**

- + Đối với phiếu thu tiền

Khi khách hàng nộp tiền kế toán lập 2 liên

- Liên 1 lưu tại cuống gốc của phòng kế toán làm căn cứ để vào các bảng kê liên quan và để so sánh với sổ quỹ vào cuối kỳ

- Liên 2 : Giao cho khách hàng

- + Đối với hoá đơn xuất bán

Công ty sử dụng hoá đơn bán hàng mẫu 04-GTGT-3LL

Liên 1 : Lưu tại cuống gốc để tại phòng kế toán bán hàng

Liên 2 : Chuyển cho khách hàng làm chứng từ thanh toán

Liên 3 : Chuyển xuống kho để xuất hàng cho khách sau đó được chuyển về phòng kế toán để kế toán ghi nhận doanh thu bán hàng .

2.2.1.2 Trình tự hạch toán :

Đối với sản phẩm Bia chai, Rượu chai bán cho các Tổng đại lý

Căn cứ vào đơn đặt hàng đã được Giám đốc duyệt cho bán phòng kế toán bán hàng lập Hoá đơn bán hàng mẫu số 04.GTGT-3LL



HOÁ ĐƠN BÁN HÀNG

Liên 3: (Dùng để thanh toán)

Ngày 01 tháng 02 năm 2001

No : 041043

Đơn vị bán : Công ty Rượu Đồng Xuân Địa chỉ : Km9 - Thăng long - Nội bài Điện thoại : 048840392 MST 2600114002-1					
Họ, tên người mua hàng : Nguyễn Hồng Minh Đơn vị : Tổng đại lý Tây nguyên - Gia lai Địa chỉ : Hình thức thanh toán : Chuyển khoản MST :					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1 x 2
1	Bia chai 0,45 Henninger	Két	3.000	108.000	324.000.000
Cộng tiền bán hàng hoá, dịch vụ :					324.000.000
Số tiền bằng chữ: (Ba trăm hai mươi bốn triệu đồng chẵn)					
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)	



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word



- Căn cứ vào hoá đơn xuất bán kế toán hạch toán :

Nợ TK 131 : 324.000.000

(Chi tiết Nguyễn Hồng Minh :324.000.000)

Có TK : 511- 324.000.000

- Căn cứ vào giấy báo có của Ngân hàng hoặc các phiếu thu tiền kế toán ghi

Nợ TK 111 hoặc 112: 324.000.000

Có TK : 131: 324.000.000

(Chi tiết Nguyễn Hồng Minh : 324.000.000)

- Căn cứ vào các hoá đơn bán hàng kế toán lập bảng kê:

BẢNG KÊ 10

Ghi Nợ TK 131

Có TK 511

Số Chứng từ		Diễn giải	Bia chai 0,33			
NT	Số		SL	TT		
041043	1/2/01	Nguyễn Hồng Minh	3.000	324.000.00		

Đồng thời kế toán vào sổ chi tiết TK 131.

SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU

Họ tên khách : Nguyễn Hồng Minh

Địa chỉ : Tổng đại lý Tây nguyên

ĐT:

Số Ctr		Diễn giải	TKĐƯ	Dư đầu kỳ		P/S trong kỳ		Dư Ckỳ	
Số	NT			Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
041043	1/2/01	Mua bia chai	511	0	0	324.000.000			



**SỐ LIỆU PHÁT SINH THỰC TẾ QI/2001 TẠI CÔNG TY RƯỢU
ĐỒNG XUÂN**

- Căn cứ vào các hoá đơn bán hàng kế toán lập bảng tổng hợp lượng hàng bán và tiền hàng cho từng đại lý tiêu thụ .

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG CHO CÁC ĐẠI LÝ

Nợ TK 131 : 2.720.748.392

Có TK 511 : 2.720.748.392

(Có mẫu biểu kèm theo sau)



Căn cứ vào giấy báo Có của ngân hàng và các phiếu thu tiền kế toán lập bảng tổng hợp thu tiền bán hàng cho từng khách hàng .

BẢNG TỔNG HỢP THU TIỀN BÁN HÀNG QUÍ I/2001

Nợ TK : 111,112 : 2.520.360.700

Có TK 131- 2.520.360.700

Số TT	Họ và tên	Tổng số tiền	111	112	
1	Nguyễn Hồng Minh	324.000.000		324.000.000	
2				
3	.				
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
	Cộng	2.520.360.700	1.820.410.800	699.949.900	



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

- Căn cứ vào 2 bảng tổng hợp trên kế toán lên bảng tổng hợp Công Nợ phải thu của khách hàng .

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NỢ PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG

Số TT	Họ và tên	Dư Đk		P/S trong kỳ		Dư Ckỳ	
		N	C	N	C	N	C
1	N.H.Minh	120.360.500		450.720.00	420.360.500	150.720.000	
						
40							
	Cộng	2.850.600.900		2.720.748.39	2.520.360.700	3.050.988.592	



2.2.2 Kế toán thuế tiêu thụ đặc biệt và các khoản giảm trừ doanh thu

Cuối kỳ xác định thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp kế toán ghi :

- Đối với Bia hơi thuế suất 50%:

Tổng doanh thu Bia hơi QI/2001 = 1.711.410.800

$$\text{Giá tính thuế} = \frac{\text{Giá bán hàng (có thuế TTĐB)}}{1+(\%) \text{ thuế suất}} =$$

$$\frac{1.711.410.800}{1+50\%} = 1.140.940.533 \text{ đồng}$$

Vậy Thuế TTĐB phải nộp cho SP bia hơi là :

$$1.140.940.533 \times 50\% = 570.470.266 \text{ đồng}$$

- Đối với sản phẩm bia chai thuế suất là 75%

Tổng doanh thu Bia chai quý I/2001 là : 1.009.337.592 đồng
1.009.337.592

$$\text{Giá tính thuế} = \frac{1.009.337.592}{1+75\%} = 576.764.338 \text{ đ}$$

Thuế TTĐB phải nộp đối với Sp Bia chai là :

$$576.764.388 \times 75\% = 432.573.253 \text{ đồng}$$

Tổng Cộng số thuế phải nộp trong QI/01 đối với SP Bia là :

$$570.470.266 + 432.573.253 = 1.003.043.519 \text{ đồng}$$

Kế toán căn cứ các nghiệp vụ kinh tế PS hạch toán :

Nợ TK 511: 1.003.043.519 đồng

Có TK 333(3332): 1.003.043.519 đồng

Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu :

Trong quý này Công ty không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu



Cuối kỳ hạch toán kế toán tiến hành khoá sổ và cộng số dư trên các sổ chi tiết .

Số dư trên sổ chi tiết 131 được dùng để lập bảng kê số 11 - phản ánh tình hình thanh toán tiền hàng với khách hàng .

- Cuối tháng kế toán kết chuyển các khoản giảm trừ (nếu có) để xác định doanh thu thuần trong kỳ theo định khoản .

Nợ TK 511

Có TK 531

Có TK 532

Và từ các sổ chi tiết kế toán tiến hành lập sổ cái các TK 511

Đơn vị : Công ty Rượu Đồng xuân

SỔ CÁI

Tài khoản : 511

Số dư đầu năm	
Nợ	Có
0	0

Ghi Có các TK, đối ứng Nợ với các TK này	Quý I/2001	...		
911	1.717.704.873			
333(3332)	1.003.043.519			
Cộng số phát sinh Nợ	2.720.748.392			
Tổng số phát sinh Có	2.720.748.392			
Số dư cuối kỳ [Nợ	0			
Có	0			

2.2.3 Kế toán giá vốn hàng bán .

Giá vốn hàng bán chính là giá thành sản phẩm thực thể của hàng bán ra trong kỳ .



Về hạch toán giá vốn hàng xuất kho : Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên . Hàng tồn kho được theo dõi chi tiết từng loại theo giá thành sản xuất thực tế . Khi xuất kho kế toán căn cứ vào đơn giá đích danh của lô hàng đó để xác định giá vốn . Sổ kế toán được sử dụng là sổ theo dõi TK 155 - thành phẩm .

Để xác định giá vốn của số hàng đã bán kế toán sử dụng TK 632 - Giá vốn, hàng bán

Trong tháng, căn cứ vào phiếu xuất kho giao hàng trực tiếp cho khách hàng, kế toán vào bảng kê số 8 từ bảng kê số 8 vào NKCT số 8 từ NKCT số 8 kế toán vào sổ cái TK 632 :

Nợ TK 632 - (Giá vốn hàng bán) : 1.030.548.500
Có TK 155 - (Thành phẩm) : 1.030.548.500

Đơn vị : Công ty Rượu Đồng xuân

SỔ CÁI

Tài khoản : 632

Số dư đầu năm	
Nợ	Có
0	0

Ghi Có các TK, đối ứng Nợ với các TK này	Quý I/2001	...		
911	1.030.548.500			
...				
Cộng số phát sinh Nợ	1.030.548.500			
Tổng số phát sinh Có	1.030.548.500			
Số dư cuối kỳ	Nợ	0		
	Có	0		

2.2.4 Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp



• Kế toán chi phí bán hàng :

Nhằm phục vụ tốt cho công tác tiêu thụ sản phẩm và tiếp cận thị trường : Công ty Rượu Đồng xuân đã chủ động bỏ ra các chi phí nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các đối tượng có nhu cầu mua hàng của công ty . Các chi phí này bỏ ra với mục đích giúp doanh nghiệp đẩy nhanh tiến độ tiêu thụ sản phẩm và từ đó tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Để hạch toán quản lý chính xác, đầy đủ các chi phí bán hàng bộ phận kế toán tiêu thụ của Công ty dự định TK 641 - Chi phí bán hàng để phản ánh toàn bộ chi phí này . Chi phí bán hàng của công ty thường phát sinh bao gồm các mục sau :

- Chi phí tiền lương, tiền công, bảo hiểm xã hội của nhân viên bán hàng
- Chi phí mua ngoài, thuê ngoài .
- Chi phí tiếp khách, Giới thiệu sản phẩm .
- Chi phí nguyên liệu, nhiên liệu, công cụ dụng cụ phục vụ cho công tác bán hàng
- Chi phí quảng cáo
- Trích khuyến mại bằng tiền , bằng sản phẩm

.....

Tất cả các chi phí này được tổng hợp vào TK 641, Công ty không mở TK cấp II chi tiết đến từng chi phí .

hàng ngày các chứng từ phát sinh chi phí kế toán ghi sổ theo định khoản :

Nợ TK 641

Có TK 111,112

Thực tế phát sinh trong kỳ QI/2001 như sau :

Ngày 10/2/2001 Chi tiền quảng cáo trên tạp trí Đảng Cộng sản : 25 triệu (phiếu chi số 135)

Kế toán thực hiện vào sổ chi tiết TK 641 theo bút toán

Nợ TK 641 : 25.000.000

Có TK 111. 25.000.000

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 641

Quý I/2001

Số TT	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	NT	Số			Nợ	Có
1	10/1/01	25	Chi tiền làm biển Q/cá	111	5.000.000	
2	25/1/01	60	Chi tiền V/c	111	3.600.000	
3	30/1/01	90	Chi lương cho nhân viên bán hàng	334	36.000.000	



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

			Trích BHXH, KFCE BHYT	338	7.920.000	
			Xuất hàng cáo T1/01	153	85.680.070	
	10/2/01	135	Chi phí Q/cáo trên bá	111	25.000.000	
			Đảng			
					
			Cộng		450.340.500	

Cuối tháng trên cơ sở bảng phân bổ tiền lương - BHXH của bộ phận kế toán tiền lương cung cấp, kế toán tiêu thụ lấy số liệu từ mục tiền lương cho nhân viên bán hàng ghi vào sổ chi tiết TK 641 theo định khoản :

Nợ TK 641 : 36.000.000

Có TK 334 : 7.920.000

Trên cơ sở bảng phân bổ nguyên liệu - vật liệu, công cụ dụng cụ do bộ phận kế toán vật liệu cung cấp tương tự như trên, kế toán phản ánh vào sổ chi tiết TK 641 đồng thời vào BKê số 8 sau đó cuối tháng vào NKCT số 8 theo định khoản :

Nợ TK 641 : 173.316.700

Có TK 153: 173.316.700

Cuối kỳ kế toán căn cứ vào NKCT số 8 kế toán lập sổ cái TK 641

Đơn vị : **Công ty Rượu Đồng xuân**

SỔ CÁI

Tài khoản : 641

Số dư đầu năm	
Nợ	Có
0	0

Ghi Có các TK, đối ứng Nợ với các TK này	Quý I/2001	...		
111	150.473.65			
152	1.250.30			
153	173.316.70			
214	21.091.72			
334	85.416.50			



338	18.791.63			
Cộng số phát sinh Nợ	450.340.500			
Tổng số phát sinh Có	450.340.500			
Số dư cuối kỳ [Nợ	0			
Có	0			

- **Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp :**

Cũng tương tự như chi phí bán hàng, khi phát sinh các chi phí thuộc Chi phí quản lý doanh nghiệp kế toán cũng tập hợp vào sổ chi tiết CPQLDN TK 642 theo định khoản :

Nợ TK 642

Có TK liên quan

Tại Công ty Rượu Đồng xuân, chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ thường liên quan đến các khoản mục sau :

- Tiền lương, các khoản phụ cấp, BHXH, BHYT, KPCĐ của ban giám đốc, nhân viên quản lý ở các phòng ban doanh trong Công ty .
- Giá trị vật liệu mua ngoài dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp.
- - Giá trị dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp .
- Chi phí KHTSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp như nhà làm việc của các phòng ban, kho tàng vật kiến trúc ,...
- Tiền điện, nước, điện thoại, Fax ...
- Chi phí hội nghị, tiếp khách, tiền công tác phí, tàu xe đi phép và các chi phí liên quan bằng tiền khác .

Để theo dõi các chi phí này, kế toán chỉ mở sổ chi tiết TK 642 theo dõi tổng hợp, không mở thành các tài khoản cấp 2

Như ngày 2/2/2001 tiền vé máy bay cho Giám đốc đi công tác TPHCM làm việc số tiền là : 1.950.000 đồng

Kế toán ghi sổ chi tiết TK 642 theo bút toán :

Nợ TK 642 : 1.950.000

Có TK 111: 1.950.000

SỔ CHI TIẾT TK 642

Quý I/2001



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

Số TT	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	NT	Số			Nợ	Có
1	5/1/01	14	Chi mua VPP	111	250.00	
2	20/1/01	45	Chi tiếp khách	111	1.500.00	
3	26/1/01	62	Chi mua mực Photo	111	650.00	
4	28/1/01	81	Tiền lương cho NV	334	25.360.00	
5			Trích BHXH,KPCĐ,BHYT	338	5.370.00	
6	2/2/01	09	Chi mua vé máy bay	111	1.950.00	
7					
8						
			Cộng		150.789.60	

Từ bảng phân bổ tiền lương, kế toán ghi sổ chi tiết TK 642 theo định khoản :

Nợ TK 642 : 75.650.500

Có TK : 334: 75.650.500

Từ bảng phân bổ NVL - CCDC, kế toán ghi sổ chi tiết TK 642 theo định khoản :

Nợ TK 642 : 2.160.000

Có TK 153: 2.160.000

Cuối kỳ kế toán căn cứ vào NKCTsô 8, kế toán lập sổ cái .

Đơn vị : **Công ty Rượu Đồng xuân**

SỔ CÁI

Tài khoản : 642

Số dư đầu năm	
Nợ	Có
0	0

Ghi Có các TK, đối ứng Nợ với các TK này	Quý I/2001	...		
111	31.044.10			
152				
153	8.340.00			
214	19.725.00			



334	75.650.50			
338	16.030.00			
Cộng số phát sinh Nợ	150.789.600			
Tổng số phát sinh Có	150.789.600			
Số dư cuối kỳ	Nợ	0		
	Có	0		

2.2.5 Kế toán xác định kết quả kinh doanh .

Việc xác định kết quả kinh doanh ở Công ty Rượu Đồng xuân được xác định vào cuối quý .

- Trình tự xác định kết quả SXKD :
 - Trước hết doanh nghiệp phải tập hợp doanh thu trong tháng . Doanh thu được tập hợp trên sổ tổng hợp doanh thu do kế toán theo dõi tổng hợp doanh thu chuyển sang . sau khi trừ đi các khoản giảm trừ, doanh thu trở thành doanh thu thuần . Sau đó kế toán kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ .

Nợ TK 511: 1.717.704.873

Có TK 911: 1.717.704.873

- Cuối tháng kết chuyển trị giá vốn hàng xuất kho đã bán vào bên Nợ TK 911.
- Căn cứ vào dòng cộng cuối tháng trên sổ cái TK 632

Nợ TK 911: 1.030.548.500

Có TK 632: 1.030.548.500

- Căn cứ vào dòng cộng của sổ chi tiết 641, 642 kế toán kết chuyển CPBH, CPQLDN sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh .

+ Nợ TK 911 : 450.340.500

Có TK 641 : 450.340.500

+ Nợ TK 911: 150.789.600

Có TK 642: 150.789.600



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

Việc phân bổ CPBH, CPQLDN chưa dựa trên một tiêu thức phân bổ khoa học nào mà thường dựa vào tình hình kinh doanh trong kỳ của Công ty .

Cuối tháng từ số liệu đã tập hợp được kế toán ghi vào sổ chi tiết TK 911

SỔ CHI TIẾT TK 911
Quý I/2001

Quý	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
		Nợ	Có	
Quý I	511		1.717.704.873	
	421	86.026.27		
	632	1.030.548.50		
	641	450.340.50		
	642	150.789.60		
Cộng Phát sinh		1.717.704.87	1.717.704.873	
Dư cuối kỳ		0	0	

Kế toán xác định kết quả kinh doanh sử dụng sổ cái TK 911.

Cuối tháng căn cứ vào sổ chi tiết TK 511, 632, 641, 642 kế toán ghi sổ cái TK theo định khoản trên .

Đơn vị : **Công ty Rượu Đồng xuân**

SỔ CÁI
Tài khoản : 911

Số dư đầu năm	
Nợ	Có
0	0

Ghi Có các TK, đối ứng Nợ với các TK này	Quý I/2001	...		
421	86.026.27			
632	1.030.548.50			
641	450.340.50			
642	150.789.60			
Cộng số phát sinh Nợ	1.717.704.873			



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

Tổng số phát sinh Có	1.717.704.873			
Số dư cuối kỳ [Nợ	0			
Có	0			

Khi có đầy đủ các số liệu kế toán tiến hành tổng hợp số liệu và xác định số chênh lệch giữa phát sinh Nợ và phát sinh Có của TK 911 . Theo số liệu của QI/2001 kế toán ghi :

Nợ TK 911: 86.026.273

Có TK 421: 86.026.273

Vậy trong quý I/2001 doanh nghiệp đã có lãi .



Đơn vị : Công ty Rượu Đồng xuân

SỔ CÁI
Tài khoản : 421

Số dư đầu năm	
Nợ	Có
0	0

Ghi Có các TK, đối ứng Nợ với các TK này	Quý I/2001	...		
Cộng số phát sinh Nợ				
Tổng số phát sinh Có	86.026.27			
Số dư cuối kỳ [Nợ			
	Có	86.026.27		

- Nhìn chung, trong Quý I, doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch bán hàng và đạt kết quả lãi : 86.026.273 . Tuy nhiên lãi không lớn nhưng đó là cả một sự cố gắng của toàn Công ty trong việc đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm . Tuy nhiên doanh nghiệp cần phải có những chính sách quản lý tốt hơn về công tác chi phí quản lý và chi phí bán hàng để sao cho có hiệu quả hơn. Các chính sách quảng cáo cần có chiều sâu đưa các sản phẩm lên thông tin đại chúng như truyền hình trung ương, báo trí ...và cần có những chính sách khuyến cáo sản phẩm tiêu dùng
- Với hệ thống dây truyền thiết bị đồng bộ và hiện đại của CH liên Bang Đức chuyển giao với công suất hiện tại doanh nghiệp vẫn chưa phát huy hết khả năng công suất nên doanh nghiệp cần xem xét lại làm sao có thể đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm hơn nữa .



2.3 Nhận xét

1.3.1 . Ưu điểm :

Qua quá trình xem xét tình hình thực hiện công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả bán hàng, thấy :

- Có thể nói công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở Công ty đã cung cấp được những thông tin chung cần thiết cho lãnh đạo công ty và các bộ phận quan tâm.
- Việc tổ chức công tác hạch toán về doanh thu được thực hiện tốt, sử dụng mẫu hoá đơn về bán hàng do Bộ tài chính ban hành và được lập có đầy đủ các yếu tố pháp lý và được quản lý chặt chẽ ...
- Công tác kế toán được phân công rõ ràng, mỗi người đều có nhiệm vụ phần việc của mình cụ thể, có thể phát huy tính cụ thể, từ đó phát huy được tính chủ động và thành thạo trong công việc .
- Việc kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa các phần hành kế toán có liên quan được thực hiện tương đối tốt, tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh có liên quan đến việc thu tiền mặt, cuối tháng đều được đối chiếu với sổ quỹ và sổ tiền gửi ngân hàng.
- Kế toán chi tiết về bán hàng được thực hiện tốt, hàng bán và doanh thu được theo dõi chi tiết theo từng nhóm hàng, việc thanh toán tiền hàng được theo dõi chi tiết đến từng khách hàng.
- Giá vốn hàng bán được xác định chính xác, công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh dễ thực hiện, cách tính đơn giản.

1.3.2. Những vấn đề còn tồn tại :

Bên cạnh những ưu điểm nêu trên, công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả bán hàng còn một số tồn tại sau :

- Việc sử dụng hệ thống sổ sách kế toán như các nhật ký, các bảng kê là không được đầy đủ .
- Đối với kế toán xác định kết quả kinh doanh :
Việc phân bổ CPBH, CPQLDN để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ chưa được dựa trên tiêu thức, phân bổ khoa học nào từ đó dẫn đến làm hạn chế tính chính xác của việc tính toán kết quả kinh doanh .



CHƯƠNG 3

HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG Ở CÔNG TY RƯỢU ĐỒNG XUÂN

I. SỰ CẦN THIẾT VÀ NHỮNG YÊU CẦU CƠ BẢN CỦA VIỆC HOÀN THIỆN CÔNG TÁC DOANH THU BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG .

1.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng .

Với đòi hỏi bức xúc của thực tiễn, các doanh nghiệp cần nhanh chóng nâng cao trình độ quản lý, trong đó có hệ thống hạch toán kế toán cần được hoàn thiện để đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quản trị doanh nghiệp . Để có thể thực hiện tốt vai trò của mình thì yêu cầu của việc hoàn thiện công tác cho phù hợp với sự thay đổi của nền kinh tế và đáp ứng yêu cầu quản lý luôn là vấn đề cần thiết . Không chỉ hoàn thiện về những vấn đề lý luận chung mà việc áp dụng kế toán vào từng doanh nghiệp cũng phải được nghiên cứu để ngày càng hoàn thiện hơn .

Là một phần hành của công tác kế toán ở Công ty, kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng có một vai trò quan trọng trong việc quản lý công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả, sẽ cung cấp những thông tin kịp thời, trung thực và đầy đủ giúp lãnh đạo công ty thấy được thực tế hoạt động bán hàng, những mặt mạnh, yếu từ đó có phương hướng tiếp tục đầu tư để phát triển.

Thực tế nghiên cứu tình hình kế toán doanh thu và xác định kết quả bán hàng ở Công ty rượu đồng xuân cho thấy còn nhiều điểm chưa hợp lý và khoa học . Để phát huy khả năng, vai trò của mình giúp Công ty ngày càng phát triển thì vấn đề đổi mới và hoàn thiện phần hành kế toán này là rất cần thiết .

1.2. Yêu cầu cần thiết của việc hoàn thiện :

Bất kỳ tổ chức công tác kế toán như thế nào, doanh nghiệp đều phải xây dựng cho mình một hệ thống tài khoản kế toán để sử dụng . Nhà nước đã ban hành hệ thống tài khoản kế toán để phục vụ kế toán tài chính, còn hệ thống tài khoản kế toán quản trị do doanh nghiệp phải tự xác định cho phù hợp đặc điểm và yêu cầu quản trị của doanh nghiệp .



II. NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN HOÀN THIÊN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG Ở CÔNG TY RƯỢU ĐỒNG XUÂN

Từ thực trạng nghiên cứu tình hình thực tế ở tại Công ty rượu Đồng xuân phân kế toán bán hàng và xác định kết quả em có một số kiến nghị sau:

2.1 Về hình thức kế toán và việc ghi sổ :

Muốn thực hiện tốt công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng nói riêng và công tác kế toán toàn đơn vị nói chung thì việc qui định hình thức kế toán và việc ghi sổ hợp lý là điều rất cần thiết .

Công ty đang áp dụng hình thức NKCT, hình thức này tương đối phù hợp với quy mô của doanh nghiệp và phù hợp với trình độ của nhân viên kế toán . Tuy nhiên, vấn đề này qua quá trình thực tập, nghiên cứu em thấy có một số điểm cần sửa đổi, bổ sung như sau :

- Về sổ kế toán : Hiện nay, Công ty sử dụng NKCT số 8 - theo dõi tổng hợp các tài khoản liên quan đến doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng, nhưng không theo mẫu qui định nên gây khó khăn và mất thời gian cho kế toán khi lập sổ cái các tài khoản. Theo em, Công ty nên sử dụng NKCT số 8 trong công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh theo đúng mẫu để thuận tiện cho việc lập sổ cái các tài khoản.

2.2 Phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Công ty là doanh nghiệp sản xuất và mặt hàng tiêu thụ chủ yếu là theo thời vụ, sản phẩm tập trung chủ yếu vào những tháng mua hè . vào những tháng này, lượng hàng tiêu thụ nhiều và tồn kho thấp . Còn những tháng khác lượng hàng tiêu thụ ít nên tồn kho nhiều .

Do doanh nghiệp luôn tiến hành sản xuất trong cả năm nên mức biến động về CPBH, CPQLDN giữa các tháng là không lớn . Cho nên khi doanh nghiệp phân bổ CPBH và CPQLDN cho hàng bán trong tháng thì kết quả kinh doanh sẽ không chính xác . Do đó, doanh nghiệp nên phân bổ 2 loại chi phí trên cho cả hàng tồn kho và hàng xuất trong kỳ . Việc phân bổ chi phí được tiến hành như sau :

- Với chi phí bán hàng :

Chi phí bán hàng ở công ty được tập hợp vào sổ chi tiết TK 641 . Công ty chỉ có hoạt động sản xuất Bia, do đó chi phí bán hàng chỉ cần phân bổ cho lượng hàng tiêu thụ trong kỳ và hàng tồn kho cuối kỳ của hoạt động sản xuất .



Công thức phân bổ :

$$\begin{array}{lclclcl} \text{Chi phí bán} & & \text{CPBH phân bổ} & & \text{CPBH phát sinh} & & \text{Trị} \\ \text{hàng cân phân} & = & \text{hàng tồn đầu kỳ} & + & \text{trong kỳ} & & \text{giá} \\ \text{bổ cho hàng} & & \text{Trị giá hàng xuất} & & \text{Trị giá hàng tồn} & \times & \text{hàng} \\ \text{còn lại} & & \text{kho trong kỳ} & + & \text{cuối kỳ} & & \text{tồn CK} \end{array}$$

Trong đó trị giá hàng xuất kho phải tính theo cùng một giá (thường lấy giá thực tế của hàng hoá).

$$\begin{array}{lclclcl} \text{CPBH phân} & & \text{CPBH phân bổ} & & \text{CPBH phát} & & \text{CPBH phân} \\ \text{bổ cho hàng} & = & \text{cho hàng tồn} & + & \text{sinh trong} & - & \text{bổ cho hàng} \\ \text{đã bán} & & \text{đầu kỳ} & & \text{kỳ} & & \text{tồn CK} \end{array}$$

Sau khi phân bổ, kết chuyển phần CPBH phân bổ cho hàng bán ra kế toán ghi :

Nợ TK 911
Có TK 641

Phân còn lại :
Nợ TK 142
Có TK 641

- Đối với CPQLDN tiêu thức phân bổ cũng giống như đối với CPBH Doanh nghiệp nên mở TK cấp II cho TK 641 và TK 642 . Qua đó có thể theo dõi chi tiết các khoản mục chi phí phát sinh trong tháng và quý và có những điều chỉnh kịp thời các khoản chi phí này cho thích hợp .

2.1 Tiến tới việc sử dụng kế toán máy trong công tác kế toán

Trong nền kinh tế thị trường, với sự bùng nổ thông tin, có cả các thông tin cần thiết và các “tạp tin” thì quá trình xử lý thông tin càng trở nên phức tạp do phải xử lý một khối lượng thông tin khổng lồ . Với yêu cầu xử lý rất nhanh , chính xác ; Hơn thế nữa yêu cầu quản lý đặt ra cho công tác kế toán phải cung cấp các thông tin đã được xử lý tinh vi, đầy đủ kịp thời . Điều đó càng làm tăng nhịp độ vất vả của công tác kế toán . Ta biết, sản xuất càng phát triển, công nghệ càng cao thì càng nhiều chủng loại sản phẩm được sản xuất nên việc quản lý trở nên rất



kho khăn chính vì vậy phải cần có sự trợ giúp của máy tính điện tử (mà chủ yếu là máy vi tính) như là một công cụ bức bách . Vì máy vi tính với tư cách là một công cụ trợ giúp hữu hiệu trong việc thu nhận và xử lý cung cấp các thông tin, từ đó giúp doanh nghiệp nhanh chóng có được các thông tin cần thiết đặc biệt là thông tin về tình hình tiêu thụ sản phẩm và xác định kết quả kinh doanh .

Việc thay đổi này đòi hỏi công ty phải có một sự nghiên cứu đầu tư, tuy nhiên nó đem lại hiệu quả rất lớn .



KẾT LUẬN

Kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng đóng một vai trò quan trọng với phòng kế toán nói riêng và cả công ty nói chung . Song đây là một vấn đề rộng rãi và được nhiều nhà phân tích quan tâm nên ở mỗi giai đoạn và góc độ khác nhau, tầm quan trọng của nó lại được đánh giá ở nhiều mức khác nhau .

Trong khuôn khổ chuyên đề em nghiên cứu này, với kiến thức đã được học trong nhà trường kết hợp với thời gian thực tế đã thực tập tại Công ty rượu Đồng xuân đồng thời với sự giúp đỡ tận tình của Thầy giáo Nguyễn Hữu Đồng cũng như ban lãnh đạo công ty, đặc biệt là phòng kế toán Công ty rượu Đồng xuân . Với sự nhìn nhận còn nhiều hạn chế của một sinh viên, em đã tìm hiểu và phân tích tình hình công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty trong kỳ hạch toán, từ đó mạnh dạn đề xuất một số ý kiến và giải pháp mong rằng đóng góp một phần nào đó nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh ở Công ty Rượu Đồng xuân .

Mọi ý kiến em đưa ra đều dựa trên cơ sở thực tế tại Công ty và nội dung của chế độ tài chính kế toán ban hành.

Bản thân em rất mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp, chỉ bảo của các cô, chú ban lãnh đạo và phòng kế toán trong Công ty cũng như các thầy cô giáo để bản thân em được hoàn thiện hơn nữa .

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ tận tình của ban lãnh đạo Công ty, phòng tài vụ Công ty Rượu đồng xuân và Thầy Nguyễn Hữu Đồng đã hướng dẫn, chỉ bảo em hoàn thành chuyên đề này .



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

Thanh ba ngày 25/4/2002

NHÂN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP



Mục lục		Trang
Mở đầu		
Chương 1 :	Những vấn đề lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả .	5
I	Nhiệm vụ của kế toán bán hàng	5
II	Kế toán bán hàng và giá vốn hàng bán	6
1	Bán hàng và kế toán hàng bán theo phương thức gửi hàng	6
2	Bán hàng và kế toán hàng bán theo phương thức giao hàng trực tiếp	9
3	Phương pháp xác định trị giá vốn hàng bán	10
4	Trị giá vốn hàng bán xuất kho để bán	11
5	Tính trị giá vốn của hàng đã bán	11
III	Kế toán bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng	13
IV	Kế toán chi phí bán hàng và chi quản lý doanh nghiệp	19
V	Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	24
VI	Kế toán kết quả kinh doanh	26
Chương 2 :	Thực tế tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở Công ty rượu Đồng xuân	28
I	Đặc điểm chung của Công ty rượu Đồng xuân	28
II	Đặc điểm tình hình tổ chức công tác kế toán của Công ty Rượu ĐX	38
III	Kế toán bán hàng và xác định kết quả	42
IV	Tình hình thực hiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả	45
Chương 3 :	Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định KQ	63
I	Sự cần thiết và những yêu cầu cơ bản của việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng	63
II	Những vấn đề cần hoàn thiện về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng ở Công ty rượu Đồng xuân	64

Nội dung Quảng cáo

Nội dung chương trình dạy kế toán thực hành của Tadiiepthu

ST T	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,
02	Các vị trí kế toán thuộc	Bộ chứng	100.000	



	kê thống kê toán (từ kê toán quản trị)	từ 1 tháng	Đồng	thông thạo kê khai thuế
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



Liên hệ dttdiepthu@gmail.com để nhận bản word

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

