

PHẦN MỞ ĐẦU



Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề mà các doanh nghiệp luôn băn khoăn lo lắng là: “Hoạt động kinh doanh có hiệu quả hay không? Doanh thu có trang trải được toàn bộ chi phí bỏ ra hay không? Làm thế nào để tối đa hóa được lợi nhuận?” Thật vậy, xét về mặt tổng thể các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh không những chịu tác động của quy luật giá trị mà còn chịu tác động của quy luật cung cầu và quy luật cạnh tranh, khi sản phẩm của doanh nghiệp được thị trường chấp nhận có nghĩa là giá trị của sản phẩm được thực hiện, lúc này doanh nghiệp sẽ thu về được một khoản tiền, khoản tiền này gọi là doanh thu. Nếu doanh thu đạt được có thể bù đắp toàn bộ chi phí bất biến và khả biến bỏ ra, thì phần còn lại sau khi bù đắp được gọi là lợi nhuận. Bất cứ doanh nghiệp nào khi kinh doanh cũng mong muốn lợi nhuận đạt được là tối đa, để có lợi nhuận thì doanh nghiệp phải có mức doanh thu hợp lý, phần lớn trong các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thì doanh thu đạt được chủ yếu là do tiêu thụ sản phẩm hàng hóa. Do đó việc thực hiện hệ thống kế toán về tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc xác định kết quả hoạt động của doanh nghiệp.

Hiện nay, thông tin về kết quả kinh doanh là rất quan trọng, vì căn cứ vào đó mà các nhà quản lý mới có thể biết được quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình có đạt được hiệu quả hay không và lời lỗ thế nào? Để từ đó có định hướng phát triển trong tương lai.

Với chức năng cung cấp thông tin, kiểm tra các hoạt động kinh tế trong doanh nghiệp nên công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng và hiệu quả của việc quản lý ở doanh nghiệp.

Để thấy được tầm quan trọng của hệ thống kế toán nói chung và bộ phận kế toán về tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh nói riêng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, em đã chọn đề tài cho chuyên đề tốt nghiệp của mình là “**Kế toán xác định kết quả kinh doanh và phân phối lợi nhuận tại Công Ty Cao Su Mang Yang**”. Đồng thời qua đề tài này cũng giúp chúng ta thấy được hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngành cao su nói chung và của Công Ty Cao Su Mang Yang nói riêng, cũng như hiệu quả hoạt động đó đóng góp cho sự phát triển kinh tế của tỉnh như thế nào?

Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta nắm rõ hơn về thị trường tiêu thụ của doanh nghiệp, xem xét việc thực hiện hệ thống kế toán nói chung, kế toán xác định kết quả kinh doanh nói riêng ở doanh nghiệp như thế nào, việc hạch toán đó có khác so với những gì đã học được ở trường đại học hay không? Từ đó có thể rút ra được những ưu khuyết điểm của hệ thống kế toán đó, đồng thời đưa ra một số kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống kế toán về xác định kết quả kinh doanh để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng có hiệu quả.

Do thời gian còn hạn chế và bản thân chưa có nhiều kinh nghiệm nên chuyên đề này chắc chắn không tránh khỏi những sai sót. Em mong quý thầy cô, các anh chị và bạn bè thêm lời đóng góp cho em để chuyên đề này hoàn thiện hơn.



PHẦN NỘI DUNG

CHƯƠNG I: GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ CÔNG TY CAO SU MANG YANG

1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN:

Công Ty Cao Su Mang Yang đóng trên địa bàn miền núi Tây nguyên ở khu vực trung tâm của tỉnh Gia lai, cách Thành phố Pleiku 14 km về phía đông, là một vùng đất đỏ bazan thích hợp với cây công nghiệp dài ngày là cao su, cà phê, hồ tiêu.

Công Ty Cao Su Mang Yang được thành lập ngày 06 tháng 02 năm 1984 theo quyết định của Tổng cục cao su (nay là Tập đoàn công nghiệp Cao Su Việt Nam) do Công Ty Cao Su Phước Hòa Tỉnh Sông Bé cũ tách ra.

Ngày 04 tháng 3 năm 1993 Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn ký quyết định số 151/NN-TCCB/QĐ về việc thành lập Công Ty Cao Su Mang Yang trực thuộc Tổng Công Ty Cao Su Việt Nam (nay là Tập đoàn công nghiệp Cao su Việt Nam)với chức năng là: Trồng trọt, chăm sóc, khai thác và sơ chế mủ cao su.

Đơn vị hoạt động theo giấy phép hành nghề số 106388 ngày 14/4/1993 của Trọng tài kinh tế Tỉnh Gia lai cấp. Công ty có con dấu riêng, tài khoản riêng.

Hiện nay Công Ty Cao Su Mang Yang là một doanh nghiệp nhà nước hạch toán độc lập, là thành viên trực thuộc Tập đoàn công nghiệp Cao Su Việt Nam

2.CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY

2.1. Chức năng:

Theo quyết định số 151/NN-TCCB/QĐ ngày 04/3/1993 về việc thành lập Công Ty Cao Su Mang Yang, thì chức năng và nhiệm vụ, ngành nghề kinh doanh hiện nay của Công ty là: Trồng trọt; Công nghiệp hóa chất phân bón và cao su; Thương nghiệp bán buôn

2.2. Mục tiêu và nhiệm vụ:

Cũng như hầu hết các công ty khác, mục tiêu và nhiệm vụ hàng đầu của Công Ty Cao Su Mang Yang là lợi nhuận. Nhưng bên cạnh đó, công ty luôn đặt ra mục tiêu là phát triển kinh tế xã hội, an ninh quốc phòng của một vùng núi đất đỏ bazan, kết hợp hài hòa với ba lợi ích Nhà nước – Công ty – Người lao động. Bằng sự sáng tạo và năng động kết hợp với cơ chế cho phép, lãnh đạo công ty đã áp dụng khoa học kỹ thuật, đưa những kinh nghiệm sản xuất vào thực tế, vận dụng tốt tình hình thực tiễn tại địa phương. Người công nhân đã chủ động đầu tư thâm canh và khai thác vườn cây có hiệu quả, thực sự làm chủ trên vườn cây, trách nhiệm được nâng cao và cuộc sống được gắn bó.

Đến nay bộ mặt của công ty cũng đã thay đổi theo sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đời sống người lao động được nâng cao. Hàng loạt các công trình phúc

lợi và phục vụ sản xuất được xây dựng, cơ sở hạ tầng được củng cố nâng lên từng bước, điện lưới quốc gia cũng được kéo về khắp từ công ty cho đến các Nông trường và các bản làng có đồng bào dân tộc làm công nhân cao su. Nhà trẻ, mẫu giáo, trường học được sửa sang và nâng cấp, phong trào thi đua lao động sản xuất và xây dựng cuộc sống mới đang phát triển mạnh, công ty đang ngày càng vững bước tiến lên.

3.. ĐẶC ĐIỂM SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY:

3.1. Đặc điểm:

Do mang đặc thù của nền sản xuất nông nghiệp và quy trình công nghệ sản xuất được cơ giới hóa khoảng 70% công việc, số còn lại là thủ công. Trong quá trình sản xuất công ty chia làm ba bộ phận sản xuất khác nhau, đó là: Bộ phận xây dựng cơ bản (gồm trồng mới, chăm sóc cao su kiến thiết cơ bản), bộ phận khai thác mủ, bộ phận chế biến mủ. Mỗi bộ phận sản xuất được chia thành phân xưởng sản xuất hay từng nông trường, mỗi nông trường có đều có các bộ phận quản lý như giám đốc, phó giám đốc. Tuy nhiên, vì là sản xuất nông nghiệp nên việc tiến hành sản xuất mang tính thời vụ cao, do đó công ty có sự điều tiết về lực lượng lao động giữa các bộ phận với nhau. Do tính chất đan xen lao động như vậy nên việc giải quyết công ăn việc làm cho từng nông trường không có tình trạng dư thừa lao động.

Trong nông trường, xí nghiệp chế biến có nhiều tổ sản xuất như tổ trồng mới, chăm sóc vườn cây, tổ gia công, tổ cán, tổ thành phẩm,...

+ Tổ trồng mới chăm sóc kiến thiết cơ bản có trách nhiệm trồng, chăm sóc cây cao su trong thời kỳ kiến thiết cơ bản. Ngoài ra một bộ phận của tổ này còn đảm nhận thêm một phần trong công việc chăm sóc vườn cây đi vào khai thác.

+ Tổ khai thác mủ cao su: Bao gồm các cán bộ và công nhân có trình độ chuyên môn nhất định về kỹ thuật lấy mủ, khi chưa đến mùa khai thác tổ này còn có trách nhiệm phải chăm sóc vườn cây và một phần công việc khác mà công ty phân công.

+ Tổ chế biến: Đây là tổ có trình độ tay nghề được chuyên môn hóa cao nhất vì nhà máy chế biến hoạt động 10 đến 11 tháng của năm, cho nên công nhân không điều đi làm công việc khác. Bộ phận này có trách nhiệm sơ chế mủ cao su, đóng gói nhập kho để đưa đi tiêu thụ.

+ Tổ vận chuyển: Bao gồm các công nhân lái xe chuyên dùng hoặc không chuyên dùng, tổ có trách nhiệm vận chuyển mủ cao su nước từ vườn cây đưa về nhà máy chế biến, vận chuyển phân bón ra lô cao su và vận chuyển các vật tư hàng hóa khác phục vụ cho công việc kinh doanh toàn công ty.

3.2. Quy trình công nghệ sản xuất: Nhiệm vụ chủ yếu của công ty là trồng mới, khai thác và sơ chế mủ cao su thiên nhiên. Thành phẩm của công ty là các sản phẩm mủ sơ chế gồm các loại: SVR3L, SVR10, SVR20, RSS.... Sơ đồ công nghệ:

Trồng mới —→ Khai thác —→ Chế biến —→ Nhập kho

4. TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

4.1. Ban giám đốc:

+ **Giám đốc:** Là người đứng đầu trong công ty, là người trực tiếp điều hành, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, đề ra những chủ trương, biện pháp trong chiến lược phát triển sản xuất hàng năm và lâu dài. Ngoài ra giám đốc còn là người phải chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của công ty mình trước Tập đoàn công nghiệp Cao Su Việt Nam và các ban ngành chức năng liên quan khác.

+ **Phó giám đốc phụ trách về kỹ thuật:** Chịu trách nhiệm trước giám đốc về các vấn đề kỹ thuật nông nghiệp, khai hoang, trồng mới, chăm sóc cao su kiến thiết cơ bản, cao su kinh doanh và các công trình xây dựng cơ bản trong toàn công ty.

+ **Phó giám đốc phụ trách về công tác dân vận:** Chịu trách nhiệm trước giám đốc công ty về công tác dân vận đối với đồng bào dân tộc địa phương. Vận động bà con không nghe kẻ xấu kích động, tổ chức gây rối trật tự công cộng.

4.2. Các phòng chức năng:

Cơ cấu tổ chức của công ty chia thành 06 phòng ban chức năng, một trung tâm y tế, một nhà máy chế biến và 6 nông trường. Mỗi phòng, ban, nông trường, nhà máy có một trưởng phòng, giám đốc hoặc cán bộ đầu ngành do giám đốc bổ nhiệm. Riêng kế toán trưởng (trưởng phòng kế toán - Tài vụ) do giám đốc đề nghị và Tập đoàn công nghiệp Cao Su Việt Nam bổ nhiệm.

+ **Phòng Tổ chức – Lao động:** Có nhiệm vụ quản lý nhân sự, theo dõi và đề bạt cán bộ, sắp xếp nhân sự, quản lý về chế độ chính sách như: Tiền lương, khen thưởng, kỷ luật...Quản lý toàn bộ hồ sơ, tài liệu về tổ chức lao động, xây dựng kế hoạch tuyển dụng, đào tạo cán bộ CNV.

+ **Văn phòng:** Đảm trách công việc mang tính chất phục vụ, tiếp khách khi có những liên hệ thuần túy về hành chính, quản trị, tiếp nhận và xử lý các công văn đi và đến.

+ **Phòng Kế toán – Tài vụ:** Tổ chức hạch toán kinh tế về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo đúng luật kế toán thống kê quy định. Lập kế hoạch tài chính và theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch chỉ tiêu này. Ghi chép phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống về sự diễn biến các nguồn vốn cấp, vốn vay. Tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo kế toán thống kê, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh. Tham mưu cho giám đốc thực hiện các nghĩa vụ đối với nhà nước. Trích lập và sử dụng các quỹ đúng chính sách, đúng mục đích. Thường xuyên bồi dưỡng nghiệp vụ kế toán thống kê cho cán bộ phụ trách kế toán tài chính của các đơn vị trực thuộc.

+ **Phòng Kế hoạch – Đầu tư:** Xây dựng kế hoạch SXKD hàng tháng, quý, năm. Tổ chức công tác cung ứng nguyên vật liệu, vật tư kỹ thuật, cân đối nhu cầu tiêu thụ mua bán, dự trữ vật liệu và công cụ lao động đáp ứng kịp thời cho sản xuất, theo dõi các hợp đồng kinh tế, tiêu thụ sản phẩm...Tham mưu cho giám đốc điều hành, phân công, cung ứng vật tư, nguyên vật liệu đảm bảo chất lượng theo đúng quy định, tiếp cận và nghiên cứu thị trường, tìm kiếm đối tác, tiếp xúc và giao dịch với khách hàng, chuẩn bị mọi thủ tục để Giám đốc ký hợp đồng kinh tế.

+ Phòng kỹ thuật - Nông nghiệp: Có trách nhiệm áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào cây trồng để tăng năng suất, giám sát việc chọn giống, lai tạo giống, kiểm kê đánh giá chất lượng vườn cây hàng năm và kiểm tra các lỗi kỹ thuật hàng ngày như cạo sát, cạo phạm... nhằm giúp cho công nhân ngày một nâng cao tay nghề.

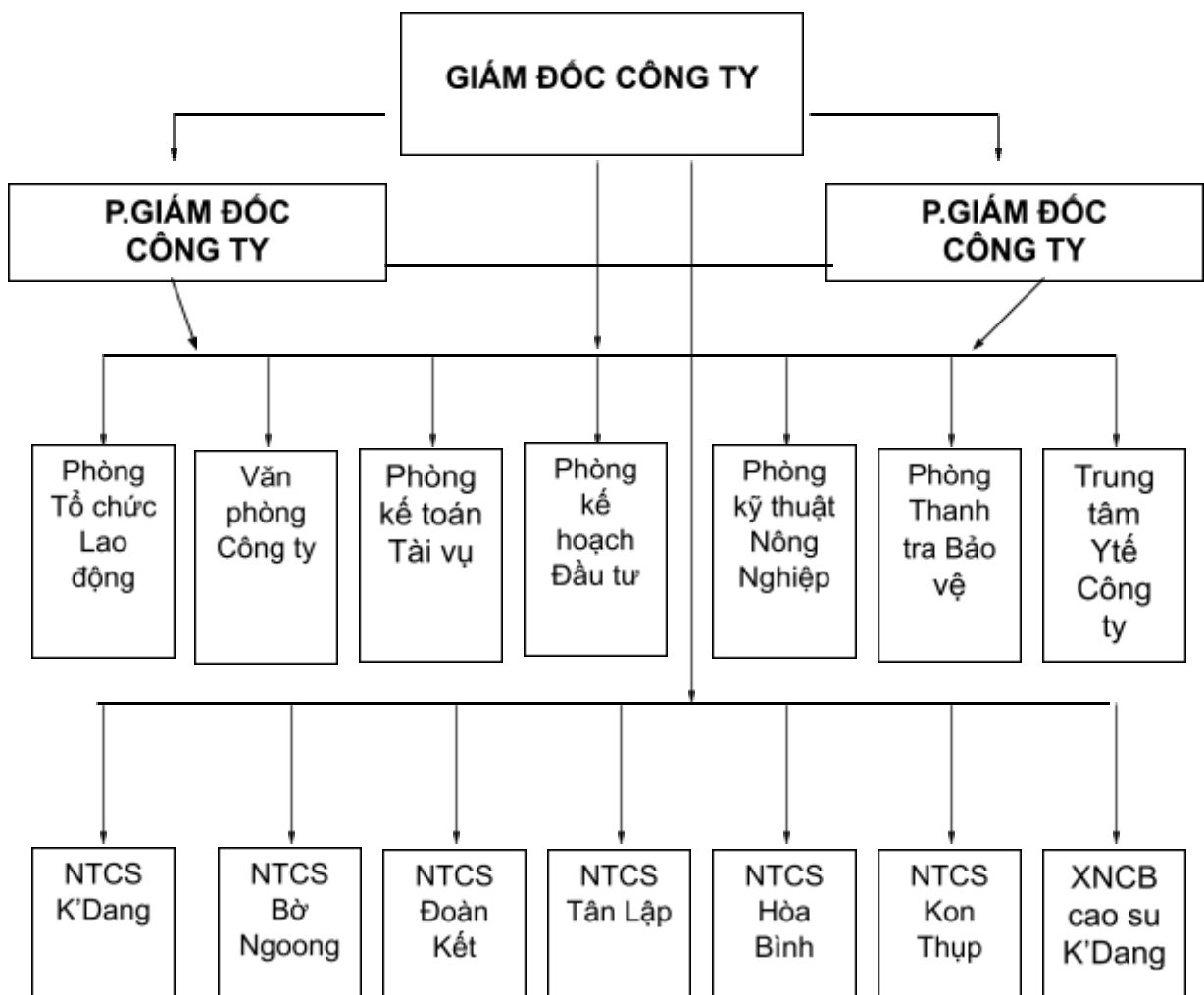
+ Phòng Thanh tra - Bảo vệ: Có trách nhiệm thanh tra, giám sát một số hoạt động trong công ty, bảo vệ an ninh nội bộ, giải quyết đơn thư khiếu nại tố cáo, gây mất trật tự công cộng. Xây dựng lực lượng quốc phòng toàn dân, bảo đảm cuộc sống bình yên trên toàn công ty.

+ Trung tâm y tế: Có chức năng khám, chữa bệnh, điều trị cho cán bộ công nhân viên trong toàn công ty.

+ Các Nông trường và Xí nghiệp trực thuộc: Gồm 06 Nông trường cao su và 01 Xí nghiệp chế biến cao su. đây là khối sản xuất của công ty có nhiệm vụ chính là trồng, chăm sóc, khai thác và chế biến cao su

4.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty :

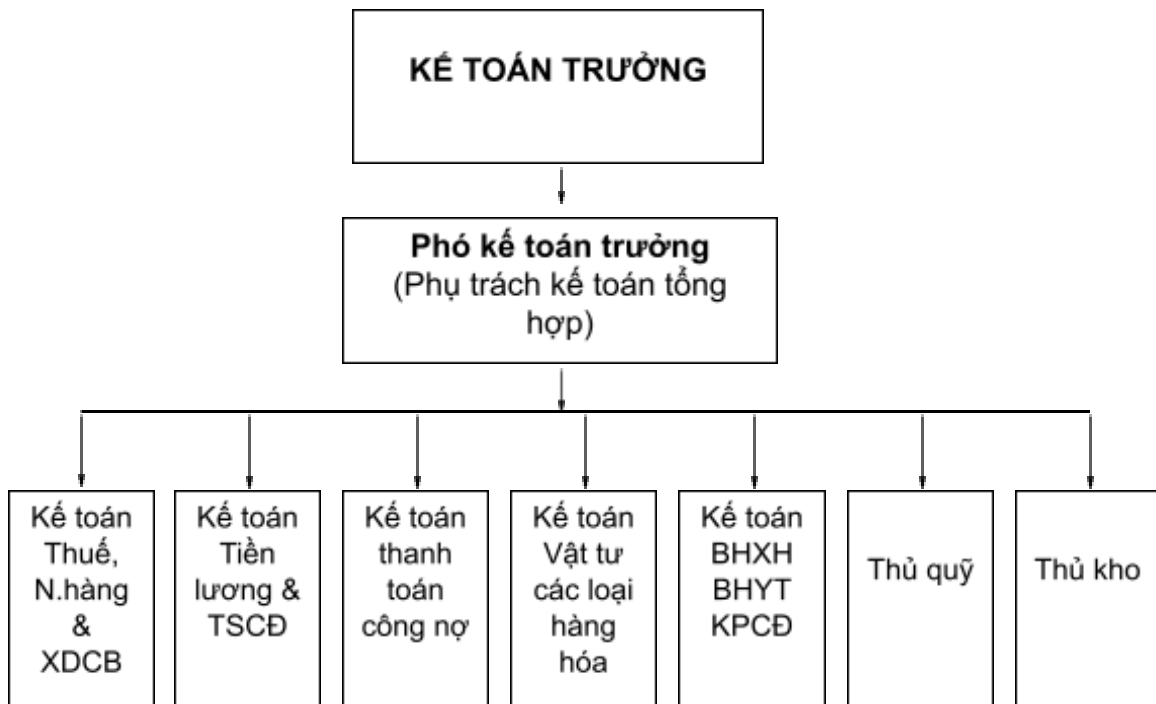
SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY CAO SU MANG YANG



5. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI C.T.Y CAO SU MANG YANG

5.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY KẾ TOÁN



5.2. Chức năng của các phân hành kế toán

+ Kế toán trưởng: Chịu trách nhiệm chung toàn phòng về chức năng và nhiệm vụ của mình theo luật kế toán quy định. Việc phân công trách nhiệm cho từng kế toán viên, thủ kho, thủ quỹ là do kế toán trưởng sắp xếp.

+ Phó kế toán trưởng (Phụ trách kế toán tổng hợp): Có trách nhiệm trước kế toán trưởng về việc chỉ đạo và hướng dẫn cho các kế toán viên trong công việc mở các loại sổ sách kế toán, lập các báo cáo theo quy định và trình kế toán trưởng phê duyệt.

+ Kế toán Thuế, Ngân hàng và xây dựng cơ bản: Có nhiệm vụ tổng hợp và báo cáo quyết toán thuế hàng tháng, năm, theo dõi các loại tiền vay, tiền gửi và các công trình xây dựng cơ bản hàng năm của công ty, lập kế hoạch vay và trả nợ vay hàng năm.

+ Kế toán tiền lương và tài sản cố định: Có nhiệm vụ theo dõi và hạch toán tiền lương hàng tháng, theo dõi tăng giảm của tài sản cố định và tính khấu hao tài sản cố định hàng năm.

+ Kế toán thanh toán công nợ: Có nhiệm vụ thanh toán các khoản công nợ cho khách hàng và cán bộ công nhân viên trong công ty, theo dõi và lập phiếu thu chi các khoản tạm ứng và thu hồi tạm ứng.

+ Kế toán các loại vật tư hàng hóa: Có nhiệm vụ theo dõi tình hình nhập, xuất, tồn các loại vật tư, hàng hóa, thành phẩm trong công ty, thường xuyên đối chiếu với thủ kho để nắm được số lượng vật tư tồn kho.

+ Kế toán BHXH, BHYT, KPCĐ: Theo dõi tình hình thu và trích nộp BHXH, BHYT, KPCĐ, tình hình thanh toán các chế độ bảo hiểm cho người lao động trong toàn công ty.

+ Thủ quỹ: Có trách nhiệm quản lý và thu chi quỹ tiền mặt khi có chứng từ hợp lệ, hàng ngày đối chiếu sổ với kế toán thanh toán và xác nhận số dư quỹ cuối ngày, định kỳ (tháng, quý) lập biên bản kiểm kê quỹ tiền mặt.

+ Thủ kho: Có trách nhiệm bảo quản kho vật tư và nhập xuất vật tư khi có chứng từ hợp lệ.

5.3. Các đặc điểm về chế độ kế toán áp dụng tại công ty:

+ Niên độ kế toán: Bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

+ Đơn vị tiền tệ áp dụng: Đồng Việt Nam (VND)

+ Phương pháp khấu hao tài sản cố định: Theo phương pháp đường thẳng và phương pháp tỷ lệ đối với vườn cây.

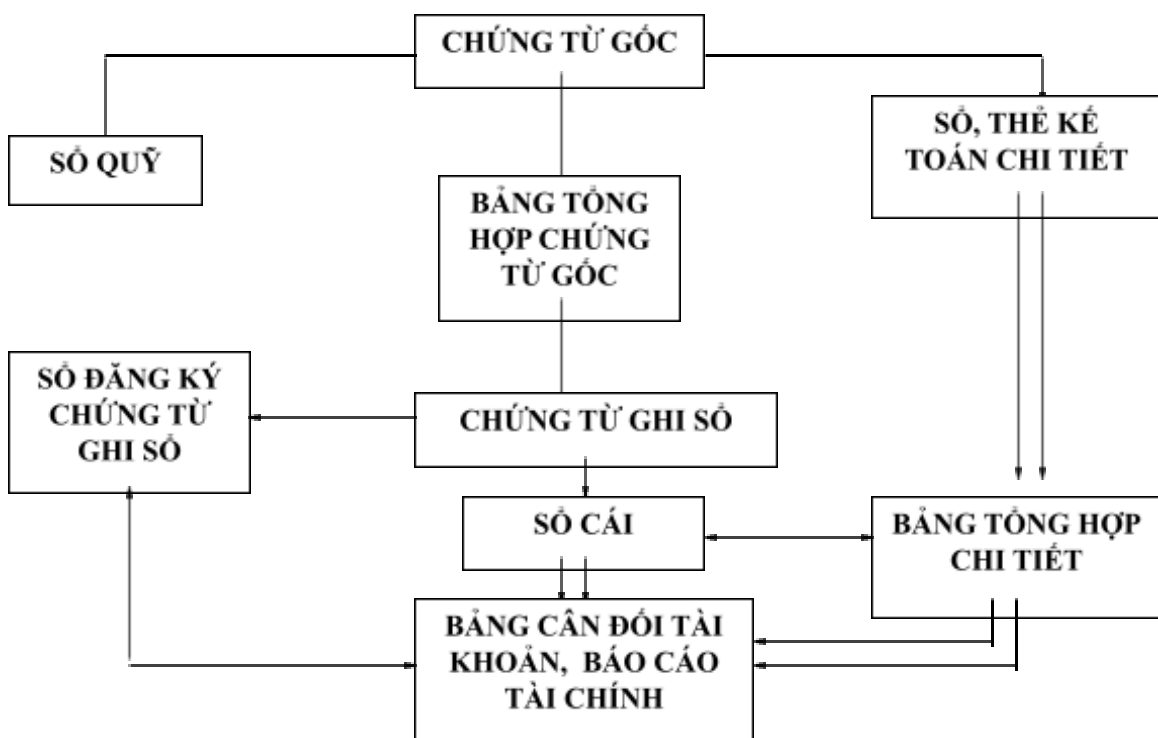
+ Nguyên tắc đánh giá tài sản cố định: Đánh giá theo nguyên giá và giá trị còn lại.

+ Kế toán hàng tồn kho: Theo phương pháp kê khai thường xuyên

+ Nguyên tắc đánh giá hàng tồn kho: Theo giá trị thực tế.

+ Hình thức sổ kế toán áp dụng: Chứng từ ghi sổ

TRÌNH TỰ LUÂN CHUYỂN CHỨNG TỪ THEO HÌNH THỨC CHỨNG TỪ GHI SỔ



Ghi chú:

- _____ Ghi hàng ngày
- _____ Ghi cuối tháng
- _____ Đối chiếu kiểm tra

5.4. Tình hình tài chính của công ty trong thời gian qua:

Từ khi thành lập đến nay, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã trải qua nhiều bước thăng trầm trong sự cạnh tranh gay gắt của cơ chế thị trường, khi giá mủ cao su có nhiều biến động, năng suất vườn cây thấp, nhưng toàn thể cán bộ CNV trong công ty đã nỗ lực khắc ph

ục khó khăn, để đưa công ty ngày một vững bước tiến lên.

Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2008:

- + Lợi nhuận trước thuế: **33.694.965.699 đồng.**
- + Nộp thuế thu nhập doanh nghiệp: **13.064.106.057 đồng.**

Tổng nguồn vốn đầu tư của chủ sở hữu của công ty ngày 31/12/2008 là: **210.689.199.841 đồng**

CHƯƠNG II: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN

1.KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG

1.1. Khái niệm doanh thu:

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam về doanh thu và thu nhập khác thì: Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu. Nói cách khác, doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được từ hoạt động bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra hay bán hàng hóa, nhằm bù đắp chi phí và tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp.

1.2.Các phương thức bán hàng:

1.2.1.Phương thức bán hàng trực tiếp cho khách hàng:

- + *Phương thức nhận hàng trực tiếp:*

Trường hợp giao hàng trực tiếp cho khách hàng tại kho của doanh nghiệp, hoặc tại các phân xưởng sản xuất không qua kho thì số sản phẩm này khi đã giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ.

- + *Phương thức chuyển hàng:*

Trường hợp giao hàng tại kho của bên mua hoặc tại một địa điểm nào đó đã quy định trước trong hợp đồng, thì số sản phẩm khi xuất kho chuyển đi vẫn còn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi được bên mua thanh toán hoặc chấp

nhận thanh toán về số hàng đã chuyển giao thì số hàng đó được xác định là tiêu thụ.

1.2.2. Phương thức tiêu thụ qua đại lý:

Đối với đơn vị có hàng ký gửi (chủ hàng): Khi xuất hàng cho các đại lý hoặc các đơn vị nhận bán hàng ký gửi thì số hàng này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi được tiêu thụ. Khi bán được hàng ký gửi, doanh nghiệp sẽ trả cho đại lý một khoản hoa hồng tính theo tỷ lệ % trên giá ký gửi của số hàng ký gửi thực tế đã bán được. Khoản hoa hồng này được doanh nghiệp hạch toán vào chi phí bán hàng.

Đối với đại lý hoặc đơn vị nhận bán hàng ký gửi: Số sản phẩm, hàng hóa nhận bán ký gửi không thuộc quyền sở hữu của đơn vị này. Doanh thu của các đại lý chính là khoản hoa hồng được hưởng. Bên nhận bán hàng ký gửi không phải tính và nộp thuế GTGT đối với khoản hoa hồng đại lý được hưởng.

1.2.3. Phương thức bán hàng trả góp:

Theo phương thức này, khi giao hàng cho người mua thì lượng hàng chuyển giao được xác định là tiêu thụ. Khách hàng sẽ thanh toán một phần tiền hàng ở ngay lần đầu để được nhận hàng, phần còn lại sẽ được trả dần trong một thời gian nhất định và phải chịu một khoản lãi suất đã được quy định trước trong hợp đồng. Khoản lãi do bán trả góp không được phản ánh vào tài khoản doanh thu (TK 511), mà được coi là khoản doanh thu chưa thực hiện và hạch toán vào TK 3387, sau đó chuyển dần vào TK 515 theo thời hạn thanh toán. Doanh thu bán hàng trả góp phản ánh vào tài khoản 511 được tính theo giá bán tại thời điểm thu tiền một lần.

1.3. Điều kiện để ghi nhận doanh thu:

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả 5 điều kiện sau:

- + Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- + Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc người kiểm soát hàng hóa.
- + Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- + Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
- + Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.4. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu:

+ Doanh thu phát sinh từ các giao dịch được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

+ Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận doanh thu chưa thực hiện phần lãi trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được kết chuyển dần vào TK 515 theo từng lần thanh toán.

+Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hóa đơn bán hàng và đã thu tiền hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua thì chưa được coi là tiêu thụ và không được ghi vào tài khoản doanh thu mà chỉ ghi vào bên có tài khoản 131 về khoản tiền đã thu của khách hàng. Khi giao hàng cho người mua thì mới ghi vào tài khoản doanh thu.

+ Đối với doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ theo yêu cầu của nhà nước, được nhà nước trợ cấp, trợ giá theo quy định thì doanh thu trợ cấp, trợ giá là số tiền được nhà nước chính thức thông báo, hoặc thực tế trợ cấp, trợ giá.

Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự về bản chất và giá trị thì việc trao đổi đó không được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu. Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ khác không tương tự thì việc trao đổi đó được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu.

1.5. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Kế toán sử dụng TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ

Kết cấu và nội dung phản ánh TK 511

TK 511

Số thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu phải nộp tính theo doanh thu bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ.

Thuế GTGT phải nộp ở doanh nghiệp áp dụng phương pháp trực tiếp.

Chiết khấu thương mại phát sinh trong kỳ.

Giảm giá hàng bán thực tế phát sinh trong kỳ.

Doanh thu của hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ.

Kết chuyển doanh thu thuần để tính kết quả kinh doanh.

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp lao vụ, dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán.

TK 511 không có số dư cuối kỳ

TK 511 có 4 tài khoản cấp 2:

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

Kết cấu và nội dung phản ánh TK 512

TK 512

Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ nội bộ kết chuyển cuối kỳ kế toán. Số thuế TTĐB phải nộp của số sản phẩm, hàng hóa tiêu thụ nội bộ. K/c DT thu tiêu thụ nội bộ thuần vào TK 911	Tổng số doanh thu bán hàng nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ kế toán
---	--

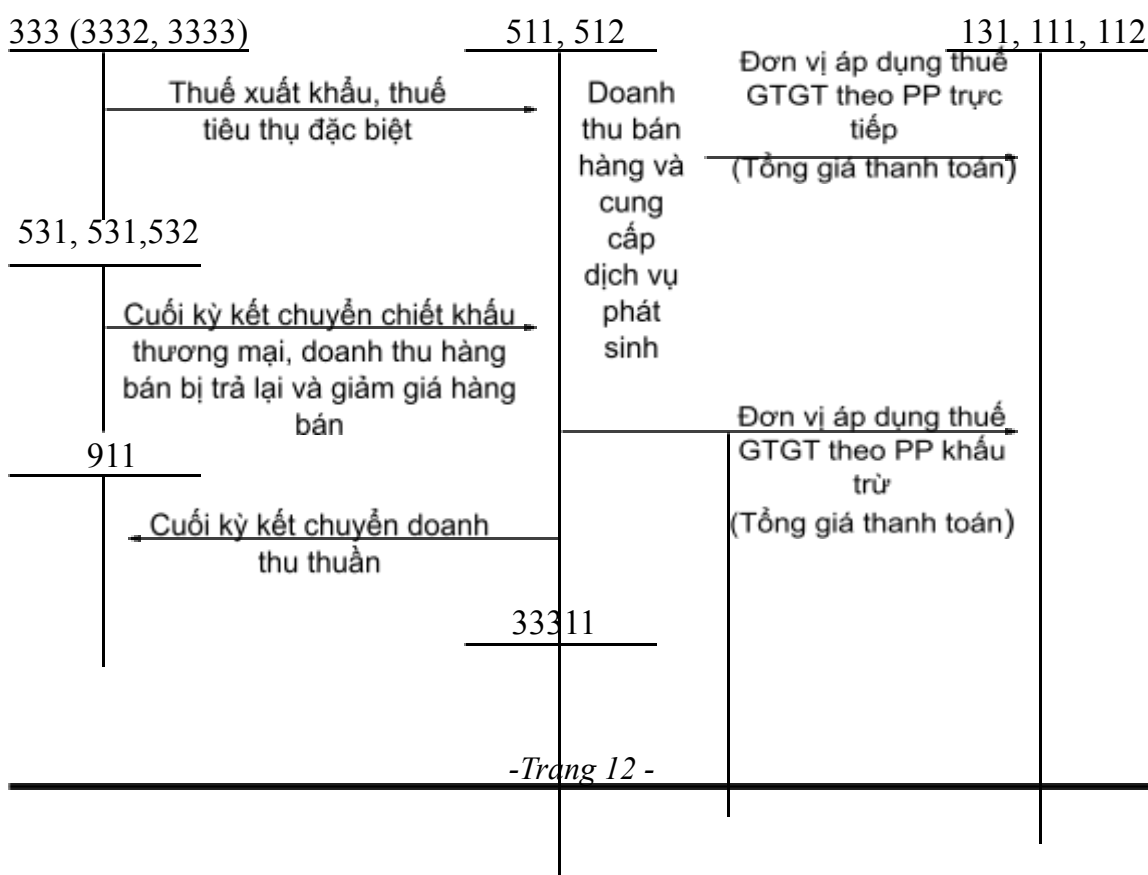
TK 512 không có số dư cuối kỳ

TK 512 có 3 tài khoản cấp 2

- TK 5122 – Doanh thu bán hàng hóa
- TK 5122 – Doanh thu bán sản phẩm
- TK 5123 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

1.6. Kế toán tổng hợp và chi tiết doanh thu bán hàng:

Kế toán tổng hợp doanh thu bán hàng theo sơ đồ sau:



← Thuế
GTGT đầu
vào

Kế toán chi tiết doanh thu bán hàng được theo dõi trên sổ chi tiết bán hàng theo mẫu sau:

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên SP (hàng hóa, dịch vụ):

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Các khoản khác 521, 531, 532
			Cộng số PS						
			Doanh thu thuần						
			Giá vốn HB						
			Lợi nhuận gộp						

Trường hợp bán hàng thu bằng ngoại tệ thì ngoài việc ghi sổ kế toán chi tiết số nguyên tệ đã thu hoặc phải thu, kế toán căn cứ vào tỷ giá mua bán bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố để quy đổi ra đồng Việt Nam và hạch toán vào TK 511

2. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN GIẢM TRỪ DOANH THU:

2.1. Kế toán chiết khấu thương mại:

2.1.1. Khái niệm:

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

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

Trường hợp người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hóa đơn là giá đã giảm (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu này không được hạch toán vào TK 521. Doanh thu bán hàng phản ánh giá đã trừ chiết khấu thương mại.

2.1.2. Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng tài khoản 521 – Chiết khấu thương mại
 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 521

TK 521

Khoản chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.	Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang TK 511 hoặc TK 512 để xác định doanh thu thuần của kỳ hạch toán.
---	---

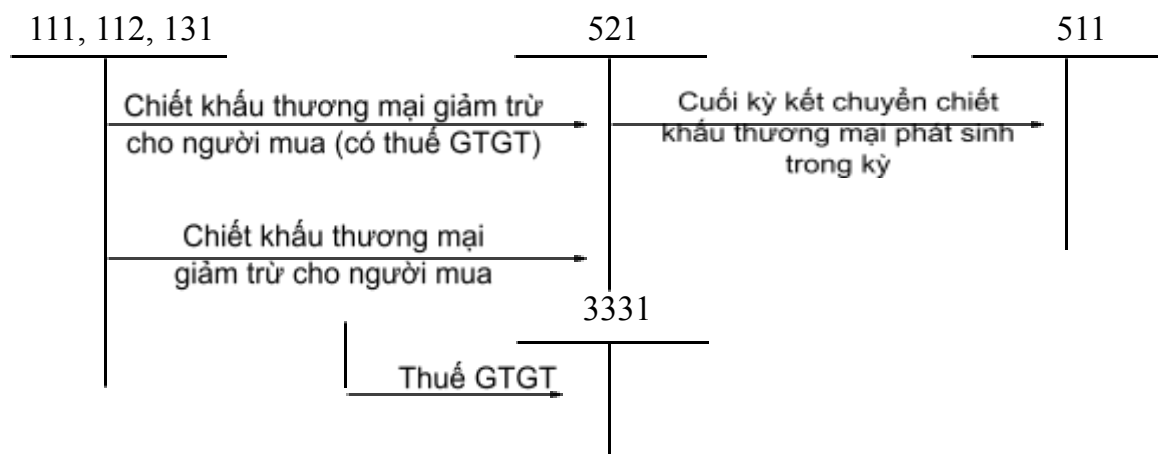
TK 521 không có số dư cuối kỳ

TK 521 có 3 tài khoản cấp 2

- TK 5211 – Chiết khấu hàng hóa
- TK 5212 – Chiết khấu thành phẩm
- TK 5213 – Chiết khấu dịch vụ

2.1.3. Kế toán tổng hợp và chi tiết chiết khấu thương mại

Kế toán tổng hợp chiết khấu thương mại theo sơ đồ sau



Kế toán chi tiết chiết khấu thương mại được phản ánh trên sổ chi tiết bán hàng.

2.2. Kế toán hàng bán bị trả lại:

2.2.1. Khái niệm:

Hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại.

Nếu bên bán đã xuất hàng và hóa đơn, bên mua chưa nhận hàng nhưng phát hiện hàng hóa không đúng quy cách, chất lượng phải trả lại toàn bộ, khi trả lại hàng, bên mua và bên bán phải lập biên bản ghi rõ loại hàng, số lượng, giá trị, lý do trả lại hàng, theo hóa đơn bán hàng (số, ký hiệu, ngày tháng năm của hóa đơn) đồng thời kèm theo hóa đơn để gửi trả bên bán. Trường hợp trả lại một phần

hàng hóa thì người bán lập lại hóa đơn cho số hàng bên mua đã chấp nhận và chấp nhận thanh toán theo giá cả hai bên đã thỏa thuận.

Nếu hàng bán đã xuất hóa đơn, bên mua đã nhận hàng, sau đó trả lại toàn bộ hay một phần thì bên mua phải lập hóa đơn, trên hóa đơn ghi rõ hàng hóa trả lại bên bán do không đúng quy cách chất lượng.

2.2.2. Tài khoản sử dụng:

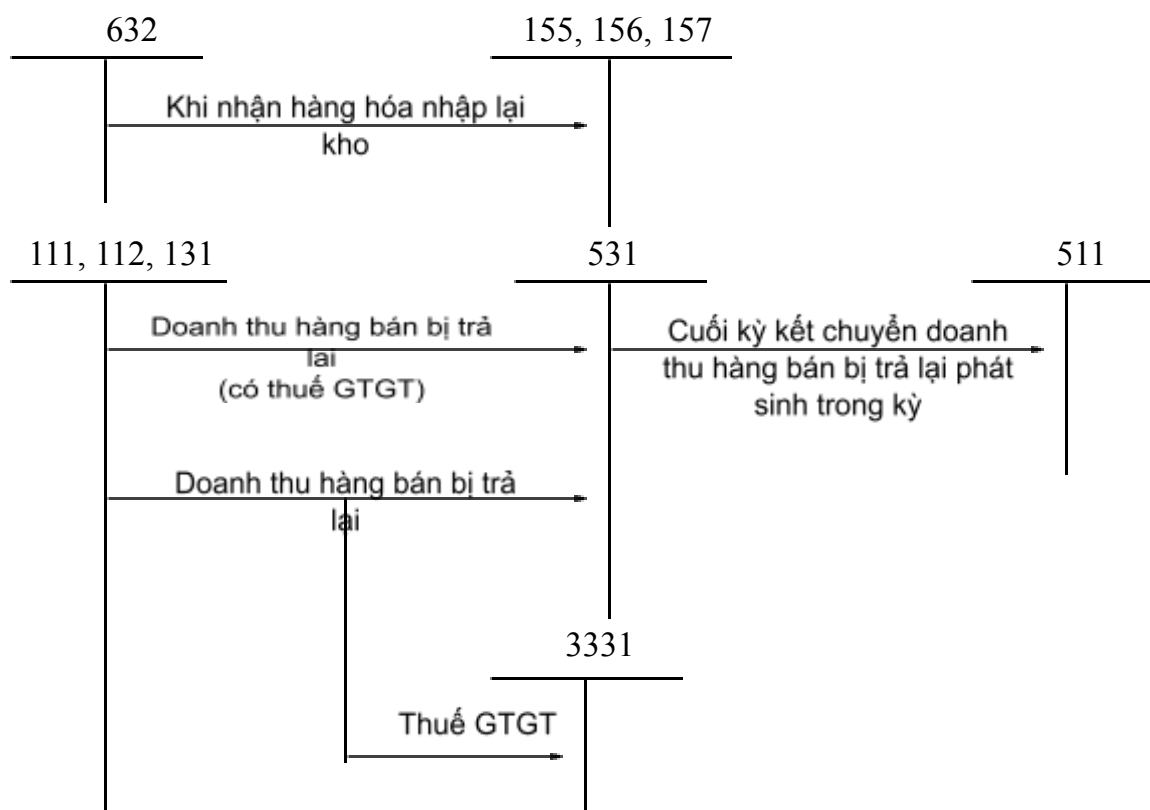
Kế toán sử dụng tài khoản 531 – Hàng bán bị trả lại
Kết cấu và nội dung phản ánh TK 531.

TK 531	
Trị giá hàng bán bị trả lại	Kết chuyển toàn bộ doanh thu của số hàng bán bị trả lại vào bên nợ TK 511 hoặc TK 512.

TK 531 không có số dư cuối kỳ

2.2.3. Kế toán tổng hợp và chi tiết hàng bán bị trả lại

Kế toán tổng hợp hàng bán bị trả lại theo sơ đồ sau



Kế toán chi tiết hàng bán bị trả lại được theo dõi trên sổ chi tiết doanh thu bán hàng

2.3. Kế toán giảm giá hàng bán:

2.3.1. Khái niệm:

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thỏa thuận trong hóa đơn, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách đã ghi trong hợp đồng.

2.3.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 532 – Giảm giá hàng bán

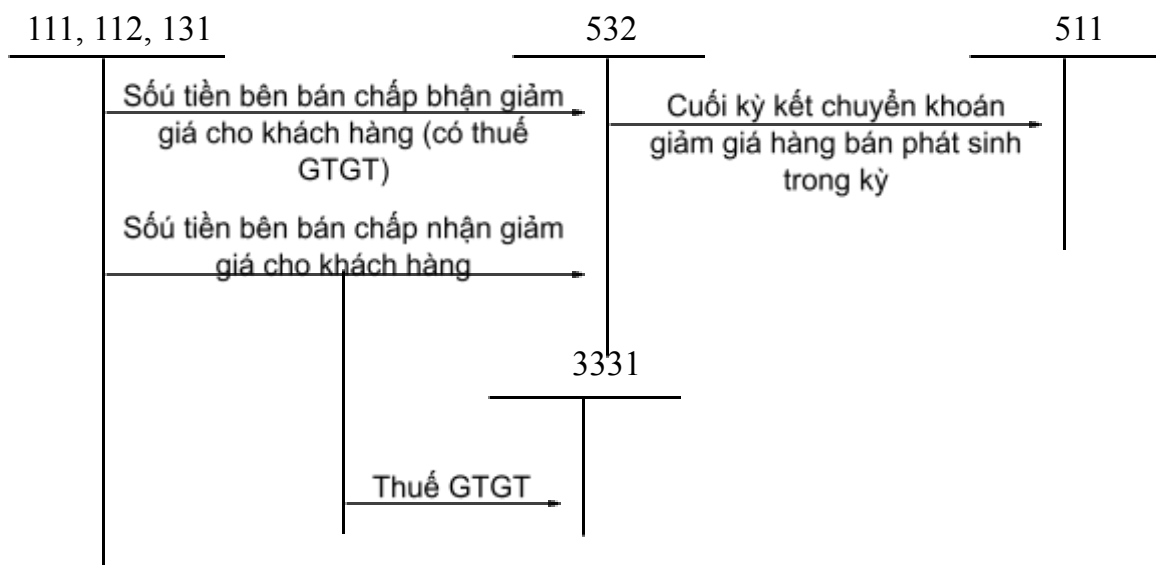
Kết cấu và nội dung phản ánh TK 532

TK 532	
Các khoản giảm giá đã chấp thuận cho khách hàng.	Kết chuyển toàn bộ số giảm giá hàng bán vào bên nợ TK 511 hoặc TK 512.
TK 532 không có số dư cuối kỳ	

Chỉ phản ánh vào TK 532 các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hóa đơn, tức là sau khi đã có hóa đơn bán hàng. Không phản ánh vào TK này số giảm giá đã được ghi trên hóa đơn bán hàng và đã được trừ vào tổng giá trị trên hóa đơn.

2.3.3. Kế toán tổng hợp và chi tiết giảm giá hàng bán

Kế toán tổng hợp giảm giá hàng bán theo sơ đồ sau



Kế toán chi tiết giảm giá hàng bán được theo dõi trên sổ chi tiết doanh thu bán hàng.

2.4. Thuế GTGT phải nộp (PP trực tiếp):

Nợ TK 511: Doanh thu bán hàng

Có TK 3331: Thuế GTGT

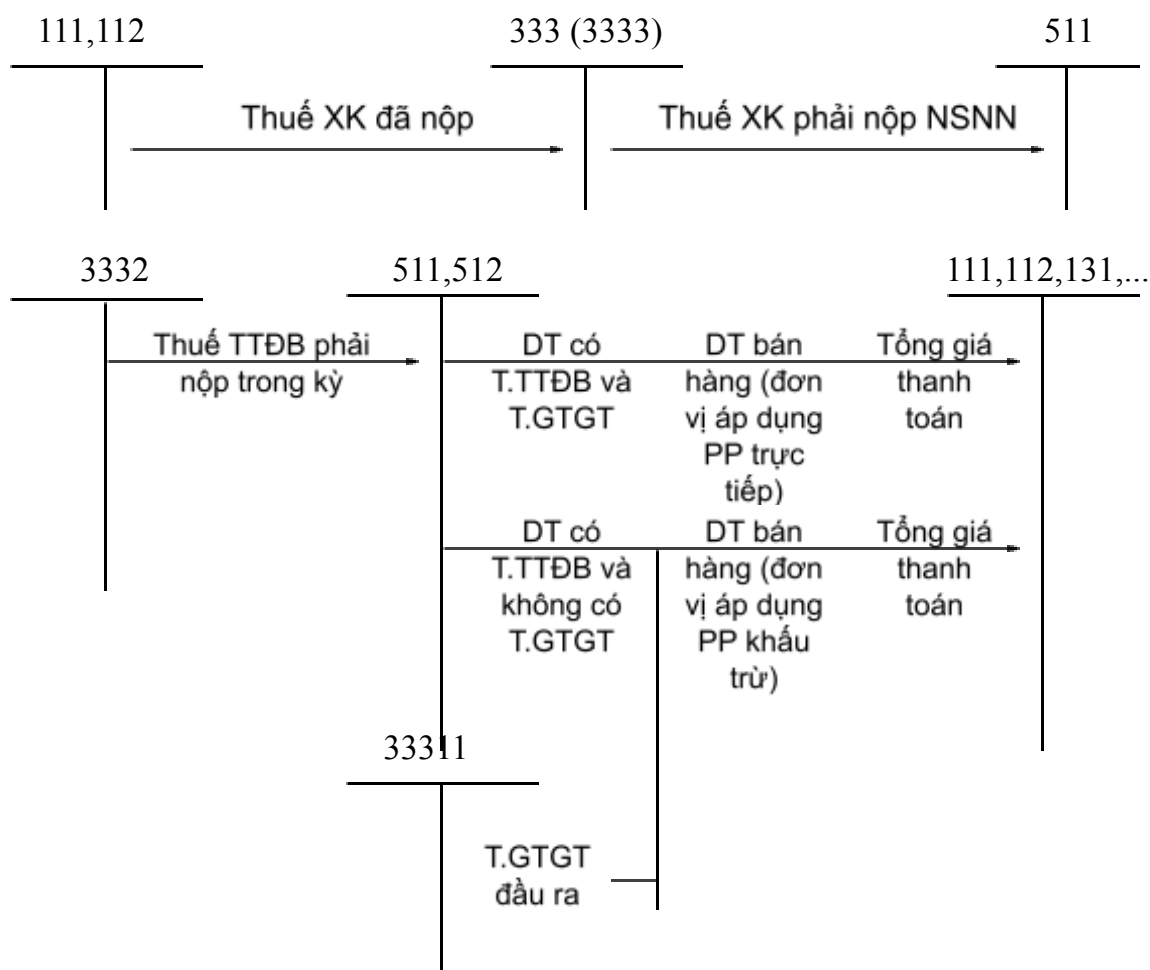
2.5. Kế toán thuế GTGT, thuế TTĐB, thuế XK phải nộp:

2.5.1. Cách tính:

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

$$\text{Thuế TTĐB phải nộp} = \text{Giá tính thuế} \times \text{Thuế suất}$$

2.5.2. Sơ đồ hạch toán



2.6. Kế toán doanh thu thuần bán hàng:

Doanh thu thuần bán hàng là tổng doanh thu phát sinh trong kỳ trừ đi số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp tính theo doanh thu bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ, thuế GTGT phải nộp ở doanh nghiệp áp dụng phương pháp trực tiếp, khoản chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán phát sinh trong kỳ.

Doanh thu thuần bán hàng = Tổng doanh thu bán hàng – (Thuế TTĐB + thuế XK phải nộp + thuế GTGT (ở DN áp dụng PP trực tiếp) + khoản chiết khấu thương mại + doanh thu hàng bán bị trả lại + khoản giảm giá hàng bán)

Nợ TK 511 – Doanh thu thuần bán hàng

Có TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

3. KẾ TOÁN GIÁ VỐN HÀNG BÁN:

3.1 Nội dung và nguyên tắc hạch toán:

Giá vốn hàng bán là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh tổng số tiền được trừ ra khỏi doanh thu thuần để tính kết quả kinh doanh (lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần) của từng kỳ kế toán. Trong điều kiện doanh nghiệp hạch toán tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, giá vốn hàng bán là một chi phí thường được ghi nhận đồng thời với doanh thu theo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu với chi phí được trừ.

Nội dung cơ bản của chỉ tiêu giá vốn hàng bán ở các doanh nghiệp sản xuất là giá thành sản xuất thực tế của những sản phẩm, dịch vụ đã bán được trong từng kỳ kế toán. Ngoài ra, còn có các khoản khác cũng được tính vào chỉ tiêu giá vốn hàng bán trong kỳ, đó là:

- + Chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ.
- + Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp trên mức bình thường (trong điều kiện doanh nghiệp tổ chức hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản xuất sản phẩm theo định mức, và chênh lệch giữa chi phí sản xuất thực tế so với định mức không lớn).
- + Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- + Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho, sau khi trừ phần bồi thường trách nhiệm do cá nhân gây ra.

Trường hợp khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập ở cuối niên độ kế toán năm nay nhỏ hơn khoản dự phòng đã lập ở cuối niên độ kế toán năm trước thì số chênh lệch đó phải được hoàn nhập và ghi giảm giá vốn hàng bán.

3.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 632 – Giá vốn hàng bán

Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 632 có sự khác nhau giữa phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và phương pháp kiểm kê định kỳ.

Kết cấu và nội dung phản ánh TK 632 theo phương pháp kê khai thường xuyên.

TK 632

Trị giá vốn của TP, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không được tính vào giá thành sản xuất của sản phẩm hoàn thành trong kỳ mà phải tính vào giá vốn hàng bán của kỳ kế toán. Khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường vật chất, Chi phí xây dựng tự chế tự TSCĐ vượt mức bình thường	Giá vốn hàng bán bị trả lại. Chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay nhỏ hơn số dự phòng đã lập ở năm trước. Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.
--	--

159

Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

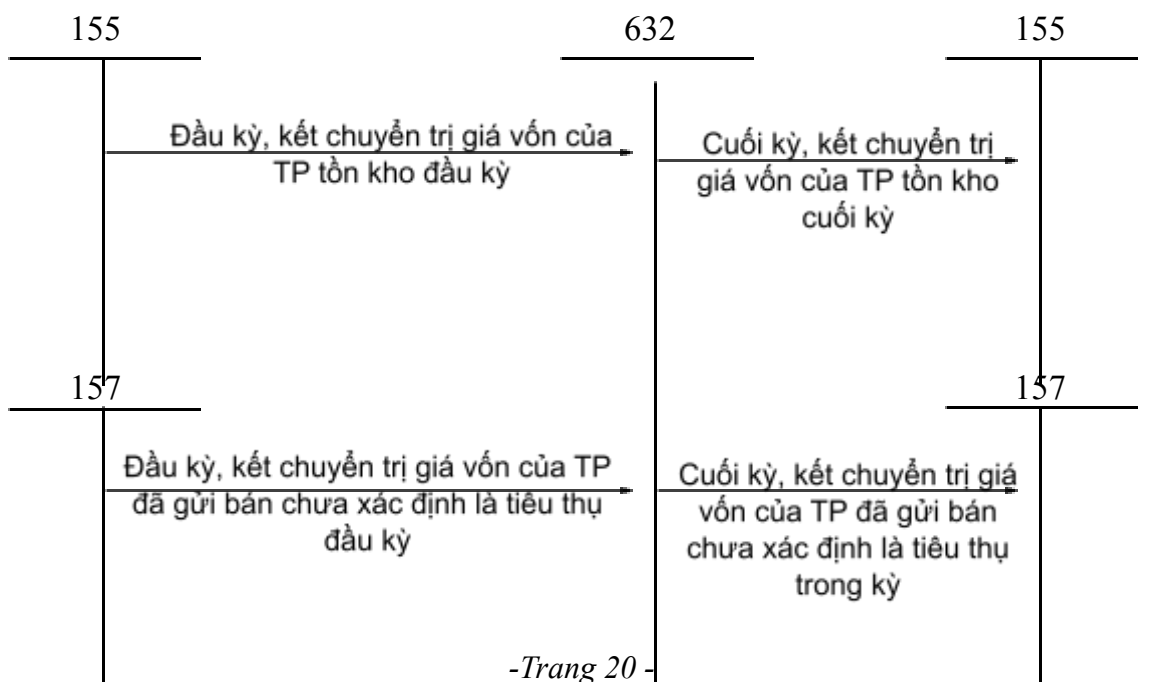
Kết cấu và nội dung phản ánh TK 632 theo phương pháp kiểm kê định kỳ.

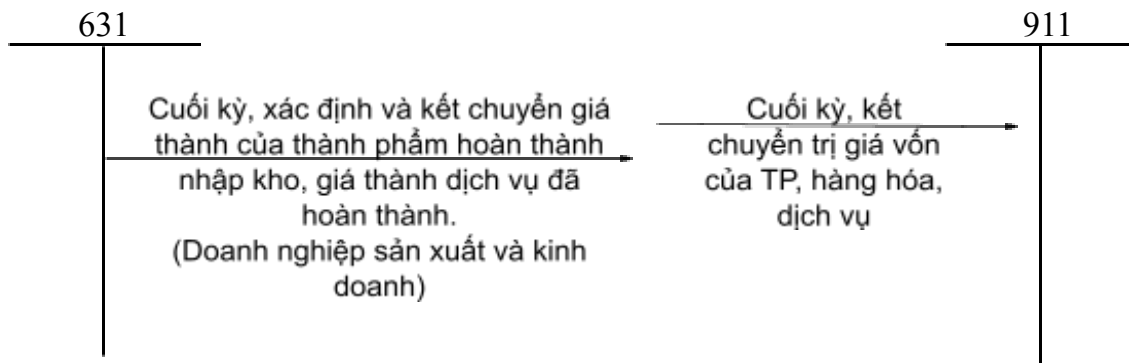
TK 632

Trị giá vốn của TP tồn kho đầu kỳ. Trị giá hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ đầu kỳ. Tổng giá thành thực tế TP, lao vụ, dịch vụ đã hoàn thành. Các khoản khác cho phép tính vào giá vốn.	Kết chuyển trị giá vốn TP tồn kho cuối kỳ vào bên nợ TK 155. Kết chuyển trị giá vốn hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ cuối kỳ vào bên nợ TK 157. Kết chuyển giá vốn TP, HH, DV đã xuất bán sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.
--	---

TK 632 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ hạch toán TK 632 theo phương pháp kiểm kê định kỳ





4. KẾ TOÁN DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH:

4.1. Khái niệm:

Là những khoản thu về tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp. Doanh thu hoạt động tài chính gồm:

- Tiền lãi, như: lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng.
- Cổ tức, lợi nhuận được chia.
- Thu nhập từ hoạt động đầu tư mua bán chứng khoán.
- Thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng.
- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, lãi do chênh lệch tỷ giá.
- Lãi do chuyển nhượng vốn

4.2. Tài khoản sử dụng:

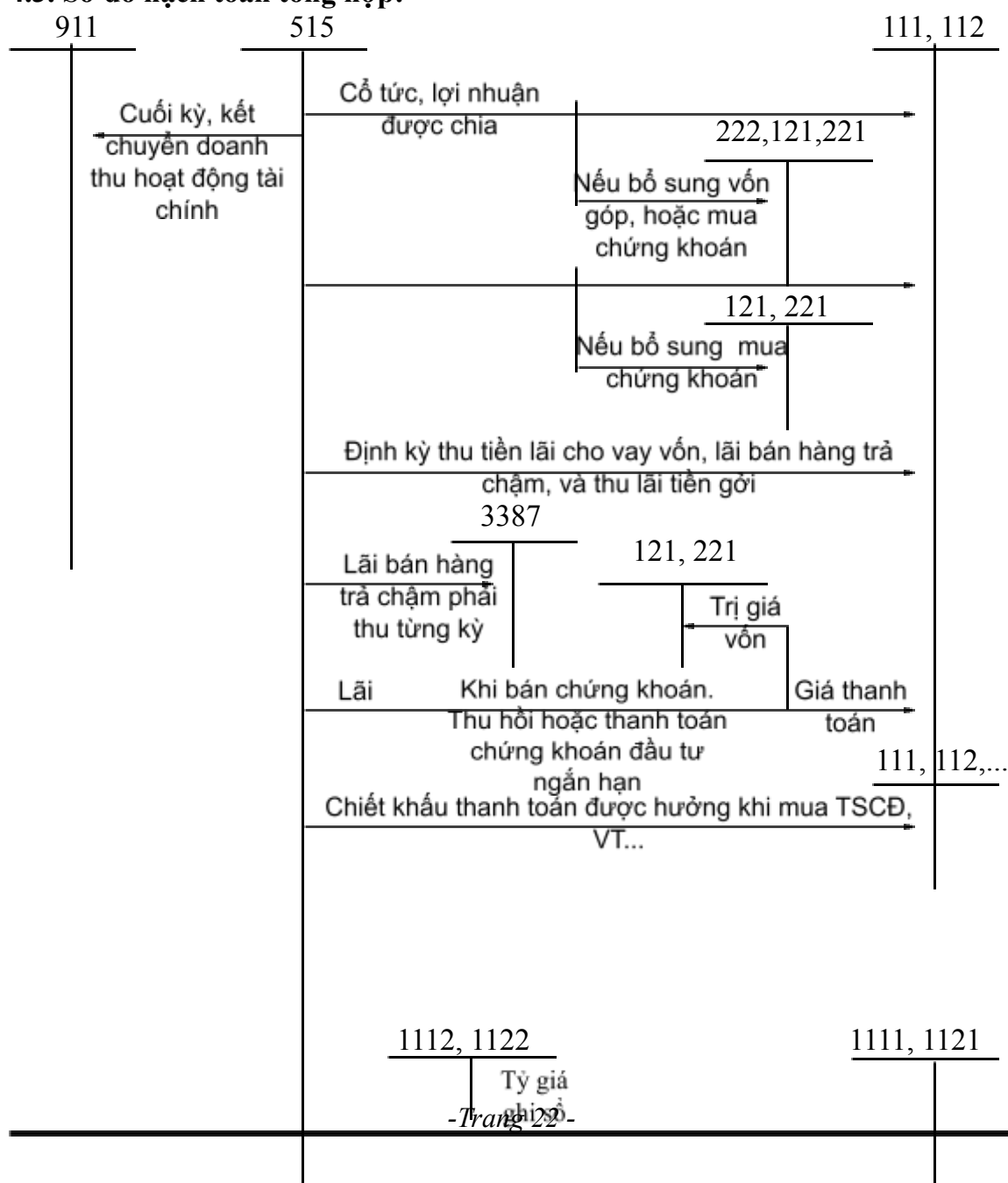
Kế toán sử dụng TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính
Kết cấu và nội dung phản ánh TK 515

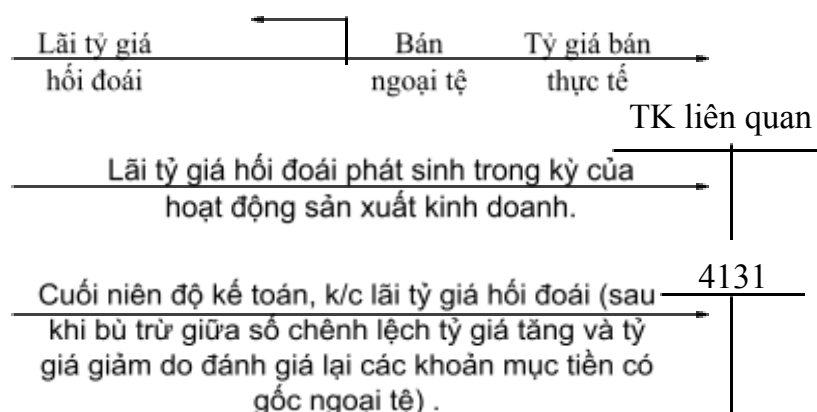
TK 515	
Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp (nếu có). Kết chuyển doanh thu của hoạt động tài chính sang TK 911 để tính lợi nhuận.	Các khoản doanh thu của hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

TK 515 không có số dư cuối kỳ

TK 515 có thể mở chi tiết theo từng loại đầu tư tài chính.

4.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp:





5.KẾ TOÁN CHI PHÍ TÀI CHÍNH:

5.1. Khái niệm:

Chi phí tài chính là những khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, Chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán,... khoản lập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, đầu tư khác, khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ.

5.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 635 – Chi phí tài chính
 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 635

TK 635

Các chi phí thuộc hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

Các khoản lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn.

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

Khoản lỗ khi bán ngoại tệ.

Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.

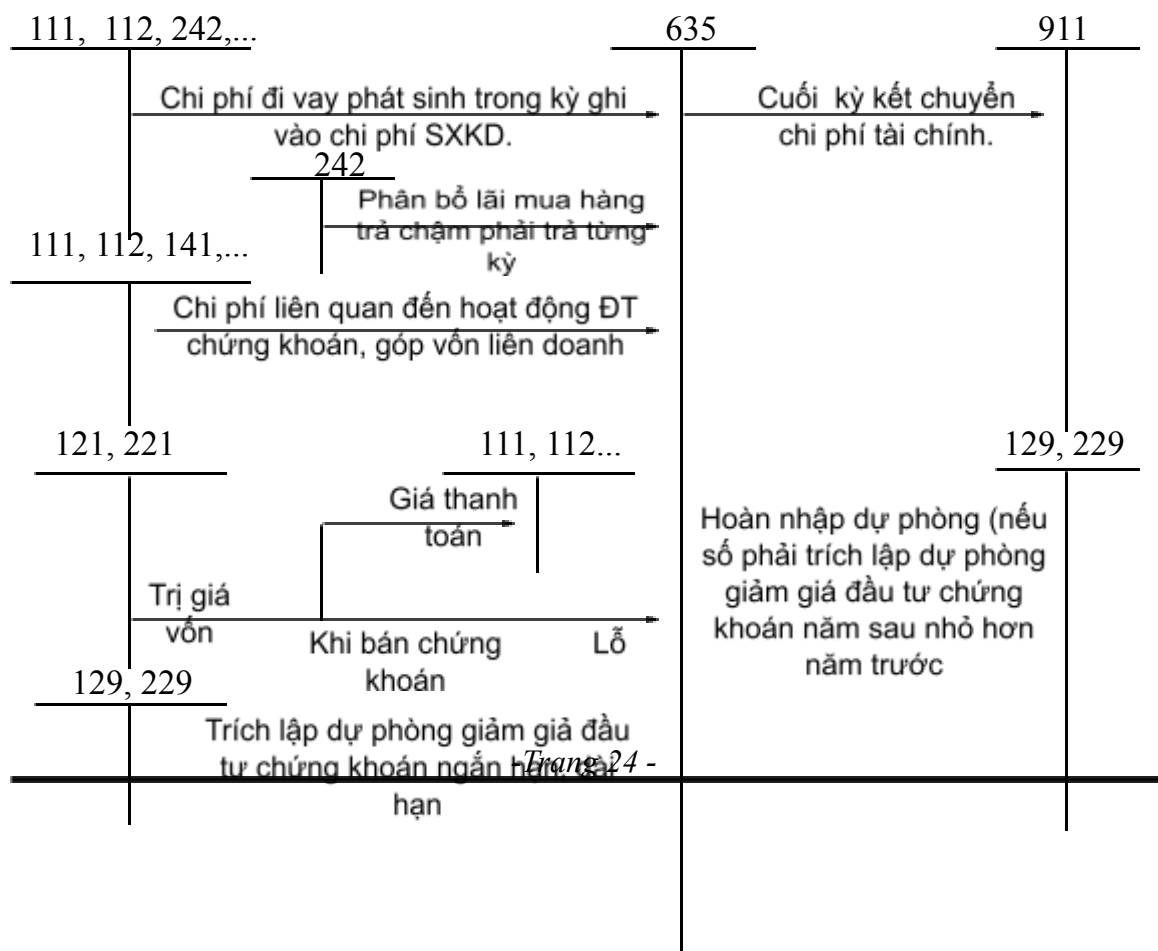
Chi phí đất chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định là tiêu thụ.

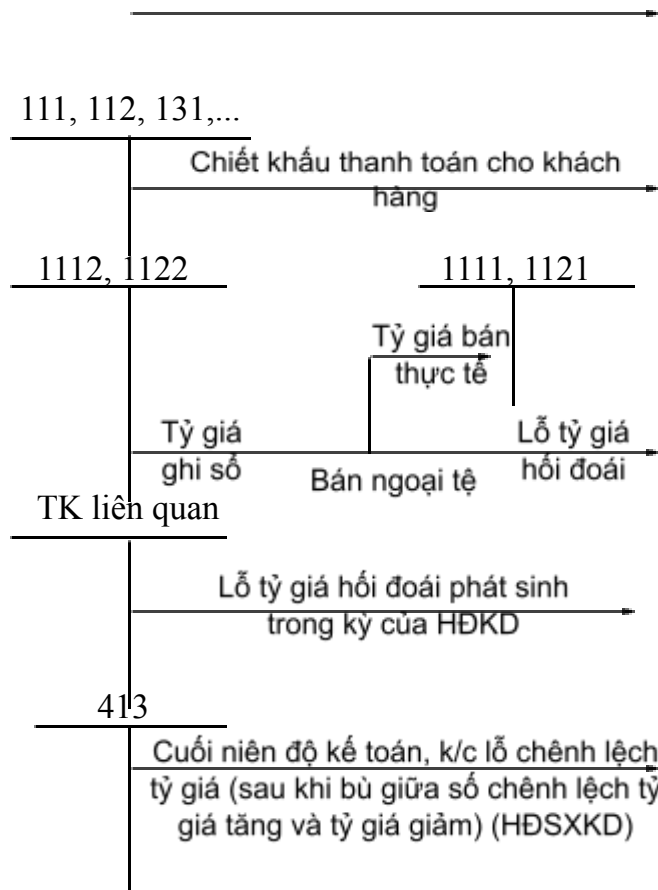
Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.

Kết chuyển chi phí của hoạt động tài chính để tính lợi nhuận.

TK 635 không có số dư cuối kỳ
TK 635 có thể mở chi tiết theo từng loại đầu tư tài chính.

5.3.Sơ đồ hạch toán tổng hợp:





6. KẾ TOÁN CHI PHÍ BÁN HÀNG:

6.1. Khái niệm:

Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ các loại sản phẩm hàng hóa hay cung cấp dịch vụ như tiền lương và các chi phí tính theo lương của nhân viên bán hàng, tiếp thị, đóng gói, vận chuyển, bảo quản,... Khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản, bán hàng, chi phí vật liệu, bao bì, dụng cụ, đồ dùng. Chi phí dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác bằng tiền như quảng cáo, giao dịch, giao hàng, hoa hồng bán hàng, bảo hành sản phẩm... Trong đó khoản hoa hồng bán hàng không được áp dụng cho các đối tượng là đại lý của doanh nghiệp, các khách hàng được chỉ định, các chức danh quản lý trong doanh nghiệp, những nhân viên cung ứng vật tư, tiêu thụ sản phẩm trong doanh nghiệp và doanh nghiệp được phép tính trước chi phí bảo hành sản phẩm theo dự toán chi phí đã xác định,

6.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 641 – Chi phí bán hàng
 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 641

TK 641

Chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ

Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng.

Kết chuyển chi phí bán hàng để tính kết quả kinh doanh trong kỳ hoặc phân bổ chi phí bán hàng cho những sản phẩm sẽ tiêu thụ ở kỳ sau

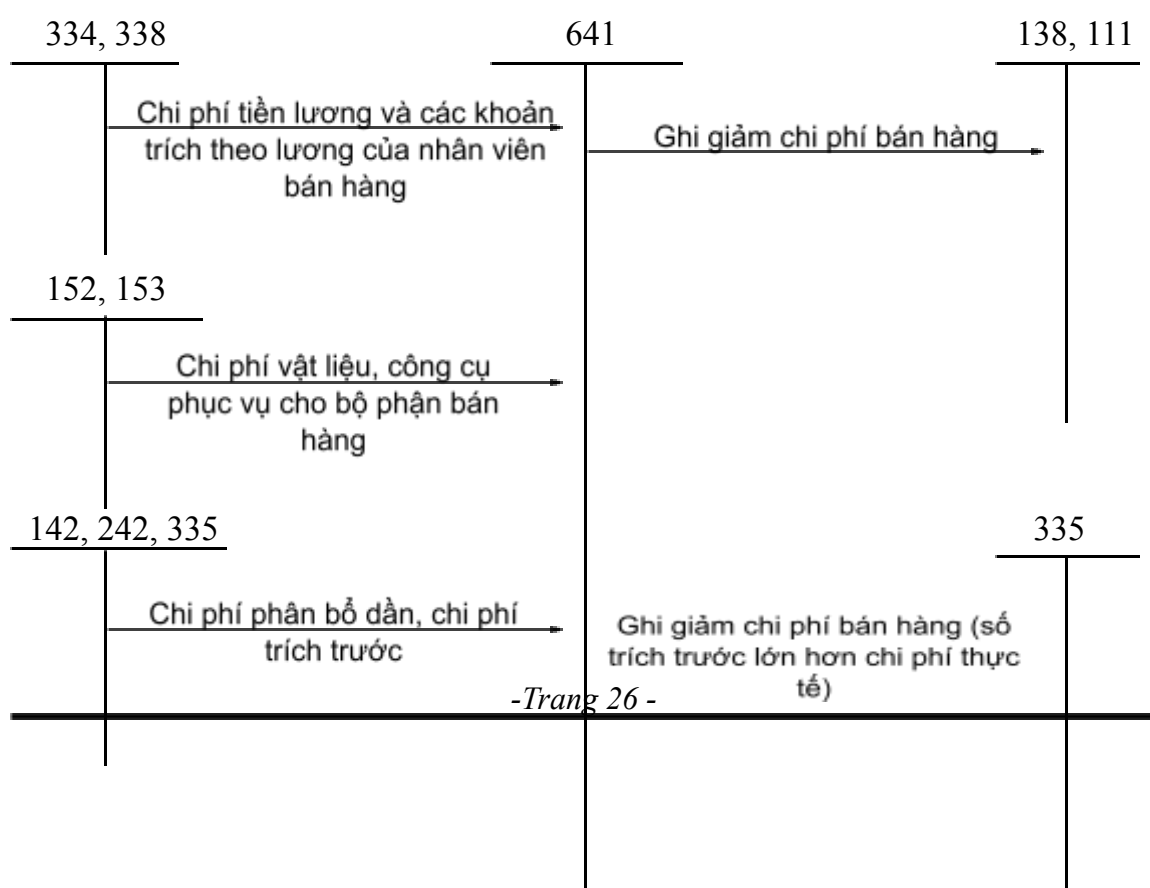
TK 641 không có số dư cuối kỳ

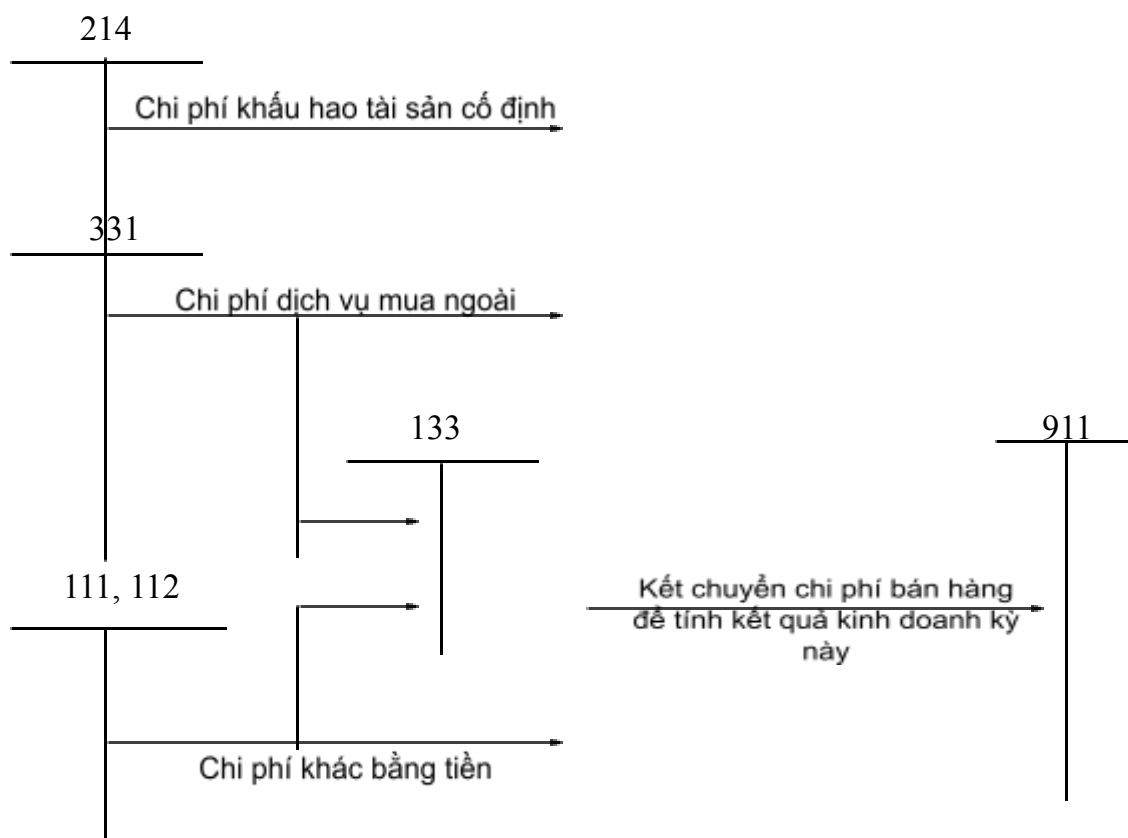
TK 641 có 7 tài khoản cấp 2:

- TK 6411 – Chi phí nhân viên.
- TK 6412 – Chi phí vật liệu, bao bì
- TK 6413 – Chi phí dụng cụ đồ dùng
- TK 6414 – Khấu hao tài sản cố định
- TK 6415 – Chi phí bảo hành
- TK 6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6418 – Chi phí khác bằng tiền

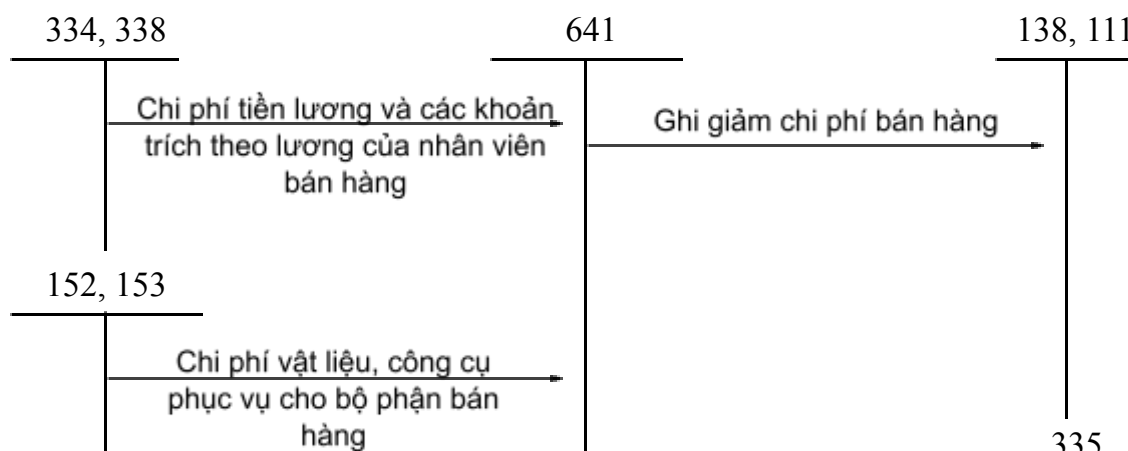
6.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp:

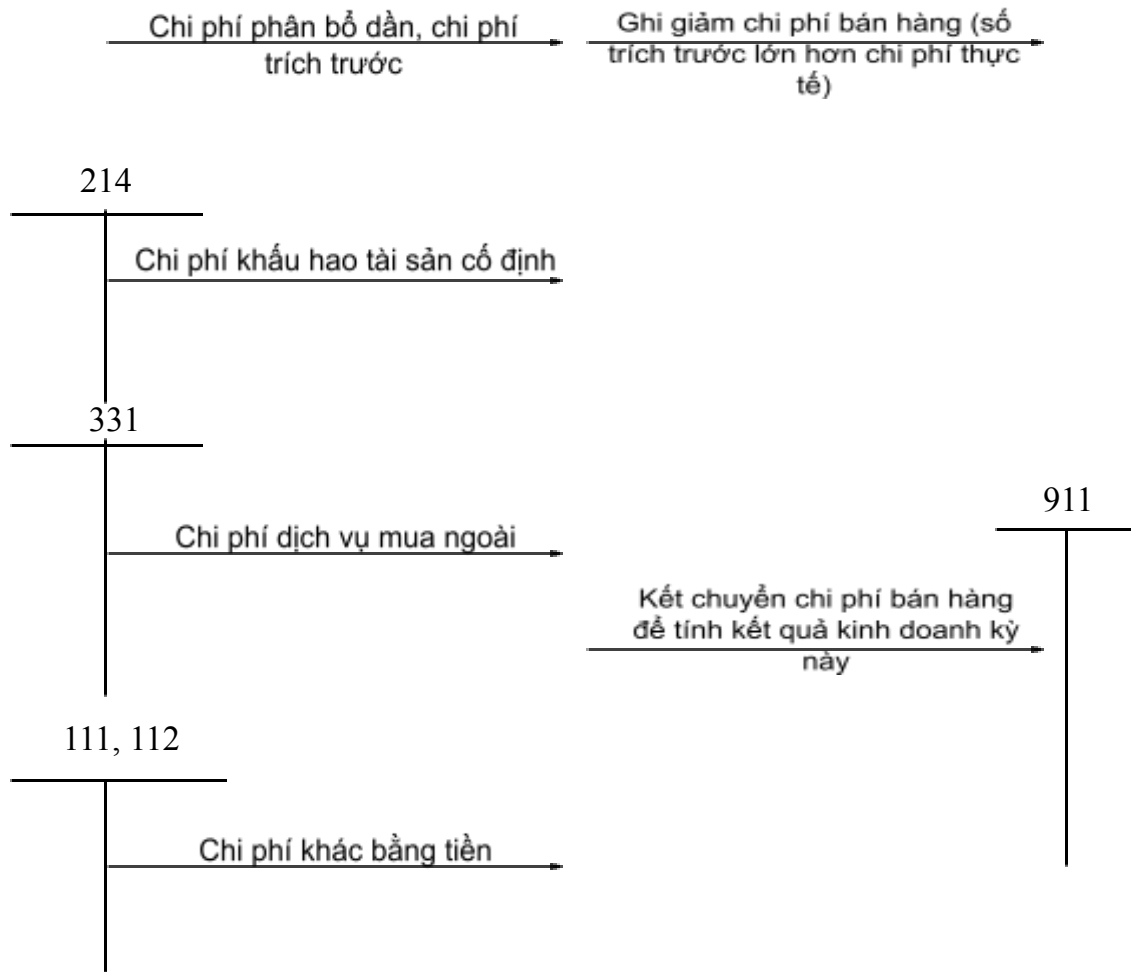
Đối với doanh nghiệp chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế.





Đối với doanh nghiệp chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không thuộc diện chịu thuế GTGT.





7. KẾ TOÁN CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

7.1. Khái niệm:

Chi phí quản lý doanh nghiệp là các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí chung khác có liên quan đến hoạt động của toàn doanh nghiệp như: Tiền lương và các chi phí tính theo lương của ban giám đốc và các nhân viên quản lý ở các phòng ban, chi phí vật liệu đồ dùng cho văn phòng, khấu hao tài sản cố định dùng chung cho toàn doanh nghiệp, các khoản thuế, lệ phí, bảo hiểm, chi phí dịch vụ mua ngoài thuộc văn phòng doanh nghiệp và các chi phí khác bằng tiền chung cho toàn doanh nghiệp như: chi phí kiểm toán, chi phí tiếp tân, khánh tiết, công tác phí, tiền nộp phí quản lý tổng công ty và các khoản trợ cấp thôi việc cho người lao động theo chế độ.

7.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp
 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 642

TK 642

Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.

Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để tính kết quả kinh doanh trong kỳ hoặc phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp cho những sản phẩm chưa bán được lúc cuối kỳ.

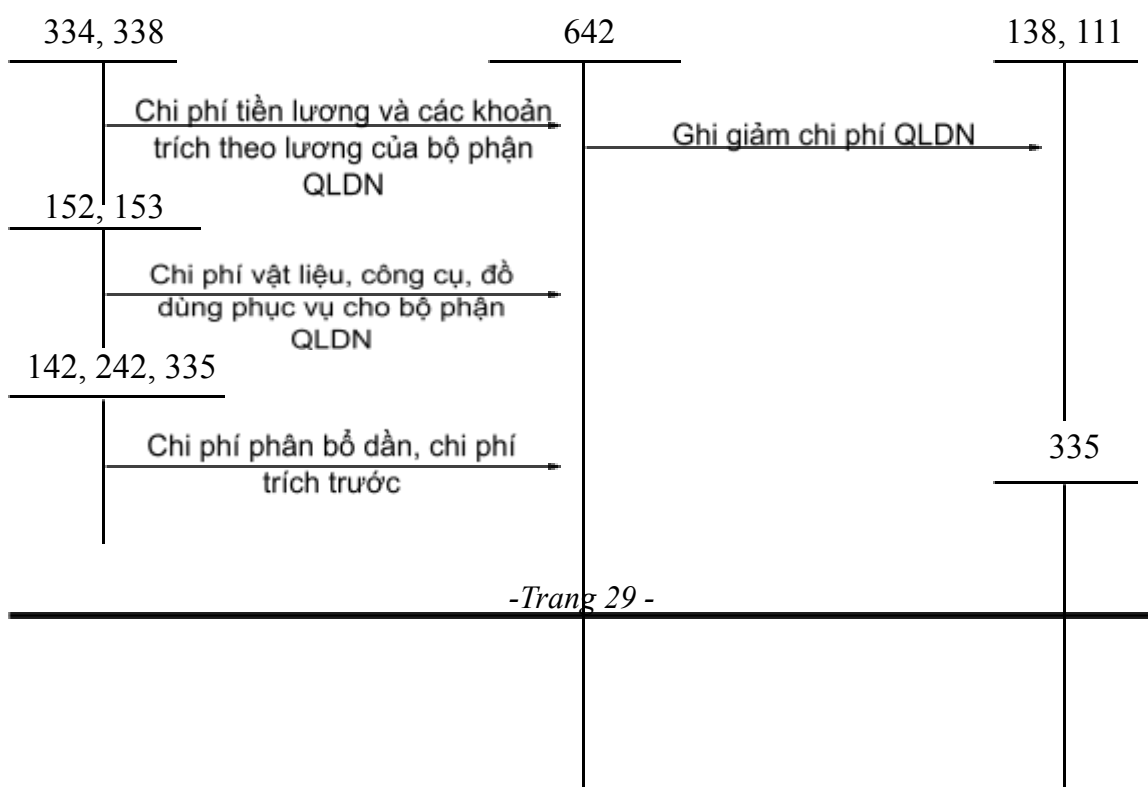
TK 642 không có số dư cuối kỳ

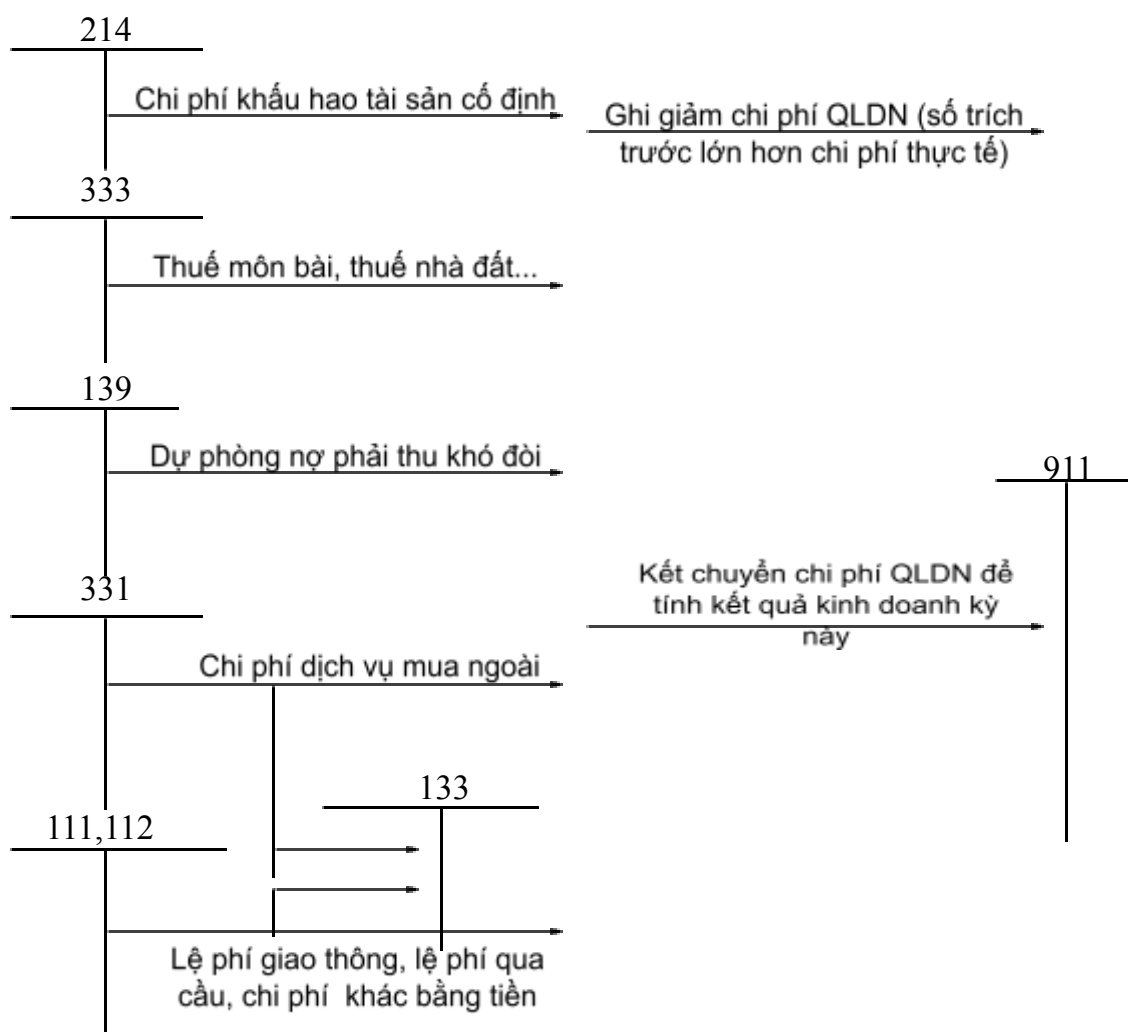
TK 641 có 8 tài khoản cấp 2:

- TK 6421 – Chi phí nhân viên.
- TK 6422 – Chi phí vật liệu quản lý
- TK 6423 – Chi phí đồ dùng văn phòng
- TK 6424 – Khấu hao tài sản cố định
- TK 6425 – Thuế, phí và lệ phí
- TK 6426 – Chi phí dự phòng
- TK 6427 – Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6428 – Chi phí khác bằng tiền

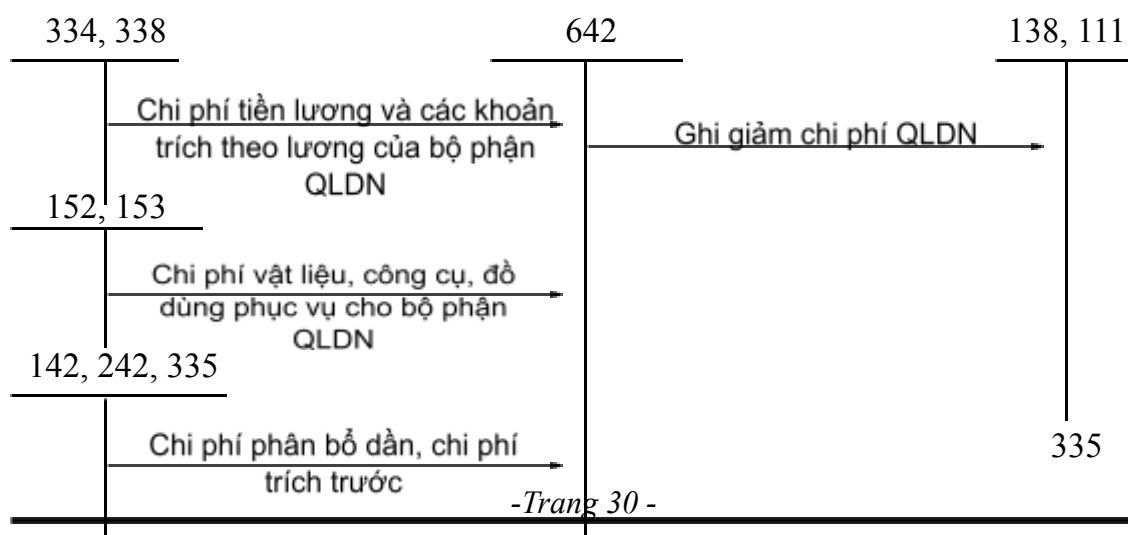
7.3. Sơ đồ kế toán tổng hợp

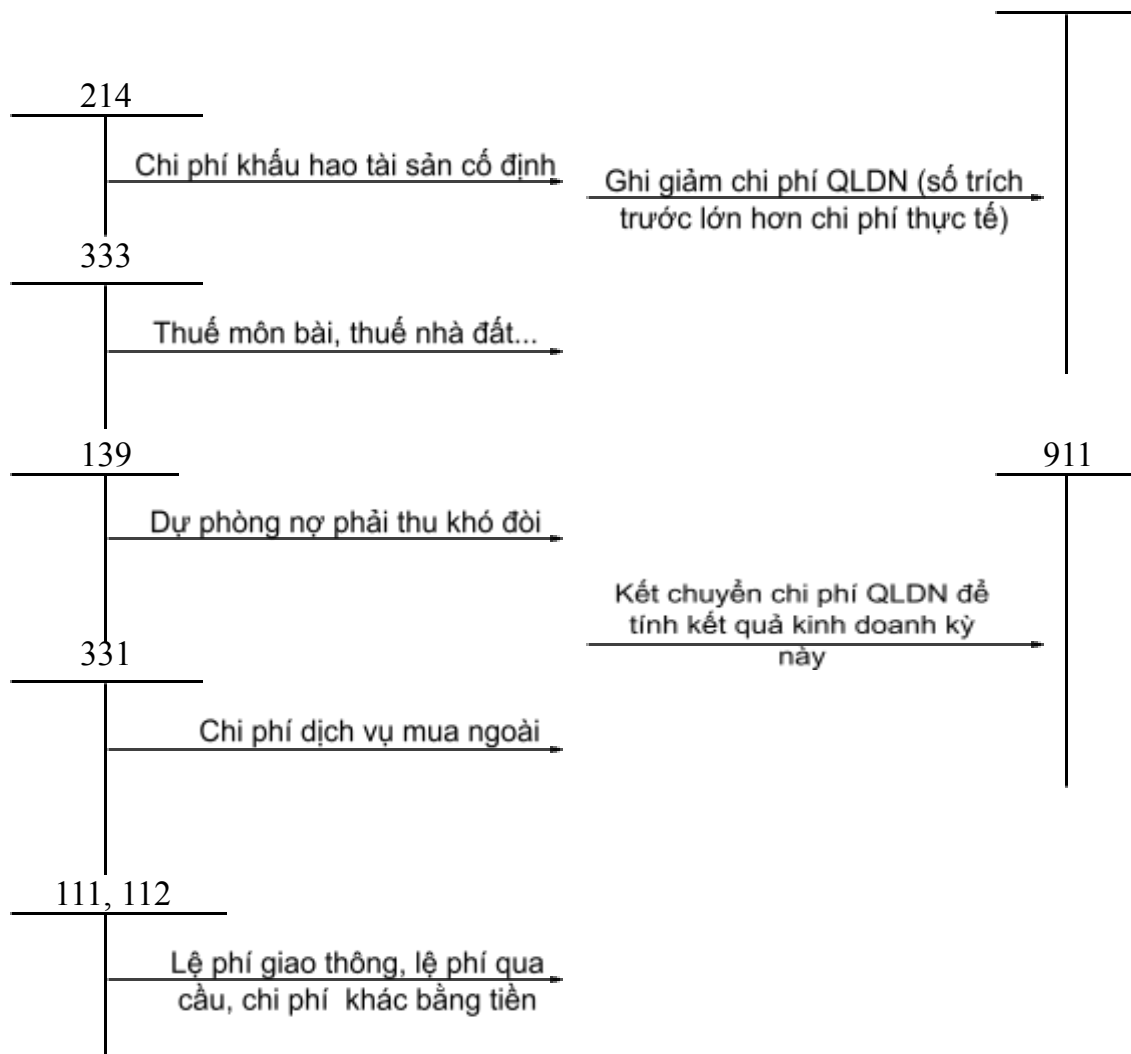
Đối với doanh nghiệp chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế.





Đối với doanh nghiệp chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không thuộc diện chịu thuế GTGT.





8.KẾ TOÁN THU NHẬP KHÁC

8.1. Khái niệm:

Là những khoản thu nhập khác ngoài hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm:

- Thu nhập về nhượng bán, thanh lý tài sản cố định.
- Thu tiền phạt do đối tác vi phạm hợp đồng
- Thu tiền bồi thường của các tổ chức bảo hiểm
- Nợ khó đòi đã tính vào lỗ nay thu hồi được.
- Các khoản nợ không ai đòi do không xác định được chủ nợ hoặc chủ nợ không còn tồn tại.

- Thu nhập bằng tiền hay hiện vật của các tổ chức hay cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Thu các khoản thuế được giảm, được hoàn lại.
- Các khoản thu khác như: Tiền thưởng của khách hàng, các khoản thu nhập của những năm trước bị bỏ sót, năm nay mới phát hiện,...

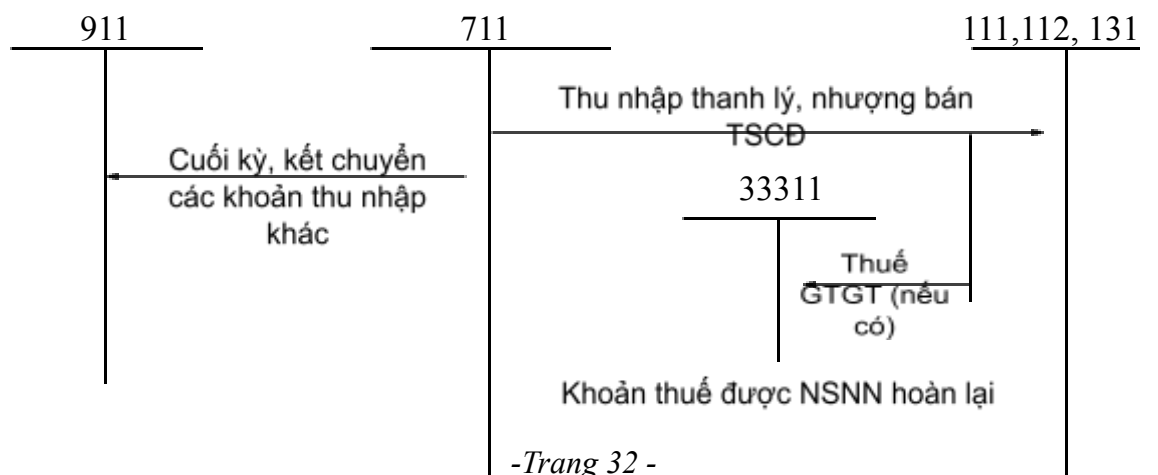
8.2. Tài khoản sử dụng:

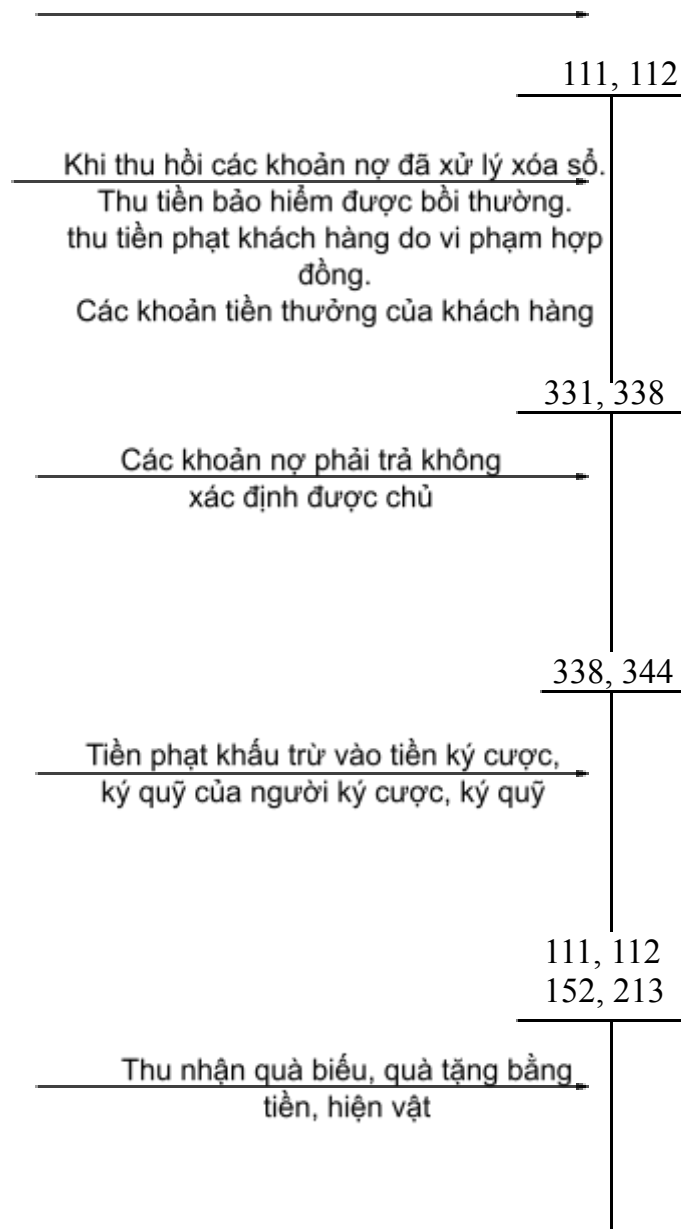
Kế toán sử dụng TK 711 – Thu nhập khác
 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 711

TK 711	
Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có). Kết chuyển các khoản thu nhập khác sang TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.	Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 711 không có số dư cuối kỳ

8.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp:





9. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN CHI PHÍ KHÁC

9.1. Khái niệm:

Là những khoản chi phí của hoạt động ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp gây ra, cũng có thể là những khoản chi phí bị bỏ sót từ những năm trước. Chi phí khác bao gồm:

- Giá trị còn lại của tài sản cố định khi nhượng bán, thanh lý.
- Tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng.

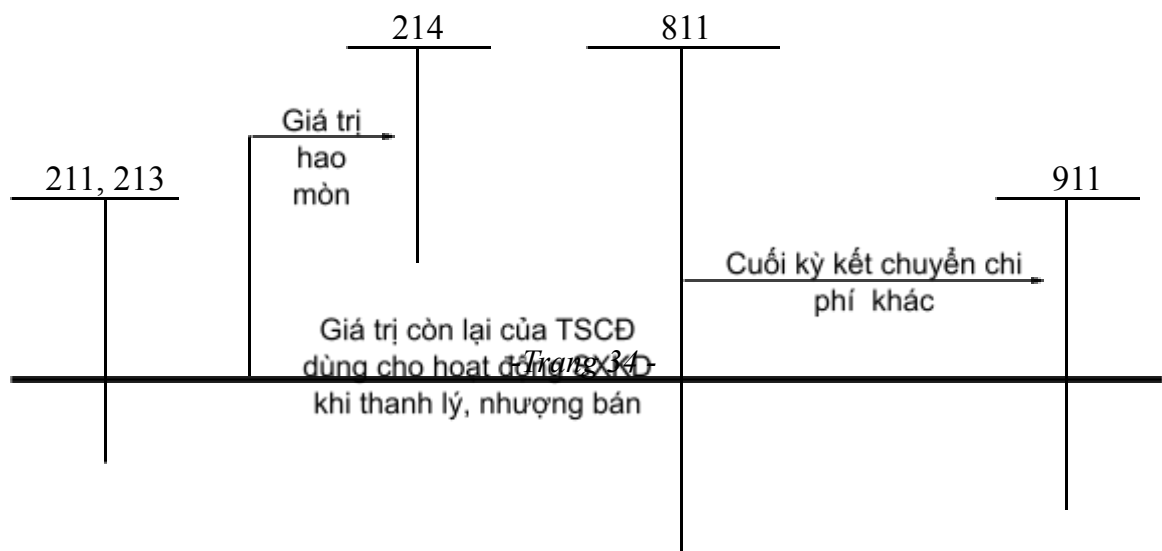
- Bị phạt thuế, truy nộp thuế
- Các khoản chi phí do kế toán ghi nhầm hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán
- Chi phí cho việc thu hồi các khoản nợ phải thu đã xóa
- Các khoản chi phí khác

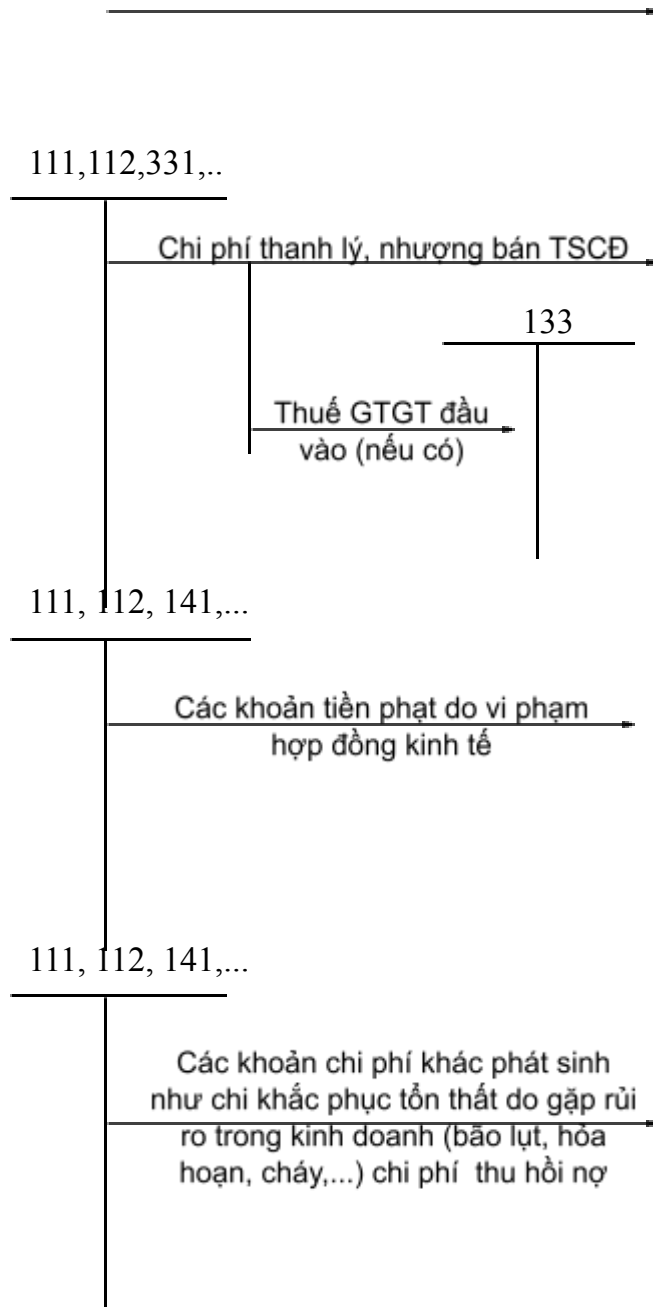
9.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 811 – Chi phí khác
 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 811

TK 811	
Các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ.	Kết chuyển chi phí khác sang TK 911 để tính kết quả kinh doanh.
<i>Tài khoản 811 không có số dư cuối kỳ</i>	

9.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp:





10. KẾ TOÁN CHI PHÍ THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP:

10.1. Khái niệm:

Là những khoản chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp bao gồm chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp hiện hành và chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành. Chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp bao gồm:

* Chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp hiện hành là số thuế Thu nhập doanh nghiệp phải nộp tính trên Thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp hiện hành.

- Chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp hoãn lại là số thuế TNDN sẽ phải nộp trong tương lai phát sinh từ: Ghi nhận thuế TNDN hoãn lại phải trả trong năm; Hoàn nhập tài sản thuế Thu nhập hoãn lại đã được ghi nhận từ các năm trước.

* Thu nhập thuế TNDN hoãn lại là khoản ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh từ: Ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại trong năm; Hoàn nhập thuế thu nhập hoãn lại phải trả đã được ghi nhận từ các năm trước.

10.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 821 – Chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp

Kết cấu và nội dung phản ánh TK 821

TK 821

Chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm;

Thuế TNDN hiện hành của năm trước phải nộp bổ sung do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi tăng chi phí thuế TNDN hiện hành của năm hiện tại;

Chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm từ việc ghi nhận thuế thu nhập hoãn lại phải trả (là số chênh lệch giữa thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh trong năm lớn hơn thuế thu nhập hoãn lại phải trả được hoàn nhập trong năm);

Ghi nhận chi phí thuế TNDN hoãn lại (số chênh lệch giữa tài sản thuế thu nhập hoãn lại được hoàn nhập trong năm lớn hơn tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh trong năm);

Kết chuyển thuế TNDN giữa số phát sinh bên Có TK 8212 – "Chi phí thuế TNDN hoãn lại" lớn hơn số phát sinh bên Nợ TK 8212 phát sinh trong kỳ vào bên Có TK 911 – "Xác định kết quả kinh doanh" hoãn lại.

Số thuế TNDN hiện hành thực tế phải nộp trong năm nhỏ hơn số thuế TNDN hiện hành tạm nộp được giảm trừ vào chi phí thuế TNDN hiện hành đã ghi nhận trong năm;

Thuế TNDN phải nộp được ghi giảm do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi giảm chi phí thuế TNDN hiện hành trong năm hiện tại;

Ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại và ghi nhận tài sản thuế TNDN hoãn lại (số chênh lệch giữa tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh trong năm lớn hơn tài sản thuế thu nhập hoãn lại được hoàn nhập trong năm);

Ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại (số chênh lệch giữa thuế thu nhập hoãn lại phải trả được hoàn nhập trong năm lớn hơn thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh trong năm);

Kết chuyển số chênh lệch giữa chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm lớn hơn khoản được ghi giảm chi phí thuế TNDN hiện hành trong năm Nợ TK 911 - "Xác định kết quả kinh doanh"

Kết chuyển thuế TNDN giữa số phát sinh bên Nợ TK 8212 lớn hơn số phát sinh bên Có TK 8212- "Chi phí thuế TNDN hoãn lại" phát sinh trong kỳ vào bên Nợ TK 911 – "Xác định kết quả kinh doanh"

Tại khoản 821 Chi phí thuế TNDN có hai tài khoản cấp hai là : 8211 Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và 8212 Chi phí Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại.

10.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp:

10.3.1. Sơ đồ hạch toán chi phí thuế TNDN hiện hành:

333(3334)	821 (8211)	911
	K/c chi phí thuế	
Số thuế TNDN hiện hành phải nộp	TNDN hiện hành	
	-Trang 36 -	

trong kỳ do doanh nghiệp tự xác định

Số chênh lệch giữa thuế TNDN tạm nộp lớn hơn số phải nộp

10.3.2. Sơ đồ hạch toán chi phí thuế TNDN hoãn lại :

347	821(8212)	347
Số chênh lệch giữa số thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh trong năm lớn hơn số thuế thu nhập hoãn lại phải trả được hoàn nhập trong năm		Số chênh lệch giữa số thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh trong năm nhỏ hơn số thuế thu nhập hoãn lại phải trả được hoàn nhập trong năm
243		243
Số chênh lệch giữa số tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh nhỏ hơn tài sản thuế thu nhập hoãn lại được hoàn nhập trong năm		Số chênh lệch giữa số tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh lớn hơn tài sản thuế thu nhập hoãn lại được hoàn nhập trong năm
911		911
K/c chênh lệch số phát sinh Có lớn hơn số P/s nợ TK 8212		K/c chênh lệch số phát sinh Có nhỏ hơn số P/s nợ TK 8212

11.KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH:

11.1.Khái niệm:

Kết quả của hoạt động kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ và thuế phải nộp theo quy định của pháp luật (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp) của từng kỳ kế toán.

11.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh
 Kết cấu và nội dung phản ánh TK 911

TK 911

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

Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tính cho sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ.

Chi phí hoạt động tài chính và chi phí khác phát sinh trong kỳ.

Kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành và chi phí thuế TNDN hoãn lại

Kết chuyển lợi nhuận trước thuế của hoạt động kinh doanh và hoạt động khác.

Doanh thu thuần về số sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.

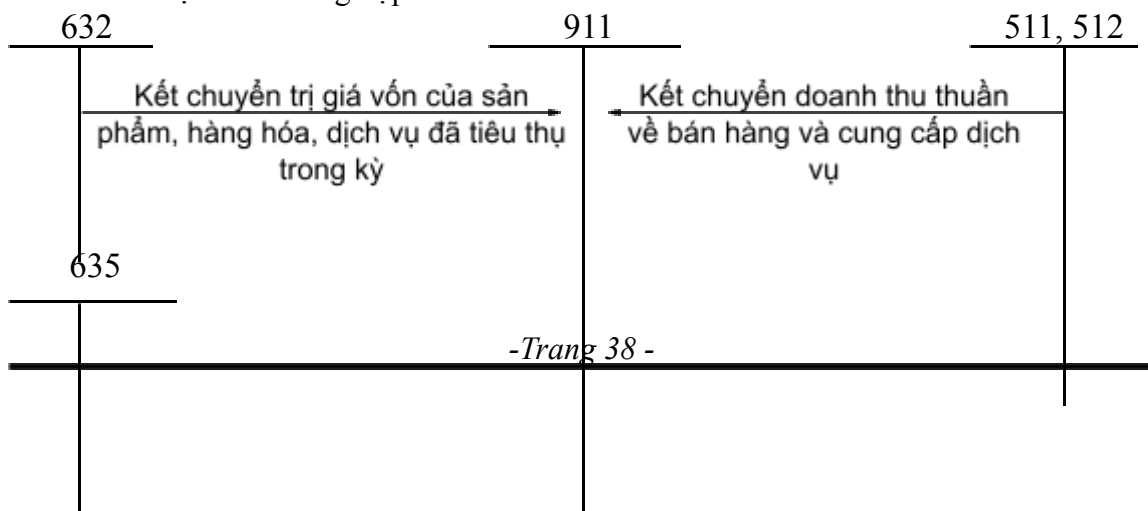
Doanh thu hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác.

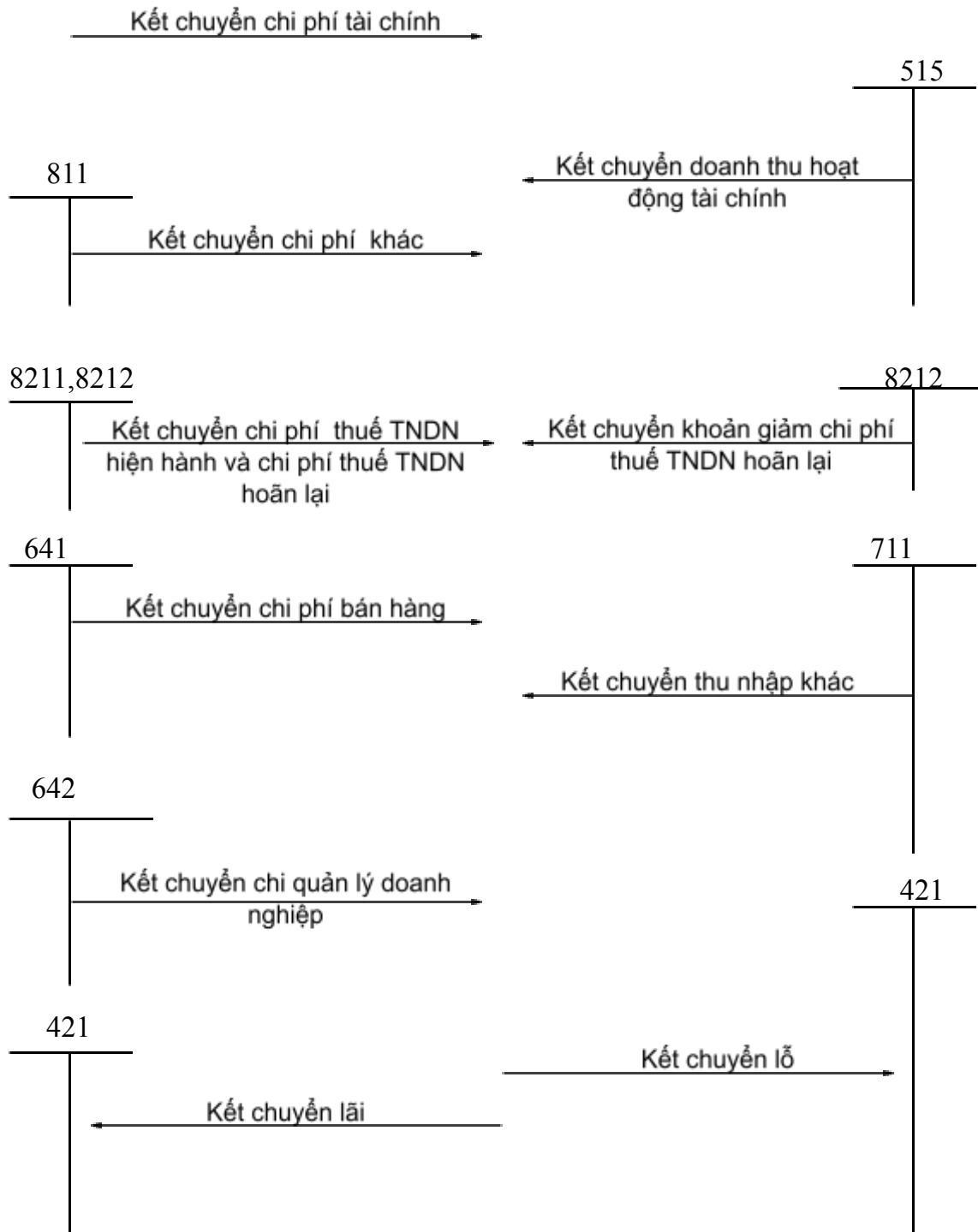
Kết chuyển khoản giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại.

(kết chuyển lỗ thực trong kỳ)

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ

11.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp:





12. KẾ TOÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN

12.1. Nội dung và nguyên tắc hạch toán:

* Lợi nhuận thực hiện là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận hoạt động khác.

* Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, trừ đi giá thành toàn bộ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ và thuế theo quy định pháp luật (trừ thuế thu nhập

doanh nghiệp) và khoản chênh lệch giữa thu nhập hoạt động tài chính trừ đi chi phí hoạt động tài chính.

* Lợi nhuận hoạt động khác là khoản thu nhập khác lớn hơn các chi phí khác, bao gồm các khoản phải trả không có chủ nợ, thu hồi lại các khoản nợ khó đòi đã được hủy bỏ, chênh lệch thanh lý, nhượng bán tài sản,...

12.2. Trình tự ưu tiên phân phối lợi nhuận:

Trình tự phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp như sau:

- + Nộp thuế thu nhập doanh nghiệp
- + Bù khoản lỗ các năm trước không được trừ vào lợi nhuận trước thuế.
- + Nộp tiền thu sử dụng vốn ngân sách nhà nước theo quy định hiện hành.
- + Trả tiền phạt vi phạm pháp luật Nhà nước như: vi phạm luật thuế, luật giao thông, luật môi trường, luật thương mại và các quy chế hành chính,... sau khi đã trừ tiền bồi thường tập thể hoặc cá nhân gây ra (nếu có).
- + Bù đắp các khoản chi phí thực tế đã chi nhưng không được tính vào chi phí hợp lý khi xác định thu nhập chịu thuế.
- + Chia lãi cho các đối tác góp vốn theo hợp đồng hợp tác kinh doanh (nếu có).
- + Phần lợi nhuận còn lại sau khi trừ các khoản trên được phân phối như sau:
 - Trích lập quỹ dự phòng tài chính
 - Trích lập quỹ đầu tư phát triển
 - Trích lập quỹ đặc thù (đối với ngành đặc thù)
 - Trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi

12.3. Thời điểm phân phối lợi nhuận:

Định kỳ, hàng tháng hoặc quý căn cứ vào số lợi nhuận đạt được, doanh nghiệp tạm nộp thuế thu nhập theo thông báo của cơ quan thuế, tạm chia lợi nhuận cho các bên tham gia liên doanh, tạm trích lập các quỹ doanh nghiệp. Đến cuối năm tài chính, khi báo cáo quyết toán thuế được duyệt, kế toán tính toán và xác định số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp thêm hoặc đã nộp thừa chuyển thành số nộp của năm sau và trích lập bổ sung các quỹ của doanh nghiệp.

12.4. Tài khoản sử dụng:

Để phản ánh kết quả kinh doanh và tình hình phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp, kế toán sử dụng tài khoản 421 “Lợi nhuận chưa phân phối”. Tài khoản này có kết cấu như sau:

TK 421	
Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.	Số lợi nhuận thực tế về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.
Trích lập các quỹ	Số lợi nhuận cấp dưới nộp lên, số lỗ của cấp dưới được cấp trên cấp bù.
Chia lợi nhuận, cổ tức cho các nhà đầu tư, các bên tham gia liên doanh, cho các cổ đông.	Xử lý các khoản lỗ về hoạt động kinh doanh.
Bổ sung nguồn vốn kinh doanh.	
Nộp lợi nhuận lên cấp trên.	

Tài khoản 421 có 2 tài khoản cấp 2:

TK 4211 “Lợi nhuận chưa phân phối năm trước”: Phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình phân phối kết quả và số lợi nhuận chưa phân phối thuộc năm trước.

TK 4212 : “ Lợi nhuận chưa phân phối năm nay”: Phản ánh kết quả kinh doanh, tình hình phân phối lợi nhuận và số lợi nhuận chưa phân phối của năm nay.

Hạch toán tài khoản này cần tôn trọng những nguyên tắc sau:

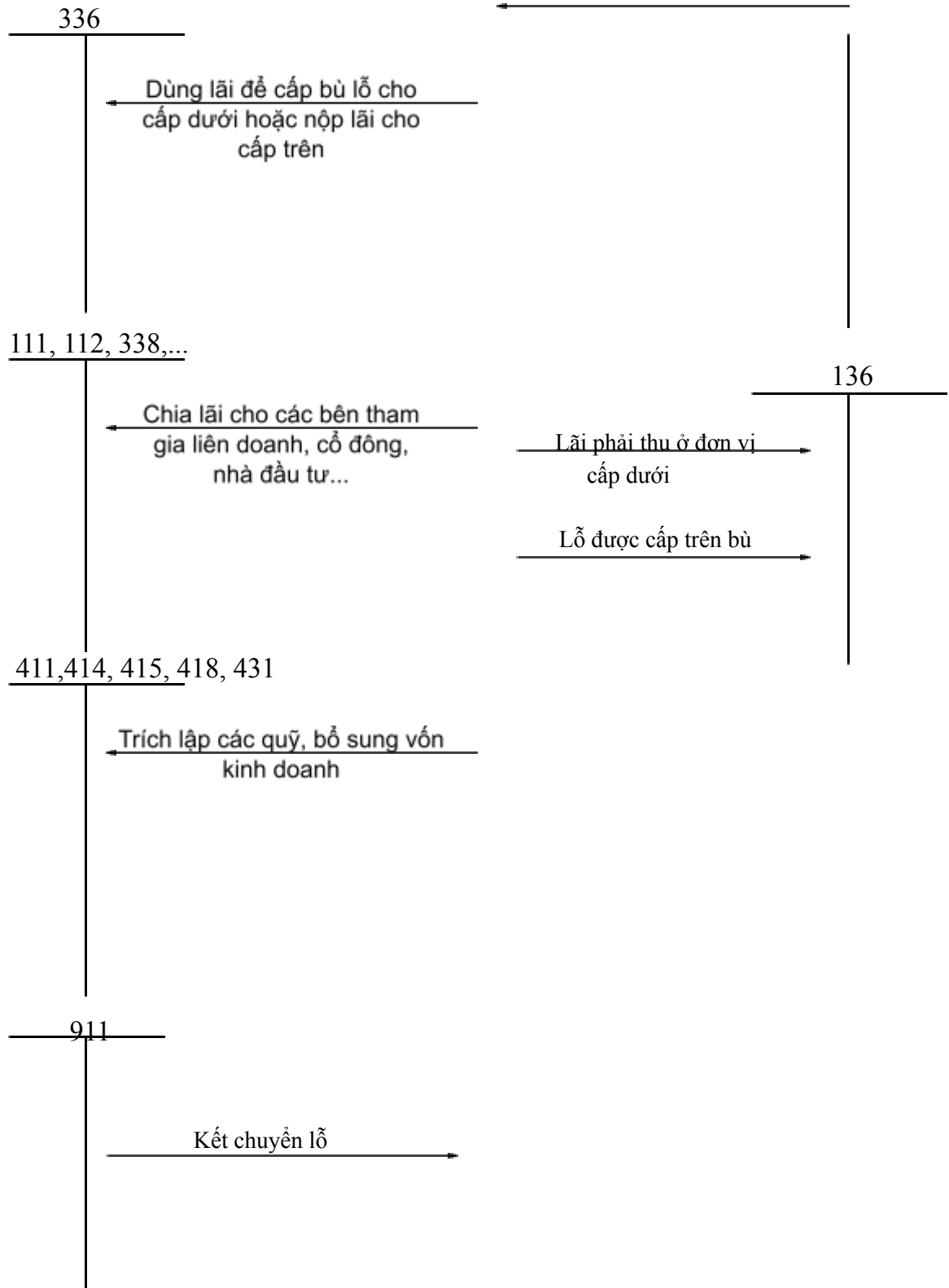
Kết quả kinh doanh bên có TK 421 là lợi nhuận trước khi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp của đơn vị.

Việc phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp phải đảm bảo rõ ràng, rành mạch và theo đúng quy định của chế độ tài chính hiện hành.

Phải hạch toán chi tiết kết quả sản xuất kinh doanh của từng niên độ kế toán (năm trước, năm nay), đồng thời theo dõi chi tiết theo từng nội dung phân phối (nộp thuế, trích lập quỹ, chia lãi cho các đối tượng góp vốn,...).

12.5. Sơ đồ hạch toán tổng hợp:

421	911
	Kết chuyển số thực lãi để phân phối
-Trang 41 -	



CHƯƠNG III: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CAO SU MANG YANG

1. KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG

A/ KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG :

1.1 .Các phương thức bán hàng:

+ *Phương thức bán hàng trực tiếp cho khách hàng:*

Công ty bán hàng chủ yếu bằng phương thức xuất bán trực tiếp cho các khách hàng trong nước. Khi khách hàng có nhu cầu mua hàng của công ty thì liên hệ trực tiếp với phòng Kế hoạch – Đầu tư để thỏa thuận hình thức mua bán, phương thức thanh toán và giao nhận hàng cụ thể. Sau đó ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa.

Khi hợp đồng đã được ký kết, căn cứ vào thời gian giao nhận hàng, thủ kho sẽ tiến hành lập biên bản giao nhận và giao hàng cho khách hàng, biên bản này được lập thành 02 bản, 01 bản lưu ở kho, 01 chuyển cho kế toán vật tư để ghi phiếu xuất kho và lập hóa đơn giá trị gia tăng. Hóa đơn được lập thành 3 liên. Liên 1: lưu, Liên 2 (hóa đơn đỏ): giao cho khách hàng, liên 3: dùng để theo dõi và thanh toán công nợ với khách hàng.

+ *Phương thức bán hàng theo hợp đồng ủy thác xuất khẩu:*

Theo phương thức này, khi công ty ký kết hợp đồng ủy thác xuất khẩu với đơn vị nhận ủy thác, tùy theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng ủy thác như: Phương thức, địa điểm giao hàng, hình thức thanh toán, đơn vị tiền tệ thanh toán, chi phí ủy thác và hoa hồng ủy thác để làm cơ sở hạch toán và ghi sổ sách.

Khi giao hàng cho khách hàng, kế toán tiến hành lập phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ, để làm cơ sở hạch toán hàng đã xuất đi gửi bán, lúc này hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của đơn vị, đến khi đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu được hàng và làm thủ tục báo về cho đơn vị, khi đó hàng chính thức được coi là tiêu thụ, kế toán sẽ tiến hành lập hóa đơn giá trị gia tăng và hạch toán doanh thu hàng ủy thác xuất khẩu.

Ví dụ: Theo hợp đồng ủy thác xuất khẩu số 30/UTXK ngày 03 tháng 7 năm 2008 giữa Công Ty Cao Su Mang Yang (bên ủy thác) và Tập đoàn công nghiệp Cao Su Việt Nam (bên nhận ủy thác) về việc ủy thác xuất khẩu 100 tấn mủ cao su loại SVR10,20.

Khi xuất hàng, kế toán ghi: Nợ TK 157 (Giá tạm tính)

Có TK 1551 (Giá tạm tính)

Ngày 22/8/2008. Tập đoàn đã giao đúng theo hợp đồng đã ký với khách hàng nước ngoài (INVOICE 138/CS ngày 30/7/2008): Số lượng: 100 tấn mủ cao su

SVR10,20; Đơn giá: 25.000 NDT/T DF Móng cái (tỷ giá: 2.075,5 đồng/NDT).
Tổng doanh thu quy ra VND: 5.181.250.000 đồng.

Chi phí liên quan:

Chi phí trực tiếp: 16.490.000 đồng

Chi phí hoa hồng ủy thác: 23.962.375 đồng

Thuế GTGT: 4.045.300 đồng.

Kế toán sẽ hạch toán như sau:

Ghi nhận doanh thu: Nợ TK 1311: 5.181.250.000 đồng.

Có TK 5111: 5.181.250.000 đồng.

Chi phí ủy thác xuất khẩu: Nợ TK 641: 40.452.375 đồng

Nợ TK 1331: 4.045.300 đồng

Có TK 3311: 44.497.675 đồng

1.2. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 5111 – Doanh thu bán mủ cao su

1.3. Trình tự hạch toán:

Khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng, công ty đều ghi vào TK 1311, sau đó tùy theo hình thức thanh toán mà công ty tiến hành ghi vào TK 111, hay TK 112.

Hàng ngày, căn cứ vào các hóa đơn giá trị gia tăng đã xuất bán cho khách hàng, kế toán tiến hành vào sổ chi tiết bán hàng theo từng loại sản phẩm đã xuất bán. Đến cuối tháng kế toán tổng hợp tất cả các hóa đơn trong tháng để lập bảng kê doanh thu bán mủ trong tháng theo các biểu mẫu sau: (Theo mẫu photo tại hồ sơ kế toán lưu của Công ty)

- Sổ chi tiết bán hàng (Năm 2008 mủ SVR 10,20; Tháng 8/2008 mủ RSS1,RSS 3)
- Sổ chi tiết tài khoản 511 (Tháng 8/2008)
- Bảng kê hoá đơn bán hàng và dịch vụ (Bảng kê doanh thu).
- Căn cứ vào bảng kê doanh thu bán hàng kế toán tiến hành lập chứng từ ghi sổ:

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ: 64

Lập ngày 31 tháng 8 năm 2008

(Kèm theo 01 bảng bảng kê)

TRÍCH YẾU	TK ĐỐI ƯNG		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Thuế GTGT đầu ra	13111	33311	1.746.017.499	
D. thu bán hàng hóa nội địa	13111	51111	1.076.100.000	
Doanh thu bán thành phẩm	13111	51111	33.728.645.000	
D. thu xuất khẩu	13111	51111	12.709.020.000	
Thuế GTGT đầu ra	13111	33311	97.102.490	
TỔNG CỘNG			49.356.884.989	

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI LẬP

- Từ các chứng từ ghi sổ hàng tháng trong năm 2008 kế toán tiến hành vào sổ cái. (Có kèm theo)

Tổng doanh thu năm 2008: **206.586.450.992** đồng

Trong đó:

- + Doanh thu tiêu thụ nội địa trong năm 2008 là: **146.997.362.510** đồng
- + Doanh thu hàng ủy thác xuất khẩu năm 2008 là: **59.477.713.627** đồng
- + Doanh thu của năm 2007 năm 2008 mới xuất hoá đơn: **57.802.490** đồng
- + Doanh thu từ các hoạt động khác: **53.572.365** đồng

Chi tiết theo từng loại mủ:

Doanh thu mủ SVR3L:	190.136.616.228 đồng
Doanh thu mủ SVR5:	2.946.622.000 đồng
Doanh thu mủ SVR10,20:	46.234.259.040 đồng
Doanh thu mủ RSS1,RSS3:	43.999.008.560 đồng
Doanh thu mủ khác (serum):	39.300.000 đồng

Tuy nhiên, do năm 2007 công ty có thu tiền bán sản phẩm (cà phê) của công nhân các nông trường nhận khoán chưa xuất hoá đơn nhưng đã hạch toán vào doanh thu của năm 2007. Năm 2008, theo yêu cầu của đoàn kiểm tra, công ty phải xuất hoá đơn phần doanh thu này tuy nhiên kế toán ghi đồng thời cả Nợ và Có TK 511 là 57.802.490 đồng. Như vậy doanh thu thực tế của công ty trong năm 2008 là : **206.586.450.992** đồng

B/ KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG NỘI BỘ:

1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ

2. Trình tự hạch toán:

Trong năm công ty thực hiện bán một số hàng hoá cho công nhân khai thác như chén, kiềng, máng với số tiền **6.701.875.432** đồng. Kế toán căn cứ vào danh sách xuất hàng của các nông trường lập hoá đơn , tiến hành vào sổ chi tiết, bảng kê chứng từ, sổ cái tài khoản 512.

Cụ thể sổ cái tài khoản 512 có phôtô kèm theo

2.KẾ TOÁN GIÁ VỐN HÀNG BÁN

2.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 632 – Giá vốn hàng bán

2.2. Phương pháp tính giá vốn hàng bán:

Hàng tháng kế toán tính giá vốn hàng bán cho sản phẩm đã tiêu thụ theo phương pháp thực tế đích danh. Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán ghi đối ứng giữa tài khoản 632 với 1551,156

Ví dụ: Ngày 04/8/2008 xuất kho 78 tấn mủ cao su SVR3L bán cho Công ty Thực phẩm Miền Nam, với giá vốn sản phẩm xuất kho tạm tính là: 25.000.000 đồng/tấn. Thành tiền là 1.950.000.000 đồng

Kế toán sẽ hạch toán giá vốn như sau:

Nợ TK 632: 1.950.000.000 đồng

Có TK 1551: 1.950.000.000 đồng

2.3. Trình tự hạch toán:

Hàng tháng căn cứ vào các hợp đồng mua bán mủ cao su, các biên bản giao nhận, kế toán tiến hành lập phiếu xuất kho và vào sổ kế toán chi tiết, trên sổ chi tiết, kế toán chỉ theo dõi số lượng sản xuất ra nhập kho và số lượng tiêu thụ theo giá tạm tính, riêng số tồn kho đầu kỳ khi xuất bán tính theo giá thực tế tồn kho cuối năm trước chuyển sang.

Đến cuối tháng kế toán sẽ tổng hợp tất cả các phiếu xuất kho trong tháng theo biểu mẫu sau:

- Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ, sản phẩm hàng hoá.

- Bảng kê phiếu xuất.

- Bảng tổng hợp Nhập, xuất, tồn.

Căn cứ vào bảng kê xuất bán mủ, kế toán lập chứng từ ghi sổ:

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ:

Lập ngày 31 tháng 8 năm 2008

(Kèm theo 01 bảng bảng kê)

TRÍCH YẾU	TK ĐỐI ƯNG		SỐ TIỀN	GHI CHÚ
	NỢ	CÓ		
Giá vốn hàng bán	6321	1551	17.722.500.000	
TỔNG CỘNG			17.722.500.000	

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI LẬP

Từ các chứng từ ghi sổ hàng tháng, giá vốn hàng bán năm 2008 là **154.535.994.984 đồng** kế toán vào sổ cái Tài khoản 632 (Có photo kèm theo).

3.KẾ TOÁN DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

Doanh thu hoạt động tài chính của công ty chủ yếu là khoản thu lãi tiền gửi ngân hàng.

3.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 515 để hạch toán doanh thu hoạt động tài chính.

3.2. Phương pháp tính toán và trình tự hạch toán:

Hàng tháng cần căn cứ vào phiếu tiền lãi tiền gửi của ngân hàng, kế toán lập bảng kê chi tiết tiền lãi, lập chứng từ ghi sổ và vào sổ cái tài khoản.

Trong năm 2008 tổng doanh thu hoạt động tài chính của công ty là: **1.117.931.831 đồng**, được hạch toán phản ánh trên sổ cái Tài khoản 515- Doanh thu hoạt động tài chính (Có photo kèm theo)

4. KẾ TOÁN CHI PHÍ TÀI CHÍNH

Chi phí tài chính của công ty chủ yếu là chi phí trả lãi tiền vay ngân hàng.

4.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 635 – Chi phí tài chính

4.2. Phương pháp tính toán và trình tự hạch toán:

Hàng tháng, hàng quý hoặc 6 tháng kế toán căn cứ vào số dư của tài khoản tiền vay, rồi tính ra số lãi vay phải trả theo tỷ lệ lãi suất đã ký kết trong các hợp đồng vay vốn, tiến hành đối chiếu với ngân hàng, sau đó lập bảng kê chi tiết, ghi vào chứng từ ghi sổ và vào sổ cái tài khoản.

Trong năm 2008 chi phí hoạt động tài chính là: **7.065.739.814 đồng**, được kế toán phản ánh trên sổ cái Tài khoản 635 – Chi phí hoạt động tài chính (Có photo kèm theo):

5. KẾ TOÁN CHI PHÉ BAÏN HÀNG:

Chi phí bán hàng của công ty chủ yếu là những chi phí như: Chi phí vận chuyển, bao bì, chi phí vận chuyển, bốc xếp và chi phí ủy thác xuất khẩu.

5.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng TK 641 để hạch toán. Trong đó:

TK 6411 – Chi phí bán hàng

TK 6412 – Chi phí vận chuyển, bao bì

TK 6413 – Chi phí vận chuyển, bốc xếp

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 khác không

5.2. Phương pháp tính toán và trình tự hạch toán:

Hàng tháng, kế toán cần căn cứ vào các chứng tài có liên quan đến các hoạt động tiêu thu sản phẩm như: Phiếu xuất kho vật liệu, bao bì, chi phí vận chuyển, bốc xếp hàng khi giao cho khách hàng thuộc tài khoản sinh. Khoản cuối tháng tính toán hành lập bảng kê chi tiêu, lần chứng tài ghi sổ và ghi vào sổ cái tài khoản.

Trong năm 2008, tổng chi phí bán hàng thực tế phát sinh là: **3.536.185.442 đồng**,

(Có photo chứng từ kèm theo)

Án cuối làm, khi xác định lãi nhuận của từng loại sản phẩm kế toán tính toán hành lập bảng tổng hợp chi tiết chi phí bán hàng trong năm (theo biểu mẫu kèm theo)

6. KẾ TOÁN CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty chủ yếu là các khoản chi phí tiền lương cho bộ phận quản lý, chi phí vật liệu đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao tài sản cố định thuộc bộ phận quản lý, thuế phí, lệ phí, điện thoại, điện thấp sáng phục vụ cho bộ phận quản lý, chi tiếp khách, hội nghị và các chi phí bằng tiền khác.

6.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 642 để hạch toán:

TK 6421 – Chi phí lương nhân viên

TK 6422 – Chi phí vật liệu quản lý

TK 6423 – Chi phí đồ dùng văn phòng

TK 6424 – Chi phí khấu hao TSCĐ

TK 6425 – Thuế, phí và lệ phí

TK 64271 – Chi phí điện thoại, điện thấp sáng

TK 64272 – Chi phí sửa chữa TSCĐ phục vụ quản lý

TK 64273 – Chi phí văn phòng phẩm, sách báo, tài liệu.

TK 64274 – Chi phí Chi phí bốc vác vận chuyển

TK 64281 – Chi phí tiếp khách hội nghị

TK 64282 – Công tác phí

TK 64283 – Chi phí đào tạo, tuyển dụng

TK 64284 – Quỹ dự phòng mất việc làm

TK 64287 – Chi phí quản lý ngành

TK 64288 – Chi phí khác

6.2. Phương pháp tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp

Hàng tháng, kế toán căn cứ vào các chứng từ có liên quan phục vụ cho bộ phận quản lý doanh nghiệp như: tiền lương của bộ phận quản lý, chi phí vật liệu, đồ dùng văn phòng, để làm cơ sở lập bảng kê và chứng từ ghi sổ, sau đó ghi vào sổ cái tài khoản.

Trong năm 2008 tổng chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty là: **12.956.000.324 đồng**. Được phân bổ như sau:

+ Đối với sản bộ phận xuất kinh doanh và xây dựng cơ bản tự làm được phân bổ theo tỷ lệ tiền lương thực tế:

Tổng quỹ tiền lương thực tế: **12.956.000.324 đồng**

- Khai thác (SXKD): 12.437.760.311 đồng (**xấp xỉ 96%**)

- XDCB tự làm: 518.240.013 đồng (**xấp xỉ 4%**)

Phân bổ cho:

Khai thác (SXKD) = $12.956.000.324 \times 96\% = 12.437.760.311$ đồng

XDCB tự làm = $12.956.000.324 \times 4\% = 518.240.013$ đồng

+ Đối với sản phẩm tồn kho và sản phẩm tiêu thụ, được phân bổ theo tỷ lệ tiền lương thực tế.

Cụ thể: Trong năm phân bổ cho:

Sản phẩm tiêu thụ: 12.468.854.713 đồng

Xây dựng cơ bản dở dang : 487.145.611 đồng

Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong năm được kế toán phản ánh trên sổ cái TK 642

Đến cuối năm, khi xác định lợi nhuận của từng loại sản phẩm kế toán tiến hành lập bảng tổng hợp chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm theo biểu mẫu Bảng Tổng hợp chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 (photo kèm theo)

7. KẾ TOÁN THU NHẬP KHÁC

Các khoản thu nhập khác của công ty chủ yếu là là những khoản thu về thanh lý, nhượng bán TSCĐ, thanh lý vườn cây cao su và các khoản thu khác ngoài những thu nhập kể trên.

7.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản TK 711 – Thu nhập khác

7.2. Trình tự hạch toán:

Hàng tháng căn cứ vào các biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ, các phiếu thu tiền mặt, hoặc khi có phát sinh nghiệp vụ thanh lý vườn cây, kế toán tiến hành tập hợp tất cả các chứng từ có liên quan vào bảng kê, sau đó lên chứng từ ghi sổ và ghi vào sổ cái tài khoản.

Trong năm 2008 tổng thu nhập khác của công ty là: **3.535.268.811 đồng**.
Chi tiết:

- Thu tiền bán gỗ cây cao su thanh lý: 3.416.648.159 đồng
- Thu tiền khấu hao nhà của CBCNV ở tập thể: 20.080.000 đồng
- Thu tiền thanh lý nhượng bán TSCĐ: 36.592.837 đồng.
- Thu tiền BHXH năm trước đã đưa vào chi phí: 1.507.815 đồng.
- Thu tiền góp lãi góp vốn đầu tư vào công ty con : 50.000.000 đồng
- Điều chỉnh giảm thu nhập khác : 10.440.000 đồng (ghi Nợ 711)

Tổng thu nhập khác của năm 2008 được kế toán phản ánh trên sổ cái tài khoản Thu nhập khác 711 (Có photo kèm theo)

8. KẤU TOÁN CHI PHÊ KHAİC

Chi phê khaiic của cäng ty chủ yếu là nhæïng chi phí liên quan áùn viăüc thanh lý, nhæăüng báın tài sáın cấü äënh hoăüc khi cơi pháıt sinh nhæïng chi phê liên quan áùn viăüc thanh lý văăın cái.

Trong năm 2008 tăöng chi phê khaiic của cäng ty lài: **4.768.622.297 äăöng**.

Chứng từ tài khoản 811 có photo kèm theo.

9. KẾ TOÁN CHI PHÍ THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP:

Năm 2008 Công ty kê khai nộp thuế Thu nhập doanh nghiệp hàng quý, sau đó quyết toán theo năm

9.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản TK 821 – Chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp

9.2. Trình tự hạch toán:

Hàng quý căn cứ vào tờ khai thuế TNDN tạm tính mẫu 01/TNDN , kế toán tiến hành hạch toán như sau:

Có 3334:

Nợ 8211 :

Cuối năm sau khi đã tính toán tất cả các khoản Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (bao gồm cả Chi phí thuế TNDN hoãn lại), Kế toán tập hợp kết chuyển vào 911 như sau:

Nợ 911:

Có 821:

Năm 2008 số liệu kê khai thuế TNDN của Công ty như sau:

- Quý I/2008 : 1.487.594.310 đồng
- Quý II/2008 : 1.646.429.433 đồng
- Quý III/2008: 4.664.731.222 đồng
- Quý IV/2008: 5.420.059.686 đồng

Tổng cộng cả năm : 13.064.106.057 đồng

Kế toán kết chuyển vào Tài khoản 911 làm hai đợt :

- 30/6/2008 : 3.134.023.743 đồng
- 31/12/2008 : 9.930.082.314 đồng

Chi phí thuế TNDN của năm 2008 được kế toán phản ánh trên sổ cái tài khoản Chi phí thuế TNDN (Có photo kèm theo)

10. KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

Kết quả kinh doanh của công ty bao gồm: kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

10.1. Tài khoản sử dụng:

Kế toán sử dụng tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh; Trong đó:

- TK 9111 – Kết quả của hoạt động tiêu thụ sản phẩm mủ cao su.
- TK 9112 – Kết quả của hoạt động tài chính.
- TK 9113 – Kết quả của hoạt động khác.

10.2. Trình tự hạch toán:

Cuối kỳ, kế toán tiến hành kết chuyển doanh thu thuần về tiêu thụ sản phẩm, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập bất thường và các chi phí có liên quan để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.

Kết chuyển doanh thu thuần về tiêu thụ sản phẩm mủ cao su:

Nợ TK 5111: 206.586.450.992 đồng
 Có TK 9111: 206.586.450.992 đồng

Kết chuyển doanh thu bán hàng nội bộ:
Nợ TK 512: 6.701.875.432 đồng
 Có TK 9111: 6.701.875.432 đồng

Kết chuyển giá vốn hàng bán của sản phẩm tiêu thụ:
Nợ TK 911: 154.535.994.984 đồng
 Có TK: 6321: 154.535.994.984 đồng

Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính:
Nợ TK 515: 1.117.931.831 đồng
 Có TK 9112: 1.117.931.831 đồng

Kết chuyển chi phí tài chính:
Nợ TK 9112: 7.065.739.814 đồng
 Có TK 635: 7.065.739.814 đồng.

Kết chuyển chi phí bán hàng:
Nợ TK 9111: 3.536.185.442 đồng
 Có TK 641: 3.536.185.442 đồng

Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp:
Nợ TK 9111: 12.956.000.324 đồng
 Có TK 642: 12.956.000.324 đồng

Kết chuyển thu nhập khác
Nợ TK 711: 3.535.268.811 đồng
 Có TK 9113: 3.535.268.811 đồng

Kết chuyển chi phí khác:
Nợ TK 9113: 4.768.622.297 đồng
 Có TK 811: 4.768.622.297 đồng

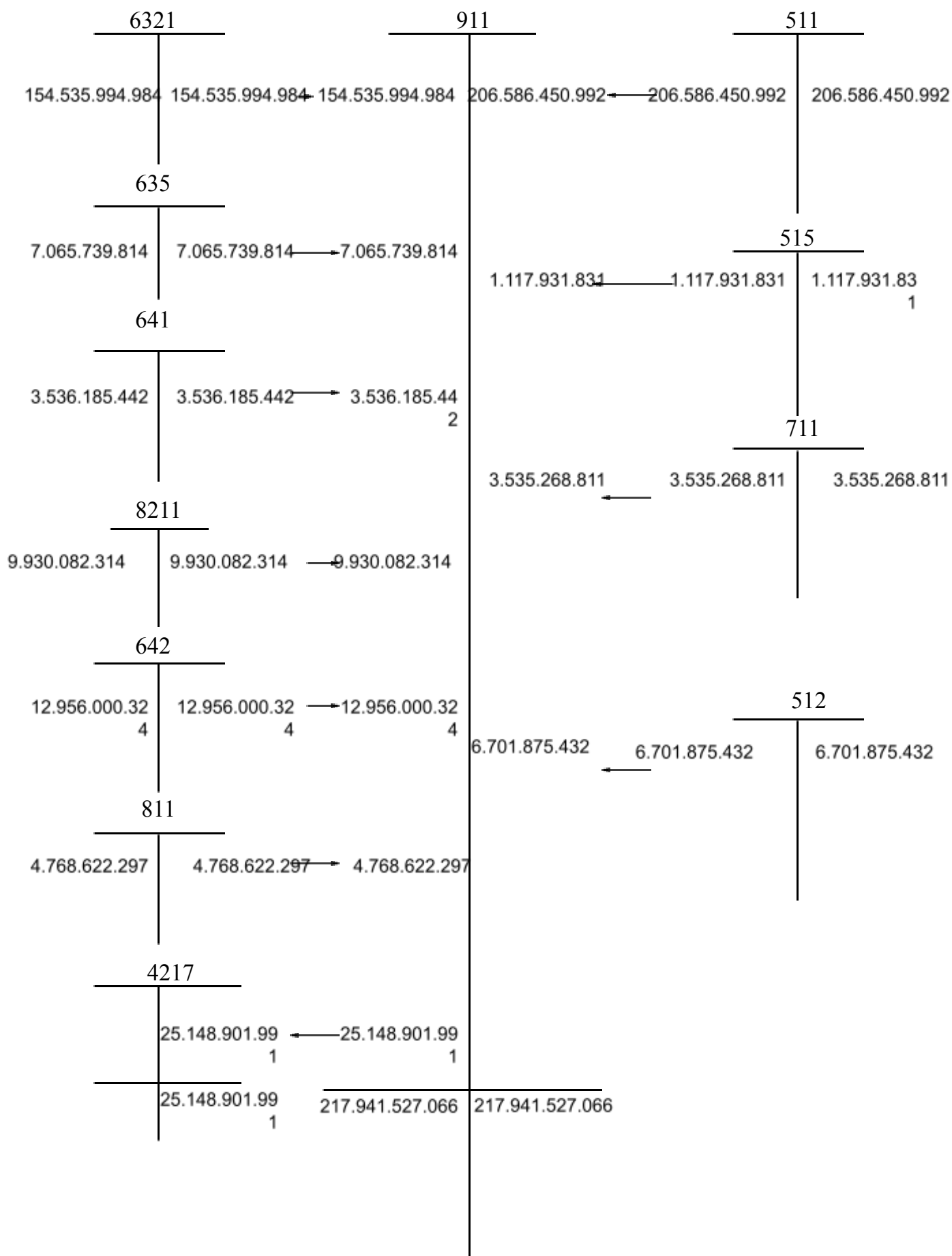
Kết chuyển Chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp:
Nợ TK 911: 9.930.082.314 đồng

Có TK 8211 : 9.930.082.314 đồng

Kết chuyển lợi nhuận :

Nợ TK 911: 25.148.901.991 đồng

Có TK 421: 25.148.901.991 đồng



11. KẾ TOÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN:

Trong năm 2008, lợi nhuận sau thuế của công ty là: 25.148.901.991 đồng, được kế toán trích 100% lợi nhuận để trích lập các quỹ như sau:

Quỹ đầu tư phát triển:	2.517.317.192 đồng
Quỹ dự phòng tài chính:	3.369.496.570 đồng
Quỹ khen thưởng tập thể:	2.499.780.603 đồng
Quỹ khen thưởng ban giám đốc:	200.000.000 đồng
Quỹ phúc lợi:	7.499.341.809 đồng
Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản:	9.062.965.817 đồng

Kế toán hạch toán như sau:

Trích lập các quỹ doanh nghiệp

Nợ TK 421:	25.148.901.991 đồng
Có TK 414 :	2.517.317.192 đồng
Có TK: 415 :	3.369.496.570 đồng
Có TK 43111 :	2.499.780.603 đồng
Có TK 43112 :	200.000.000 đồng
Có TK 4312 :	7.499.341.809 đồng
Có TK 441 :	9.062.965.817 đồng

NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ

Công Ty Cao su Mang Yang là một trong những đơn vị của Tỉnh Gia lai, tham gia thực hiện tốt các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước đề ra. Từ khi thành lập đến nay Công ty phải đối phó với bao biến động của nền kinh tế nước ta trong thời kỳ đổi mới, mỗi lần như thế là mỗi lần phải đương đầu với bao thách thức. Những năm trước đây, do giá cao su trên thị trường thế giới thấp, năng suất sản lượng vườn cây thấp, nhà máy chế biến mủ chưa có, do đó Công ty phải chuyển mủ nguyên liệu đi gia công chế biến ở các Công ty khác, khấu hao tài sản cố định lớn, dẫn đến giá thành cao hơn giá bán. Nhưng những năm gần đây thị trường cao su đã ổn định, giá cao su trong 03 năm trở lại đây đã đạt mức cao nhất từ trước đến nay, với giá bán bình quân từ 40 – 50 triệu VND/tấn.

Tuy vậy, những kết quả mà Công ty đạt hôm nay chỉ là trước mắt, sắp tới còn có những tình huống khó khăn hơn gấp nhiều lần; phải đối phó với nhu cầu thị trường ngày một cao hơn. Vì vậy đòi hỏi Công Ty Cao Su Mang Yang phải chủ động tích cực tìm ra biện pháp và giải pháp tốt nhất để hoàn thành kế hoạch được giao.

Qua quá trình thực tập tại Công Ty Cao Su Mang Yang, tôi có một số nhận xét và kiến nghị sau:

1.Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

Hiện nay bộ máy kế toán của công ty gồm 10 người, được phân công nhiệm vụ một cách rõ ràng, độc lập. Tuy nhiên khối lượng công việc của nhân viên phòng kế toán là rất lớn, vì công ty có nhiều Nông trường và Xí nghiệp trực thuộc, nhưng tất cả mọi công việc đều tập trung hết về công ty.

Mặc dù công ty đã đưa phần mềm kế toán vào hoạt động từ giữa năm 2008. Tuy nhiên, việc sử dụng phần mềm còn chưa triệt để, chỉ một số ít cán bộ kế toán sử dụng thành thạo, số còn lại hầu như không nắm vững nên vẫn còn nhiều công việc mang tính thủ công chính vì thế nên khối lượng công việc ghi chép nhiều. Hơn nữa, phần mềm được đưa vào sử dụng ở 6 tháng cuối năm nên kế toán không theo dõi liên tục trên một hệ thống sổ sách được mà phải tách ra 2 bộ sổ sách. Theo tôi kế toán nên chuyển sổ dư của bộ sổ sách làm thủ công vào phần mềm để thực hiện liên tục quy trình kế toán mà không tách rời một số khoản của sáu tháng đầu năm dẫn đến khi xem sổ không nhìn thấy số tổng của năm đó. Ví dụ : tài khoản 511 kế toán đã kết chuyển toàn bộ doanh thu sang 911 từ 6 tháng đầu năm nên khi xem sổ 6 tháng cuối năm nếu muốn biết được doanh thu cả năm phải cộng cả số 6 tháng đầu năm.

Đội ngũ nhân viên kế toán của công ty phần lớn còn rất trẻ, chưa có kinh nghiệm nhiều trong thực tế, nên chưa có sáng tạo trong công tác nghiệp vụ.

Để khắc phục tình trạng trên, công ty cần sớm có kế hoạch tổ chức tập huấn cho toàn bộ cán bộ kế toán sử dụng thành thạo phần mềm kế toán, phân chia cho từng bộ phận nhập chứng từ của bộ phận mình, đưa phần mềm kế toán sử dụng mạng LAN, số liệu tập trung ở máy chủ, tạo điều kiện cho nhân viên kế toán giảm bớt được khối lượng công việc ghi chép thủ công, đảm bảo kịp thời được

các báo cáo khi cần thiết, mà trình tự hạch toán kế toán vẫn đầy đủ, kịp thời và chính xác.

Hàng năm phải có kế hoạch đào tạo đội ngũ nhân viên kế toán, từ công ty tới các Nông trường, Xí nghiệp, bằng cách cử đi học các lớp dài hạn và ngắn hạn, để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kịp thời cập nhật được những thay đổi về chế độ kế toán mới của Bộ tài chính, để áp dụng cho hệ thống kế toán của công ty.

Thường xuyên tổ chức hội nghị về công tác kế toán trong nội bộ toàn công ty, để có biện pháp khắc phục kịp thời những vướng mắc trong công tác kế toán của các đơn vị trực thuộc.

2. Về hình thức sổ kế toán:

Với việc áp dụng hình thức sổ kế toán chứng từ ghi sổ, công ty đã thực hiện giống như quy định và chỉ dẫn của Bộ tài chính, tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hàng ngày đều được ghi vào sổ và thẻ kế toán chi tiết, đến cuối tháng tất cả các chứng từ gốc được tổng hợp lại để lập chứng từ ghi sổ, ghi vào sổ cái tài khoản và sổ đăng ký chứng từ ghi sổ. Qua đó cho ta thấy công ty đã thực hiện tốt nhiệm vụ của công tác kế toán, từ khâu lập chứng từ đến lập báo cáo tài chính, các số liệu được ghi chép đầy đủ, chính xác, định khoản rõ ràng, trung thực.

Các chứng từ được lưu trữ có hệ thống, giúp công việc kiểm tra, đối chiếu thuận lợi. Chứng từ gốc về chi phí, doanh thu được kiểm tra chặt chẽ, để tiến hành phân loại làm cơ sở cho việc xác định kết quả kinh doanh và lập báo cáo tài chính.

Tuy nhiên, đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán không mở sổ theo dõi chi tiết riêng mà chỉ căn cứ vào các bảng kê chi tiết cuối mỗi tháng, do đó sẽ khó khăn cho việc đối chiếu chi tiết giữa các chi phí đã thực hiện so với kế hoạch đề ra. Để khắc phục nhược điểm này, theo tôi kế toán cần mở sổ chi tiết chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, để hàng tháng hoặc quý có thể dễ dàng đối chiếu việc thực hiện các chi phí so với kế hoạch đề ra và có biện pháp khắc phục kịp thời đối với những chi phí đã chi vượt kế hoạch.

3. Việc áp dụng và ghi chép kế toán:

Công ty đã áp dụng kịp thời chế độ kế toán đã được sửa đổi theo các chuẩn mực kế toán mới. Cụ thể là công ty sử dụng hệ thống tài khoản mới được bổ sung và sửa đổi: tài khoản 515 – Doanh thu hoạt động tài chính, tài khoản 635 – Chi phí tài chính, tài khoản 711 – Thu nhập khác, tài khoản 811 – Chi phí khác và tài khoản 821 – Chi phí thuế Thu nhập doanh nghiệp.

Đối với nghiệp vụ bán hàng thu tiền ngay, kế toán vẫn ghi nợ phải thu của khách hàng (ghi Nợ TK 131). Sau đó tùy vào hình thức thu bằng tiền mặt hay tiền gửi ngân hàng mà kế toán mới ghi nợ vào TK 111 hoặc TK 112 và ghi có vào TK 131 theo trình tự sau.

Khi bán hàng kế toán ghi:

Nợ TK 131 – Tổng giá thanh toán

Có TK 511 – Giá bán chưa có thuế GTGT

Có TK 3331 – Thuế GTGT đầu ra

Khi thu tiền :

Nợ TK 111, 112 – Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng.

Có TK 131 – Tổng giá thanh toán

Việc ghi chép này là không đúng với quy định khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh, kế toán phải phản tình hình ngày vào sổ. Với cách ghi chép của công ty như vậy thì số liệu trên thực tế và số liệu trên sổ sách sẽ không giống nhau, không phản ánh được thực chất tình hình bán hàng thu tiền trước hay thu tiền sau, từ đó dẫn đến việc phân tích tình hình công nợ phải thu không được chính xác, vì toàn bộ doanh thu bán hàng đều là bán thu tiền sau hoặc chưa thu được tiền, điều này không đúng với tình hình phát sinh trong thực tế.

Theo tôi, khi bán hàng thu tiền ngay, kế toán cần hạch toán như sau:

Nếu thu bằng tiền mặt:

Nợ TK 111 – Tổng giá thanh toán

Có TK 511 – Giá bán chưa có thuế GTGT

Có TK 3331 – Thuế GTGT đầu ra

Nếu thu bằng tiền gửi ngân hàng:

Nợ TK 112 – Tổng giá thanh toán

Có TK 511 – Giá bán chưa có thuế GTGT

Có TK 3331 – Thuế GTGT đầu ra

Đối với phần doanh thu bán hàng của năm 2007 sang năm 2008 mới xuất hoá đơn, đây là việc sai quy định bởi nguyên tắc của hạch toán doanh thu là căn cứ vào hoá đơn đầu ra để xác định doanh thu không căn cứ vào hợp đồng hoặc bất cứ một giấy tờ nào khác ngoài hoá đơn. Chính vì vậy nếu năm 2007, công ty chưa xuất hoá đơn thì không được hạch toán doanh thu. Kế toán công ty cần rút kinh nghiệm vấn đề trên để tránh những sai sót đáng tiếc.

Đối với Sổ cái tài khoản 635 – Chi phí tài chính. Sáu tháng đầu năm 2008, kế toán chỉ ghi một dòng tổng hợp vào thời điểm cuối tháng 6 là không đúng. Cần phải ghi chép cập nhật theo ngày, tháng phát sinh chứng từ.

4. Về phương thức bán hàng:

Công ty Cao su Mang Yang có đặc điểm, sản phẩm sản xuất mang tính thời vụ nông nghiệp, tăng dần vào các tháng cuối năm, do vậy kế hoạch tiêu thụ của công ty cũng phụ thuộc vào tình hình sản xuất, bên cạnh đó cơ cấu sản phẩm sản xuất của công ty hàng năm không ổn định theo kế hoạch đề ra; 40 % sản phẩm là loại mủ RSS, 60 % là loại mủ côm (SVR). Nhưng trong thực tế, công ty phải điều chỉnh theo nhu cầu của thị trường. Xuất phát từ những đặc điểm trên, nên tình hình tiêu thụ của công ty, cũng như các phương thức bán hàng hiện nay không ổn định. Công ty chỉ bán hàng theo hình thức thời vụ, được thực hiện bởi những hợp đồng riêng lẻ, theo giá hướng dẫn của Tổng Công Ty, chủ yếu là bán trực tiếp cho

các khách hàng trong nước, không có hợp đồng bán trước, hợp đồng dài hạn, cũng như không có những khách hàng truyền thống. Đây là hạn chế trong chiến lược tiêu thụ sản phẩm của công ty, vì khi thị trường cần thì công ty không có sản phẩm để bán, hoặc khi công ty có sản phẩm thì thị trường lại không có nhu cầu, điều này sẽ dẫn đến công ty khó có thể tìm kiếm được khách hàng để tiêu thụ sản phẩm trong thời kỳ này, vì vậy sản phẩm tồn kho sẽ lớn, vốn lưu động bị tồn đọng nhưng vốn sản xuất lại thiếu.

Do vậy, công ty cần xây dựng một kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, mang tính chủ động và phù hợp cho từng giai đoạn cụ thể, trước mắt là phải củng cố và tăng cường giao dịch mua bán với các khách hàng lớn, uy tín bằng các hợp đồng dài hạn, hạn chế từng bước việc ký kết các hợp đồng chuyển, điều này sẽ giúp cho công ty chủ động hơn khi xây dựng kế hoạch sản xuất, kinh doanh đồng thời có điều kiện để tập trung hơn cho hoạt động trồng, chăm sóc và chế biến cao su.

Việc ký kết các hợp đồng dài hạn với những khách hàng lớn có uy tín sẽ góp phần làm cho thương hiệu sản phẩm của công ty ngày càng được nâng cao. Bên cạnh đó các thông tin dự báo về thị trường luôn diễn biến theo chiều hướng khác nhau, cán cân cung cầu hàng hóa theo đó mà thay đổi. Vì vậy, nếu công ty chủ động ký kết các hợp đồng dài hạn thì sẽ hạn chế được nhiều rủi ro khi thị trường cao su rơi vào trạng thái cầu thấp hơn cung.

Đối với những khách hàng thường xuyên, công ty có thể sử dụng những phương thức mua bán, thanh toán tiền hàng thông thoáng hơn, tạo sự tin cậy đối với khách hàng, khẳng định sự uy tín của mình bằng những lần lần giao hàng nhanh chóng, đúng thời gian, số lượng và chất lượng. Đồng thời trên cơ sở mối quan với các khách hàng này, công ty có thể qua sự giới thiệu của họ để tìm kiếm khách hàng mới, bằng việc cho họ hưởng những chính sách đặc biệt như: được hưởng hoa hồng theo tỷ lệ doanh thu, hoặc được hưởng chiết khấu khi thanh toán trước thời hạn.

5. Về thị trường tiêu thụ:

Đứng trước nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của công ty ổn định và liên tục thì việc mở rộng thị trường là mục tiêu không thể thiếu, tuy nhiên Công Ty Cao su Mang Yang lại ít chú trọng đến vấn đề này, vì hiện tại công ty không có Phòng kinh doanh tiếp thị, không có bộ phận Marketing riêng biệt, mà công việc này do Phòng Kế hoạch – Đầu tư kiêm nhiệm. Thị trường tiêu thụ của công ty là các khách hàng trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài với những hợp đồng riêng lẻ, mang tính tức thời, chính vì thế khi thị trường cao su có biến động, thì công ty sẽ không chủ động được kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của mình, điều này sẽ ảnh hưởng rất lớn đến tình hình luân chuyển vốn lưu động của công ty.

Để khắc phục tình trạng này, công ty cần phải mạnh dạn xây dựng kế hoạch mở rộng thị trường, nhất thị trường xuất khẩu. Muốn thực hiện được mục tiêu này thì điều trước tiên công ty cần phải tập trung nghiên cứu chính sách, cơ chế về xuất nhập khẩu, kết hợp với việc đào tạo cán bộ có trình độ ngoại ngữ, có năng lực và có trình độ nghiệp vụ chuyên môn về xuất nhập khẩu, bởi vì sản phẩm của công ty hiện nay đã được thị trường Singapore và thị trường Trung

Quốc chấp nhận, vì vậy việc hướng đến thị trường xuất khẩu trực tiếp là một vấn đề mà công ty phải cần phải quan tâm hàng đầu.

Bên cạnh đó công ty cũng nên quan tâm đến công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề về chất lượng sản phẩm là mục tiêu quan trọng nhất, quyết định sự tồn tại của sản phẩm trên thị trường. Do đó, đòi hỏi đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn về lĩnh vực này, phải có trách nhiệm thường xuyên kiểm tra chất lượng sản phẩm khi đưa sản phẩm ra thị trường tiêu thụ.

Tóm lại: Lợi nhuận là mục tiêu và nhiệm vụ hàng đầu của công ty, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của đơn vị. Do đó việc thay đổi các phương thức bán hàng cho phù hợp với nhu cầu thị trường hiện nay và việc tìm kiếm một thị trường tiêu thụ sản phẩm ổn định, là điều rất cần thiết trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

KẾT LUẬN

Mặc dù nền kinh tế chung của cả nước còn nhiều khó khăn, chịu sự cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường, của khủng hoảng, suy thoái kinh tế nhưng Công Ty Cao Su Mang Yang đã đạt được những thành công đáng khích lệ; doanh thu, lợi nhuận năm sau luôn cao hơn năm trước, đời sống cán bộ công nhân viên ngày càng ổn định, chất lượng sản phẩm sản xuất liên tục được cải thiện. Để đạt được kết quả đó thì sự đóng góp của công tác kế toán là không nhỏ, việc hạch toán kế toán đã cung cấp cho ban lãnh đạo công ty các thông tin, số liệu chính xác, đầy đủ về tình hình biến động các hoạt động kinh tế – tài chính trong doanh nghiệp. Trong công tác kế toán tài chính, việc xác định doanh thu, chi phí là yếu tố rất quan trọng, nó ảnh hưởng đến việc xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Dựa trên các số liệu mà bộ phận kế toán cung cấp, các nhà quản lý tiến hành so sánh, phân tích kết quả đạt được nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần khai thác của doanh nghiệp, đồng thời tìm ra các mặt tích cực cũng như những mặt hạn chế của doanh nghiệp. Từ đó giúp cho người quản lý đề ra các phương án và giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì vậy các thông tin về kết quả kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng trong công tác kế toán của doanh nghiệp khi mà các vấn đề cạnh tranh giữa các doanh nghiệp diễn ra có tính thường xuyên, phức tạp và mang tính khốc liệt trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay.

Do thời gian thực tập có hạn, do đó những nhận xét kiến nghị nêu trên chỉ mang tính tham khảo, rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của quý Thầy Cô, ban lãnh đạo công ty và các đồng nghiệp để chuyên đề này được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng xin kính chúc ban lãnh đạo công ty cùng toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty mạnh khỏe, hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao.

Gia Lai, ngày 21 tháng 02 năm 2010

Sinh viên thạc sĩ hiên

Lã Thẽ Thanh Liễu My

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU.....	1
PHẦN NỘI DUNG	3
CHƯƠNG I: GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ CÔNG TY CAO SU	
MANG YANG	3
1. Quá trình hình thành và phát triển	3
2.Chức năng và nhiệm vụ của công ty	3
2.1. Chức năng	3
2.2. Mục tiêu và nhiệm vụ	3
3. Đặc điểm sản xuất của công ty	4
3.1. Đặc điểm	4
3.2. Quy trình công nghệ sản xuất	4
4. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty	5
4.1. Ban giám đốc	5
4.2. Các phòng chức năng	5
5. Thực trạng công tác kế toán tại công ty cao su Mang Yang	7
5.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty	7
5.2. Chức năng của các phân hành kế toán	7
5.3. Các đặc điểm về chế độ kế toán áp dụng tại công ty	8
5.4. Tình hình tài chính của công ty trong thời gian qua	9
CHƯƠNG II: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT	
QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN	9
1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	9
1.1. Khái niệm doanh thu	9
1.2. Các phương thức bán hàng.....	9
1.3. Điều kiện ghi nhận doanh thu.....	10
1.4. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu.....	10
1.5. Tài khoản sử dụng.....	11
1.6. Kế toán tổng hợp và chi tiết doanh thu bán hàng.....	12
2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	13
2.1. Kế toán chiết khấu thương mại.....	13
2.2. Kế toán hàng bán bị trả lại.....	14
2.3. Kế toán giảm giá hàng bán.....	15
2.4. Thuế GTGT phải nộp (PP trực tiếp).....	16
2.5. Kế toán thuế GTGT, thuế TTĐB, thuế XK phải nộp	16
3.Kế toán giá vốn hàng bán.....	17
3.1. Nội dung và nguyên tắc hạch toán	17
3.2. Tài khoản sử dụng.....	18
4. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính.....	21

4.1. Khái niệm	21
4.2. Tài khoản sử dụng.....	21
4.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp.....	22
5. Kế toán chi phí tài chính	23
5.1. Khái niệm.....	23
5.2. Tài khoản sử dụng.....	23
5.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp.....	23
6. Kế toán chi phí bán hàng.....	25
6.1. Khái niệm.....	25
6.2. Tài khoản sử dụng.....	25
5.3. Sơ đồ kế toán tổng hợp	25
7. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	28
7.1. Khái niệm.....	28
7.2. Tài khoản sử dụng.....	28
7.3. Sơ đồ kế toán tổng hợp.....	28
8. Kế toán thu nhập khác.....	31
8.1. Khái niệm	31
8.2. Tài khoản sử dụng.....	31
8.3. Sơ đồ hạch toán	31
9. Kế toán các khoản chi phí khác	33
9.1. Khái niệm	33
9.2. Tài khoản sử dụng.....	33
9.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp.....	33
10. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	35
10. Khái niệm	35
10. Tài khoản sử dụng	35
10. Sơ đồ hạch toán tổng hợp	36
11 Kế toán xác định kết quả kinh doanh	37
11.1. Khái niệm.....	37
11.2. Tài khoản sử dụng.....	37
11.3. Sơ đồ hạch toán tổng hợp	37
12 Kế toán phân phối lợi nhuận	39
12.1. Nội dung và nguyên tắc hạch toán.....	39
12.2. Trình tự ưu tiên phân phối lợi nhuận.....	39
12.3. Thời điểm phân phối lợi nhuận.....	39
12.4. Tài khoản sử dụng.....	39
12.5. Sơ đồ hạch toán tổng hợp	39
CHƯƠNG III: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH	
KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN TẠI	
CÔNG TY CAO SU MANG YANG	42
1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	42
1.1. Các phương thức bán hàng	42
1.2. Tài khoản sử dụng.....	43
1.3. Trình tự hạch toán	43
2. Kế toán giá vốn hàng bán.....	44
2.1. Tài khoản sử dụng	44

2.2. Phương pháp tính giá vốn hàng bán.....	44
2.3. Trình tự hạch toán	45
3. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	46
3.1. Tài khoản sử dụng	46
3.2. Phương pháp tính toán và trình tự hạch toán	46
4. Kế toán chi phí tài chính.....	46
4.1. Tài khoản sử dụng.....	46
4.2. Phương pháp tính toán và trình tự hạch toán.....	46
5. Kế toán chi phí bán hàng	46
5.1. Tài khoản sử dụng	46
5.2. Phương pháp tập hợp chi phí bán hàng	47
6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp	48
6.1. Tài khoản sử dụng.....	48
6.2. Phương pháp tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp.....	48
7. Kế toán thu nhập khác.....	49
7.1. Tài khoản sử dụng.....	49
7.2. Trình tự hạch toán.....	49
8. Kế toán chi phí khác.....	49
9. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	50
9.1. Tài khoản sử dụng.....	50
9.2. Trình tự hạch toán.....	50
10. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	50
11. Kế toán phân phối lợi nhuận.....	53
NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ	54
1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty	54
2. Về hình thức sổ kế toán	55
3. Việc áp dụng và ghi chép kế toán	55
4. Về phương thức bán hàng.....	56
5. Về thị trường tiêu thụ.....	57
KẾT LUẬN.....	59

