

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

- CT CP TM DV QC ATA: Công ty cổ phần thương mại dịch vụ quảng cáo ATA
- DN: Doanh nghiệp
- TK: Tài khoản
- SXKD: Sản xuất kinh doanh
- XĐKQTT: Xác định kết quả tiêu thụ
- Thuế GTGT: Thuế giá trị gia tăng
- Thuế TTĐB: Thuế tiêu thụ đặc biệt
- Thuế XK: Thuế xuất khẩu
- PPKKĐK: Phương pháp kiểm kê định kỳ
- PPKTTX: Phương pháp kê khai thường xuyên
- NVL: Nguyên vật liệu
- TSCĐ: Tài sản cố định
- CNV: Công nhân viên
- DNSX: Doanh nghiệp sản xuất
- DNTM: Doanh nghiệp thương mại
- CPQLDN: Chi phí quản lý doanh nghiệp
- TP: Thành phẩm
- CPBH: Chi phí bán hàng
- BHXH: Bảo hiểm xã hội
- BHYT: Bảo hiểm y tế
- KPCĐ: Kinh phí công đoàn
- CK: Chiết khấu
- KC: Kết chuyển
- CL: Chênh lệch
- ĐVT: Đơn vị tính

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Ngày nay, khi nền kinh tế thế giới đang trên đà phát triển với trình độ ngày càng cao thì nền kinh tế Việt Nam cũng đang dần phát triển theo xu hướng hội nhập với nền kinh tế khu vực và quốc tế. Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng đa dạng, phong phú và sôi động, đòi hỏi luật pháp và các biện pháp kinh tế của nhà nước phải đổi mới để đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế phát triển. Trong xu hướng đó, kế toán cũng không ngừng phát triển và hoàn thiện về nội dung, phương pháp cũng như hình thức tổ chức để đáp ứng nhu cầu quản lý ngày càng cao của nền sản xuất xã hội. Để có thể quản lý hoạt động kinh doanh thì hạch toán kế toán là một công cụ không thể thiếu. Đó là một lĩnh vực gắn liền với hoạt động kinh tế tài chính đảm nhận hệ thống tổ chức thông tin, làm căn cứ để ra các quyết định kinh tế.

Với tư cách là công cụ quản lý kinh tế tài chính, kế toán cung cấp các thông tin kinh tế tài chính hiện thực, có giá trị pháp lý và độ tin cậy cao, giúp doanh nghiệp và các đối tượng có liên quan đánh giá đúng đắn tình trạng hoạt động của doanh nghiệp, trên cơ sở đó ban quản lý doanh nghiệp sẽ đưa ra các quyết định kinh tế phù hợp. Vì vậy kế toán có vai trò hết sức quan trọng trong hệ thống quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp kinh doanh, thông qua công tác kế toán, doanh nghiệp sẽ biết được thị trường nào, mặt hàng nào mà mình bán hàng có hiệu quả nhất. Điều này không những đảm bảo cho doanh nghiệp cạnh tranh trên trường đầy biến động mà còn cho phép doanh nghiệp đạt được những mục tiêu kinh tế đã đề ra như: Doanh thu, lợi nhuận... Xuất phát từ nhận thức đó và qua thời gian thực tập ở Công ty Cổ Phần Thương mại Dịch Vụ Quảng Cáo ATA em cho rằng: Tiêu thụ hàng hoá là một trong những hoạt động chính của công ty. Nó giúp ban quản lý công ty nắm rõ được doanh thu, lợi nhuận, tình hình kinh doanh của công ty và hiện nay công ty có thích ứng với cơ chế thị trường hay không. Từ

những kiến thức đã được học ở trường và qua quá trình thực tập ở Công ty Cổ Phần Thương mại Dịch Vụ Quảng Cáo ATA, kết hợp với sự hướng dẫn nhiệt tình của cô giáo: **Th.s Vũ Thị Thu** cũng như sự giúp đỡ tận tình của các anh, chị kế toán phòng kế toán tài chính của Công Ty Cổ Phần Thương Mại Dịch Vụ Quảng Cáo ATA em đã lựa chọn đề tài: “Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Công Ty CP Thương mại dịch vụ Quảng cáo ATA” cho báo cáo thực tập tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

Qua nghiên cứu để phân tích đánh giá thực trạng kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại công ty Công Ty CP Thương mại dịch vụ Quảng cáo ATA, và từ đó đề xuất 1 số ý kiến đóng góp để hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Nghiên cứu công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ.
- Phạm vi nghiên cứu này được thực hiện thông qua việc thực tập, quan sát thực tế tại Công Ty CP Thương mại dịch vụ Quảng cáo ATA.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đánh giá chính xác quá trình kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của công ty ngoài việc vận dụng những kiến thức đã học và dựa vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh của công ty, cùng với việc xem xét sổ sách, chứng từ kế toán đã chọn lọc và tóm tắt các nghiệp vụ kinh tế. Em còn vận dụng các phương pháp sau:

- * Phương pháp hạch toán kế toán.
- * Phương pháp thu thập thông tin số liệu.
- * Phương pháp thống kê, đánh giá, tổng hợp, phân tích.

5. Kết cấu của báo cáo kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

Ngoài lời mở đầu và kết luận của báo cáo thực tập được chia thành 3 chương:

- Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ trong doanh nghiệp thương mại.
- Chương 2: Thực trạng công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ tại Công Ty cổ phần thương mại dịch vụ quảng cáo ATA.
- Chương 3: Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện về công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của Công ty CP TM DV QC ATA

Với thời gian có hạn, trình độ chuyên môn của em đang trong quá trình học tập, kinh nghiệm thực tế còn ít, do đó báo cáo của em không tránh khỏi những khiếm khuyết nhất định. Rất mong được sự quan tâm giúp đỡ, đóng góp những ý kiến bổ xung của các thầy cô giáo, các anh chị công nhân viên Công ty Cổ Phần Thương mại Dịch Vụ Quảng Cáo ATA, cùng toàn thể các bạn quan tâm giúp em hoàn thiện hơn nữa báo cáo đã nghiên cứu.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 13 tháng 5 năm 2011

Sinh viên thực tập

Trương Thị Huyền Trang

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. Khái niệm, quy định, nguyên tắc hạch toán kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

Trong nền kinh tế thị trường, khi mà các doanh nghiệp phải tự hạch toán kinh doanh, chịu trách nhiệm về mọi quyết định của mình thì hoạt động bán hàng có ý nghĩa quan trọng đối với sự sống còn của mỗi doanh nghiệp.

1.1.1. Khái niệm

- **Tiêu thụ hàng hóa:** là khâu cuối cùng của một chu kỳ kinh doanh đó là một mặt của hành vi thương mại – mua bán hàng hóa. Theo đó người bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu về hàng hóa cho người mua và người mua có nghĩa vụ thanh toán cho người bán, nhận hàng theo thỏa thuận của hai bên. Nói cách khác thì tiêu thụ hàng hóa là hành vi thương mại trong đó người bán mất quyền sở hữu về hàng hóa, được quyền sở hữu về tiền tệ, còn người mua thì mất quyền sở hữu về tiền tệ, được quyền sở hữu về hàng hóa. Vì thế bản chất thực sự của tiêu thụ hàng hóa chính là:

- Thứ nhất: về mặt kinh tế thì bản chất của tiêu thụ là sự thay đổi hình thái giá trị, hàng hóa được chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ, lúc này thì một chu kỳ kinh doanh đã kết thúc, tức là vòng chu chuyển của vốn kinh doanh đã hoàn thành.

- Thứ hai: về mặt hành vi thì bản chất của tiêu thụ lại là một quá trình kinh tế từ việc tổ chức thực hiện trao đổi, mua bán thông qua các khâu nghiệp vụ kinh tế kỹ thuật, đến các hành vi mua bán cụ thể nhằm thực hiện chức năng nhiệm vụ của doanh nghiệp trong việc thực hiện mục tiêu của mình.

Trong nền kinh tế thị trường, để thực hiện phương châm bán những gì thị trường cần chứ không phải bán những gì mình có, mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại, phát triển được trên thị trường phải xác định mình kinh doanh cái gì? Kinh doanh như thế nào? Thông qua các phương thức bán hàng nào? Để thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng một cách tốt nhất. Nói cách khác, các doanh nghiệp phải tự tìm lấy đường lối chiến lược, chiến thuật cho riêng mình cũng như tìm lấy thị trường nhằm tiêu thụ được nhiều hàng hóa nhất. Do đó có thể nói với doanh nghiệp thương mại tiêu thụ hàng hóa là tổng thể các biện pháp về mặt tổ chức kinh tế và kế hoạch thực hiện việc nghiên cứu và nắm vững nhu cầu thị trường, tổ chức tiếp nhận sản phẩm, chuẩn bị hàng hóa và xuất bán nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng với chi phí kinh doanh nhỏ nhất lợi nhuận đem lại tối ưu nhất.

1.1.2. Qui định

Các nghiệp vụ cần hạch toán trong kế toán tiêu thụ hàng hoá là: Xuất bán hàng hóa để bán và thanh toán với người mua, tính các khoản doanh thu bán hàng, các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp tính thuế để xác định doanh thu thuần.

1.1.3. Nguyên tắc kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ

- Có sự thỏa thuận giữa người mua và người bán về số lượng, chất lượng, quy cách mẫu mã của hàng hoá.
- Có sự thay đổi quyền sở hữu và quyền sử dụng từ người bán sang người mua.
- Người bán trao hàng hoá cho người mua để nhận được tiền hoặc bên mua chấp nhận thanh toán. Khoản tiền này được gọi là doanh thu bán hàng, dùng để bù đắp phần chi phí bỏ ra và hình thành nên kết quả bán hàng trong kỳ của doanh nghiệp.

1.2. Điều kiện, vai trò, nhiệm vụ hạch toán kế toán tiêu thụ và XĐKQTT

1.2.1. Điều kiện để hàng hoá được xác định là tiêu thụ, ghi nhận doanh thu

- Hàng hoá đó phải thông qua mua bán và được thanh toán thông qua phương thức thanh toán nhất định.

- Doanh nghiệp mất quyền sở hữu về số hàng hoá đó, người mua đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.
- Hàng hoá đó thuộc diện kinh doanh của doanh nghiệp, do doanh nghiệp mua vào hoặc sản xuất chế biến.
- Các sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đem biếu tặng đem cho hoặc tiêu dùng ngay trong nội bộ doanh nghiệp.
- Xuất hàng thanh toán lương cho nhân viên.
- Xuất hàng để thanh toán thu nhập cho các bên liên doanh.
- Xuất hàng hoá để sử dụng, được trang trải bằng quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng.
- Xuất hàng trao đổi lấy hàng hoá khác.
- Hàng hao hụt tổn thất trong mua bán theo hợp đồng bên mua chịu.

1.2.2. Vai trò của kế toán tiêu thụ và XKDQ tiêu thụ

Tiêu thụ hàng hóa có vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp, là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của DN. Tiêu thụ tác động nhiều mặt đối với lĩnh vực sản xuất vật chất và lĩnh vực tiêu dùng trong toàn xã hội.

- Đối với xã hội: Tiêu thụ cung cấp hàng hóa cần thiết, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội một cách đầy đủ kịp thời cả về số lượng và chất lượng tiêu thụ. Tiêu thụ còn là điều kiện để tiến hành tái sản xuất xã hội, định hướng cho các ngành sản xuất, dịch vụ và cung cấp những gì thị trường cần. Từ đó hoạt động tiêu thụ trở thành yếu tố kích thích sản xuất phát triển để đạt được cân bằng giữa cung và cầu, giữa sản xuất và tiêu dùng đồng thời nó cũng là điều kiện để đảm bảo sự phát triển cân đối trong từng ngành, từng khu vực cũng như trong toàn nền kinh tế quốc dân.

- Đối với DNTM: với tính chất là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng, hoạt động trên lĩnh vực lưu thông phân phối và cung cấp dịch vụ, hàng hóa đáp ứng thường xuyên, liên tục nhu cầu tiêu dùng của thị trường. Trong quá trình kinh doanh thì bán ra có tính chất quyết định đến toàn bộ các khâu, tiêu

dùng hàng hóa là cơ sở để quyết định doanh nghiệp có tiếp tục mua vào, dự trữ nữa hay không? vì mua vào, dự trữ cũng là nhằm mục đích tiêu thụ. Nếu không tiêu thụ được thì DNTM không thể thực hiện được tiếp chu kỳ kinh doanh của mình. Vì vậy, hoạt động tiêu thụ hàng hóa có vai trò đặc biệt quan trọng trong toàn bộ quá trình kinh doanh của DNTM.

Có thể nói tiêu thụ là khâu nghiệp vụ cơ bản nhằm tạo ra những kết quả cụ thể giúp DN đạt được những mục tiêu đề ra. Ngoài ra, nó giúp cho DN thực hiện chiến lược kinh doanh sau này tốt hơn và kết quả hoạt động kinh doanh cũng như uy tín của DNTM được quyết định bởi kết quả tiêu thụ trong cả quá trình kinh doanh.

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

- Một là, ghi chép phản ánh đầy đủ kịp thời tình hình hiện có và sự biến động của từng loại sản phẩm, hàng hoá theo chỉ tiêu số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị.

- Hai là, phản ánh và ghi chép đầy đủ kịp thời chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng.

- Ba là, phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước và tình hình phân phối kết quả các hoạt động.

- Bốn là, cung cấp các thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả.

Kế toán bán hàng và xác định kết quả tiêu thụ thực hiện tốt nhiệm vụ của mình sẽ đem lại hiệu quả thiết thực cho công tác tiêu thụ nói riêng và cho hoạt động kinh doanh nói chung của doanh nghiệp. Nó giúp cho người sử dụng những thông tin kế toán nắm được toàn diện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3. Các phương thức tiêu thụ chủ yếu trong doanh nghiệp thương mại

Việc bán hàng ở doanh nghiệp thương mại được thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau, theo đó các sản phẩm, hàng hoá vận động từ doanh nghiệp đến người tiêu dùng cuối cùng. Tùy thuộc vào đặc điểm sản phẩm hàng hoá tiêu thụ mà doanh nghiệp có thể sử dụng một trong các phương thức sau:

1.3.1. Phương thức gửi hàng

Theo phương thức này định kỳ theo kế hoạch DNTM gửi hàng cho khách hàng và giao tại địa điểm đã ký trong hợp đồng. Trong quá trình gửi hàng, DN vẫn chịu phần lớn rủi ro và giữ quyền sở hữu nên hàng hóa chưa được xác định là bán, chưa được ghi nhận doanh thu bán hàng. Chỉ khi nào bên phía khách hàng chấp nhận thanh toán hoặc đã thanh toán, khi đó hàng chuyển quyền sở hữu, DN được ghi nhận doanh thu.

Để phản ánh nghiệp vụ gửi hàng, kế toán sử dụng tài khoản 157- Hàng hóa gửi đi bán. Khi hàng hóa chuyển quyền sở hữu, xác định là bán, kế toán sử dụng TK 511- doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (TK 5111- doanh thu bán hàng) để ghi nhận doanh thu.

1.3.2. Phương pháp bán hàng vận chuyển thẳng có có tham gia thanh toán

Theo phương pháp này, DNTM ký hợp đồng với nhà cung cấp và với khách hàng để mua, bán hàng. Hàng hóa được chuyển thẳng từ nhà cung cấp đến khách hàng. DNTM có trách nhiệm đòi tiền của khách hàng để trả cho nhà cung cấp và hưởng phần chênh lệch.

1.3.3. Phương thức bán giao hàng trực tiếp

Theo phương thức này, khách hàng sẽ nhận hàng trực tiếp tại kho của DN hoặc giao nhận hàng tay ba (nhà cung cấp, DNTM và khách hàng). Người nhận hàng sau khi ký vào chứng từ bán hàng của DN thì hàng hóa chuyển quyền sở hữu, DN được ghi nhận doanh thu bán hàng.

1.3.4. Các phương thức bán lẻ

Bán lẻ hàng hóa là việc bán hàng cho người tiêu dùng hoặc bán cho các cơ quan, đoàn thể sử dụng vào những công việc phi sản xuất. Các phương thức bán lẻ áp dụng trong DNTM bao gồm:

a/ Bán hàng thu tiền trực tiếp:

Theo phương thức này, nghiệp vụ bán hàng hoàn thành trực diện với người mua. Khách hàng trả tiền, người bán hàng giao hàng. Cuối ngày (hoặc cuối ca) người bán hàng lập báo cáo bán hàng và giấy nộp tiền để làm cơ sở cho việc ghi sổ kế toán. Doanh thu bán hàng được tính trên cơ sở số lượng hàng bán ra và đơn giá hàng bán. Để đơn giản cho việc tính toán, số lượng hàng bán ra thường được tính theo phương pháp cân đối.

b/ Bán hàng theo phương thức tự phục vụ.

Phương thức bán hàng này được thực hiện ở các siêu thị. Khách hàng tự lựa chọn hàng hóa cần mua và thanh toán tiền tại quầy thu tiền của siêu thị. Kế toán bán lẻ theo phương thức này, căn cứ vào các phiếu bán hàng (tích kê) đã tổng hợp trên máy vi tính và ghi sổ.

Trên đây là những phương thức bán hàng phổ biến hiện nay, tùy từng đặc điểm kinh doanh của mình mà các doanh nghiệp chọn và sử dụng các phương thức tiêu thụ cho phù hợp và hiệu quả nhất.

1.4. Tổ chức công tác kế toán tiêu thụ và XKQK tiêu thụ

1.4.1. Tổ chức công tác hạch toán ban đầu

Chứng từ kế toán sử dụng hạch toán hàng hoá bao gồm:

- Hoá đơn giá trị gia tăng.
- Hoá đơn bán hàng.
- Phiếu xuất kho, phiếu nhập kho.
- Bảng kê hoá đơn bán lẻ hàng hoá dịch vụ.
- Phiếu thu, phiếu chi tiền mặt.
- Giấy báo nợ, báo có của ngân hàng.
- Bảng chứng từ khác liên quan đến nghiệp vụ bán hàng.