



TIỂU LUẬN:

**Kê toán thành phẩm- tiêu thụ và
xác định kết quả**

Lời nói đầu

Sau hơn mười năm đổi mới, nền kinh tế nước ta đã có những bước chuyển biến khá vững chắc. Cơ chế thị trường tạo ra cho các doanh nghiệp nhiều cơ hội mới nhưng cũng đặt ra không ít khó khăn và thử thách phải vượt qua để tồn tại và phát triển. Sự phát triển của nền kinh tế hàng hoá trong điều kiện mở cửa và cạnh tranh kinh tế đòi hỏi tất cả các đơn vị sản xuất kinh doanh phải quan tâm đến một số vấn đề quan trọng đó là: chất lượng sản phẩm, giá cả, thời hạn giao hàng, phương thức bán hàng... Xét trên toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh từ khâu đưa nguyên vật liệu vào sản xuất đến khâu đóng gói thành phẩm và tiêu thụ thì quá trình tiêu bán hàng là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng. Nếu không có quá trình bán hàng thì sẽ không có quá trình tiêu dùng, không có tiêu dùng tức là không có sự chuyển hoá về mặt giá trị và như vậy doanh nghiệp không thể thu hồi vốn để tái sản xuất và mở rộng sản xuất kinh doanh.

Vì vậy mỗi doanh nghiệp phải tự tìm ra cho mình một phương thức quản lý mới, một hướng đi phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để đem lại hiệu quả cao nhất.

Nhận thức được điều này, Công ty May Đáp Cầu(MĐC) đã và đang sản xuất đáp ứng được yêu cầu của thị trường và được thị trường chấp nhận. Để có được kết quả đó, công tác quản trị doanh nghiệp đã làm tốt việc quản lý, giám đốc kế toán thành phẩm, doanh thu bán hàng tại Công ty.

Qua thời gian thực tập tại Công ty MĐC, với những kiến thức lý thuyết đã được học ở trường kết hợp với những kiến thức thu thập được trong quá trình thực tập. Được sự giúp đỡ, hướng dẫn tận tình của thầy cô bộ môn và ban lãnh đạo cũng như phòng Tài Chính Kế Toán (TCKT) của Công ty em đã đi sâu nghiên cứu đề tài: " Kế toán thành phẩm- tiêu thụ và xác định kết quả tại Công ty MĐC" cho báo cáo thực tập tốt nghiệp của mình.

Nội dung chuyên đề gồm 3 phần chính:

Phần I: Những vấn đề chung

Phần II: Nội dung chuyên đề " Kế toán thành phẩm- tiêu thụ và xác định kết quả "

Phần III: Một số ý kiến đánh giá và kết luận

Phần I : khái quát các vấn đề chung của Công ty CP may đáp cầu

Tên doanh nghiệp : Công ty cổ phần may Đáp Cầu

Tên giao dịch: dapcau garment joint stock company

Tên viết tắt: DAGARCO

Địa chỉ: Khu 6 – Thị Cầu – Thị xã Bắc Ninh – Tỉnh Bắc Ninh

Điện thoại: 0241.821279 – 0241.821.603

Fax: 0241821745 - 0241.826825.

Vốn điều lệ: 10 tỷ VN đồng

Hình thức hoạt động sản xuất kinh doanh: Công ty Cổ phần là Nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối 51% vốn điều lệ.

Tổng diện tích mặt bằng: 24.700m²

Tổng số cán bộ công nhân viên: 3.000 người.

Trong đó: Lao động trực tiếp: 2.690 người.

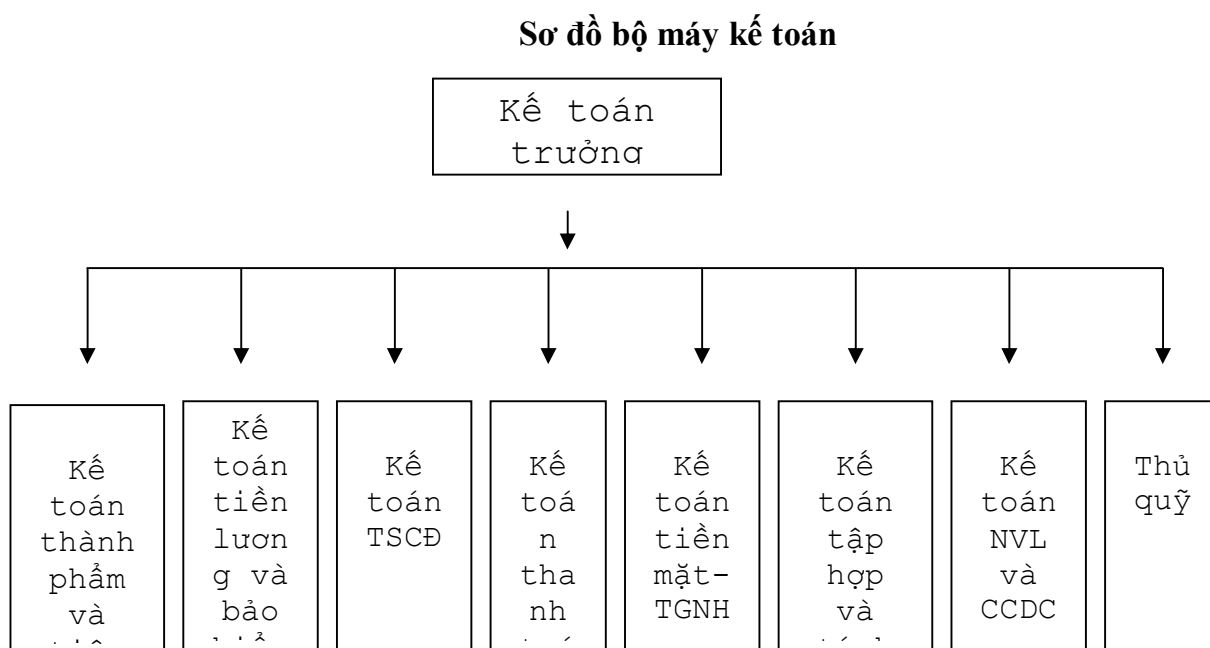
Lao động gián tiếp: 310 người.

Ngành nghề kinh doanh chính:

- Sản xuất và kinh doanh, xuất nhập khẩu hàng may mặc.

- Xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu máy móc, thiết bị, phụ tùng, hoá chất, thuốc nhuộm,... phục vụ cho sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Kinh doanh nội địa hàng may mặc và các sản phẩm tiêu dùng phục vụ cho sản xuất kinh doanh và dịch vụ thương mại của Công ty.
- Kinh doanh các ngành nghề khác phù hợp với quy định của Pháp luật.

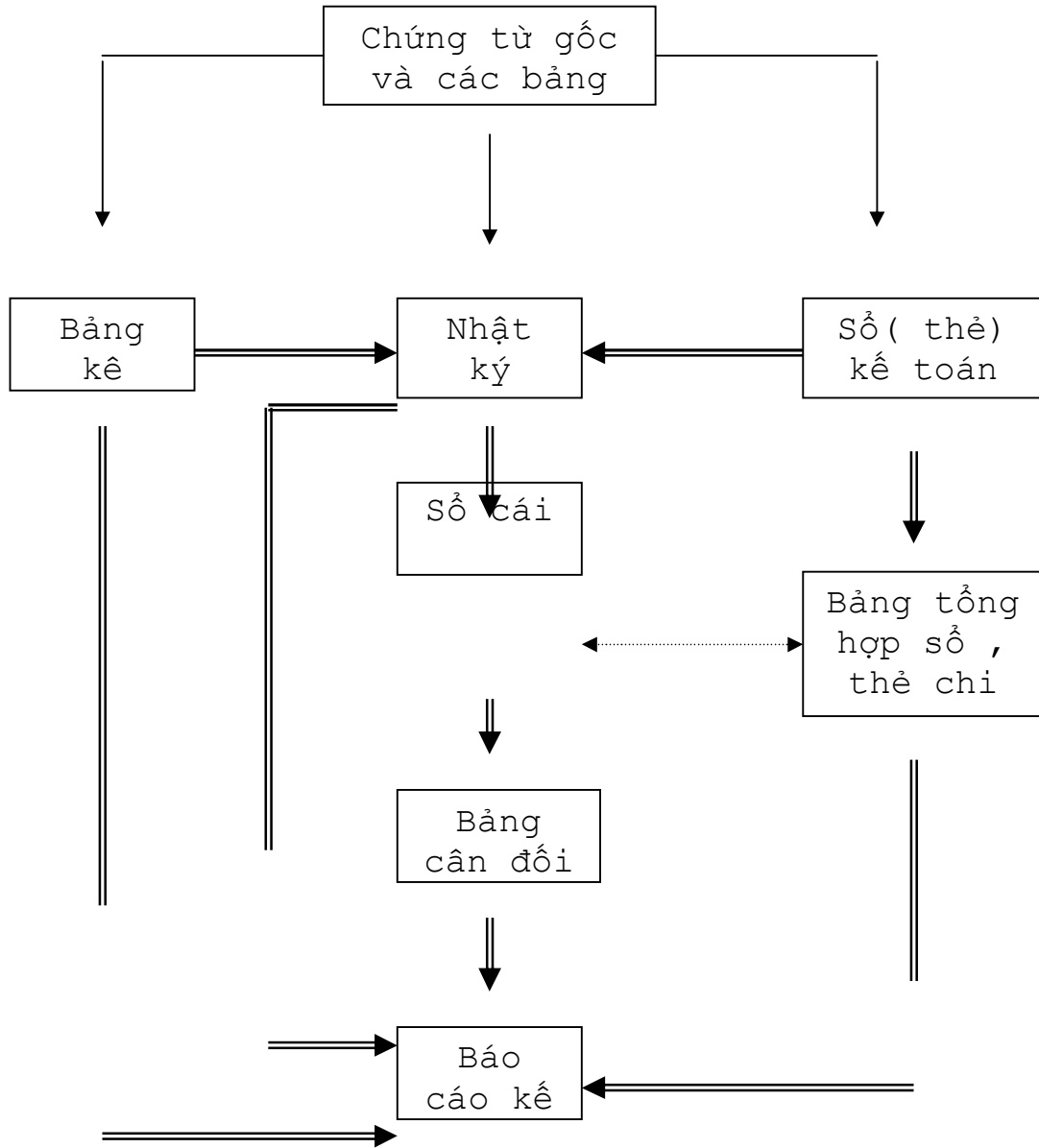
Sơ đồ cơ cấu tổ chức điều hành Công ty MDC



2- Hình thức kế toán Công ty áp dụng:

Để đáp ứng nhu cầu của công tác quản lý kinh tế tài chính phù hợp với điều kiện kinh doanh hiện nay, Công ty áp dụng hình thức kế toán : " Nhật ký chứng từ" với hệ thống sổ sách kế toán chi tiết tổng hợp, báo cáo đầy đủ chế độ quy định.

Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức NKCT



- *Ghi chú:**
- > Ghi hàng ngày
 - =====> Ghi hàng tháng
 -<—> Đối chiếu

Phần II

" Kế toán thành phẩm - tiêu thụ và xác định kết quả tại Công ty May Đáp Cầu"

A_ Kế toán thành phẩm

I- Đặc điểm của thành phẩm và phương pháp tính giá thành phẩm:

1- Đặc điểm của thành phẩm:

Thành phẩm của Công ty sản xuất ra có nhiều loại khác nhau về kiểu dáng quy cách, mẫu mã phù hợp với yêu cầu- nhiệm vụ đặt ra. Sản phẩm của Công ty chủ yếu là sản xuất hàng may mặc xuất khẩu-gia công xuất khẩu. Thành phẩm được sản xuất theo đơn đặt hàng đúng hợp đồng ký kết về số lượng cũng như chất lượng sản phẩm.

Thành phẩm của Công ty được hình thành từ hai nguồn chính đó là:

+ Do thuê ngoài gia công nhập kho

+ Do Công ty trực tiếp sản xuất nhập kho

- Đối với những thành phẩm nhận gia công cho các khách hàng thì khi xuất bán, giá bán đã biết trên hợp đồng. Những thành phẩm này Công ty không phải mua nguyên phụ liệu mà chỉ việc sản xuất vì toàn bộ nguyên phụ liệu do khách hàng mang đến đầy đủ.

- Đối với những thành phẩm Công ty mua nguyên phụ liệu về sau đó sản xuất thì giá thành sẽ bao gồm cả chi phí nguyên vật liệu trực tiếp.

Thành phẩm của Công ty là bước công nghệ sản xuất cuối cùng sau khi đã kiểm nghiệm nhập kho thành phẩm và bao gồm một số loại chủ yếu sau: áo jackét các loại, quần âu, áo sơ mi nam và nữ, bộ váy trẻ em ...

2- Phương pháp tính giá thành phẩm:

Công ty MĐC là một doanh nghiệp sản xuất nhiều loại mặt hàng với khối lượng lớn, công tác quản lý thành phẩm được tiến hành cả về mặt số lượng cũng như giá trị.

Công tác kế toán chi tiết và kế toán tổng hợp được tiến hành theo giá thực tế.

a/ Đối với thành phẩm nhập kho:

Thành phẩm của Công ty khi nhập kho được tính theo giá thành công xưởng hay chính là giá thành sản xuất thực tế và tùy theo từng nguồn nhập.

a.1/ Đối với những thành phẩm Công ty trực tiếp sản xuất- nhập kho thì giá thành nhập kho là giá thành công xưởng(hay giá thành sản xuất thực tế).

***Trích tính giá thành sản xuất thực tế của mã: NU3B-2006**

ĐVT: Đồng

STT	Khoản mục chi phí	Sản lượng	Tổng giá thành	Giá thành đơn vị
1	Chi phí NVL trực tiếp		163.730.705	153.162,493
2	Chi phí nhân công TT		7.804.124	7.300,396
3	Chi phí sản xuất chung		7.906.051	7.395,744
	Cộng	1069	179.440.880	167.859

a.2/ Đối với những thành phẩm thuê ngoài gia công chế biến nhập kho thì giá thành nhập kho là giá thành gia công. Bao gồm chi phí thuê ngoài gia công, các chi phí liên quan đến quá trình gia công, chi phí nguyên phụ liệu trực tiếp.

b/ Đối với thành phẩm xuất kho:

- Giá thành thực tế xuất kho của thành phẩm được tính theo phương pháp bình quân gia quyền.

Công thức:

+ Giá thành thực tế của từng loại thành phẩm xuất kho = Giá bình quân một đơn vị sản phẩm * Số lượng thực tế xuất kho

Trong đó:

$$\text{Giá đơn vị bình quân} = \frac{\text{Trị giá thực tế thành phẩm tồn kho đầu tháng} + \text{Trị giá thực tế thành phẩm nhập kho trong tháng}}{\text{Số lượng thành phẩm tồn kho đầu tháng} + \text{Số lượng thành phẩm nhập kho trong tháng}}$$

II - Kế toán nhập- xuất kho thành phẩm:

1- Chứng từ và trình tự luân chuyển:

a- Quy trình nhập kho thành phẩm:

- Sản phẩm của Công ty sau khi hoàn thành ở bước công nghệ cuối cùng sẽ được kiểm tra chất lượng và đem bao gói- nhập kho thành phẩm.

Hàng ngày, các xí nghiệp trực tiếp sản xuất có thành phẩm nhập kho, thống kê xưởng viết phiếu nhập kho. Người nhập mang hàng và phiếu nhập lên kho của Công ty. Thủ kho có trách nhiệm đối chiếu giữa số lượng trên phiếu nhập và số hàng thực tế. Sau đó thủ kho và người nhập ký vào phiếu nhập kho. Thủ kho làm thủ tục nhập kho thành phẩm. Phiếu nhập kho chỉ theo dõi số lượng của thành phẩm. Phiếu này được ghi thành 3 liên:

- Một liên lưu ở bộ phận lập phiếu
- Một liên gửi cho thống kê thành phẩm
- Một liên thủ kho giữ để ghi vào thẻ kho sau đó chuyển lên phòng kế toán.

Công ty MĐC

phiếu nhập kho

Mẫu số: 01-VT

Ngày 08 tháng 6 năm 2006

Ban hành theo QĐ số:

1141-TC/CĐKT

Ngày 1 tháng 11 năm

1995

của Bộ Tài Chính

Quyển số:

Số: 01

Nợ:

Có:

Họ tên người giao hàng: Chị Nga- XN may 3

Theo..... số..... ngày tháng..... năm của

.....
 Nhập tại kho: Thành phẩm

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
			Theo chứng từ	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3
1.	Mã NU3B-2006	chiếc	1.069	1.069	167.859	179.441.271
2.	Mã NAN-3A01	chiếc	1.810	1.810	156.554	283.362.740
	Cộng		2.879	2.879		462.804.011

Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Phụ trách cung	Người giao	Thủ kho
Ký, họ tên	Ký, họ tên	tiêu	hàng	Ký, họ tên
		Ký, họ tên	Ký, họ tên	

Công ty MĐC

Phiếu nhập kho

Số : 02/6

Ngày 9/6/2006

Họ tên người giao hàng: Anh Hoà- XN may 2

Nhập tại kho: Thành phẩm

S TT	Tên hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1.	áo jackét 2 lớp		Chiếc	1.030	1.030	110.000	113.300.000
	Cộng			1.030	1.030		113.300.000

Công ty MDC

Phiếu nhập kho

Số : 08/6

Ngày 12/6/2006

Họ tên người giao hàng: Chị Dung- XN may 6

Nhập tại kho: Thành phẩm

STT	Tên hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1.	Mã E0300		Chiếc	7.500	7.500	3.400	25.500.000
2.	áo mũ rời		Chiếc	1.500	1.500	88.400	132.600.000
	Cộng			9.000	9.000		158.100.000

b/ Quy trình xuất kho:

Khi khách hàng có nhu cầu mua hàng, phòng xuất nhập khẩu viết hoá đơn kèm phiếu xuất kho(Hoá đơn GTGT) dựa vào kế hoạch giao hàng đã được ký kết trong hợp đồng với từng khách hàng, từng đơn đặt hàng.

Hoá đơn kèm phiếu xuất kho được lập thành 3 liên:

- _ Một liên giao cho người mua hàng
- _ Một liên lưu ở bộ phận lập phiếu
- _ Một liên thủ kho giữ để ghi thẻ kho sau đó chuyển cho phòng kế toán.

Công ty MĐC

Hoá đơn GTGT
(Hoá đơn kèm phiếu xuất kho)

Ngày 10/6/2006

Mẫu số: 01 GTKT-3LL

EP/ 01- B

N0: 052454

Đơn vị bán: Công ty MĐC

Địa chỉ: Khu 6- Thị Cầu - Bắc Ninh Số tài khoản

Điện thoại: MS:

Họ tên người mua: Hãng FOB- Đại HQ-W

Đơn vị:

Địa chỉ:

Hình thức thanh toán: Chịu tiền

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1*2
1.	Mã NU3B-2006	Chiếc	1.050	196.000	205.800.000
2.	Mã NAN 3A01	Chiếc	1.820	183.000	333.060.000

	Cộng tiền hàng	538.860.000
Thuế suất GTGT: 0%	Tiền thuế GTGT	0
	Tổng tiền thanh toán	538.860.000

Số tiền viết bằng chữ: Năm trăm ba mươi tám triệu, tám trăm sáu mươi ngàn đồng chẵn.

Người mua hàng
Ký

Kế toán trưởng
Ký

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, đóng dấu)

Công ty MĐC

Hoá đơn GTGT
(Hoá đơn kèm phiếu xuất kho)

Mẫu số: 01-GTKT-3LL

EP/ 01-B

Ngày 13/6/2006

N0: 052459

Đơn vị bán: Công ty MĐC

Họ tên người mua: Hãng GARMENT

Hình thức thanh toán: Chịu tiền

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1*2
1.	Mã E0300	Chiếc	7.050	4500	31.725.000

Cộng tiền hàng 31.725.000

Thuế suất GTGT: 0% Tiền thuế GTGT 0

Tổng tiền thanh toán 31.725.000

Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi một triệu, bảy trăm hai mươi lăm nghìn đồng chẵn.

Công ty MĐC

Hoá đơn GTGT
(Hoá đơn kèm phiếu xuất kho)

Mẫu số: 01-GTKT-3LL

EP/ 01-B

Ngày 18/6/2006

N0: 052510

Đơn vị bán: Công ty MĐC

Họ tên người mua: Nguyễn Thị Thủy-CNTHUY

Địa chỉ: Hà Nội

Hình thức thanh toán: Chịu tiền

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1*2
1.	áo mũ rời	Chiếc	580	90.909	52.727.220

	Cộng tiền hàng	52.727.220
Thuế suất GTGT:10%	Tiền thuế GTGT	5.272.722
	Tổng tiền thanh toán	57.999.942

Số tiền viết bằng chữ: Năm mươi bảy triệu, chín trăm chín mươi chín nghìn, chín trăm bốn mươi hai đồng.

2- Kế toán chi tiết thành phẩm:

a/ Chứng từ sử dụng:

Mọi nghiệp vụ làm biến động thành phẩm đều phải được ghi chép, phản ánh vào các chứng từ ban đầu phù hợp và theo đúng những nội dung và phương pháp ghi chép chứng từ kế toán đã quy định.

Các chứng từ kế toán chủ yếu gồm:

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, hoá đơn kiêm phiếu xuất kho.
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ.
- Thẻ kho
- Sổ đối chiếu luân chuyển ...

b/ Kế toán chi tiết:

Công tác kế toán chi tiết thành phẩm ở Công ty được tiến hành theo phương pháp " Sổ đối chiếu luân chuyển". Hạch toán chi tiết thành phẩm được thực hiện ở phòng kế toán và ở kho.

* ở kho : Thủ kho dùng thẻ kho để mở cho từng loại thành phẩm, để phản ánh tình hình nhập - xuất - tồn kho theo từng loại thành phẩm về mặt số lượng .

Khi nhận được các chứng từ nhập - xuất kho thành phẩm thủ kho kiểm tra phân loại rồi ghi vào thẻ kho. Định kỳ thủ kho chuyển các chứng từ này lên phòng kế toán.

Công ty MĐC	Thẻ kho	Mẫu số: 06-VT
Kho: Thành phẩm	Tên sản phẩm: áo mũ rời	Số thẻ: 01...VT
		Ngày lập thẻ: 12/6/2006

Trưởng phòng kế toán

ĐVT: chiếc

Ngày tháng	Số chứng từ		Diễn giải	Số lượng			Ký xác nhận
	Nhập	Xuất		Nhập	Xuất	Tồn	
			Tồn đầu tháng			290	
12/6	08		Chị Dung -XN 6	1.500			
17/6		24	Phòng DVTM		350		
18/6		052510	Nguyễn Thị Thuỷ		580		
22/6		052546	Trần Thị Hà-HN		340		
			Cộng	1.500	1.270	520	

Công ty MĐC

Thẻ kho

Kho: Thành phẩm

Tên sản phẩm: Mã NU3B-2006

Ngày lập thẻ: 8/6/02

ĐVT: chiếc

Ngày tháng	Số chứng từ		Diễn giải	Số lượng			Ký xác nhận
	Nhập	Xuất		Nhập	Xuất	Tồn	
			Tồn đầu tháng			26	
8/6	01		Chị Nga-XN 3	1.069			
10/6		052454	Đào Minh Đại		1.050		
			Cộng	1.069	1.050	45	

Công ty MĐC

Thẻ kho

Kho: Thành phẩm

Tên sản phẩm: Mã NAN-3A01

Ngày lập thẻ: 8/6/06

ĐVT: chiếc

Ngày tháng	Số chứng từ		Diễn giải	Số lượng			Ký xác nhận
	Nhập	Xuất		Nhập	Xuất	Tồn	
			Tồn đầu tháng			80	
8/6	01		Anh Hoà- XN 2	1.810			
10/6		052454	Đào Minh Đại		1.820		
			Cộng	1.810	1.820	70	

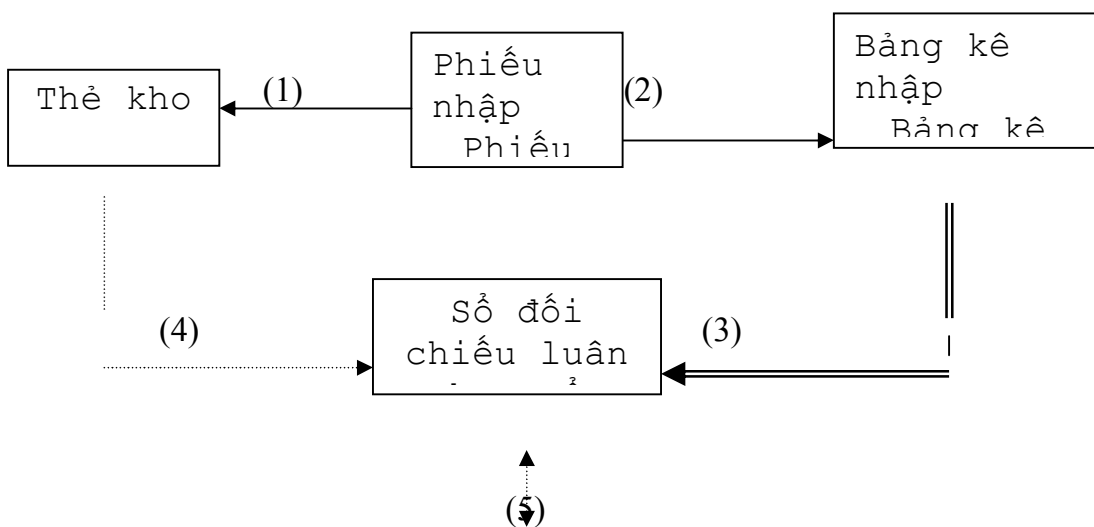
** Phương pháp ghi vào thẻ kho: Mỗi thành phẩm được ghi trên một thẻ kho.

Trên cơ sở cột nhập- xuất- tồn đầu tháng tính ra số tồn cuối tháng trên thẻ kho. Mỗi lần phát sinh các nghiệp vụ kinh tế liên quan đến nhập- xuất thủ kho ghi vào một dòng trên thẻ kho. Cuối tháng tính ra số tồn trên thẻ về mặt số lượng.




* ở phòng kế toán :

Kế toán mở sổ đối chiếu luân chuyển ghi chép tình hình nhập- xuất- tồn kho của từng loại, từng thứ thành phẩm, sổ này dùng cho cả năm và chỉ ghi một lần vào cuối tháng. Để có số liệu ghi vào sổ này kế toán phải lập bảng kê nhập- xuất theo từng loại thành phẩm, trên cơ sở các chứng từ nhập xuất. Cuối tháng tiến hành kiểm tra đối chiếu số liệu giữa sổ đối chiếu luân chuyển với thẻ kho và số liệu kế toán tổng hợp.

Kế toán chi tiết thành phẩm được tiến hành theo phương pháp " Sổ đối chiếu luân chuyển" được biểu hiện ở sơ đồ sau:



Kế toán
tổng hợp

Ghi chú:  Ghi hàng ngày
  Ghi cuối tháng
  Đối chiếu

Hàng ngày, căn cứ vào các phiếu nhập- phiếu xuất kho thành phẩm kế toán tiến hành vào bảng kê nhập - xuất thành phẩm trong tháng.

Các bảng kê này chỉ theo dõi về mặt số lượng của từng loại thành phẩm nhập-xuất kho trong tháng. Cuối tháng kế toán tính ra số tổng cộng của từng mã thành phẩm để ghi vào một dòng trên sổ đối chiếu luân chuyển.

Bảng kê nhập

Tháng 6/2006

áo jacket		áo mũ rời		Mã E0300		Mã NU3B- 2006		Mã NAN- 3A01		
Số phiếu	Số lượng	SP	SL	SP	SL	SP	SL	SP	SL	SP	SL
02	1.030	08	1.500	08	7.500	01	1.069	01	1.810
				36	5.200				
Cộng	1.030		1.500		12.700		1.069		1.810

Nhìn vào bảng kê nhập kho thành phẩm trong tháng ta có thể thấy được tổng số thành phẩm nhập kho trong tháng của từng loại thành phẩm. Số tổng của từng mã chính là toán bộ số lượng nhập kho trong tháng của các mã hàng đó.

Bảng kê xuất thành phẩm

Tháng 6/2006

áo jackét		áo mũ rời		Mã E0300		Mã NU3B- 2006		Mã NAN- 3A01		...	
SP	SL	SP	SL	SP	SL	SP	SL	SP	SL	S	SL
0524	1.00	24	350	0524	7.050	0524	1.05	0524	1.82		
56	0			59		54	0	54	0		
		0525	580	0525	5.400						
		10		45							
		0525	340								
		46									
Cộng	1.00		1.27		12.45		1.05		1.82
	0		0		0		0		0		

Nhìn vào bảng kê xuất trong tháng ta có thể thấy được toàn bộ số thành phẩm xuất kho theo từng mã hàng, từng loại.

***Ví dụ:** Sản phẩm áo mũ rời: Số tổng cộng trong bảng kê này là: 1.270 chiếc tức là trong tháng này sản phẩm áo mũ rời xuất kho với số lượng là 1.270 chiếc.

Tương tự với các sản phẩm khác cũng như vậy.

* Cách ghi chép vào sổ đối chiếu luân chuyển:

- Cột tồn đầu tháng: Căn cứ vào số tồn cuối tháng trước trên sổ đối chiếu luân chuyển để ghi vào cả về hiện vật và giá trị của từng loại- từng mã thành phẩm.

- Cột nhập trong tháng:

+ Số lượng: Lấy số tổng cộng ở bảng kê nhập thành phẩm của từng loại và mỗi loại ghi trên một dòng trên sổ.

+ Thành tiền: Kế toán tiến hành lấy giá thành sản xuất thực tế (giá thành công xưởng) đã được tính riêng cho từng loại thành phẩm rồi nhân với toàn bộ số lượng nhập để ghi vào cột thành tiền.

- Cột xuất trong tháng:

+ Số lượng : Lấy số tổng cộng ở bảng kê xuất thành phẩm của từng loại và mỗi loại ghi trên một dòng trên sổ.

+ Thành tiền: Đơn giá của thành phẩm xuất kho là giá thành thực tế xuất kho được tính theo phương pháp bình quân gia quyền giữa thành phẩm nhập kho trong tháng với thành phẩm tồn kho đầu tháng (đã trình bày ở phần tính giá thành phẩm). Kế toán lấy đơn giá bình quân tính được cho từng loại thành phẩm rồi nhân với số lượng xuất kho để ghi vào cột thành tiền.

- Cột tồn cuối tháng được tính bằng cách lấy số tồn đầu tháng + số nhập trong tháng - số xuất trong tháng, được tính cho cả số lượng và giá trị.

***Ví dụ:** Đối với sản phẩm áo jacket 2 lớp.

- Số lượng tồn đầu tháng: 107 chiếc, thành tiền: 11.556.000đ

- Số lượng nhập: 1.030 chiếc- giá thành thực tế: 100.000đ/ chiếc

Thành tiền: 113.300.000đ

- Số lượng xuất: 1.000 chiếc

$$+ \text{Đơn giá xuất} = \frac{11.556.000 + 113.300.000}{107 + 1.030} = 109.811,785 \text{ đ/chiếc.}$$

+ Số tiền của toàn bộ số thành phẩm xuất kho trong tháng là:

$$= 1.000 * 109.811,785 = 109.811.785 \text{ đ}$$

+ Số tiền tồn = 11.556.000 + 113.300.000 - 109.811.785 = 15.044.215 đ.

Đối với các thành phẩm khác cũng tính tương tự như vậy và ghi vào sổ đối chiếu luân chuyển.

Sổ đối chiếu luân chuyển*Tháng 6/2006*

ĐVT: Đồng

ST T	Tên sản phẩm	ĐVT	Tồn đầu tháng		Nhập trong tháng		Xuất trong tháng		Tồn cuối tháng	
			Số lượng	Thành tiền	SL	TT	SL	TT	SL	TT
1	áo jacket 2 lớp	Chiếc	107	11.556.000	1.030	113.300.000	1.000	109.811.785	137	15.044.215
2	Mã NU3B-2006	Chiếc	26	4.290.000	1.069	179.441.271	1.050	176.180.670	45	7.550.601
3	áo mũ rời	Chiếc	290	25.636.000	1.500	132.600.000	1.270	112.268.000	520	45.968.000
4	Mã NAN-3A01	Chiếc	80	12.400.000	1.810	283.362.740	1.820	284.808.564	70	10.954.176
5	Mã E0300	Chiếc	69	345.000	12.700	43.180.000	12.450	42.437.070	319	1.087.930
	Cộng		572	54.227.000	18.109	751.884.011	17.590	725.506.089	1.091	80.604.922

3- Kế toán tổng hợp thành phẩm:

- Kế toán tổng hợp thành phẩm sử dụng một số tài khoản sau: TK 155,154,632,157.

- Các nghiệp vụ nhập - xuất kho thành phẩm- hàng hoá được phản ánh trên bảng kê số 8- Nhập- xuất- tồn kho thành phẩm- hàng hoá.

* Nguồn số liệu để ghi vào bảng kê này:

- Số dư đầu tháng: Căn cứ vào bảng kê số 8 của tháng trước, kế toán lấy số dư cuối tháng trên bảng kê để ghi vào.

- Căn cứ vào các chứng từ nhập- xuất trong tháng kế toán ghi vào bảng kê số 8 tháng này theo thứ tự thời gian.

- Phần ghi nợ TK 155: Phản ánh số thành phẩm nhập kho trong tháng, có thể là nhập kho do Công ty sản xuất ra hoặc cũng có thể do thuê ngoài gia công chế biến. Hoặc số hàng gửi bán bị trả lại nhập kho ...

- Phần ghi có TK 155: Phản ánh số thành phẩm xuất kho trong tháng. Có thể là xuất bán trực tiếp, xuất hàng gửi đi bán và xuất khác....

- Cột số dư cuối tháng = số dư đầu tháng + nhập trong tháng - xuất trong tháng.

Bảng kê số 8- Nhập- Xuất- Tồn kho thành phẩm, hàng hoá.

TK: 155- Thành phẩm

Tháng 6/2006

ĐVT: Đồng

Dư đầu tháng: 54.227.000

Chứng từ		Diễn giải	Ghi nợ Tk 155, có các TK...			Ghi có TK 155, nợ các TK...		
Số	Ngày		TK: 154	TK: 157	Cộng nợ TK	TK: 632	TK: 157	Cộng có Tk
01	8/6	Nhập mã NU3B-2006	179.441.271		179.441.271			
01	8/6	Nhập mã NAN-3a01	283.362.740		283.362.740			
02	9/6	Nhập áo jackét 2 lớp	113.300.000		113.300.000			
08	12/6	Nhập áo mũ rời	132.600.000		132.600.000			
08	12/6	Nhập mã E0300	25.500.000		25.500.000			
36	20/6	Nhập mã E0300	17.680.000		17.680.000			
052454	10/6	Xuất mã NU3B-2006				176.180.670		176.180.670
052454	10/6	Xuất mã NAN-3A01				284.808.564		284.808.564
052456	12/6	Xuất áo jackét 2 lớp				109.811.785		109.811.785
052459	13/6	Xuất mã E0300				24.030.630		24.030.630

24	17/6	Xuất áo mũ rời					30.940.000	30.940.000
052510	18/6	Xuất áo mũ rời				51.272.000		51.272.000
052545	21/6	Xuất mã E0300				18.406.440		18.406.440
052546	22/6	Xuất áo mũ rời				30.056.000		30.056.000
		Cộng	751.884.011		751.884.011	694.566.089	30.940.000	725.506.089

Dư cuối tháng: 80.604.922

B_ Kế toán tiêu thụ thành phẩm:

I - Đặc điểm tiêu thụ thành phẩm tại Công ty MĐC:

Để phản ánh tình hình tiêu thụ thành phẩm, hàng hoá, lao vụ dịch vụ thì mục đích của sản xuất kinh doanh sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra phải thực hiện giá trị và đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, mà giá trị của hàng hoá phải được chuyển giao sản phẩm hàng hoá cung cấp cho khách hàng, được khách hàng trả tiền ngay hay chấp nhận thanh toán, quá trình đó gọi là tiêu thụ. Tại Công ty MĐC công tác tiêu thụ được tiến hành theo một số phương thức sau:

- Bán hàng trực tiếp theo hợp đồng.
- Bán hàng đại lý, các cửa hàng giới thiệu sản phẩm.

* Phương thức thanh toán tiền hàng:

Do tính đa dạng của khách hàng, để tiện cho việc thanh toán giữa Công ty với khách hàng, Công ty đã áp dụng hình thức thanh toán sau:

+ Đối với sản phẩm tiêu thụ trong nước và nước ngoài áp dụng phương thức thanh toán ngay và thanh toán trả chậm. Khách hàng có thể trả bằng tiền mặt, séc, ngân phiếu, chuyển khoản

Để hỗ trợ cho công tác bán hàng, công tác quảng cáo sản phẩm, tiếp cận thị trường cũng đã đem lại hiệu quả cho Công ty trong việc tiêu thụ sản phẩm của mình. Công ty đã có cửa hàng giới thiệu sản phẩm, ngoài các cơ sở đại lý bán thành phẩm thì thành phẩm còn có thể được bán tại các cửa hàng giới thiệu sản phẩm....

Công ty còn có một phòng dịch vụ thương mại có nhiệm vụ tiêu thụ sản phẩm và thu hút khách hàng mua lẻ bán thành phẩm và nguyên phụ liệu tiết kiệm, phế liệu thu hồi

* *Thị trường và bạn hàng chủ yếu của Công ty:*

Sản phẩm của Công ty được tiêu thụ trên thị trường trong và ngoài nước. Từ thị trường Hàn Quốc, Hồng Kông đều có mặt hàng may mặc của Công ty được xuất khẩu sang.

Một số bạn hàng chủ yếu của Công ty: Hãng SERIM, HONGKONG... Mạng lưới phân phối sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường và thị hiếu người tiêu dùng. Sản phẩm của Công ty đã được thị trường chấp nhận.

II - Kế toán bán hàng tại Công ty:

Kế toán bán hàng theo các phương thức thanh toán như đã trình bày ở trên và một số chứng từ được sử dụng trong công tác tiêu thụ thành phẩm như sau:

- Hoá đơn GTGT
- Sổ chi tiết bán hàng
- Sổ theo dõi công nợ với khách hàng ...

Khi Công ty nhận được tiền hoặc khách hàng chấp nhận thanh toán thì kế toán tiến hành thực hiện doanh thu.

Để phục vụ cho công tác kế toán bán hàng kế toán sử dụng một số tài khoản sau: + TK: 511- Doanh thu bán hàng

+ TK: 632- Giá vốn hàng bán

+ TK: 3331- Thuế GTGT phải nộp

+ TK: 911- xác định kết quả

Và một số tài khoản liên quan: TK 131- Phải thu của khách hàng

TK 111,112- Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng

Quá trình tiêu thụ thành phẩm được thanh toán và giao hàng theo tiến độ. Đối với mỗi phương thức tiêu thụ đều có sự hạch toán khác nhau nhưng đều đi đến xác định được doanh thu của số hàng đã bán được phản ánh trên tài khoản 511- Doanh thu bán hàng.

- Đơn giá bán trên hóa đơn GTGT là giá theo hợp đồng đã được thoả thuận ký kết giữa Công ty với khách hàng.

+ Với mặt hàng nội địa: Khi xuất bán thuế suất GTGT là 10%.

+ Với hàng xuất khẩu: Khi xuất bán áp dụng thuế suất GTGT là 0%

Tuy các mặt hàng của Công ty chủ yếu được xuất khẩu sang thị trường nước ngoài nhưng thuế xuất khẩu bằng 0.

1- Kế toán doanh thu bán hàng:

Bán hàng là một quá trình vô cùng quan trọng, nó phản ánh kết quả của các quá trình sản xuất kinh doanh. Có bán được hàng thì mới có doanh thu. Thời điểm để xác định doanh thu là khi thành phẩm đã được đem tiêu thụ và thu tiền về hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Vậy doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được và số tiền khách hàng còn chịu tiền.

a - Doanh thu bán hàng trực tiếp:

Theo phương thức này, khi xuất thành phẩm giao cho người mua, có thể mua trực tiếp tại kho của Công ty hay giao hàng theo hợp đồng đã ký kết thì số thành phẩm đó được coi là tiêu thụ ngay.

Chứng từ sử dụng: Căn cứ vào các hoá đơn GTGT để thanh toán với khách hàng theo giá bán, xác định doanh thu tiêu thụ.

*Trong tháng 6 về công tác tiêu thụ 5 loại thành phẩm trên của Công ty có các hoá đơn bán hàng sau:

+ Hoá đơn số 052456 ngày 12/6 xuất cho Hãng FOB- Thịnh số lượng: 1.000 chiếc áo jackét 2 lớp. Giá bán chưa có thuế: 135.000đ/chiếc. Thuế VAT là 0%. Tổng tiền thanh toán là : 135.000.000đ. Chưa thanh toán tiền hàng.

+ Hoá đơn số 052546 ngày 22/6 xuất cho chị Hà- Hà Nội số lượng 340 chiếc áo mũ rời. Giá bán chưa có thuế là 90.909đ/chiếc. Thuế VAT là 10%. Tổng tiền thanh toán là: 33.999.966đ. Đã thanh toán bằng chuyển khoản.

+...

** Hàng ngày căn cứ vào các hoá đơn bán hàng kế toán ghi vào sổ nhật ký bán hàng. Sổ này được theo dõi cho từng tháng từ đầu tháng đến hết tháng tình hình tiêu thụ thành phẩm trong tháng.

Tổng Công ty Dệt may Việt Nam

Công ty MDC

Sổ nhật ký bán hàng

Từ ngày: 01/6/2006 đến ngày 30/6/2006

Chứng từ	Khách hàng	Diễn giải	TK	TK	Số phát sinh
----------	------------	-----------	----	----	--------------

Ngày	Số			đôi		
				úng		
10/6	052454	Hãng FOB-Đại	Xuất mã NU3B-2006	131	5111	205.800.000
10/6	052454	Hãng FOB-Đại	Xuất mã NAN3A01	131	5111	333.060.000
12/6	052456	Hãng FOB- Thịnh	Xuất áo jackét 2 lớp	131	5111	135.000.000
13/6	052459	Hãng GARMENT	Xuất mã E0300	131	5111	31.725.000
18/6	052510	Ng. Thị Thuỷ	Xuất áo mũ rời	131 131	5111 3331	52.727.220 5.272.722
21/6	052545	Hãng GARMENT	Xuất mã E0300	131	5111	24.300.000
22/6	052546	Trần Thị Hà	Xuất áo mũ rời	1121 1121	5111 3331	30.909.060 3.090.906
29/6	052620	Phòng DVTM	Xuất áo mũ rời	131 131	5111 3331	27.272.700 2.727.270
			Cộng			851.884.878

b/ Tiêu thụ theo phương thức bán hàng đại lý và giao hàng cho các cửa hàng giới thiệu sản phẩm.

Số hàng này nếu trong tháng được xác định tiêu thụ thì cũng được theo dõi trên sổ nhật ký bán hàng.

Với phương thức này, số sản phẩm hàng hoá đã chuyển giao cho bên mua nhưng vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, chỉ khi nào nhận được báo cáo bán hàng của các đơn vị này thì mới được coi là tiêu thụ. Phòng DVTM khi nhận hàng của Công ty giao cho được coi như một đại lý.

Trong trường hợp này khi xuất kế toán mới chỉ phản ánh giá vốn của toàn bộ số hàng xuất gửi trên tài khoản 157- Hàng gửi đi bán. Khi nào nhận được báo cáo của các đơn vị về số hàng gửi bán được xác định tiêu thụ thì kế toán mới kết chuyển

giá vốn của số hàng đã tiêu thụ sang tài khoản 632- Giá vốn hàng bán, và phản ánh doanh thu bán hàng.

- Với phương thức bán hàng này, đại lý và các cửa hàng là người bán hàng cho Công ty và được hưởng 7% hoa hồng đại lý so với giá bán chưa có thuế. Số tiền này được phản ánh trên tài khoản 641- chi phí bán hàng. Khi tính % hoa hồng đại lý được hưởng Công ty không tính trừ vào doanh thu bán hàng mà tính tách biệt hoa hồng. Khi đã phản ánh được doanh thu của số hàng gửi đại lý đã tiêu thụ, kế toán xuất tiền chi trả hoa hồng cho các cơ sở đại lý.

*Trong tháng phát sinh một số nghiệp vụ sau:

- Xuất kho thành phẩm gửi cho phòng DVTM số lượng 350 chiếc áo mũ rời, giá bán 90.909đ/chiếc, thuế VAT 10%, hoa hồng đại lý được hưởng là 7% so với giá bán chưa có thuế VAT.

Khi phát sinh nghiệp vụ trên, kế toán phản ánh giá vốn của toàn bộ số hàng xuất gửi.

- Cuối tháng nhận được báo cáo bán hàng của phòng DVTM, số sản phẩm đã được xác định là tiêu thụ như sau:

+ áo mũ rời : 300 chiếc. Tiền hàng chưa thanh toán.

*Sau khi nhận được báo cáo này kế toán tiến hành phản ánh doanh thu bán hàng và kết chuyển giá vốn của số hàng được tiêu thụ.

- Số hàng gửi bán này được theo dõi trên bảng kê số 10- Hàng gửi đi bán.

** Để theo dõi tình hình tiêu thụ thành phẩm trong tháng, kế toán mở sổ theo dõi bán hàng theo từng mã khách hàng, mỗi mã khách hàng được theo dõi trên một trang sổ. Sau đó làm căn cứ để ghi vào sổ chi tiết bán hàng.

Sổ theo dõi bán hàng theo mã khách hàng

Tháng 6/2006

Đối tượng: Hãng FOB-Đại

Chứng từ		Diễn giải	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Số	Ngày					

052454	10/6	Xuất mã NU3B- 2006	chiếc	1.050	196.000	205.800.000
052454	10/6	Xuất mã NAN3A01	chiếc	1.820	183.000	333.060.000
		Cộng		2.870		538.860.000

Các khách hàng khác cũng được theo dõi tương tự trên sổ này. Từ đây kế toán vào sổ chi tiết bán hàng.

Doanh thu bán chịu được theo dõi trên bảng kê số 11- TK 131- Phải thu của khách hàng.

Hãng FOB-Đại	657.862.012		538.860.00 0		538.860.00 0		157.000.00 0	157.000.00 0	1.039.722.01 2	
Hãng FOB- Thịnh	191.649.562		135.000.00 0		135.000.00 0		70.000.000	70.000.000	256.649.562	
Hãng GARMENT	455.237.623		56.025.000		56.025.000		190.000.00 0	190.000.00 0	321.262.623	
Ng. Thị Thủy	57.808.752		52.727.220	5.272.72 2	57.999.942	55.000.00 0		55.000.000	60.808.694	
Phòng DVTM	25.435.000		27.272.700	2.727.27 0	29.999.970	20.750.00 0		20.750.000	34.684.970	
Cộng	1.387.992.9 49		809.884.92 0	7.999.99 2	817.884.91 2	75.750.00 0	417.000.00 0	492.750.00 0	1.713.127.86 1	

Bảng kê số 10- Hàng gửi đi bán- TK 157

Tháng 6/2006

Dư đầu tháng: 13.870.680đ

Diễn giải	Ghi nợ TK 157, có các TK...			Ghi có TK 157, nợ các Tk ...		
	TK: 155	...	Cộng nợ TK	TK: 632	...	Cộng có TK
-Phòng DVTM	30.940.000		30.940.000	26.520.000		26.520.000
Cộng	30.940.000		30.940.000	26.520.000		26.520.000

Dư cuối tháng: 18.290.680đ

Bảng kê này được mở hàng tháng để theo dõi số hàng gửi đi bán. Căn cứ vào các nghiệp vụ phát sinh kế toán phản ánh trên bảng kê này.

- Số dư đầu tháng: Là số dư cuối tháng trên bảng kê tháng trước.

- Phát sinh nợ TK 157: Phản ánh giá vốn của toàn bộ số hàng xuất đi.

- Phát sinh có TK 157: Phản ánh giá vốn hàng bán của số hàng gửi được xác định là tiêu thụ trong tháng.

- Số dư cuối tháng: Là giá vốn của số hàng xuất gửi nhưng chưa được xác định là tiêu thụ.

*Căn cứ vào số liệu trên, cuối tháng kế toán ghi vào NKCT số 8 và ghi vào sổ cái các tài khoản.

2/ Kế toán giá vốn hàng bán:

- Khi sản phẩm của Công ty được xác định tiêu thụ, kế toán xác định doanh thu đồng thời xác định giá vốn của số thành phẩm đó, làm căn cứ để xác định kết quả.

- Giá vốn hàng bán là toàn bộ trị giá xuất thành phẩm trong tháng được coi là tiêu thụ. Để phản ánh, kế toán sử dụng tài khoản 632- Giá vốn hàng bán.

Phương pháp xác định giá vốn hàng bán đã được trình bày trong phần kế toán thành phẩm. Cuối tháng kế toán tập hợp toàn bộ giá vốn của số hàng tiêu thụ trong tháng kể cả hàng bán trực tiếp và hàng gửi đại lý được xác định tiêu thụ. Như vậy toàn bộ trị giá vốn hàng bán của 5 loại thành phẩm này phát sinh trong tháng là:

721.086.089 đ.

3/ Kế toán chi phí bán hàng- chi phí quản lý doanh nghiệp:

*Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh có liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá hoặc lao vụ dịch vụ của doanh nghiệp.

- TK sử dụng: TK 641- Chi phí bán hàng.

* Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí chi ra để phục vụ cho việc tổ chức để điều hành các hoạt động của doanh nghiệp. Kế toán sử dụng tài khoản 642- chi phí QLDN.

** Toàn bộ các khoản chi phí bán hàng cũng như chi phí QLDN phát sinh trong tháng được tập hợp trên bảng kê số 5- Tập hợp chi phí bán hàng- chi phí QLDN.

Bảng kê số 5- Tập hợp chi phí bán hàng- chi phí QLDN*Tháng 6/2006*

TK có TK nợ	TK 1111	TK 1121	TK 1522	TK 153	TK 3311	TK 334	TK 338	Cộng
1.TK 641	4.098.200		5.315.366					9.413.566
TK 641.2			5.315.366					5.315.366
TK 641.8	4.098.200							4.098.200
2.TK 642	11.467.584	26.000.000	3.500.000	3.740.000	2.484.440	45.884.287	8.718.014	101.794.325
TK 642.1						45.884.287	8.718.014	54.602.301
TK 642.2			3.500.000					3.500.000
TK 642.3				3.740.000				3.740.000
TK 642.7					2.484.440			2.484.440
TK 642.8	11.467.584	26.000.000						11.467.584
Cộng	15.565.784	26.000.000	8.815.366	3.740.000	2.484.440	45.884.287	8.718.014	111.207.891

4/ Kế toán xác định kết quả:

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu thuần với tổng chi phí. Kế toán sử dụng tài khoản 911- xác định kết quả.

** Phương pháp xác định kết quả:

- Doanh thu thuần = Tổng doanh thu - Các khoản giảm trừ

Trong tháng 6, đối với 5 loại thành phẩm trên không phát sinh các khoản giảm trừ, vì vậy toàn bộ doanh thu bán hàng chính là doanh thu thuần.

Căn cứ vào phương pháp hạch toán cụ thể của các nghiệp vụ phát sinh kế toán tiến hành xác định kết quả: - Kết chuyển giá vốn hàng bán

- Kết chuyển doanh thu thuần

- Kết chuyển các khoản chi phí: chi phí bán hàng, chi phí QLDN, ...

* Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Lợi tức gộp = Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán

$$= 840.793.980 - 721.086.089 = 119.707.891đ$$

- Lợi tức thuần = Lợi tức gộp - Chi phí BH - Chi phí QLDN

$$= 119.707.891 - 9.413.566 - 101.794.325 = 8.500.000đ$$

Đây chính là lợi nhuận trước thuế.

* Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế - thuế thu nhập doanh nghiệp

$$+ \text{Thuế TNDN phải nộp} = \frac{\text{Số thu nhập chịu thuế trong kỳ}}{\text{Thuế suất}}$$

Thuế TNDN áp dụng là 32%.

$$\text{Vậy số thuế} = 8.500.000 * 32\% = 2.720.000đ$$

$$+ \text{Lợi nhuận sau thuế} = 8.500.000 - 2.720.000 = 5.780.000đ.$$

Cuối tháng kế toán ghi vào NKCT số 8.

* Kết luận: Kết quả tiêu thụ 5 loại thành phẩm trên trong tháng 6/2006 của Công ty là có lãi.

Nhật ký chứng từ số 8

Tháng 6/2006- Ghi có các TK: 155,156,157,511,632,641,642...

Số hiệu Tk	Tk ghicó / Tk ghi nợ	TK 155	TK 5511	TK 3331	TK 632	TK 641	TK 642	TK 131	TK 911	TK 157	TK 421	Cộng
111 1	Tiền mặt-Vnd							75.750.000				75.750.000
112 1	TGNH-VND		30.909.060	3.090.906				417.000.000				450.999.966
131	Phải thu của khách hàng		809.884.920	7.999.992								817.884.912
511	Doanh thu bán hàng								840.793.980			840.793.890

632	Giá vốn hàng bán	694.566. 089								26.520.0 00		721.086.089
911	Xác định kết quả				721.086. 089	9.413. 566	101.794. 325				8.500. 000	840.793.980
	Cộng	694.566. 089	840.793. 980	11.090 .898	721.086. 089	9.413. 566	101.794. 325	492.750. 000	840.793. 980	26.520.0 00	8.500. 000	3.747.308.83 7

Từ NKCT số 8 kê toán ghi vào sổ cái các tài khoản.

Trích sổ cái của một số tài khoản sau:

Sổ cái TK155- Thành phẩm

Tk ghi có đối ứng nợ Tk này	Tháng 1	...	Tháng 5	Tháng 6
Tk 154				751.884.011
...				
Phát sinh nợ				751.884.011
Phát sinh có				725.506.089
Số dư nợ			54.227.000	80.604.922
Số dư có				

Sổ cái TK 511- Doanh thu bán hàng

Tk ghi có đối ứng nợ Tk này	Tháng 1	...	Tháng 5	Tháng 6
Tk 911				840.793.980
...				
Phát sinh nợ				840.793.980
Phát sinh có				
Số dư nợ				840.793.980
Số dư có				

Sổ cái Tk 632- Giá vốn hàng bán

Tk ghi có đối ứng nợ Tk này	Tháng 1	...	Tháng 5	Tháng 6
Tk 155				694.566.089
TK 157				26.520.000
...				
Phát sinh nợ				721.086.089
Phát sinh có				721.086.089
Số dư nợ				
Số dư có				

Sổ cái Tk 911- Xác định kết quả

Tk ghi có đối ứng nợ Tk này	Tháng 1	...	Tháng 5	Tháng 6
Tk 632				721.086.089
Tk 641				9.413.566
Tk 642				101.794.325
Tk 421				8.500.000
...				
Phát sinh nợ				840.793.980
Phát sinh có				840.793.980
Số dư nợ				
Số dư có				

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**Tháng 6/2006****Phần I: Lãi - lỗ***DVT: Đồng*

Chi tiêu	Mã số	Tháng trước	Tháng này	Lũy kế từ đầu năm
- Tổng doanh thu	01	615.700.000	840.793.980	2.156.493.980
Trong đó: DT XK	02	520.150.000	729.885.000	2.001.430.750
- Các khoản giảm trừ	03	7.150.214		7.150.314
+Hàng bán bị trả lại	04	7.150.214		7.150.214
1. DT thuần	10	608.549.786	840.793.980	2.149.343.766
2. GVHB	11	509.502.727	721.086.089	1.830.588.816
3. Lợi nhuận gộp	20	99.047.059	119.707.891	318.754.950
4. Chi phí bán hàng	21	8.063.000	9.413.566	25.476.000
5. Chi phí QLDN	22	84.314.059	101.794.325	268.766.950
6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	6.670.000	8.500.000	24.512.000
7. Lợi nhuận trước thuế	60	6.670.000	8.500.000	24.512.000
8. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	70	2.134.400	2.720.000	7.843.840
9. Lợi nhuận sau thuế	80	4.535.600	5.780.000	16.668.160

Phần III

Một số đánh giá- kết luận về công tác tổ chức kế toán thành phẩm- tiêu thụ và xác định kết quả tại Công ty MĐC

Sau thời gian được trực tiếp nghiên cứu quá trình hạch toán kế toán tại Công ty, đi sâu nghiên cứu quá trình hạch toán thành phẩm và tiêu thụ thành phẩm. Với thời gian nghiên cứu chưa nhiều, kiến thức thực tế còn nhiều hạn chế, em có nhận xét khái quát và kết luận chung về công tác kế toán ở Công ty May Đáp Cầu như sau:

- Bộ máy kế toán được tổ chức phân cấp quản lý phân phối theo mô hình tập trung nên báo cáo về chế độ kế toán của Công ty được quản lý chặt chẽ các khâu hạch toán tăng cường hiệu lực kiểm tra, góp phần cung cấp thông tin kinh tế cho Tổng giám đốc kịp thời đầy đủ để điều hành các hoạt động của Công ty.

- Về hệ thống sổ sách kế toán áp dụng hình thức NKCT nên hệ thống sổ sách kế toán được mở để ghi chép đầy đủ, dễ đối chiếu kiểm tra.

Trong quá trình thực tập tại Công ty, em thấy phòng kế toán luôn chấp hành đầy đủ mọi chế độ về kế toán tài chính theo quy định của nhà nước. Chế độ kế toán mới được áp dụng kịp thời công tác kiểm tra kế toán được tổ chức thường xuyên liên tục góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất.

- Về bộ máy quản lý của Công ty: Với bộ máy quản lý theo mô hình trực tuyến- chức năng, các phòng ban và nguyên tắc tổ chức của Công ty có sự phân công trách nhiệm rõ ràng. Dưới sự điều hành của BGD, các cán bộ kỹ thuật luôn có những phương pháp quản lý kinh tế, điều chỉnh chỉ đạo làm cho quá trình sản xuất của Công ty luôn hoàn thành tốt mọi nghĩa vụ, kế hoạch được giao và nâng cao mức sống của cán bộ công nhân viên.

* Công tác kế toán thành phẩm- tiêu thụ- xác định kết quả: Công ty thực hiện đầy đủ, chặt chẽ có hệ thống đảm bảo theo dõi từ khâu kiểm tra nhập kho thành phẩm đến khâu tiêu thụ- XĐKQ.

Các nghiệp vụ phát sinh đều được phản ánh theo đúng chế độ quy định. Công tác kế toán tiêu thụ cũng được quan tâm đúng mức. Phản ánh kịp thời số lượng thành phẩm tiêu thụ trong kỳ.

** Ta có thể thấy được doanh thu hàng năm của Công ty luôn tăng và doanh thu thuần cũng tăng tương ứng. Tuy vậy nhưng lợi nhuận chưa được cao. Thực tế cho thấy giá vốn hàng bán của số hàng tiêu thụ còn cao, phản ánh việc quản lý sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn... chưa được hợp lý. Công ty cần phải xem xét lại, kiểm tra lại phương án sản xuất kinh doanh mặt hàng nói chung và việc quản lý giá thành sản phẩm nói riêng, để có biện pháp điều chỉnh thích hợp nhằm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Ngược lại ta thấy chi phí bán hàng và chi phí QLDN đã giảm chứng tỏ việc quản lý hai loại chi phí này là có hiệu quả. Phải nói rằng trong những năm qua Công ty đã có nhiều cố gắng trong công tác tiêu thụ thành phẩm: sản lượng tiêu thụ hàng năm tăng làm cho doanh thu tăng. Để có được những kết quả trong công tác tiêu thụ thì Công ty đã quan tâm từ công tác quản lý thành phẩm. Công ty đã không ngừng đổi mới cơ chế quản lý và đầu tư dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.

*Song bên cạnh những cố gắng vượt bậc đó, chúng ta cũng nhận thấy được những tồn tại trong vấn đề tiêu thụ thành phẩm tại Công ty.

- Về cơ bản Công ty chưa quan tâm đến công tác nghiên cứu thị trường và tìm hiểu đối thủ cạnh tranh để hoạch định các chiến lược củng cố và mở rộng thị trường tiêu thụ của mình.

- Công ty chưa chú ý đến nhu cầu và mức giá, đặc biệt là tiêu thụ nội địa còn nhiều yếu kém thiếu sự kết hợp chặt chẽ giữa sản xuất và kinh doanh.

- Thành phẩm của Công ty còn tồn kho nhiều, làm cho vốn không quay vòng nhanh điều này ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình sản xuất kinh doanh.

****Kiến nghị :**

- Để giải quyết tình trạng tồn đọng thành phẩm trong kho Công ty cần phải có biện pháp quản lý tốt thành phẩm cũng như việc tiêu thụ thành phẩm.

- Công ty phải có chiến lược về giá cả để tiêu thụ được số thành phẩm tồn kho đó. Công ty có thể bán hạ giá để thu hồi vốn kinh doanh.

- Tổ chức tốt công tác tiếp cận thị trường.

- Mở rộng thị trường tiêu thụ, thay đổi mô hình tổ chức sản xuất để có được những sản phẩm chất lượng tốt nhưng giá thành hạ. Quan tâm đến chất lượng năng suất lao động của công nhân. Muốn vậy phải có các chế độ thưởng phạt cho người lao động, kích thích họ thi đua sản xuất, phát huy năng lực của mình.

Kết luận

Tổ chức công tác kế toán thành phẩm là công việc có ý nghĩa quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến việc xác định kết quả của sản xuất kinh doanh trong công ty.

Do thời gian thực tập có hạn và kinh nghiệm thực tế không nhiều nên báo cáo của em mới chỉ đi sâu nghiên cứu một số vấn đề chủ yếu của công tác kế toán thành phẩm- tiêu thụ và xác định kết quả tại công ty.

Trong quá trình thực tập tại Công ty cụ thể là ở phòng TCKT, em đã học hỏi được rất nhiều kinh nghiệm công tác. Nhưng vì đây là bản báo cáo đầu tiên của em sau quá trình học tập tại trường và tiếp xúc thực tế tại công ty nên báo cáo của em chắc chắn không tránh khỏi nhiều khuyết điểm, thiếu sót.