**LỜI CẢM ƠN**

Trong thời gian hoạt động thực tập giáo trình tại Công ty cổ phần sợi Trà Lý, cùng với sự nỗ lực của bản thân, chúng em đã được sự giúp đỡ hết sức nhiệt tình của các ban ngành và các cá nhân. Chúng em xin được bày tỏ lòng biết ơn chân thành tới:

Ban Giám hiệu trường Đại học Nông Nghiệp Hà Nội cùng toàn thể các thầy, cô giáo đã tận tình giảng dạy, truyền đạt kiến thức cho chúng em trong suốt thời gian học vừa qua và đã tạo điều kiện thuận lợi cho chúng em trong quá trình thực hiện đề tài

Chúng em xin chân thành cảm ơn các thầy cô trong bộ môn Tài chính và đặc biệt là cô giáo Lê Thị Thanh Hảo đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ, động viên chúng em trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

Chúng em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị phòng Tài vụ kế toán, các phòng ban khác trong Công ty cổ phần sợi Trà Lý đã giúp đỡ và tạo điều kiện cho chúng em tìm hiểu thông tin nhằm hoàn thành báo cáo thực tập này.

***Nhóm em xin chân thành cảm ơn!***

Hà Nội, ngày 26 tháng 5 năm 2014

Nhóm sinh viên thực hiện

Lê Thị Nhiên

Đậu Thị Khánh Ly

Vũ Thị Thu

**MỤC LỤC**

**Trang**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Lời cảm ơn | | i |
| Mục lục | | ii |
| Danh mục bảng biểu | | iv |
| Danh mục hình, đồ thị | | v |
|  |
|  | |  |
| PHẦN 1. MỞ ĐẦU | |  |
| 1.1 Đặt vấn đề | | 1 |
| 1.2 Mục tiêu nghiên cứu | | … |
| 1.3 Kết quả nghiên cứu dự kiến | | … |
| … | | … |

Danh mục bảng biểu

Bảng 2.1: Cơ cấu lao động của công ty năm 2011 – 2012 – 2013

Bảng 2.2. Bảng tài sản, nguồn vốn của công ty năm 2011 – 2012 – 2013

Biểu 2.01: Hóa đơn giá trị gia tăng

Biểu 2.02: Phiếu xuất kho

Biểu 2.03: Phiếu thu

Biểu 2.04: Sổ cái TK 632

Danh mục hình, đồ thị

Sơ đồ 1.1:Sơ đồ kế toán GVHB theo phương pháp kê khai thường xuyên

Sơ đồ 1.2.Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp

Sơ đồ 1.3.Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức trả góp

Sơ đồ 1.4:Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng tại đơn vị giao hàng đại lý.

Sơ đồ 1.5.Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng tại đơn vị nhận làm đại lý

Sơ đồ 1.6 Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng

Sơ đồ 1.7 Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Sơ đồ 2.1 Sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty

Sơ đồ 2.2 Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty

Danh mục các ký hiệu, ký tự viết tắt

GTGT: Giá trị gia tăng

GVHB: Giá vốn hàng bán

PX: Phân xưởng

TSCĐ: Tài sản cố định

**I. MỞ ĐẦU**

* 1. **Tính cấp thiết của đề tài**

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường của nước ta ngày càng khó khăn, cùng sự hoạt động của nhiều thành phần kinh tế với tính độc lập, tự chủ trong các doanh nghiệp ngày càng cao hơn khiến mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì nhất thiết phải cạnh tranh với nhau. Muốn cạnh tranh được với đối thủ, các doanh nghiệp phải nhận thức được vị trí khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá vì nó quyết định đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và là cơ sở để doanh nghiệp có thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà Nước.

Bán hàng là khâu vô cùng quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp. Kế toán bán hàng sau mỗi kỳ kinh doanh sẽ cho doanh nghiệp có được cái nhìn về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình một cách cụ thể và tổng quát nhất. Từ đó Doanh nghiệp sẽ có biện pháp điều chỉnh cơ cấu hàng hóa, hình thức kinh doanh, lựa chọn thị trường tiêu thụ hợp lý nhất để kinh doanh có hiệu quả hơn.

Doanh nghiệp càng tiêu thụ được nhiều hàng hóa, dịch vụ thì càng có vị thế trên thị trường đảm bảo sự phát triển lâu dài và bền vững. Nhưng làm thế nào để tổ chức tốt công tác bán hàng của các doanh nghiệp kinh doanh luôn là vấn đề thường trực của tất cả các doanh nghiệp kinh doanh trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán bán hàng, vận dụng lý luận đã được học tập tại trường kết hợp với thực tế thu nhận qua quá trình thực tập tạị ***Công ty cổ phần sợi Trà Lý,*** dưới sự hướng dẫn tận tình của ***ThS. Lê Thị Thanh*** ***Hảo***, cùng với sự giúp đỡ của các cán bộ kế toán trong phòng Kế toán công ty, chúng em đã lựa chọn đề tài ***“Kế toán bán hàng tại Công ty cổ phần sợi Trà Lý”.***

**1.2 Mục tiêu nghiên cứu**

***1.2.1 Mục tiêu chung***

Phản ánh thực trạng kế toánbán hàng tại ***Công ty cổ phần sợi Trà Lý***, từ đó đề xuất một số ý kiến nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng tại công ty.

***1.2.2 Mục tiêu cụ thể***

- Tổng hợp, hệ thống hóa những lý luận chung liên quan đến kế toán bán hàng.

- Phản ánh thực trạng kế toán bán hàng tại Công ty cổ phần sợi Trà Lý

- Đề xuất những ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng tại công ty.

* 1. **Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**
     1. ***Đối tượng nghiên cứu***

Nghiệp vụ kinh tế phát sinh, chứng từ, sổ sách kế toán liên quan đến kế toán bán hàng của Công ty cổ phần sợi Trà Lý.

* + 1. ***Phạm vi nghiên cứu***

1. Nội dung

Đề tài nghiên cứu về kế toán bán hàng tại công ty Cổ Phần Sợi Trà Lý.

1. Không gian

Đề tài được tiến hành nghiên cứu tại công ty Cổ Phần Sợi Trà Lý.

1. Thời gian

Đề tài được nghiên cứu và hoàn thành trong khoảng thời gian từ 12/05/2014 đến 09/06/2014.

Thời gian số liệu sử dụng trong đề tài từ năm 2011 đến năm 2013.

**1.4 Phương pháp nghiên cứu**

***1.4.1 Phương pháp thu thập số liệu***

Thu thập số liệu thứ cấp: số liệu này được thu thập từ các báo cáo thống kê, báo cáo hàng năm, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo tài chính của phòng kế toán tài vụ công ty cổ phần sợi Trà Lý.

1.4.2 Phương pháp xử lý và phân tích số liệu

Phương pháp xử lý số liệu: Số liệu sau khi thu thập được nhóm tiến hành thông qua phần mềm excel.

Phương pháp phân tích: Trên cơ sở số liệu thu thập được, từ đó sàng lọc xử lý số liệu để từ đó làm cơ sở phân tích thực tế họat động của đơn vị

Phương pháp so sánh: So Sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu đã được lượng hóa để xác định xu hướng, mức độ biến động doanh thu qua các năm.

1.4.3 Phương pháp chuyên môn kế toán

Phương pháp hạch toán kế toán: Theo dõi,ghi chép,phản ánh các đối tượng kế toán của đơn vị,nhất là đối với công tác kế toán bán hàng của đơn vị, công ty mà chúng tôi thực tập.

Phương pháp chứng từ kế toán: Phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh một cách đầy đủ vào hệ thống chứng từ làm bằng chứng xác nhận sự phát sinh của các nghiệp vụ kinh tế.

Phương pháp tổng hợp và cân đối kế toán: Khái quát tình hình tài sản, nguồn vốn và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị hạch toán qua từng thời kỳ nhất định bằng cách lập các báo cáo có tính tổng hợp và cân đối như: Bảng cân đối kế toán; báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; báo cáo lưu chuyển tiền tệ...

Phương pháp tài khoản và ghi sổ kép: Thông tin và kiểm tra quá trình vận động của mỗi loại tài sản, nguồn vốn và quá trình kinh doanh theo mối quan hệ biện chứng được phản ánh vào trong mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

II. NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1 Tổng quan về công ty Cổ Phần Sợi Trà Lý.

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty

Công ty Cổ phần sợi Trà Lý trực thuộc Tổng Công ty May – Bộ Công nghiệp được thành lập theo giấy phép kinh doanh số 1000215656 theo quyết định của tỉnh Thái Bình.

Đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 15/10/2007, đăng ký thay đổi lần thứ hai ngày 28/4/2009, đăng ký thay đổi lần thứ ba ngày 08/12/2009, đăng ký thay đổi lần thứ tư ngày 24/8/2011, đăng ký thay đổi lần thứ năm ngày 06/7/2012, đăng ký thay đổi lần thứ sáu ngày 06/5/2013 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Thái Bình cấp.

Tên công ty: Công ty Cổ phần sợi Trà Lý

Tên giao dịch: Công ty Cổ phần sợi Trà Lý

Trụ sở chính: 128 Lê Quý Đôn, Phường Tiền Phong, thành phố Thái Bình

Đăng ký kinh doanh số: 1000215656

Mã số thuế : 1000215656.

Điện thoại: 0363831580/ 0363839374

E-mail: 20@vcosa.org.vn

Tháng 5/1980 công ty bắt đầu đi vào hoạt động với tên gọi “Nhà máy sợi đay thảm Thái Bình”.

Tháng 7/1995 theo quyết định của Bộ công nghiệp công ty chính thức lấy tên là “công ty cổ phần sợi Trà Lý”.

Tháng 7/2005 công ty đã chuyển đổi hình thức chủ sở hữu vốn từ công ty Nhà nước trở thành công ty cổ phần với 51% vốn nhà nước.

Công ty chính thức đổi tên thành “công ty cổ phần sợi Trà Lý’’ với vốn điều lệ là 30.000.000.000 VNĐ và mệnh giá cổ phần là 10.000 VNĐ/cổ phiếu.

2.1.2 Lĩnh vực kinh doanh

Công ty tập trung sản xuất và kinh doanh các sản phẩm từ đay và sợi, chủ yếu là sợi cotton, sợi PE, sợi pha dùng cho dệt kim và dệt thoi, sợi đay và bao đay các loại. Các sản phẩm của công ty sản xuất ra chủ yếu phục vụ cho các công ty sản xuất bao bì, công ty dệt và phục vụ các tổ chức, cá nhân có nhu cầu trong xã hội.

Ngoài ra công ty còn kinh doanh các lĩnh vực khác như: Cho thuê nhà xưởng, mặt

bằng sản xuất, văn phòng đại diện và ki ốt bán hàng.

2.1.3 Đặc điểm tổ chức quản lý và tổ chức kinh doanh của công ty

2.1.3.1 Đặc điểm tổ chức quản lý

Bộ máy chịu sự quản lý trực tiếp của Giám đốc và nhân viên được chia về các phòng ban. Cơ cấu tổ chức bộ máy được thể hiện qua sơ đồ sau:

Giám đốc

PGĐ phụ trách đời sống

Phòng tài vụ kế toán

PGĐ phụ trách sản xuất

Văn phòng công ty

Phòng nghiệp vụ KD

PX dệt

PX sợi

Phòng KCS

Phòng kỹ thuật

(Nguồn: phòng tài vụ kế toán của công ty)

***Sơ đồ 2.1 Sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty***

Ban giám đốc của công ty gồm:

Giám đốc là người đứng đầu của công tychiuj trách nhiệm về mọi hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty. Chỉ đạo xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty. Quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản, vật tư, vốn, phân phối tiền lương lao động, tiền thưởng và các chế độ chính sách với nhà nước, công nhân viên.

Phó giám đốc: Tham mưu giúp giám đốc quản lí và điều hành sản xuất

kinh doanh. Giám đốc phân công mỗi phó giám đốc phụ trách một lĩnh vực.

Phó giám đốc ra chỉ thị cho các phòng ban theo giới hạn về quyền của mình.

Các phòng ban trong công ty :

Phòng kỹ thuật: Có nhiệm vụ xây dựng quy trình công nghệ, thiết bị sửa chữa máy móc và chế tạo sản phẩm.

Phòng  KCS: Chức năng chính của phòng là kiểm tra chất lượng sản phẩm khi hoàn thành

Phòng nghiệp vụ kinh doanh: Đây là phòng chủ đạo của công ty trong quá trình sản xuất và kinh doanh.

Ngoài nhiệm vụ chính là là tạo ra các nguồn hàng sản xuất kinh doanh tại công ty, phòng còn có chức năng tư vấn, tham mưu cho ban giám đốc trong việc ra các văn bản

 liên quan tới sản xuất kinh doanh như điều chỉnh giá bán hàng, phương thức kinh doanh, củng cố và mở rộng thị trường,…

Phòng kế toán tài vụ: Có chức năng giúp giám đốc trong bảo toàn vốn, cho nên bộ phận kế toán trong công ty ghi chép một cách chính xác, kịp thời, liên tục, có hệ thống tình hình hiện có và biến động trong công ty, có kế hoạch định hướng cung cấp thông tin trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Phân xưởng sợi và dệt là hai phân xưởng sản xuất chính. Phân xưởng gồm các bộ phận sau:

Quản  đốc: Quản lý và điều hành sản xuất ở các phân xưởng kế hoạch được giao đảm bảo tiến độ thời gian và chất lượng sản phẩm .

Tổ trưởng sản xuất: Trực tiếp quản lý và điều hành tổ sản xuất theo kế hoạch sản xuất của công ty và quản đốc phân xưởng.

***Phßng kü thuËt***

***PX sîi***

***Phßng N.Vô KD***

***PX dÖt***

***Phßng KCS***

Tổ phó sản xuất: Giúp việc cho tổ trưởng tổ sản xuất trong việc hướng dẫn kỹ thuật, kiểm tra chất lượng từng công đoạn và toàn bộ sản phẩm trong dây chuyền sản xuất.

2.1.3.2 Đặc điểm tổ chức kinh doanh

Công ty cổ phần sợi Trà Lý có dây chuyền sản xuất tiến tiến và liên tục. Cơ cấu sản xuất của công ty được chia thành 2 phân xưởng chính là phân xưởng sợi và phân xưởng dệt.

Công ty tổ chức sản xuất theo các phân xưởng tương ứng với từng giai đoạn chính của quy trình công nghệ. Trong đó, mỗi phân xưởng có chức năng, nhiệm vụ riêng:

Phân xưởng sợi có nhiệm vụ chế biến các loại sợi từ nguyên liệu chính là đay tơ thành sợi đơn, sợi se,…để bán ra ngoài hoặc chuyển vào kho gia công phục vụ cho phân xưởng dệt.

Phân xưởng dệt có nhiệm vụ dệt ra các loại bao có kích cỡ khác nhau theo yêu cầu kỹ thuật như bao 70, bao 100,…

Quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm của Công ty là quy trình công nghệ phức tạp kiểu chế biến liên tục, loại hình sản xuất khối lượng lớn, chu kỳ sản xuất ngắn và xen kẽ nhau. Mỗi phân xưởng có một quy trình công nghệ riêng tương đối phức tạp.

Trong mỗi phân xưởng sản xuất chính được tổ chức thành các tổ sản xuất, sắp xếp theo một trình tự hợp lý. Mỗi công nhân thực hiện một hoặc một số công đoạn nhất định.

Ngoài các phân xưởng chính để phục vụ tốt cho sản xuất Công ty còn tổ chức thêm bộ phận sản xuất phụ như bộ phận nhà ăn, bộ phận vận tải và bộ phận cơ điện.

2.1.4 Đặc điểm về lao động

***Bảng 2.1: Cơ cấu lao động của công ty (2011 – 2013)***

(ĐVT: Người)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Chỉ tiêu | 2011  (người) | 2012 (người) | 2013 (người) | So sánh 2012/2011  (%) | So sánh 2013/2012  (%) |
|  | Tổng số lao đông | 685 | 664 | 713 | 96,93 | 107.4 |
| I | Phân loại lao động theo tính chất | | | | | |
| 1 | Lao động trực tiếp | 597 | 589 | 633 | 98,66 | 107,47 |
| 2 | Lao động gián tiếp | 88 | 75 | 80 | 85,23 | 106,67 |
| II | Phân loại theo giới tính | | | | | |
| 1 | Nam | 347 | 411 | 415 | 118,44 | 100,97 |
| 2 | Nữ | 338 | 253 | 298 | 74,85 | 117,78 |
| III | Phân loại theo độ tuổi | | | | | |
| 1 | Từ 18 đến 25 | 138 | 153 | 126 | 110,87 | 82,35 |
| 2 | Từ 26 đến 35 | 354 | 322 | 367 | 90,96 | 113,97 |
| 3 | Từ 36 đến 50 | 193 | 189 | 220 | 97,92 | 116,4 |

(Nguồn: Phòng tài vụ kế toán của công ty)

Nhận xét:

Qua biểu số trên ta thấy tổng số lao động của Công ty được tăng lên, chứng tỏ quy mô sản xuất của Công ty được mở rộng. Qua đó cũng thể hiện công ty là đang có xu hướng phát triển là một công ty có tiềm năng để thu hút lao động, công ty cũng cố gắng phát triển để tạo việc làm cho người lao động trong thời điểm kinh tế khó khăn tuy nhiên mức độ vẫn còn hạn chế.

Trong tổng số lao động tăng thêm qua các năm lao động nam tăng nhiều hơn so với lao động nữ. Do tính chất công việc đòi hỏi sự vất vả và phải thường xuyên làm việc với máy móc, thiết bị, dây chuyền sản xuất.

Trình độ chuyên môn của lao động ngày càng được tăng cao qua các năm do công ty đã tạo điều kiện cho người lao động có điều kiện học hỏi và ý thức của người lao động muốn nâng cao tay nghề tích lũy được nhiều kinh nghiệm để hoàn thành nhiệm vụ được tốt hơn.

Số lao động từ độ tuổi 26 đến 35 có mức tăng đáng kể còn lao động từ 36 đến 50 tăng nhẹ. Điều này tạo ra thuận lợi cho công ty vì đội ngũ lao động trẻ năng động, nhiệt tình với công việc được giao. Đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm trong sản xuất. Đây là mặt thuận lợi của công ty vì việc sản xuất này cần nhân viên có tay nghề cao, biết sử dụng công nghệ sản xuất một cách thành thạo và hiệu quả để có thể gia tăng số lượng sản phẩm sản xuất.

Nhìn chung cơ cấu lao động phù hơp với bộ máy tổ chức cũng như đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty đòi hỏi người lao động phải có sức khỏe cũng như ty nghề cao để đáp ứng mục tiêu và nhiệm vụ của công ty.

Tuy nhiên Công ty cần có những chính sách phù hợp để mở rộng quy mô cũng như đào tạo nguồn nhân lực, chính sách đãi ngộ nhân viên hợp lý để có thể phát triển công ty ngày một tốt hơn.

2.1.5 Đặc điểm về tài sản, nguồn vốn

***Bảng 2.2. Tình hình tài sản, nguồn vốn của công ty (2011 – 2013)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ST  T | CHỈ TIÊU | 2011 | 2012 | 2013 | So sánh 2012/2011 | | So sánh 2013/2012 | |
| Giá trị | (%) | Giá trị | (%) |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) |
|  | **TÀI SẢN** |  |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **A-TÀI SẢN NGẮN HẠN(100=110+120+130+140+150)** | **104.575** | **104.309** | **127.501** | **-226** | **99,74** | **23.192** | **122,23** |
| I | I. Tiền và các khoản tương đương tiền | 6.730 | 12.517 | 15.619 | 5.787 | 185,98 | 3.102 | 124,78 |
| II | II. Đầu tư tài chính ngắn hạn |  | 4.564 | - | - | - | 0 | 0 |
| III | III. Các khoản phải thu ngắn hạn | 20.428 | 46.421 | 67.691 | 25.993 | 227,242 | 21270 | 145,82 |
| IV | IV. Hàng tồn kho | 75.937 | 40.715 | 41.845 | -35.222 | 53,61 | 1.130 | 102,77 |
| V | V. Tài sản ngắn hạn khác | 1.479 | 92 | 2.346 | -1.387 | 6,22 | 2.254 | 2550 |
| **B** | **B-TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)** | **53.636** | **47.570** | **120.114** | **-6.066** | **88,69** | **72.544** | **252,5** |
| I | I. Tài sản cố định | 52.455 | 46.324 | 119.454 | -6.131 | 88,31 | 73.130 | 257,86 |
| II | II. Bất động sản đầu tư |  |  |  |  |  |  |  |
| III | III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn |  | 50 | 28 | - | - | 0 | 0 |
| IV | IV. Tài sản dài hạn khác | 1.181 | 1.196 | 632 | 15 | 101,27 | -564 | 52,84 |
|  | **TỔNG CỘNG TÀI SẢN(250=100+200)** | **158.211** | **151.879** | **247.615** | **-6.332** | **95,99** | **95.736** | **163,03** |
|  | **NGUỒN VỐN** |  |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **A-NỢ PHẢI TRẢ(300=310+320)** | **135.918** | **121.628** | **195.338** | **-14.290** | **89,47** | **73.710** | **160.6** |
| I | I. Nợ ngắn hạn | 102.035 | 104.718 | 134.997 | 2.683 | 102,62 | 30.279 | 128.91 |
| II | II. Nợ dài hạn | 33.883 | 16.910 | 60.341 | -16.973 | 49,91 | 43.431 | 356,83 |
| **B** | **B - VỐN CHỦ SỞ HỮU(400=410+430)** | **22.293** | **30.251** | 52.277 | 7.958 | 135,69 | 22.026 | 172,81 |
| **I** | **I.Vốn chủ sở hữu (410=411+417)** | **22.293** | **30.251** | **52.277** | **7.958** | **135,69** | **22.026** | **172,81** |
|  | 1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu | 13.500 | 13.500 | 30.000 | 0 | 100 | 16.500 | 222,22 |
|  | 2. Thặng dư vốn cổ phần | - | - | 3.675 | - | - | 0 | 0 |
|  | 3. Quỹ đầu tư phát triển | 760 | 1.322 | 6.661 | 562 | 173.95 | 5.339 | 503,86 |
|  | 4. Quỹ dự phòng tài chính | 171 | 2.840 | 2.840 | 2.669 | 166,08 | 0 | 100 |
|  | 5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối | 7.862 | 12.589 | 9.101 | 4.727 | 160,12 | -3.488 | 72,29 |
|  | **TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN(440=300+400)** | **158.211** | **151.879** | **247.615** | **-6.332** | **95,99** | **95.736** | **163,03** |

(ĐVT: triệu đồng)

(Nguồn: Phòng tài vụ kế toán của công ty)

Nhận xét về tình hình tài sản, nguồn vốn:

Tài sản:

Qua bảng phân tích số liệu trên, ta thấy tổng tài sản của Công ty tăng dần qua các năm, tổng tài sản tăng từ 95,99% (2011-2012) lên 163.03% (2012-2013). Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty tốt giúp cho khả năng thanh toán của công ty được bảo đảm, quy mô hoạt động kinh doanh của công ty tăng lên, quá trình sản xuất kinh doanh liên tục.

Tài sản dài hạn của công ty tăng mạnh từ 88,69% (2011 – 2012) lên 252,5% (2012 – 2013) chủ yếu là do công ty đầu tư vào mua sắm tài sản cố định, đưa dây chuyền sản xuất mới, công nghệ hiện đại để đẩy mạnh quá trình sản xuất.

Các khoản phải thu ngắn hạn tăng là do công ty đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm, bán hàng cho người tiêu dùng trong nước nhưng vẫn chưa thu được tiền hàng. Bên cạnh đó, việc thanh lý máy móc cũ, thiết bị không còn sử dụng được của công ty cũng làm cho tài sản ngắn hạn của công ty tăng lên.

Vấn đề về hàng tồn kho cũng là vấn đề đáng chú ý của Công ty. Hàng tồn kho tăng từ 53,62% (2011 – 2012) lên 102,77% (2012 – 2013). Hàng tồn kho tăng là do việc mua bông nhập ngoại về sản xuất, việc sản xuất tăng nhưng quá trình tiêu thụ sản phẩm của công ty chưa được tăng cao. Điều này sẽ làm ảnh hưởng đến việc phát triển của công ty.

Nguồn vốn:

Nhìn chung, nguồn vốn của công ty tăng nhanh do vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng mạnh. Công ty đã tăng số vốn điều lệ từ 13.500.000.000 lên 30.000.000.000, điều này cho thấy số vốn góp của thành viên, cổ đông của công ty tăng lên, qua đó việc đầu tư cho hoạt động sản xuất của Công ty cũng được đẩy mạnh.

Tuy nhiên, khoản nợ phải trả của Công ty cũng tăng đáng kể, đặc biệt là khoản nợ dài hạn tăng từ 49,91% (2011 – 2012) lên 363,28% (2012 – 2103). Đây có thể là một lợi thế của Công ty khi chiếm dụng được khoản khách hàng ứng trước tiền hàng, cũng như việc thu hút vốn vay của các chủ đầu tư khác vào công ty. Điều này cho thấy công ty đang sử dụng đòn bẩy tài chính một cách khách quan, tăng khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

***2.1.6 Tình hình kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh***

***Bảng 1.3 Tình hình kết quả sản xuất kinh doanh của công ty***

(ĐVT: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Mã số** | **Năm** | | | **So sánh 2012/2011** | | **So sánh 2013/2012** | |
|  | **2011** | **2012** | **2013** | **Giá trị** | **%** | **Giá trị** | **%** |
| **1** | **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ** | **01** | **292.419** | **375.720** | **417.240** | **83.301** | **128,48** | **41.520** | **111,05** |
| 2 | Các khoản giảm trừ doanh thu | 02 | 991 | - | 84 | - | 0 | 84 | - |
| **3** | **Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01+02)** | **10** | **291.428** | **375.720** | **417.156** | **84.292** | **128,92** | **41.436** | **111,03** |
| 4 | Giá vốn hàng bán | 11 | 260.477 | 346.967 | 382.848 | 86.490 | 133,2 | 35.881 | 110,34 |
| **5** | **Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)** | **20** | **30.951** | **28.753** | **34.308** | **-2.198** | **92,9** | **5555** | **119,32** |
| 6 | Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | 1.443 | 2.887 | 3.382 | 1.444 | 200,07 | 495 | 117,14 |
| 7 | Chi phí tài chính | 22 | 13.543 | 10.212 | 7.793 | -3.331 | 75,4 | -2.419 | 76,3 |
| *Trong đó: chi phí lãi vay* | *23* | *12.688* | *9.656* | *6.403* | *-3.032* | *76,1* | *-3.253* | *66,31* |
| 8 | Chi phí bán hàng | 24 | 5.628 | 4.347 | 4.808 | -1.281 | 77,23 | 461 | 110,6 |
| 9 | Chi phí quản lý doanh nghiệp | 25 | 6.944 | 9.098 | 12.916 | 2.154 | 131,02 | 3.818 | 141,96 |
| **10** | **Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+(21-22)-(24+25))** | **30** | **6.279** | **7.983** | **12.173** | **1.704** | **127,14** | **4.190** | **152,48** |
| 11 | Thu nhập khác | 31 | 3.144 | 7.793 | 705 | 4649 | 247,87 | -7.088 | 9,05 |
| 12 | Chi phí khác | 32 | 99 | 528 | 488 | 429 | 533,33 | -40 | 92,42 |
| **13** | **Lợi nhuận khác (40=31-32)** | **40** | **3.045** | **7.265** | **217** | **4.220** | **238,59** | **-7.048** | **2,98** |
| **14** | **Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)** | **50** | **9.324** | **15.248** | **12.390** | **5.924** | **163,53** | **-2.858** | **81,25** |
| 15 | Chi phí thuế TNDN hiện hành | 51 | 1.461 | 2.668 | 3.288 | 1.227 | 183,98 | 620 | 123,24 |
| **17** | **Lợi nhuận sau thuế TNDN (60=50-51-52)** | **60** | **7.863** | **12.580** | **9.102** | **4.717** | **159,98** | **-3.478** | **72,35** |
| **18** | **Lãi cơ bản trên cổ phiếu** | **70** | **0,0058** | **0,0093** | **0,0035** | **0.0035** | **160,34** | **-0.0058** | **37,63** |

(Nguồn: Phòng tài vụ kế toán của công ty)

Nhận xét về tình hình sản xuất kinh doanh của công ty:

Thông qua bảng phân tích ta thấy, tốc độ tăng của doanh thu bán hàng nhanh hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán chứng tỏ trình độ kiểm soát chi phí sản xuất của nhà quản trị tốt đã làm cho giá thành sản xuất sản phẩm hạ.

Trong 3 năm liên tiếp 2011-2013, doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty luôn tăng trưởng mạnh. Việc tăng trưởng mạnh này là do hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty luôn được đảm bảo duy trì ổn định trong tình trạng khó khăn của nền kinh tế. Cùng với đó là sự hiệu quả của kênh phân phối sản phẩm của công ty qua nhiều năm giao dịch bán sản phẩm chủ yếu là do khách hàng liên hệ mua trực tiếp, gửi bán đại lý hầu như không có nên hiện nay sản phẩm của công ty có mặt ở nhiều vùng địa phương trong cả nước, đặc biệt là miền Trung như: Lâm Đồng, Đắc Lắc, Vũng Tàu…Chính vì thế mà lượng tiêu thụ sản phẩm của công ty luôn tăng qua mỗi năm đã giúp cho công ty đạt được mức doanh thu này.

Lợi nhuận sau thuế của công ty có sự biến động không đồng đều. Từ năm 2011 – 2012, lợi nhuận tăng 4.717 triệu đồng tương ứng với mức độ tăng là 159,98%. Lợi nhuận tăng là do công ty đã áp dụng những biện pháp để đẩy mạnh quá trình tiêu thụ sản phẩm giúp cho công ty bán được hàng nhiều hơn, bên cạnh đó công ty có những biện pháp để tối thiểu hóa chi phí làm cho lợi nhuận của công ty tăng lên. Nhưng từ năm 2012 – 2013, lợi nhuận công ty giảm 3.478 triệu đồng, nguyên nhân của việc giảm mạnh này là do giá trị hao mòn TSCĐ tăng, giá vốn hàng bán tăng khiến lợi nhuận của công ty giảm.

2.1.7 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của công ty

2.1.7.1 Bộ máy kế toán

Để phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty cũng như phù hợp với yêu cầu quản lý, bộ máy tổ chức kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức tập trung.

Phòng kế toán của công ty chịu sự quản lý của Ban giám đốc. Đứng đầu là kế toán trưởng, chỉ đạo trực tiếp tất cả các nhân viên kế toán trong công ty. Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức như sau:

Kế toán trưởng

Kế toán tổng hợp

Kế toán vật liệu - TSCĐ

Kế toán thanh toán

Kế toán tiền mặt

Nhân viên hạch toán (kinh tế) PX

(Nguồn: Phòng tài vụ kế toán của công ty)

***Sơ đồ 2.2 Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty***

Kế toán trưởng: phụ trách toàn bộ công tác kế toán, chịu trách nhiệm về hạch toán tập hợp chi phí tính giá thành và kết quả kinh doanh của công ty.

Kế toán tổng hợp: Chuyên theo dõi tổng hợp chứng từ, số liệu để ghi vào sổ tổng hợp, sổ cái, sổ chi tiết, bảng cân đối kế toán, lập báo cáo tài chính và giúp kế toán trưởng trong việc hạch toán.

Kế toán vật liệu – TSCĐ: chuyên theo dõi tình hình tăng, giảm TSCĐ và tình hình nhập xuất nguyên vật liệu và tính khấu hao TSCĐ.

Kế toán thanh toán: có nhiệm vụ theo dõi chi tiết các TK131, TK128, TK621, TK627, TK642, …

Kế toán tiền mặt: chịu trách nhiệm theo dõi TK111 và thanh toán các khoản liên quan đến tiền mặt

2.1.7.2 Đặc điểm hạch toán kế toán của công ty

Công ty cổ phần sợi Trà Lý có bộ máy kế toán tương đối gọn nhẹ, phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty có đội ngũ nhân viên kế toán có năng lực và kinh nghiệm trong việc hạch toán kế toán, giúp ban lãnh đạo trong công ty quản lý sổ sách một cách hiệu quả.

Công ty sử dụng hình thức Nhật ký chứng từ là hình thức kế toán áp dụng cho việc hạch toán cũng như phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong công ty.

Công ty sử dụng phương pháp bình quân gia quyền để tính giá xuất kho nguyên vật liệu, với số lượng nguyên vật liệu để đáp ứng cho quá trình sản xuất tương đối lớn thì cách tính giá này được áp dụng một cách đơn giản và phù hợp.

2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng

***2.2.1 Đặc điểm cơ bản về hàng hóa và thị trường tiêu thụ sản phẩm của công ty***

Sản phẩm chính của công ty là sản xuất ra sợi đơn, sợi se, nguyên vật liệu chính sử dụng cho sản xuất là đay tơ chiếm tỷ trọng gần 70% vì vậy chủng loại gía cả vật liệu đưa

vào sản xuất cũng khác nhau: đay tơ được chia thành 3 loại phẩm cấp,việc cung cấp đay tơ cho sản xuất phải theo tỷ lệ nhất định về phẩm cấp mới đảm bảo chất lượng.

Vận chuyển đay tơ với khối lượng lớn lại cồng kềnh do đó chi phí vận chuyển rất lớn, việc thu mua nguyên vật liệu chính là đay tơ không mang tính chất thời vụ, chủ yếu tập trung vào thang 8,9. Ngoài kho chứa tại công ty, công ty còn có các kho chứa tại các trạm đay: Hưng Hà, Vũ Thư …

Thị trường tiêu thụ chủ yếu là trong nước và xuất khẩu sang Thái Lan, Trung Quốc……

***2.2.2 Kế toán bán hàng tại công ty***

2.2.2.1 Kế toán giá vốn hàng bán

a. Tài khoản sử dụng

Tài khoản kế toán sử dụng:

- TK 632: Giá vốn hàng bán

- TK 156: Hàng hóa

- Và các TK khác như TK 111, 112, 131, 3331

b. Chứng từ sử dụng

Trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, kế toán Công ty cổ phần sợi Trà Lý sử dụng các chứng từ kế toán sau:

+ Hoá đơn GTGT\_mẫu số 01GTKT-3LL

+ Phiếu xuất kho\_mẫu số 02\_VT

+ Phiếu thu mẫu số 01-TT

+ Số cái , sổ chi tiết TK 632

*Biểu 2.01: Hóa đơn giá trị gia tăng*

|  |  |
| --- | --- |
| **HÓA ĐƠN**  **GIÁ TRỊ GIA TĂNG**  Liên 2: Giao cho khách hàng  Ngày 11 tháng 03 năm 2012 | Mẫu số: 01GTKT-3LLSK/2010B |

|  |
| --- |
| Họ và tên người bán: Nguyễn Đức Hùng  Đơn vị bán hàng Doanh nghiệp tư nhân Hùng Đức  Địa chỉ Thị trấn Cầu Diễn  Điện thoại 04 825 240 |
| Họ và tên người mua hàng: Đào Ngọc Ơn  Đơng vị mua hàng: Công ty cổ phần sợi Trà Lý  Địa chỉ: Số 31 đường Lý Bôn Thành phố Thái Bình  Số tài khoản 710A 00003 Ngân hàng công thương Thái Bình  Hình thức thanh toán: Chuyển khoản   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | STT | Tên hàng hoá | ĐVT | Số lượng | Đơn giá | Thành tiền | | 1 | Dầu công nghiệp | Kg | 6500 | 5800 | 37700000 | | 2 | Thuế GTGT 10% |  |  |  | 3770000 | |  | Tổng thanh toán |  |  |  | 41 470 000 | |
| Tổng số tiền viết bằng chữ: Bốn mươi mốt triệu bốn trăm bảy mươi nghìn.   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Người nhận  (Đã ký) | Thủ kho  (Đã ký) | Người lập phiếu  (Đã ký) | Kế toán trưởng  (Đã ký) | |

*Biểu 2.02: Phiếu xuất kho*

|  |  |
| --- | --- |
| Đơn vị: C.TY CP SỢI TRÀ LÝ  128 Phố Lê Quý Đôn | **M**ẫu số 02-VT  Ban hành theo quy QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của Bộ Trưởng BTC |

**PHIẾU XUẤT KHO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | |  | | --- | | Ngày 01/12/2012 Nợ TK 632 | | Số Có TK 156 | | |

Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Văn Huyền

Lý do xuất kho: Quấn mô tơ máy sợi con

Xuất tại kho: Ông Thái

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Tên nhãn hiệu | Mã số | ĐVT | Số lượng | | Đgiá | Thành tiền |
| Ycầu | Txuất |
| A | B | C | D | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1  2  3 | Dây đồng  Sợi cách điện  Bìa cách điện  Cộng |  | Kg  Kg  Kg |  | 20  1  2 | 20 500  18 600  9500 | 410000  18 600  19000  447 000 |

Tổng số tiền ghi bằng chữ: Bốn trăm bốn mươi bảy nghìn sáu trăm đồng

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Phụ trách BPSP  (Đã ký) | Người nhận  (Đã ký) | Thủ kho  (Đã ký) | Phụ trách cung tiêu  (Đã ký) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Biểu 2.03: Phiếu thu*   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Đơn vị: C.TY CP SỢI TRÀ LÝ  128 Phố Lê Quý Đôn | Mẫu số 01–TT  (Ban hành theo QĐ số15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC) | | | **PHIẾU THU**  Ngày 23 tháng 04 năm 2014 | | Số phiếu: 26  Liên số:  Tài khoản:  Tài khoản đ/ứ: | | | Họ tên người nộp tiền: Lại Thị Hường  Địa chỉ: Phòng KTTV  Lý do nộp: Rút TGNH nhập quỹ TM  Số tiền: 1.000.000.000 VND Bằng chữ: Một tỷ đồng chẵn  Kèm theo ................................................................chứng từ gốc  Ngày 23 tháng 04 năm 2014  GIÁM ĐỐC KẾ TOÁN TRƯỞNG NGƯỜI NỘP TIỀN NGƯỜI LẬP PHIẾU THỦ QUỸ  Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Một tỷ đồng chẵn. | | | | | | |  | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |

Hạch toán giá vốn hàng bán tại công ty

Tại Công ty cổ phần sợi Trà Lý hiện tại tình hình trị giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền theo từng lần nhập xuất. Do đó sau mỗi lần nhập xuất đơn giá thực tế của từng loại vật liệu được tính theo công thức

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Đơn giá bình quân | = | Giá thực tế tồn đầu kỳ+Giá thực tế nhập trong kỳ |
| Số lượng thực tế tồn đầu kỳ+ SL thực tế nhập |

Báo cáo Nhập-Xuất-Tồn hàng hoá được kế toán hàng hoá lập vào cuối tháng sau khi đã xác định được trị giá vốn của hàng nhập và xuất trong tháng căn cứ vào số dư cuối kỳ của báo cáo Nhập-Xuất-Tồn hàng hoá kỳ trước, phiếu nhập kho, xuất kho, hoá đơn GTGT của hàng hoá xuất bán kỳ này, kế toán hàng hoá lập báo cáo Nhập-Xuất-Tồn hàng hoá.

Xác định hàng hoá tồn kho cuối kỳ ta có công thức:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tồn cuối kỳ | = | Dư đầu kỳ | + | Nhập trong kỳ | - | Xuất trong kỳ |

Để hạch toán giá vốn hàng hoá, kế toán công ty sử dụng các TK và sổ kế toán sau:

- TK 156: Hàng hoá

- TK 632: Giá vốn hàng hoá

- Bảng tổng hợp nhập, xuất, tồn hàng hoá, sổ cái TK 632

*Biểu 2.04: Sổ cái TK 632*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Đơn vị: CÔNG TY CP SỢI TRÀ LÝ  Số 128, Lê Quý Đôn, TP Thái Bình | | | | | | | | | |  | |  | |
| ***SỔ CÁI (trích)*** | | | | | | | | | | | | | |
| Năm: 2012 | | | | | | | | | | | | |  |
| Tên TK: Giá vốn hàng bán | | | | | | | | | | | | |  |
| Số hiệu: 632 | | | | | | | | | | | | |  |
| Ngày tháng ghi sổ | | CTGS | | | | Diễn giải | Số hiệu TK đối ứng | | Số tiền | | | | Ghi chú |
| SH | | NT | | Nợ | | Có | |
|  | |  | |  | | ….. |  | |  | |  | |  |
|  | |  | |  | | Tháng 02 |  | |  | |  | |  |
|  | |  | |  | | *Số dư đầu kỳ* |  | | X | | X | |  |
| 31/1 | |  | | 31/1 | | Xuất bán hàng | 156 | | **346.966.680.931** | |  | |  |
| 31/1 | |  | |  | | Kết chuyển GVHB | 911 | |  | | **346.966.680.931** | |  |
|  | |  | |  | | *Cộng số phát sinh tháng* |  | | **346.966.680.931** | | **346.966.680.931** | |  |
|  | |  | |  | | *Số dư cuối kỳ* |  | | X | | X | |  |
|  | |  | |  | |  |  | |  | |  | |  |
| Sổ này có … đánh số từ trang 01 đến trang.. | | | | | | | | |  | |  | |  |
| Ngày mở sổ: 01/ 01/ 2011 | | | | | | | |  |  | |  | |  |
|  |  | |  | |  | | |  | *Ngày 31 tháng 01 năm 2011* | | | | |
| Người ghi sổ | | | | | Kế toán trưởng | | | | Giám đốc | | | | |
| *(Ký, Họ tên)* | | | | | *(Ký, họ tên)* | | | | *(Ký Họ tên, đóng dấu)* | | | | |

2.2.2.2 Kế toán doanh thu bán hàng

a. Tài khoản sử dụng

Tài khoản kế toán sử dụng

- TK 511: doanh thu bán hàng

b. Chứng từ kế toán sử dụng

+ Hoá đơn GTGT\_mẫu số 01GTKT-3LL

+ Sổ cái, sổ chi tiết TK 511

Sau khi hoá đơn GTGT được lập, kế toán bán hàng và theo dõi công nợ ký duyệt và lưu một bản tại phòng. Sau đó kế toán bán hàng và công nợ vào sổ theo dõi doanh thu bán hàng . Cách lập sổ theo dõi doanh thu bán hàng như sau:

+ Cột chứng từ: lấy từ sổ hoá đơn, ngày tháng lập trên hoá đơn GTGT

+ Cột mã đơn vị: mã này do kế toán bán hàng và theo dõi công nợ quy ước cài đặt vào máy

+ Cột số tiền: Lấy số liệu ở dòng “cộng tiền hàng” trên từng hoá đơn GTGT (số tiền chưa có thuế GTGT)

+ Cột TK: định khoản trên máy ngay khi lập chứng từ vào

+ Cột doanh thu: phản ánh doanh thu thanh toán ngay và doanh thu thanh toán chậm.Số liệu đựoc lấy trên hoá đơn GTGT (số tiền chưa có thuế)

2.2.2.3 Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

\* Chiết khấu thương mại

Khi phát sinh nghiệp vụ khách hàng mua với số lượng lớn thì công ty sẽ cho khách hàng hưởng chiết khấu thương mại. Đối với bán hàng cho các tỉnh chiết khấu 4%, còn khách hàng mua buôn hoặc bán lẻ lớn chiết khấu 2,5%.

Để hạch toán khoản chiết khấu thương mại, kế toán sử dụng các TK và sổ sách sau:

- TK 5211: Chiết khấu thương mại

- TK 511: Doanh thu bán hàng

- TK 111,131...

\* Đối với hàng bán bị trả lại

Khi hàng hoá tiêu thụ và đã xác định doanh thu thì khi nhập hàng lại sẽ làm giảm trừ doanh thu, đông thời khi nhập lại hàng thì phải ghi giảm giá vốn.

Đối với hạch toán hàng bán trả lại, kế toán công ty sử dụng các TK và các sổ sách sau:

- TK 5213: Hàng bán trả lai

- TK 511: Doanh thu bán hàng

- TK 156, TK632, TK3331, TK111....

- Các chứng từ có liên quan đến việc nhập lại hàng hoá vào kho, chứng từ ghi sổ, sổ cái TK 5213

2.3 Đánh giá thực trạng hạch toán kế toán bán hàng tại công ty

Qua quá trình nghiên cứu và tìm hiểu thực tế tại Công ty cổ phần sợi Trà Lý về công tác kế toán nói chung và công tác hạch toán chi phí bán hàng nói riêng chúng em nhận thấy rằng công tác kế toán tại công ty tương đối hoàn chỉnh, đáp ứng yêu cầu quản lý sản xuất và phát huy được vai trò cung cấp thông tin và kiểm tra giám sát các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

***2.3.1 Ưu điểm***

Bộ máy kế toán tổ chức hợp lý, phù hợp với năng lực, trình độ của từng người. Điều đó giúp cho công tác kế toán bán hàng tại công ty được tiến hành một cách thuận lợi

Công ty đã áp dụng hình thức Nhật ký chứng từ là hình thức phản ánh một cách chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh cả về nội dung và thời gian. Công ty xây dựng được một hệ thống sổ sách đầy đủ, tỉ mỉ, việc ghi chép và mở sổ sách đúng theo quy định. Hình thức kế toán này giúp cho ban lãnh đạo thực hiện được việc kiểm tra, kiểm soát mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty một cách dễ dàng và thuận lợi

Công tác hạch toán kế toán bán hàng được tiến hành một cách quy củ, có hệ thống. Việc xử lý chứng từ ban đầu được thực hiện ngay ở các phân xưởng. Vì vậy, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được theo dõi và phản ánh một cách chính xác

Việc tập hợp chi phí bán hàng được thực hiện tương đối chặt chẽ, khoa học luôn phản ánh được thực tế chi phí của quá trình sản xuất

Đội ngũ nhân viên kế toán trong công ty có đầy đủ năng lực và kinh nghiệm nên việc hạch toán chi phí bán hàng cũng không gặp nhiều khó khăn.

2.3.2 Nhược điểm

Theo tìm hiểu thực tế tại công ty cho thấy rằng Công ty không sử dụng phần mềm kế toán để hạch toán kế toán bán hàng cũng như các công tác kế toán khác mà hạch toán bằng cách viết tay. Điều này có thể dẫn đến việc hạch toán sai chi phí bán hàng cũng như các nghiệp vụ kinh tế khác. Ảnh hưởng đến toàn bộ báo cáo của công ty.

Đay và các sản phẩm làm từ đay yêu cầu có hình thức sổ sách lớn, ghi chép nhiều. Vì thế đòi hỏi nhân viên kế toán phải có đủ trình độ, năng lực thì mới có thể phản ánh chính xác các nghiệp vụ bán hàng và xác định chi phí một cách cụ thể và đầy đủ.

**2.4 Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng tại công ty**

Về việc hạch toán kế toán bán hàng, công ty nên đầu tư vào việc sử dụng phần mềm kế toán thông dụng hiện nay để việc hạch toán được diễn ra thuận lợi, tiết kiệm được thời gian và theo dõi được chặt chẽ hơn

Công ty nên sử dụng đội ngũ nhân viên đáng tin cậy, có đầy đủ năng lực và phẩm chất để phản ánh nghiệp vụ kinh tế một cách chính xác và đầy đủ. Đối với nhân viên mới, cần tạo cơ hội học tập, đào tạo để nâng cao năng lực

Thường xuyên cập nhật những thay đổi trong việc quy định hạch toán kế toán bán hàng để tránh nhầm lẫn.

**III. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

* 1. **Kết luận về vấn đề nghiên cứu**
  2. **Những điều học được thông qua đợt thực tập giáo trình.**

Trong thời gian thực tập này chúng em đã học hỏi được nhiều kinh nghiệm quý báu cho bản thân để phục vụ cho công việc kế toán sau này khi ra trường như cách lập phiếu thu, phiếu chi, phương thức hạch toán, cách vào sổ chi tiết,... Tuy nhiên do thời gian thực tập chưa lâu và nhận thức kinh nghiệm còn nhiều hạn chế dù đã cố gắng nhưng báo cáo thực tập của chúng em sẽ không tránh khỏi những sai sót, khuyết điểm. Em rất mong nhận được sự góp ý và hướng dẫn của các thầy cô