



LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI: “Hoàn thiện lưu chuyển hàng xuất khẩu và xác định kết quả tại Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp.”

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

GTGT:	Giá trị gia tăng
GVHB:	giá vốn hàng bán
KKTX:	Kê khai thường xuyên
KKĐK:	Kiểm kê định kỳ
UT:	Ủy thác
QLDN:	Quản lý doanh nghiệp
CPBH:	Chi phí bán hàng
HD SXKD:	Hoạt động sản xuất kinh doanh
HTK:	Hàng tồn kho
NH:	Ngân hàng
TGNH:	Tiền gửi ngân hàng
TK:	Tài khoản
TSCĐ:	Tài sản cố định
XDCB:	Xây dựng cơ bản
VPĐD:	Văn phòng đại diện

LỜI MỞ ĐẦU

Toàn thế giới đang sống trong kỷ nguyên mới, kỷ nguyên của khoa học công nghệ và thông tin. Những kết quả đạt được của loài người đã làm giảm khoảng cách về không gian và ngôn ngữ giữa các quốc gia trên thế giới. Đây cũng là cơ hội để con người từ những quốc gia khác nhau có thể hiểu thêm phong tục, tập quán của nhau. Chúng ta có thể không cần đến những đất nước xa xôi nhưng vẫn có thể cảm nhận được tinh hoa của họ thông qua sự trao đổi xuyên quốc gia, xuyên châu lục. Giờ đây nhờ thành công của khoa học công nghệ, toàn thế giới đã trở thành một thực thể thống nhất hoạt động dưới những thông lệ, quy ước, quy tắc chung. Tuy nhiên, ở mỗi quốc gia thì bản sắc văn hóa vẫn được lưu giữ nét riêng vốn có của nó. Và cao hơn hết thì mỗi quốc gia sẽ tự quyết định vận mệnh của mình trên trường quốc tế.

Việt Nam sau thời gian dài chìm đắm trong bao cấp, hoạt động bó hẹp với các nước xã hội chủ nghĩa đã và đang đổi mình đứng dậy. Đây cũng là xu thế tất yếu của loài người chuyển từ đối đầu sang đối thoại, Việt Nam sẵn sàng làm bạn với mọi quốc gia không phân biệt chế độ chính trị. Cũng nhờ có những chủ trương đổi mới đúng đắn này mà trong thời gian qua đất nước chúng ta đã có những đổi thay vượt bậc, từ một nước đói ăn trở thành nước xuất khẩu gạo thứ hai trên thế giới. Hoạt động ngoại thương trở thành một trong những mục tiêu quan trọng và được nhà nước khuyến khích như nghiên cứu và triển khai các điều luật liên quan đến xuất nhập khẩu, mở rộng vốn, khuyến khích xuất nhập khẩu, tổ chức hội nghị, triển lãm...

Cùng với sự biến động mạnh mẽ của nền kinh tế, với chức năng thông tin và giám sát nền kinh tế, hệ thống kế toán cũng được cập nhật những chuẩn mực, chế độ, quyết định mới nhất tương xứng.

Tuân theo xu thế chung, công tác kế toán liên quan đến xuất nhập khẩu cũng có những thay đổi đáng kể để bắt kịp thời đại và đáp ứng nhu cầu hạch toán phức tạp của các nghiệp vụ.

Trên cơ sở nghiên cứu những vấn đề cơ bản về xuất khẩu tại Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp em đã chọn đề tài: **“Hoàn thiện lưu chuyển hàng xuất khẩu và xác định kết quả tại Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp”**

Nội dung của khóa luận bao gồm các phần như sau:

Chương 1: Lý luận chung về kế toán lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và xác định kết quả tiêu thụ hàng xuất khẩu tại các doanh nghiệp xuất khẩu

Chương 2: Thực trạng hạch toán xuất khẩu hàng hóa và xác định kết quả tiêu thụ hàng xuất khẩu tại Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp

Chương 3: Hoàn thiện kế toán xuất khẩu tại công ty xuất khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn TS. NGUYỄN THANH QUÝ cùng toàn thể cán bộ nhân viên Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp đã giúp đỡ em thực hiện tốt chuyên đề này.

**CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN LƯU CHUYỂN
HÀNG HÓA XUẤT KHẨU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THU
HÀNG XUẤT KHẨU**

1.1. Những lý luận cơ bản về hoạt động xuất khẩu trong nền kinh tế thị trường

1.1.1. Đặc điểm của hoạt động lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa xuất khẩu

Hoạt động xuất khẩu là một hoạt động bán hàng hóa hoặc dịch vụ ra nước ngoài hoặc vào khu chế xuất.

Xuất khẩu có một số vai trò như sau:

Thứ nhất xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu phục vụ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Mặc dù đã có nhiều thay đổi trong nền kinh tế nhưng Việt Nam vẫn còn phải nhập nhiều trang thiết bị, máy móc kỹ thuật... từ các nước khác nhau trên thế giới. Nguồn vốn hỗ trợ cho nhập khẩu thường là từ các nguồn như: xuất khẩu hàng hóa; đầu tư nước ngoài; vay nợ, viện trợ; thu từ các hoạt động du lịch, dịch vụ; xuất khẩu sức lao động... Các nguồn vốn hình thành từ các nguồn đầu tư nước ngoài, vay nợ, viện trợ... tuy khá quan trọng nhưng sẽ đến lúc phải trả bằng cách này hay cách khác ở thời kỳ sau này. Như vậy nguồn lực do tự tạo ra sẽ cần được chú trọng nâng cao và duy trì.

Thứ hai xuất khẩu đóng góp vào việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển. Thị trường thế giới khá rộng lớn nhưng có nhu cầu rất khát khe. Để có thể tham gia vào thị trường quốc tế một cách có hiệu quả thì các nhà sản xuất cần thực hiện tốt những cách thức sản xuất phù hợp. Cũng nhờ sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường quốc tế đã góp phần cải thiện chất lượng và giá cả sản phẩm sản xuất ra.

Thứ ba xuất khẩu có tác động tích cực đến việc giải quyết công ăn việc làm và cải thiện đời sống của nhân dân. Việc xuất khẩu tác động trực tiếp đến sản xuất làm cho cả quy mô lẫn tốc độ sản xuất tăng lên, các ngành nghề cũ được khôi phục, ngành nghề mới ra đời, sự phân công lao động mới đòi hỏi lao động được sử dụng nhiều hơn, năng suất lao động cao và đời sống nhân dân được cải thiện nhờ các khoản thu từ xuất khẩu.

Thứ tư xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại của nước ta. Khi xuất khẩu được thúc đẩy thì các quan hệ tín dụng, đầu tư, vận tải quốc tế... cũng được thúc đẩy theo.

Tóm lại đẩy mạnh xuất khẩu là vấn đề có ý nghĩa chiến lược để phát triển kinh tế. Và trong những năm vừa qua, Nhà nước đã không ngừng thay đổi những chính sách để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu.

Đặc điểm của hoạt động lưu chuyển hàng ảnh hưởng đến xuất khẩu:

- Xuất khẩu là việc buôn bán hàng hóa với nước ngoài hoặc vào khu chế xuất. Điều này là sự khác biệt của xuất khẩu so với bán hàng hóa dịch vụ thông thường. Hoạt động xuất khẩu không chỉ ảnh hưởng đến một nước mà còn có sự tác động của tất cả những nước hàng hóa đi qua. Ngoài việc chấp hành luật pháp Việt Nam thì những nhà xuất khẩu còn phải nghiên cứu đặc trưng văn hóa, ngôn ngữ, luật pháp... của tất cả những nước hàng hóa đi qua.

- Ngoài vấn đề kinh tế, hoạt động xuất nhập khẩu còn chịu sự ảnh hưởng của yếu tố ngoại giao và cũng bị ngoại giao chi phối.

- Việc vận chuyển hàng hóa ra nước ngoài chiếm thời gian khá dài. Đặc điểm này yêu cầu những nhà xuất khẩu cần có những chính sách kinh doanh hợp lý bởi trong thời gian vận chuyển hàng hóa vốn sẽ bị ứ đọng. Ngoài ra, do vận chuyển lâu ngày qua nhiều đất nước với những điều kiện thời tiết khác nhau công ty cũng cần có chính sách bảo quản hợp lý.

- Đặc điểm của hoạt động xuất khẩu ảnh hưởng tới việc xác định kết quả kinh doanh:

- Hàng hóa bán ra chủ yếu là chuyển đi nước ngoài, việc thu tiền hàng thông qua ngân hàng và chịu những chi phí thanh toán

- Bên cạnh đó, từ lúc bán hàng đến lúc thu tiền về là một khoảng thời gian khá dài, việc thanh toán chủ yếu là dựa vào đồng USD. Sự thay đổi tỷ giá đồng USD sẽ có những tác động lớn đến kết quả kinh doanh của những nhà xuất khẩu

Chính vì những yếu tố trên mà kết quả tiêu thụ sẽ tiếp tục cần được theo dõi để xác định kết quả cuối cùng là lỗ hay lãi. Điều này có nghĩa là, trong một số trường hợp mặc dù doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh là lãi. Nhưng thực sự khi thu được tiền về thì không chỉ không lãi mà còn lỗ rất nặng. Như vậy doanh nghiệp cần có biện pháp gì để có thể khắc phục tình trạng này?

Đối tác thường là người nước ngoài nên trước hết các nhà xuất khẩu cần hiểu rõ ngôn ngữ, thông lệ quốc tế

1.1.2. Đặc điểm của hoạt động sản xuất kinh doanh ảnh hưởng đến hoạt động lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa xuất khẩu

* Đặc điểm chung: Việc buôn bán mang tính chất xuyên quốc gia. Hàng hóa trước khi đến được với đối tác có thể phải trải qua nhiều cửa khẩu của nhiều quốc gia khác nhau. Điều kiện văn hóa, phong tục, tập quán, kinh tế, luật pháp cũng như điều kiện khí hậu thường rất khác nhau có khi còn là sự trái ngược.

* Phương thức thanh toán trong hoạt động xuất khẩu:

Cùng với sự phát triển của việc trao đổi xuyên lục địa các phương thức thanh toán qua ngân hàng được đa dạng và từng bước hoàn thiện đáp ứng

phần nào nhu cầu của khách hàng. Trong những năm gần đây, nhờ có sự giao lưu, trao đổi các ngân hàng Việt Nam cũng đã đi vào sử dụng những trang thiết bị tiên tiến chính vì thế việc thanh toán qua ngân hàng trở nên nhanh chóng hơn và trở thành điều kiện bắt buộc trong các cuộc thương mại quốc tế. Việc sử dụng các dịch vụ của ngân hàng cũng là một trong những biện pháp tốt giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp. Như vậy, việc kinh doanh giờ đây sẽ có sự tham gia của bên thứ ba là ngân hàng. Chính vì thế doanh nghiệp không chỉ hiểu biết về hoạt động thương mại quốc tế, đối tác mà còn nắm rõ những nguyên tắc trong lĩnh vực thanh toán với ngân hàng để hoạt động kinh doanh được theo luồng. Dưới đây chúng ta sẽ xem xét một số phương pháp thanh toán thông dụng:

- Phương thức chuyển tiền (remittance): Chuyển tiền là phương thức thanh toán trong đó một khách hàng của ngân hàng (gọi là người chuyển tiền) yêu cầu ngân hàng chuyển một số tiền nhất định cho người thụ hưởng ở một địa điểm nhất định. Chuyển tiền có thể thực hiện theo một trong hai hình thức: chuyển tiền trả sau và chuyển tiền trả trước. Chuyển tiền trả sau là hình thức chuyển tiền trả cho người xuất khẩu sau khi nhận hàng. Chuyển tiền trả trước là hình thức chuyển tiền mà người xuất khẩu nhận được tiền trước khi giao hàng.

- Phương thức nhờ thu (collection of payment): Nhờ thu là phương thức thanh toán trong đó người xuất khẩu sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ tiến hành ủy thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền từ người nhập khẩu dựa trên cơ sở hối phiếu và chứng từ do người xuất khẩu lập ra. Nhờ thu có thể thực hiện theo một trong hai hình thức sau: nhờ thu hối phiếu trơn và nhờ thu hối phiếu kèm chứng từ. Nhờ thu hối phiếu trơn là phương thức nhờ thu trong đó người xuất khẩu ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người nhập khẩu căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra còn

chứng từ hàng hóa thì gửi thẳng cho người nhập khẩu, không gửi cho ngân hàng. Nhờ thu hồi phiếu kèm chứng từ là phương thức nhờ thu trong đó người xuất khẩu sau khi đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hay cung ứng dịch vụ tiến hành ủy thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền của người nhập khẩu không chỉ căn cứ vào hồi phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hóa gửi kèm theo với điều kiện nếu người nhập khẩu thanh toán hoặc chấp nhận trả tiền thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ cho người nhập khẩu nhận hàng hóa.

- Phương thức tín dụng chứng từ (documentary credit): Đây là phương thức thanh toán trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng hoặc chấp nhận hồi phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó nếu người này xuất trình được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định nêu ra trong thư tín dụng. Thư tín dụng L/C là văn bản quan trọng nhất trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Thư tín dụng là văn bản pháp lý trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng đứng ra cam kết sẽ trả cho người thụ hưởng một số tiền nhất định nếu người này xuất trình bộ chứng từ phù hợp với những qui định đã nêu trong văn bản đó.

Hiện nay công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản đang thực hiện việc thanh toán thông qua L/C. Đóng vai trò là người xuất khẩu nhân viên kế toán của công ty có nhiệm vụ khi nhận được L/C từ ngân hàng phải kiểm tra nội dung và điều khoản qui định của L/C có phù hợp với những điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng hay không. Nếu thấy không phù hợp thì các điều khoản đó sẽ được sửa đổi nhưng phải trước khi giao hàng.

- Các hình thức xuất khẩu:

- Xuất khẩu trực tiếp: là hình thức xuất khẩu mà người mua và người bán quan hệ trực tiếp với nhau để bàn bạc thỏa thuận về hàng hóa, giá cả và

các điều kiện giao dịch khác. Với hình thức này bên xuất khẩu sẽ nắm bắt được nhu cầu của thị trường, không phải chia sẻ lợi nhuận và có thể chủ động trong việc xây dựng chiến lược tiếp thị quốc tế phù hợp. Tuy nhiên, theo hình thức này thì chi phí tiếp cận thị trường cao và cán bộ tham gia hoạt động xuất khẩu phải có sự am hiểu, phải có kinh nghiệm trong việc tham gia thị trường quốc tế.

- Xuất khẩu ủy thác: là hình thức xuất khẩu được thực hiện nhờ sự giúp đỡ của bên nhận ủy thác. Bên nhận ủy thác sẽ được hưởng một khoản tiền nhất định. Người nhận ủy thác thường am hiểu thị trường, pháp luật, tập quán buôn bán... sẽ làm giảm bớt rủi ro cho người giao ủy thác; bên cạnh đó bên giao ủy thác sẽ không phải thực hiện một số công đoạn như đóng gói, lưu kho... sẽ giảm bớt thời gian. Tuy nhiên, công ty xuất khẩu sẽ không tiếp cận được trực tiếp thị trường, vốn hay bị công ty nhận ủy thác chiếm dụng, lợi nhuận bị chia sẻ.

- Buôn bán đổi lưu là phương thức giao dịch trong đó xuất khẩu kết với nhập khẩu, người bán hàng đồng thời là người mua, lượng hàng trao đổi với nhau có giá trị tương đương. Ở đây mục đích của xuất khẩu không phải là nhằm thu ngoại tệ mà thu về một hàng hóa khác có giá trị tương đương.

- Hình thức gia công là hình thức xuất khẩu trong đó người đặt ra công ở nước ngoài cung cấp: máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu phụ hoặc bán thành phẩm theo mẫu và định mức cho trước. Người nhận gia công trong nước tổ chức sản xuất sản phẩm theo yêu cầu của khách. Toàn bộ sản phẩm làm ra người nhận gia công sẽ giao lại cho người đặt gia công để nhận tiền công. Theo hình thức này công ty nhận gia công không cần tốn chi phí tìm kiếm thị trường, vốn đầu tư sản xuất ít, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Tuy nhiên, hoạt động nhận gia công làm công ty nhận gia công có tính bị động cao, nhiều trường hợp sẽ bị đối tác nước ngoài lợi dụng...

- Hình thức tái xuất khẩu là hình thức thực hiện xuất khẩu trở lại sang các nước khác, những hàng hóa đã mua ở nước ngoài nhưng chưa qua chế biến ở nước tái xuất. Mục đích của thực hiện giao dịch tái xuất là mua rẻ hàng hóa ở nước này bán đắt hàng hóa ở nước khác và thu số ngoại tệ lớn hơn số vốn bỏ ban đầu.

- Xuất khẩu theo nghị định thư là hình thức xuất khẩu trong đó hàng hóa được thực hiện theo nghị định thư được ký giữa 2 chính phủ. Hình thức xuất khẩu này thường có mục đích trả nợ.

1.1.3. Các quy định về công tác hạch toán hoạt động xuất khẩu

1.1.3.1. Quy định chung

Hoạt động xuất khẩu là một trong hàng loạt những hoạt động kinh tế phức tạp được điều chỉnh bởi các chuẩn mực kế toán, luật pháp, quy định... của Việt Nam. Việc thực hiện kế toán lưu chuyển hàng hóa và xác định kết quả xuất khẩu tuân theo chuẩn mực chung, chuẩn mực số 21- trình bày báo cáo tài chính, chuẩn mực 10- ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá...- Chuẩn mực kế toán Việt Nam.

Chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam đang từng bước thay đổi để bắt kịp với thực tế hoạt động kinh tế trong nước và quá trình hội nhập. Chính vì thế, công ty cần thực hiện học tập, nghiên cứu các chuẩn mực, chế độ, quyết định liên quan để áp dụng chuẩn mực, chế độ kế toán cho phù hợp với đặc điểm ngành nghề kinh doanh của đơn vị.

1.1.3.2. Phương pháp xác định giá mua hàng và chi phí thu mua

Giá mua hàng hóa được tính theo giá trị thực tế. Tùy thuộc vào phương pháp hạch toán thuế giá trị gia tăng (GTGT) đầu vào mà chúng ta sẽ hạch toán theo một trong hai trường hợp sau:

- Nếu công ty tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì giá trị hàng hóa mua sẽ bao gồm thuế GTGT:

Giá thực tế của hàng hóa thu mua để xuất khẩu = Giá mua ghi trên hóa đơn của người bán + Chi phí thu mua khác (nếu có) - Chiết khấu thương mại (nếu có) - Giảm giá hàng mua + GTGT

- Nếu công ty tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì thuế GTGT đầu vào sẽ được tách ra khỏi giá mua:

Giá thực tế của hàng hóa thu mua để xuất khẩu = Giá mua ghi trên hóa đơn của người bán + Chi phí thu mua khác (nếu có) - Chiết khấu thương mại (nếu có) - Giảm giá hàng mua (nếu có)

Chi phí thu mua bao gồm: chi phí vận chuyển từ nơi mua về kho của đơn vị, chi phí bảo quản, chi phí bảo hiểm, chi phí thuê kho bãi...

1.1.3.3. Phương pháp xác định giá vốn hàng xuất khẩu

Trong doanh nghiệp thương mại giá vốn là chi phí lớn nhất trong một thương vụ. Chính vì thế việc xác định chính xác giá vốn hàng (GVHB) bán là điều vô cùng quan trọng. GVHB bao gồm:

- Giá xuất kho của hàng hóa (nếu hàng hóa được xuất từ trong kho) hoặc giá mua (nếu hàng hóa đó được chuyển thẳng xuất khẩu, không qua kho)
 - Chi phí thu mua được phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ.
 - Giá xuất kho hàng xuất khẩu: theo chuẩn mực số 02 – hàng tồn kho, giá xuất kho được xác định theo một trong các phương pháp sau:
 - Phương pháp tính theo giá đích danh: áp dụng đối với doanh nghiệp có ít loại mặt hàng hoặc mặt hàng ổn định và nhận diện được.
 - Phương pháp bình quân gia quyền: Giá trị của từng loại hàng tồn kho (HTK) được tính theo giá trị trung bình của từng loại HTK tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại HTK được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.
-

+ Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ: Được xác định sau khi kết thúc kỳ dự trữ:

$$\text{Giá đơn vị BQCKDT} = \frac{\text{Tri giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{Tri giá hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

+ Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước (BQCKT):

$$\text{Giá đơn vị BQCKT} = \frac{\text{Giá thực tế hàng tồn cuối kỳ trước (hoãn đầu kỳ này)}}{\text{Số lượng hàng thực tế tồn kho cuối kỳ nay (hoãn đầu kỳ nay)}}$$

+ Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập (BQSMLN):

$$\text{Giá đơn vị BQSMLN} = \frac{\text{Giá thực tế HTK sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng thực tế tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

- Phương pháp nhập trước, xuất trước: Áp dụng trên giả định HTK được mua trước hoặc được sản xuất trước thì được xuất trước, và HTK còn lại cuối kỳ là HTK được mua hoặc sản xuất vào thời điểm cuối kỳ.

- Phương pháp nhập sau, xuất trước: Áp dụng dựa trên giả định là HTK được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước, và HTK còn lại cuối kỳ là HTK được mua hoặc sản xuất trước đó.

- Chi phí phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ được tính giống như ở công ty thương mại. Có nhiều tiêu thức phân bổ chi phí này như phân bổ theo khối lượng, phân bổ theo giá mua

CP thu mua

$$pb \text{ cho HHTT} = \frac{(CP \text{ thu mua tồn ĐK} + CP \text{ thu mua PSTK}) * \text{tổng TT PB của HHTTK}}{\sum TT \text{ PB của HHTTK và HH tồn CK}}$$

trong kỳ

Trong đó:

TT: Tiêu thức

HHTTK: Hàng hóa tiêu thụ trong kỳ

1.1.3.4. Phương pháp tính giá bán hàng xuất khẩu

Theo Incoterm 2000 có rất nhiều phương pháp tính giá bán hàng xuất khẩu phù hợp với điều kiện áp dụng vận tải đường biển và đường thủy nội bộ. Bao gồm: EXW (giao hàng tại xưởng), FCA (giao hàng cho người vận chuyển), FAS (giao dọc mạn tàu), CPT (cước phí trả trước), CIP (cước phí và bảo hiểm đã trả), DAF (giao tại biên giới), DAS (giao tại tàu), FOB (giao lên tàu), CIF (tiền hàng, chi phí vận chuyển, phí bảo hiểm)...

Tại Việt Nam hiện nay thường hay sử dụng hai phương pháp là giá CIF và giá FOB.

1.1.3.5. Nguyên tắc hạch toán ngoại tệ

* Nguyên tắc ghi nhận các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ:

- Đối với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh bằng ngoại tệ cần phải thực hiện ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính theo một đơn vị tiền tệ thống nhất là đồng Việt Nam (hoặc đơn vị tiền tệ chính thức được sử dụng trong kế toán sau khi được sự chấp thuận của BTC). Việc quy đổi ngoại tệ ra đồng Việt Nam (hoặc đơn vị tiền tệ được chính thức sử dụng trong kế toán) về nguyên tắc phải căn cứ vào tỷ giá giao dịch thực tế của nghiệp vụ kinh tế phát sinh hoặc tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố. Đồng thời phải theo dõi nguyên tệ trên sổ kế toán chi tiết của TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển, khoản phải thu, phải trả trên tài khoản 007 – ngoại tệ các loại.

- Đối với doanh nghiệp có nhiều nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ, để đơn giản công tác kế toán thì việc ghi sổ có thể được thực hiện như sau:

+ Đối với các tài khoản doanh thu, thu nhập, chi phí, HTK, TSCĐ, VCSH, TS đầu tư dài hạn thì sẽ dùng tỷ giá thực tế để quy đổi ngoại tệ ra đồng Việt Nam.

+ Đối với tài khoản vốn bằng tiền, nợ phải thu, nợ phải trả thì dùng tỷ giá hạch toán để quy đổi ngoại tệ ra đồng Việt Nam. Cuối kỳ phải đánh giá lại số dư ngoại tệ trên các tài khoản này theo tỷ giá thực tế.

- Nguyên tắc xử lý chênh lệch tỷ giá hối đoái:

- Chênh lệch tỷ giá hối đoái của các nghiệp vụ ngoại tệ phát sinh trong kỳ được ghi nhận ngay vào chi phí tài chính hoặc doanh thu hoạt động tài chính.

- Chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại tỷ giá ngoại tệ cuối năm tài chính được hạch toán vào tài khoản 4131 sau đó kết chuyển sang chi phí tài chính hoặc doanh thu hoạt động tài chính để xác định kết quả kinh doanh trong năm tài chính.

1.2. Hạch toán lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và xác định kết quả tiêu thụ hàng xuất khẩu

1.2.1. Nhiệm vụ hạch toán

Ngày nay, hoạt động xuất khẩu diễn ra thường xuyên và mang lại nguồn lợi lớn không chỉ cho doanh nghiệp mà còn cho Nhà nước. Cùng với sự khuyến khích xuất khẩu của Nhà nước, càng ngày càng nhiều doanh nghiệp mở rộng việc buôn bán ra thị trường quốc tế. Sự cạnh tranh cũng vì thế mà trở nên khốc liệt hơn. Việc ghi chép cẩn thận các nghiệp vụ kinh tế xảy ra sẽ là vô cùng cần thiết vì các lý do sau:

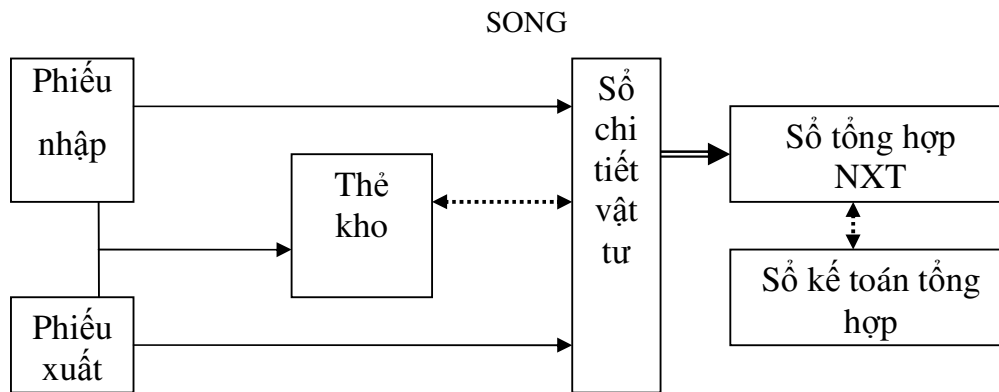
- Ghi chép tài liệu đầy đủ, chính xác là cơ sở để thực hiện phân tích và đưa ra các quyết định kịp thời.
 - Ghi chép đầy đủ, chính xác là cơ sở để xây dựng mục tiêu, kế hoạch cho những kỳ tiếp theo.
 - Phản ánh kịp thời nghiệp vụ kinh tế xảy ra giúp các nhà quản lý nắm bắt được các tình huống đang diễn ra trong doanh nghiệp để đề phòng những trường hợp xấu xảy ra.
-

1.2.2. Hạch toán chi tiết hàng hóa xuất khẩu

Việc hạch toán chi tiết hàng xuất khẩu thông qua việc hạch toán HTK. Hiện nay theo chế độ kế toán Việt Nam có 3 phương pháp hạch toán chi tiết HTK:

- Phương pháp thẻ song song:

SƠ ĐỒ 1.1. QUY TRÌNH HẠCH TOÁN CHI TIẾT THEO PHƯƠNG PHÁP THẺ SONG



Trong đó:

- Ghi hàng ngày
- ↔ Đối chiếu
- ⇒ Ghi cuối kỳ

- Sổ sách sử dụng:

+ Thẻ kho: do thủ kho mở cho từng danh điểm vật tư. Căn cứ vào phiếu nhập, phiếu xuất vật tư thủ kho sẽ thực hiện ghi vào thẻ kho. Mỗi chứng từ gốc được ghi một dòng của thẻ kho trên chỉ tiêu số lượng. Cuối ngày, cuối tháng thủ kho tính ra số lượng tồn trên từng thẻ kho cho từng danh điểm vật tư. Số lượng tồn trên thẻ kho phải khớp với số lượng tồn trên sổ chi tiết của do kế toán lập.

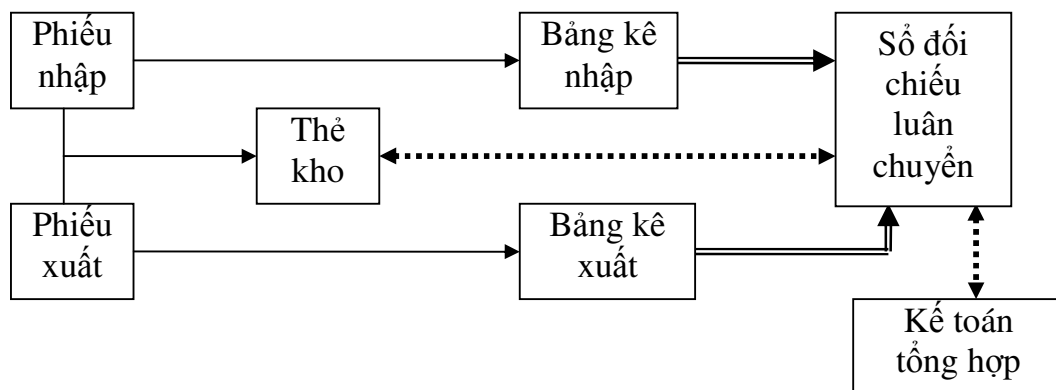
+ Sổ chi tiết vật tư: do kế toán lập. Sau thủ kho ghi vào thẻ kho sẽ chuyển chứng từ hàng tồn kho cho kế toán vật tư để thực hiện hạch toán. Sổ chi tiết vật tư theo dõi cả số lượng và giá trị vật tư nhập, xuất. Cuối tháng kế toán sẽ cộng sổ chi tiết để vào sổ tổng hợp nhập – xuất – tồn.

+ Sổ tổng hợp nhập – xuất – tồn: Từ sổ chi tiết HTK kế toán vào sổ tổng hợp. Mỗi dòng của sổ tổng hợp phản ánh một danh điểm HTK.

Phương pháp này thuận tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu giữa kho và kế toán, đảm bảo cung cấp thông tin chặt chẽ, kịp thời cho quản lý HTK. Phương pháp thẻ song song hiện nay đang được áp dụng rất phổ biến. Nhưng phương pháp này vẫn có sự trùng lặp về số lượng giữa kho và kế toán.

- Phương pháp sổ đối chiếu luân chuyển:

SƠ ĐỒ 1.2. QUY TRÌNH HẠCH TOÁN THEO PHƯƠNG PHÁP SỔ ĐỐI CHIẾU LUÂN CHUYỂN



- sổ sách sử dụng:

+ Thẻ kho: tương tự như phương pháp thẻ song song

+ Bảng kê nhập, bảng kê xuất: do kế toán vật tư lập căn cứ trên phiếu nhập kho, phiếu xuất kho. Hàng ngày kế toán vật tư vào bảng kê nhập, xuất. Cuối tháng cộng các bảng kê để chuyển sang sổ đối chiếu luân chuyển.

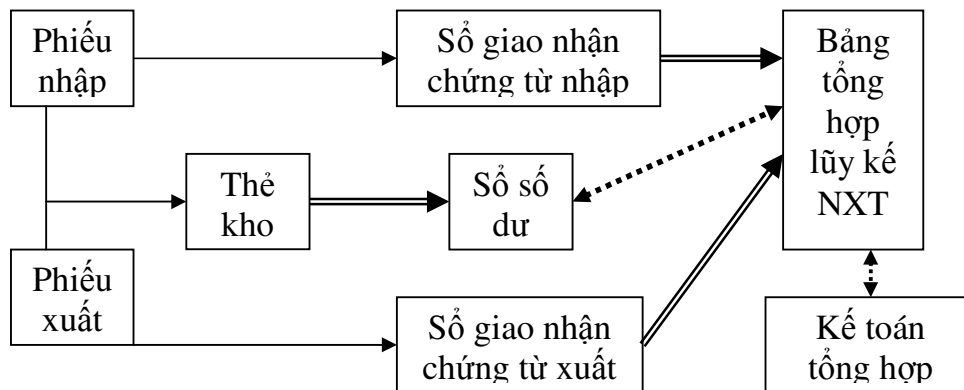
+ Sổ đối chiếu luân chuyển do kế toán vật tư lập, ghi theo từng danh điểm vật tư căn cứ trên các bảng kê xuất, nhập. Cuối tháng kế toán cộng sổ

đối chiếu luân chuyển. Cột giá trị trên sổ đối chiếu luân chuyển được đối chiếu với kế toán tổng hợp.

Phương pháp này dễ dàng trong việc kiểm tra đối chiếu. Còn trùng lặp về chỉ tiêu số lượng giữa kho và kế toán.

- Phương pháp sổ số dư:

SƠ ĐỒ 1.3. QUY TRÌNH GHI SỔ THEO PHƯƠNG PHÁP SỔ SỐ DƯ



- Sổ sách sử dụng:

+ Thẻ kho: được thủ kho lập tương tự như phương pháp thẻ song song

+ Sổ số dư: Được mở cho từng kho và cho cả năm. Thủ kho lấy số lượng tồn trên thẻ kho để ghi vào cột số lượng, kế toán căn cứ số lượng tồn và đơn giá trên sổ số dư để tính ra giá trị cho từng danh điểm vật tư.

+ Sổ giao nhận chứng từ nhập (xuất): Do thủ kho và kế toán cùng thực hiện. Trong đó thủ kho ghi các cột; nhóm vật tư; số lượng chứng từ; số hiệu chứng từ, kế toán ghi cột thành tiền trên sổ.

+ Bảng kê lũy kế N – X - T: Do kế toán HTK thực hiện. Căn cứ trên sổ giao nhận chứng từ nhập, xuất, mỗi nhóm vật tư được ghi một dòng trên bảng lũy kế nhập – xuất – tồn. Cuối tháng cộng số dư trên bảng lũy kế nhập xuất tồn để đối chiếu với sổ tổng hợp HTK.

Phương pháp này làm giảm bớt khối lượng ghi chép của kế toán, tránh được sự trùng lặp về chỉ tiêu số lượng giữa kho và phòng kế toán. Nhưng phương pháp này gây khó khăn trong việc đối chiếu.

1.2.3. Hạch toán tổng hợp nghiệp vụ mua hàng và bán hàng xuất khẩu

1.2.3.1. Hạch toán nghiệp vụ mua hàng để xuất khẩu

* Phương thức mua hàng xuất khẩu: Hàng hóa đóng vai trò quan trọng trong các thương vụ. Những nhà quản trị tài ba luôn lấy chất lượng hàng hóa làm một tiêu chuẩn quan trọng để giữ lại thương hiệu và khách hàng của mình. Có nhiều cách để các nhà kinh doanh có thể tìm kiếm mặt hàng: thu mua trực tiếp, đặt hàng, gia công chế biến, đổi hàng, nhập khẩu.

- Phương thức thu mua trực tiếp: theo phương thức này nhân viên của công ty sẽ tự đi các cơ sở để thực hiện thu mua. Theo phương thức này đòi hỏi nhân viên của công ty phải thực sự nắm bắt rõ ràng về địa hình, nắm vững nguồn hàng và biết chắc chắn rằng việc tự đi thu mua của họ sẽ có kết quả. Khi mua hàng, người thu mua sẽ nhận được hóa đơn GTGT liên 2 do người bán lập. Trong trường hợp không có hóa đơn cán bộ thu mua phải lập phiếu mua hàng.

- Phương thức đặt hàng: Nhà xuất khẩu đã nắm rõ loại hàng sẽ được xuất bán và tìm kiếm được nhà sản xuất có thể tạo ra được sản phẩm như vậy có hiệu quả kinh tế hơn trên một phương diện nào đó. Khi đó nhà xuất khẩu sẽ đặt hàng cho bên thứ ba sản xuất. Bên thứ ba sẽ phải chịu trách nhiệm hoàn thành sản phẩm theo đúng yêu cầu của khách hàng về số lượng, chất lượng, thời gian.

- Phương thức gia công chế biến: Trong trường hợp này nhà xuất khẩu sẽ lo phần nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm, giao cho nhà sản xuất và nhận lại thành phẩm.

- Phương thức đổi hàng: Doanh nghiệp xuất khẩu dùng hàng hóa của mình đổi lấy hàng hóa xuất khẩu.

- Phương thức nhập khẩu: theo phương thức này nhà xuất khẩu thực hiện nhập khẩu mặt hàng ở nơi có giá thấp và xuất khẩu ở nơi có giá cao hơn và hưởng khoản chênh lệch về giá.

Có nhiều phương thức để nhà xuất khẩu có thể tìm được hàng hóa theo hợp đồng xuất khẩu. Tùy thuộc vào điều kiện thực tế, khả năng của mình doanh nghiệp sẽ có áp dụng phương pháp mang lại hiệu quả cao.

- Phương thức thanh toán: Hiện nay hệ thống ngân hàng đang phát triển rực rỡ và theo yêu cầu khi thực hiện thành lập công ty là có tài khoản tại ngân hàng. Trường hợp nghiệp vụ thanh toán diễn ra giữa hai công ty thì việc thanh toán sẽ được thực hiện thông qua ngân hàng và lựa chọn một trong những phương thức thanh toán của ngân hàng. Trường hợp thương vụ diễn ra giữa một thực thể kinh tế với những cá nhân, tổ chức không có tài khoản tại ngân hàng thì việc thanh toán có thể diễn ra theo hình thức thanh toán tiền mặt

- Phương thức thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt: Căn cứ vào hóa đơn khi mua hàng bên mua sẽ thực hiện xuất quỹ tiền mặt trả trực tiếp cho người bán. Cũng có trường hợp người mua ứng trước một phần tiền hàng cho người bán và sau khi nhận được hàng thì phần tiền hàng còn lại sẽ được trả ngay hoặc trả dần.

- Phương thức thanh toán không trực tiếp bằng tiền mặt:

+ Hình thức thanh toán chấp nhận chờ thu: Việc thanh toán sẽ thông qua ngân hàng mà các bên tham gia thương vụ mở tài khoản.

+ Hình thức thanh toán theo kế hoạch: Căn cứ vào hợp đồng kinh tế, bên bán sẽ định kỳ chuyển hàng cho bên mua và bên mua cũng chuyển tiền

cho bên bán theo kế hoạch. Đến cuối kỳ, hai bên sẽ điều chỉnh thanh toán theo số thực tế.

+ Hình thức thanh toán bù trừ: được thực hiện khi hai bên đều có quan hệ mua bán hàng hóa lẫn nhau. Khi đó, cả hai bên đều phải đối chiếu giữa số tiền thanh toán và số tiền phải thanh toán. Phần chênh lệch sẽ được thanh toán cho bên được nhận.

+ Hình thức thanh toán bằng ủy nhiệm chi: Chủ tài khoản sẽ ủy nhiệm cho ngân hàng thanh toán cho đối tác khi có đầy đủ bộ chứng từ cần thiết.

+ Hình thức thanh toán bằng séc.

- Hạch toán chi tiết nghiệp vụ mua hàng xuất khẩu:

- phương pháp kê khai thường xuyên (KKTX):

+ Chứng từ sử dụng: Hợp đồng mua hàng, hóa đơn GTGT, vận đơn, phiếu nhập kho, biên bản kiểm nhận, phiếu chi, giấy báo nợ, giấy xin tạm ứng, giấy thanh toán tạm ứng...

+ Tài khoản kế toán sử dụng: Hạch toán hàng hóa mua về với mục đích kinh doanh, và được quản lý theo phương pháp KKTX kế toán dùng *tài khoản 156 – hàng hóa*. Tài khoản này dùng để phản ánh tình hình tăng, giảm, tồn kho của hàng hóa mua. Tài khoản này có kết cấu như sau:

Bên nợ:

+ Trị giá mua vào của hàng hóa theo hóa đơn mua hàng nhập trong kỳ.

+ Trị giá hàng hóa thuê ngoài gia công chế biến.

+ Chi phí thu mua hàng hóa.

+ Trị giá hàng bị trả lại, phát hiện thừa khi kiểm kê;

+ Số điều chỉnh tăng khi đánh giá lại.

Bên có:

+ Trị giá hàng hóa xuất bán, giao đại lý, ký gửi, thuê ngoài gia công chế biến...

- + Trị giá hàng xuất trả lại cho người bán;
- + Trị giá hàng thiếu hụt, kém phẩm chất, hư hỏng...
- + Chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ trong kỳ;
- + Giảm giá, bớt giá hàng mua được hưởng.

Dư nợ: Trị giá hàng hóa tồn kho và chi phí thu mua cuối kỳ.

Tài khoản 156 có 2 tài khoản cấp 2:

- TK 1561- Giá mua hàng hóa
- TK1562- Chi phí thu mua hàng hóa.

Bên cạnh việc mua hàng hóa về nhập kho vẫn có nhiều trường hợp hàng hóa mua về được gửi đại lý luôn. Trong trường hợp này kế toán sử dụng **tài khoản 157- hàng gửi bán**. Tài khoản này phản ánh tình hình tăng giảm của hàng hóa đem đi gửi bán tại các đại lý, các kho bãi... Tài khoản 157 có kết cấu như sau:

Bên nợ:

- + Trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi cho khách hàng hoặc gửi bán đại lý, ký gửi; chuyển cho đơn vị cấp dưới phụ thuộc để bán;
- + Trị giá dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán;
- + Kết chuyển cuối kỳ trị giá hàng hóa, thành phẩm gửi bán chưa được khách hàng thanh toán.

Bên có:

- + Trị giá hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã được khách hàng thanh toán hoặc đã chấp nhận thanh toán;
 - + Trị giá hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã gửi đi bị khách hàng trả lại;
 - + Đầu kỳ kết chuyển trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi bán chưa được khách hàng thanh toán đầu kỳ.
-

Dư nợ: Trị giá hàng hóa; thành phẩm đã gửi đi, dịch vụ đã cung cấp chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Ngoài ra trong nghiệp vụ mua hàng còn liên quan đến các tài khoản:

+ TK 133 – Thuế GTGT được khấu trừ. Sử dụng đối với doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

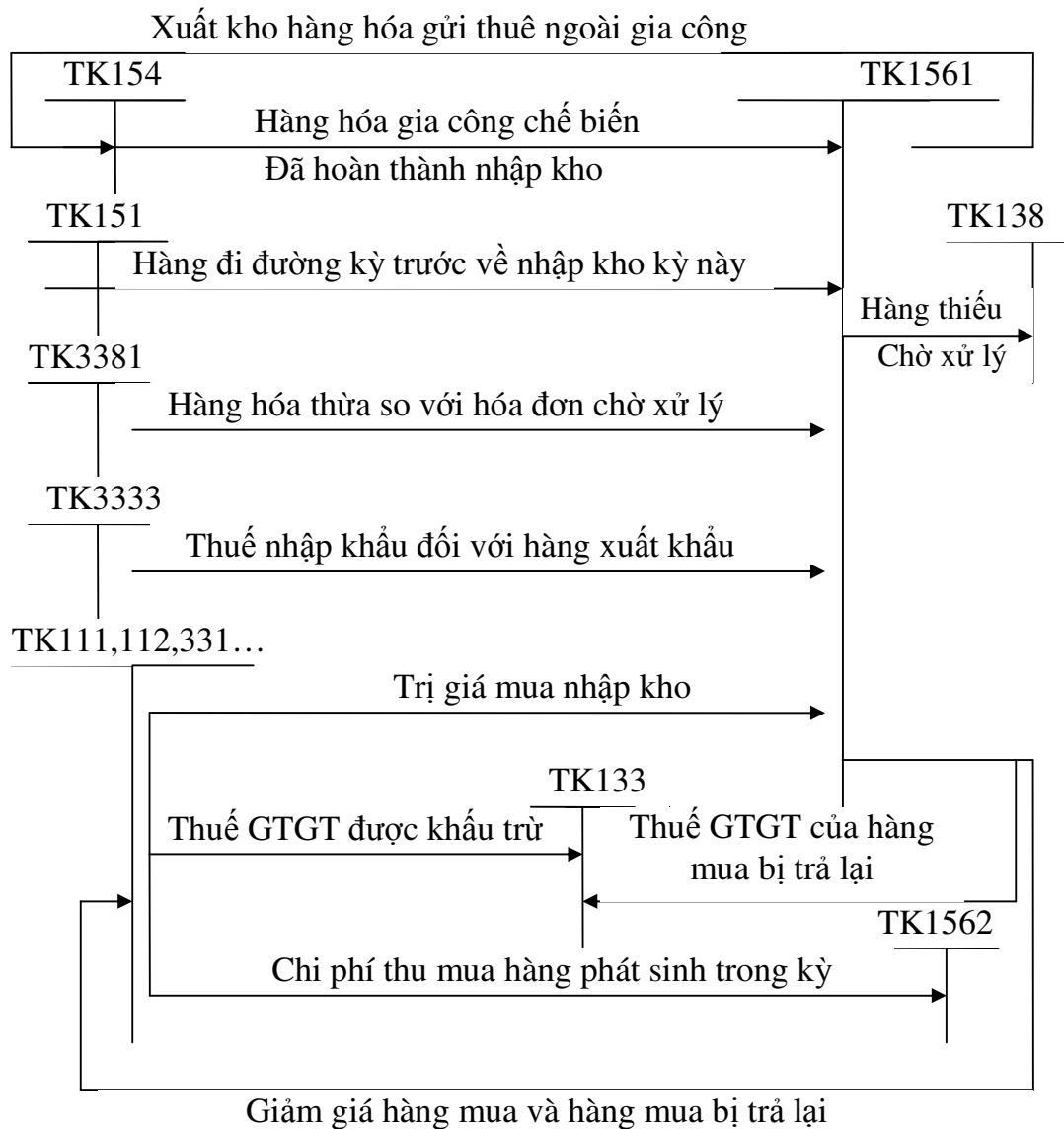
+ TK 151 – Hàng mua đang đi đường.

+ TK 333 – Thuế nhập khẩu phải nộp.

+ TK 331, TK 111, TK112...

+ Trình tự hạch toán: Trình tự hạch toán nghiệp vụ mua hàng xuất khẩu như sau:

Sơ đồ 1.4. Khái quát trình tự hạch toán tổng hợp nghiệp vụ mua hàng hóa xuất khẩu theo phương pháp KCTX



Trị giá chi phí thu mua hàng hóa được phản ánh trên tài khoản 1562 sẽ được phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ trong kỳ. Việc phân bổ thường được thực hiện vào cuối kỳ.

- Phương pháp kiểm kê định kỳ (KKĐK):

+ **Tài khoản sử dụng:** TK 611 – Mua hàng. Tài khoản này có kết cấu như sau:

Bên nợ:

+ Kết chuyển giá trị thực tế hàng tồn đầu kỳ.

+ Trị giá thực tế hàng tăng lên trong kỳ: mua vào, nhận cấp, nhận phát, nhận góp vốn, thuế nhập khẩu, chi phí thu mua, chi phí hoàn thiện...

Bên có:

+ Kết chuyển giá trị thực tế hàng hóa tồn cuối kỳ theo kết quả kiểm kê;

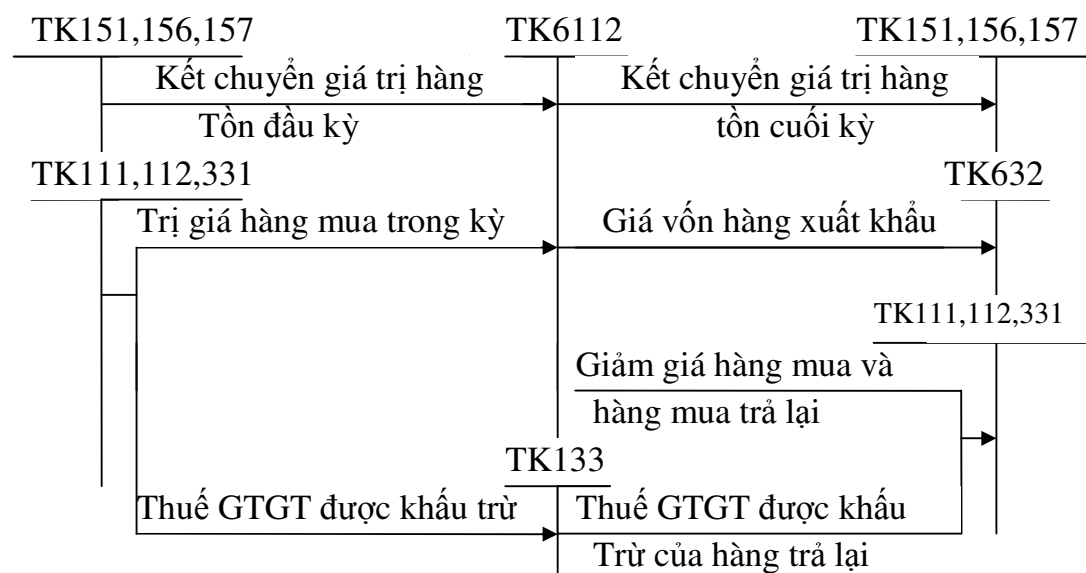
+ Giảm giá hàng mua và hàng mua trả lại trong kỳ;

+ Trị giá hàng hóa tiêu thụ trong kỳ.

TK 611 không có số dư đầu kỳ và số dư cuối kỳ.

+ **Trình tự hạch toán:**

Sơ đồ 1.5. Khái quát trình tự hạch toán tổng hợp nghiệp vụ mua hàng hóa xuất khẩu theo phương pháp KKĐK



1.2.3.2. Hạch toán nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa

- Chứng từ sử dụng: Hóa đơn bán hàng thương mại, bản kê hàng hóa, vận đơn, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa, giấy chứng nhận số lượng và chất lượng hàng hóa, tờ khai hải quan, thư tín dụng, hợp đồng ngoại, phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT, giấy báo nợ và giấy báo có của ngân hàng, phiếu thu, phiếu chi.

- Tài khoản sử dụng:

- TK 157 – Hàng gửi bán

- TK632 – Giá vốn hàng bán. Tài khoản này có kết cấu như sau:

Bên nợ:

- + Ghi nhận giá vốn hàng bán trong kỳ;

- + Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ đi khoản bồi thường;

- + Khoản chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá HTK phải lập năm nay và số đã trích trước.

Bên có:

- + Kết chuyển giá vốn hàng bán trong kỳ;

- + Ghi nhận trị giá hàng bán bị trả lại;

- + Hoàn nhập dự phòng giảm giá HTK cuối năm tài chính.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

- TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Tài khoản này có kết cấu như sau:

Bên nợ:

- + Kết chuyển các khoản ghi giảm doanh thu trong kỳ;

- + Kết chuyển các khoản thuế phải nộp trong khâu bán hàng và cung cấp dịch vụ;

- + Kết chuyển doanh thu cuối kỳ.

Bên có: + Ghi nhận doanh thu phát sinh trong kỳ

Tài khoản 511 không có số dư đầu kỳ và cuối kỳ.

- TK331 – phải trả người bán. Khi thực hiện xuất khẩu ủy thác tài khoản này được mở chi tiết cho từng đơn vị được giao ủy thác để theo dõi tình hình thanh toán các khoản chi hộ đơn vị giao ủy thác.

- TK131 – phải thu khách hàng. Khi thực hiện xuất khẩu ủy thác tài khoản này được chi tiết cho bên nhận ủy thác để theo dõi tình hình thanh toán doanh thu xuất khẩu ủy thác.

- TK 3333 – Thuế XK phải nộp

- TK 635 – chi phí tài chính

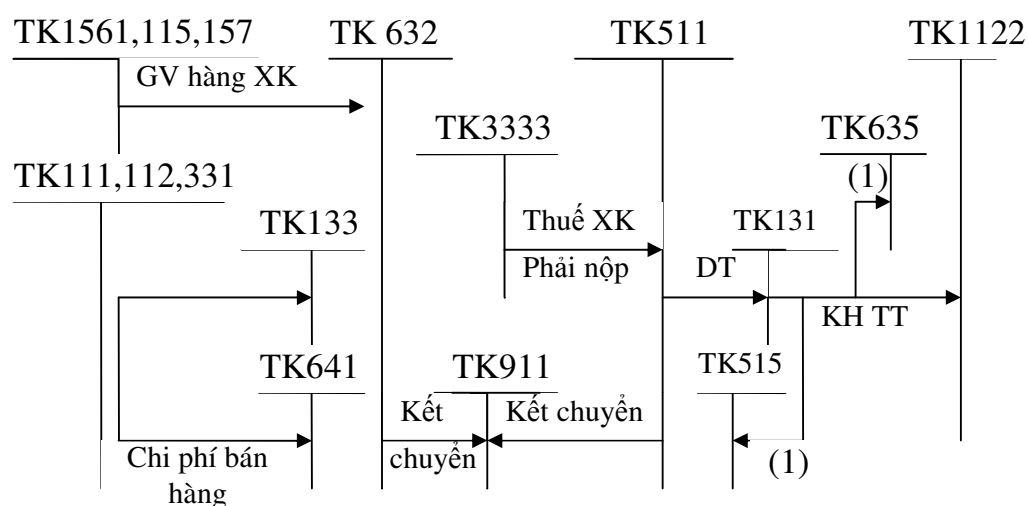
- TK515 – Doanh thu tài chính

- TK 131 – Phải thu khách hàng.

• Trình tự hạch toán:

- Xuất khẩu trực tiếp:

Sơ đồ 1.6. Hạch toán nghiệp vụ xuất khẩu trực tiếp theo phương pháp KKTX



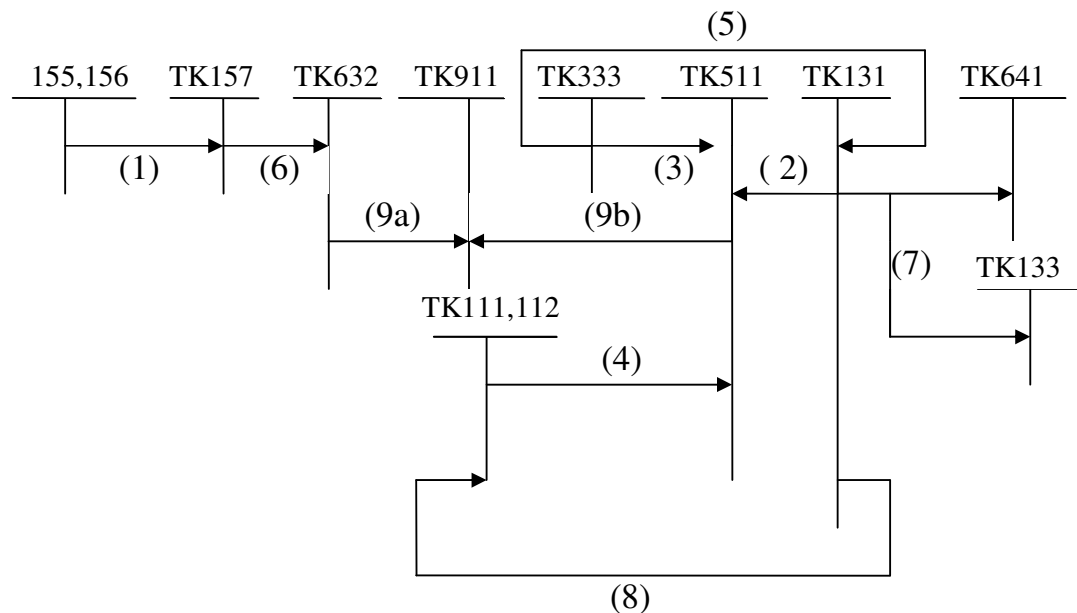
Trong đó: - (1): là chênh lệch tỷ giá hối đoái

- KH TT: khách hàng thanh toán

- Xuất khẩu ủy thác:

+ Tại đơn vị giao ủy thác (UT): Ngoài việc phải nhận lại những chứng từ liên quan đến việc xuất khẩu từ đơn vị nhận UT thì đơn vị giao UT còn phải lập hợp đồng UTXK, hóa đơn GTGT về số tiền hoa hồng phải trả cho đơn vị nhận UT. Đối với tài khoản sử dụng: bên giao UT sử dụng các tài khoản đã nêu tại phần xuất khẩu trực tiếp. Trình tự hạch toán tại bên giao UT như sau:

Sơ đồ 1.7. Hạch toán nghiệp vụ xuất khẩu tại đơn vị giao ủy thác



Trong đó:- (1): Giao hàng hóa cho đơn vị nhận ủy thác

- (2): Khi hàng giao ủy thác bán được

- (3): Thuế xuất khẩu phải nộp

- (4): Chuyển tiền cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu nộp thuế

hộ

- (5): Nhận được chứng từ nộp thuế xuất khẩu do đơn vị nhận

UT chuyển đến.

- (6): Kết chuyển giá vốn hàng bán của hàng đã XK
- (7): Phí XK ủy thác và các khoản chi phí do bên nhận UT
chi trả hộ

- (8): Thu tiền hàng XK còn thiếu từ đơn vị nhận UT
- (9a): Cuối kỳ kết chuyển giá vốn hàng bán
- (9b): Cuối kỳ kết chuyển doanh thu thuần.

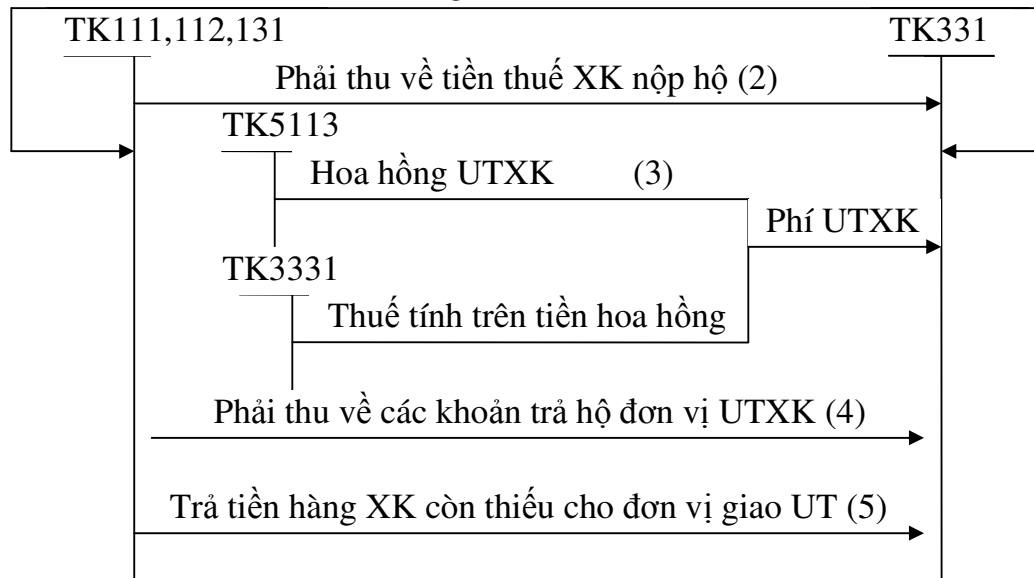
+ Tại đơn vị nhận ủy thác: Ngoài những chứng từ liên quan đến xuất khẩu thì còn cần chứng từ hợp đồng ủy thác, hóa đơn GTGT về hoa hồng ủy thác do bên ủy thác lập.

Bên cạnh những tài khoản như đã nêu ở phần xuất khẩu trực tiếp thì tại đơn vị nhận ủy thác còn sử dụng thêm tài khoản 003 – Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi.

Trình tự hạch toán tại bên nhận ủy thác như sau:

Sơ đồ 1.8. Hạch toán nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa tại bên nhận ủy thác

Khi hàng UTXK bán được (1)



Khi nhận được hàng UTXK: Ghi nợ TK003 – giá bán. Khi bán hàng UTXK ghi có TK003 – giá bán.

1.2.4. Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.4.1. Chi phí bán hàng (CPBH)

Chi phí bán hàng là khoản chi phí quan trọng trong hoạt động kinh doanh thương mại nói chung và hoạt động xuất khẩu nói riêng. Chi phí bán hàng là tất cả những chi phí liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ trong kỳ.

- Tài khoản sử dụng: TK641- Chi phí bán hàng. Tài khoản này có kết cấu như sau:

Bên nợ: Tập hợp các khoản chi phí bán hàng thực tế phát sinh

Bên có: + Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng;

+ Kết chuyển chi phí bán hàng cuối kỳ

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ và có các tài khoản cấp 2 như sau:

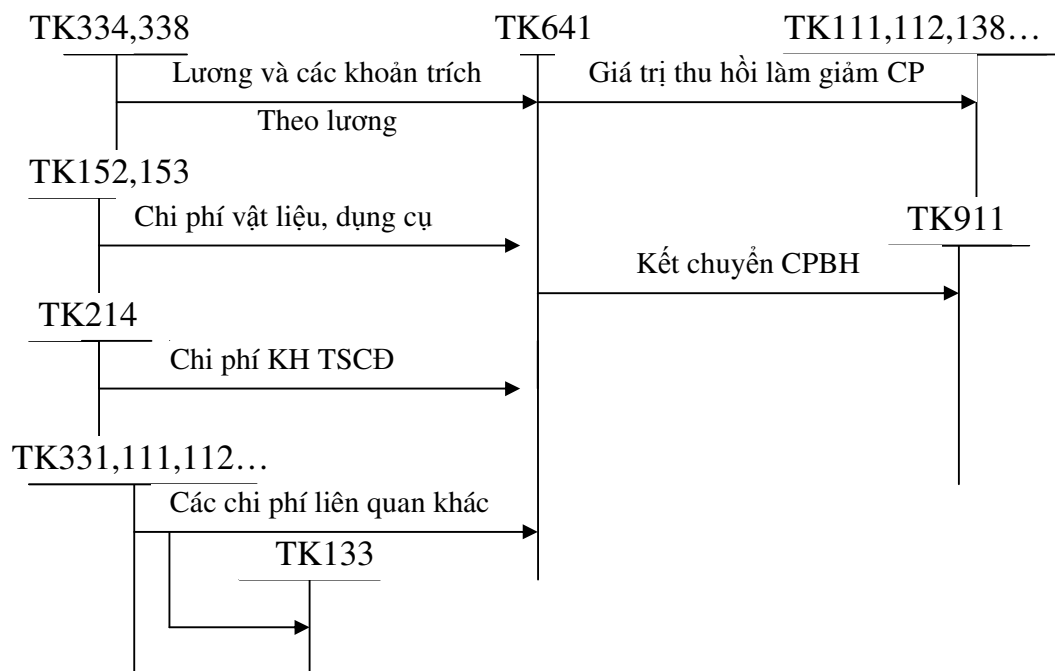
- TK6411: Chi phí nhân viên bán hàng bao gồm: tiền lương và các khoản trích theo lương, chi phí đóng gói, vận chuyển, bảo quản bốc dỡ hàng hóa tiêu thụ.

- TK6412: Chi phí vật liệu phục vụ cho công tác bán hàng
- TK6413: Chi phí công cụ, dụng cụ, bao bì luân chuyển
- TK6414: Chi phí KH TSCĐ
- TK6415: Chi phí bảo hiểm thành phẩm
- TK6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài dùng cho bán hàng
- TK6418: Chi phí bằng tiền khác.

Để thực hiện hạch toán lợi nhuận cho từng thương vụ kinh tế thì CPBH có thể được phân bổ theo tiêu thức doanh thu hoặc giá vốn. Tuy nhiên nếu không có mục đích quản trị thì cuối kỳ kế toán mới kết chuyển CPBH để xác định kết quả chung.

*Trình tự hạch toán:

Sơ đồ 1.9. Hạch toán chi phí bán hàng



1.2.4.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp (CPQLDN)

CPQLDN là cùng với CPBH là chi phí thời kỳ. Chi phí QLDN liên quan đến khối lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ trong kỳ.

- Tài khoản sử dụng: TK642 – chi phí quản lý doanh nghiệp. Tài khoản này có kết cấu như sau:

Bên nợ: Tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ

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

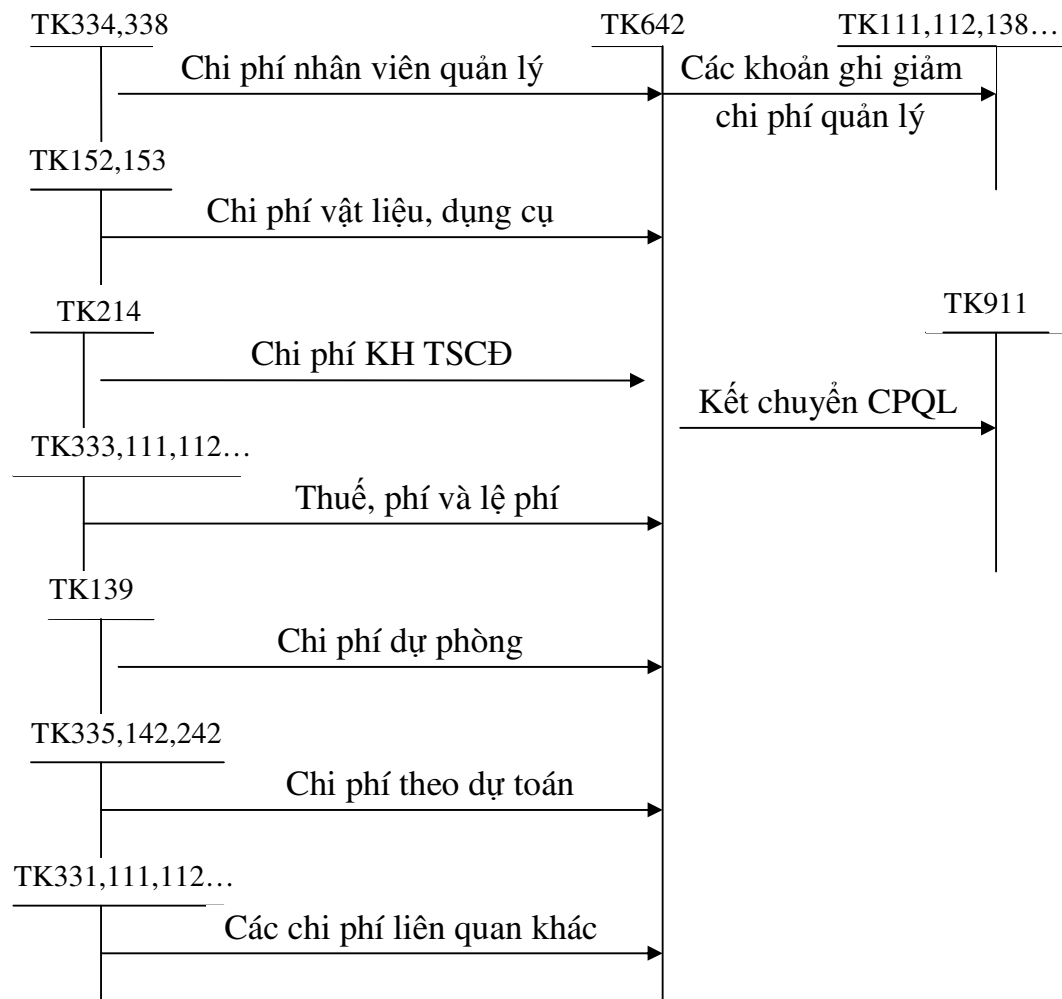
+ Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp cuối kỳ.

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ. Tài khoản này được chi tiết như sau:

- TK6421: Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp
- TK6422: Chi phí vật liệu dùng cho quản lý
- TK6423: Chi phí công cụ, dụng cụ dùng cho quản lý
- TK6424: Chi phí KHTSCĐ
- TK6425: Thuế, phí và lệ phí
- TK6426: Chi phí dự phòng
- TK6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK6428: Chi phí bằng tiền khác

- Trình tự hạch toán: Trình tự hạch toán tài khoản 642 như sau:

Sơ đồ 1.10.Hạch toán tổng hợp chi phí quản lý doanh nghiệp



1.2.5.Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ hàng xuất khẩu

Xác định kết quả chỉ là những bút toán kết chuyển cuối cùng của kế toán không có thêm nghiệp vụ kinh tế phát sinh nhưng nó lại đóng vai trò quan trọng. Việc xác định kết quả kinh doanh giúp chủ doanh nghiệp nhận thấy kết quả cũng như hiệu quả của việc kinh doanh từ đó đưa ra những quyết định cuối cùng quan trọng tới việc duy trì, phát triển hay tạm ngừng một lĩnh vực nào đó. Kết quả kinh doanh hàng XK là phần chênh lệch giữa doanh thu

xuất khẩu và giá vốn hàng xuất khẩu, các khoản chi phí khác liên quan. Kết quả này biểu hiện qua các chỉ tiêu sau:

$$\frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{hoạt động XK}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{hoạt động XK}} - \frac{\text{Giá vốn}}{\text{hàng XK}}$$

$$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{hoạt động XK}} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{hoạt động XK}} - \frac{\text{CPBH phân bổ cho}}{\text{hoạt động XK}} - \frac{\text{CPQLDN phân}}{\text{bổ cho hàng XK}}$$

- Tài khoản sử dụng:

- TK911 – Xác định kết quả kinh doanh. Tài khoản này có kết cấu như sau:

Bên nợ: + Kết chuyển giá vốn hàng bán;
 + Kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp;
 + Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác;
 + Kết chuyển lãi (nếu có).

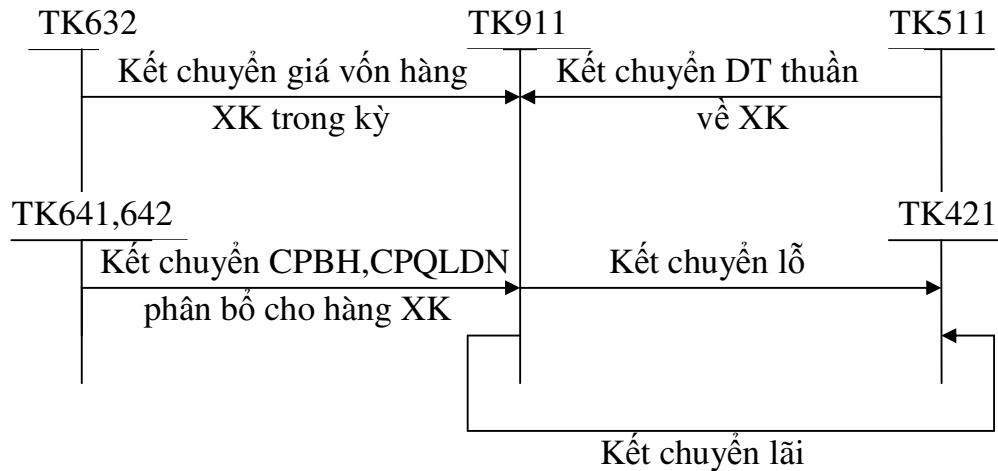
Bên có: + Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ;
 + Kết chuyển thu nhập tài chính, thu nhập khác;
 + Kết chuyển lỗ (nếu có).

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ.

- TK421 – Lợi nhuận chưa phân phối. Tài khoản 421 có 2 tài khoản cấp 2 là TK4211 – Lợi nhuận năm trước và TK4212 – Lợi nhuận năm nay.

- Trình tự hạch toán:

Sơ đồ 1.11. Hạch toán nghiệp vụ xác định kết quả hoạt động xuất khẩu

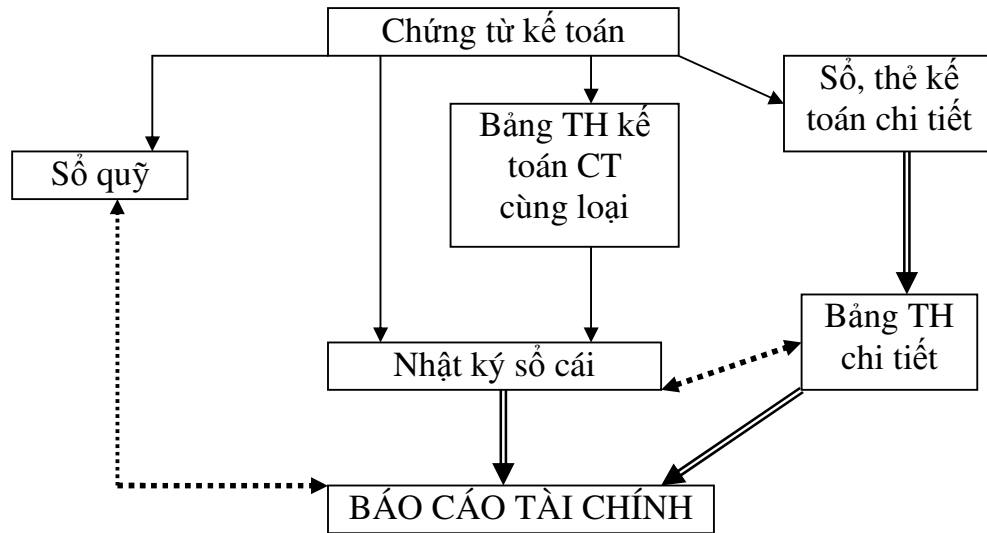


1.2.6. Tổ chức hệ thống sổ sách kế toán

1.2.6.1. Hình thức ghi sổ kế toán “Nhật ký – sổ cái”

Theo hình thức sổ này toàn bộ nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo thời gian và theo hệ thống sẽ được phản ánh trên cùng một trang sổ. Đây là sổ tổng hợp duy nhất. Toàn bộ các tài khoản mà doanh nghiệp sử dụng, cả hai bên nợ có, đều được phản ánh trên nhật ký sổ cái. Mỗi chứng từ sẽ được phản ánh 1 dòng trên nhật ký sổ cái. Chính vì tất cả các nghiệp vụ sẽ được phản ánh trên cùng một trang sổ nên hình thức sổ này thường được vận dụng trong các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, nghiệp vụ phát sinh ít, tài khoản sử dụng ít, trình độ cán bộ quản lý và cán bộ kế toán chưa cao. Trình tự ghi chép theo hình thức sổ này được mô tả như sau:

Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký sổ cái



Ghi chú:

Ghi hàng ngày : \longrightarrow

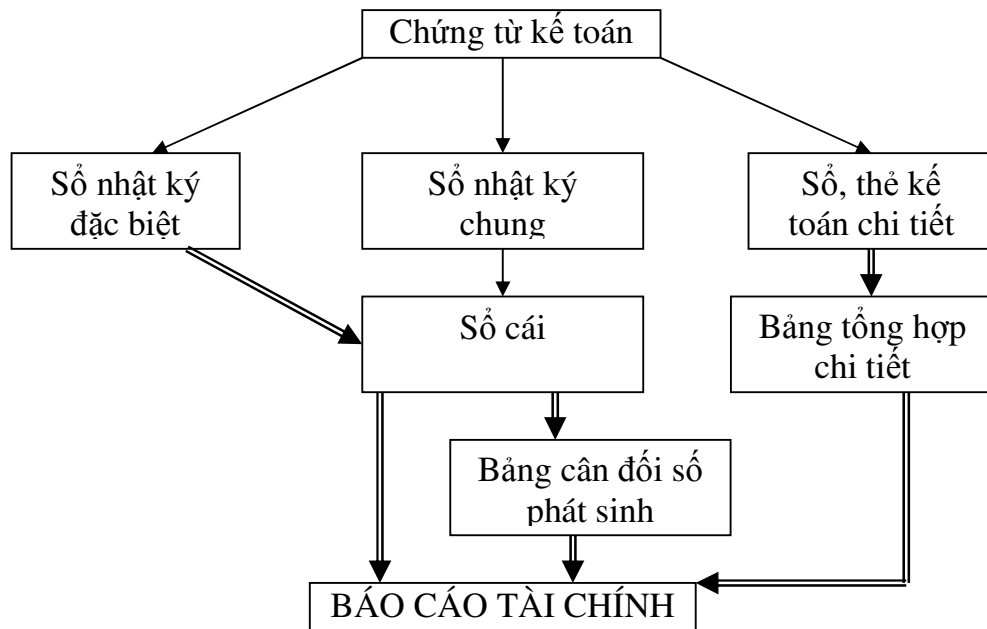
Ghi cuối kỳ: \Longrightarrow

Đối chiếu, kiểm tra: \longleftrightarrow

1.2.6.2. Hình thức ghi sổ “Nhật ký chung”

Theo hình thức ghi sổ này tất cả nghiệp vụ theo trình tự thời gian sẽ được phản ánh vào một sổ là nhật ký chung. Trong trường hợp có những phân hành các nghiệp vụ xảy ra nhiều thì nghiệp vụ đó có thể được phản ánh sổ nhật ký đặc biệt thay vào việc phản ánh trong sổ nhật ký chung. Sau đó số liệu từ sổ nhật ký chung hoặc nhật ký đặc biệt sẽ được chuyển vào sổ cái liên quan. Hình thức sổ này áp dụng cho các doanh nghiệp có quy mô vừa, nhỏ loại hình hoạt động đơn giản. Trình tự ghi sổ các nghiệp vụ sẽ được phản ánh trong sơ đồ sau:

Sơ đồ 1.13. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán nhật ký chung



Ghi chú:

Ghi hàng ngày : →

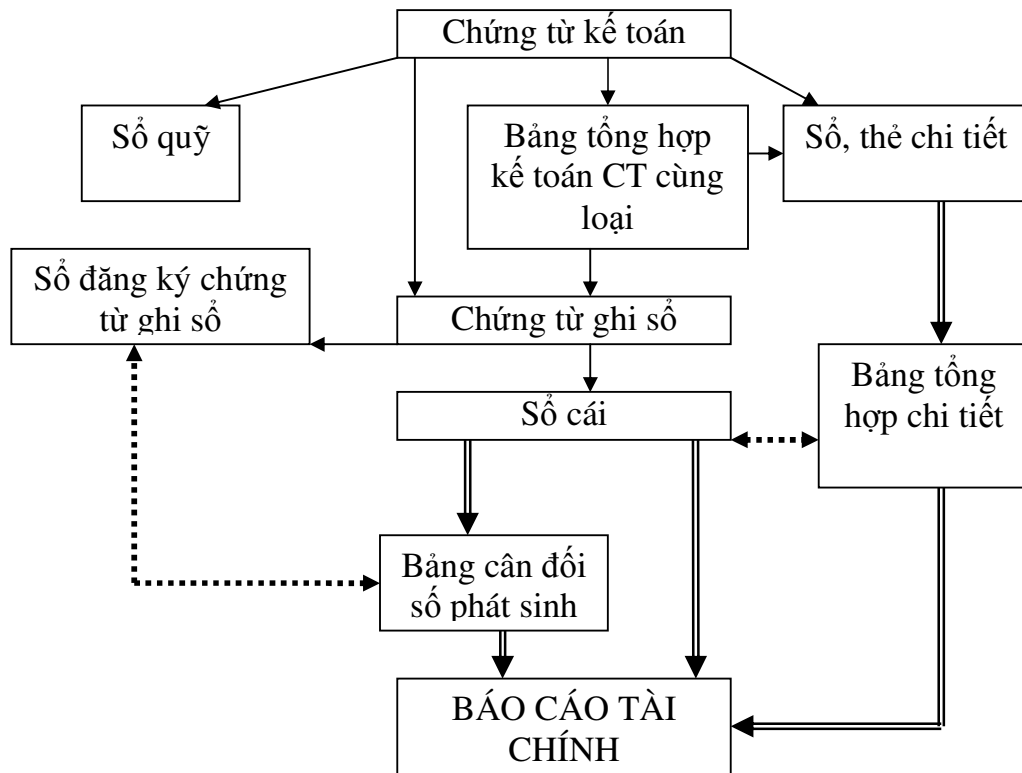
Ghi cuối kỳ: ==>

Đối chiếu, kiểm tra: <...>

1.2.6.3. Hình thức ghi sổ “chứng từ ghi sổ”

Theo hình thức này, căn cứ vào chứng từ gốc kế toán tiến hành lập các chứng từ ghi sổ và sau đó xếp hàng các chứng từ ghi sổ và sổ đăng ký chứng từ. Các chứng từ ghi sổ sau khi đăng ký lấy số hiệu cùng các chứng từ gốc đính kèm được kế toán trưởng duyệt sẽ làm căn cứ để ghi sổ cái. Theo hình thức này có thể phù hợp cả với doanh nghiệp áp dụng kế toán thủ công hoặc kế toán máy. Trình tự ghi sổ theo hình thức chứng từ ghi sổ như sau:

Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức chứng từ ghi sổ



Ghi chú:

Ghi hàng ngày : \longrightarrow

Ghi cuối kỳ: \Longrightarrow

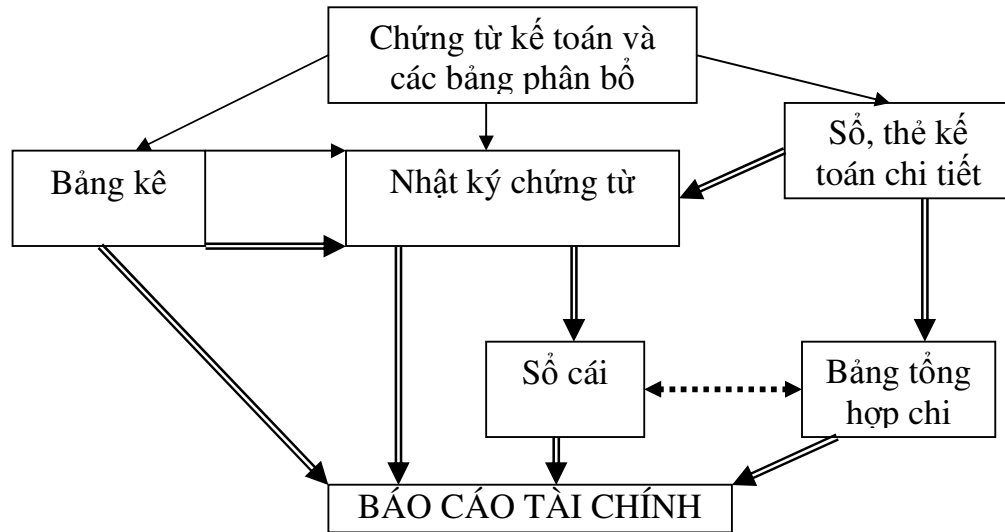
Đối chiếu, kiểm tra: \longleftrightarrow

1.2.6.4. Hình thức sổ “nhật ký chứng từ”

Theo hình thức này các nghiệp vụ kinh tế phát sinh sẽ được tập hợp và hệ thống hóa theo bên có kết hợp với phản ánh đối ứng nợ của các tài khoản có liên quan, đồng thời kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ theo trình tự thời gian với hệ thống hóa theo nội dung kinh tế cũng như giữa hạch toán tổng hợp và hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép. Hình thức nhật ký chứng từ thường được áp dụng trong doanh nghiệp có quy mô lớn trình độ kế toán thủ công cao. Tuy nhiên

theo hình thức này việc áp dụng tin học gặp khó khăn hơn hình thức khác.
Trình tự ghi sổ theo hình thức này như sau:

Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ theo hình thức nhật ký chứng từ



Ghi chú:

Ghi hàng ngày : →

Ghi cuối kỳ: ==>

Đối chiếu, kiểm tra: <--->

1.2.7. So sánh giữa kế toán quốc tế và kế toán Việt Nam

Cùng với sự mở cửa nền kinh tế, trong những năm gần đây các chính sách phát triển đất nước nói chung và chính sách kế toán đang dần dần thay đổi để đáp ứng với nhu cầu cấp bách của thực tiễn. Tuy đã có những sự tìm tòi, học hỏi nhưng chính sách của Việt Nam vẫn có những sự khác biệt như sau so với kế toán quốc tế:

So với kế toán Mỹ và kế toán Pháp thì tại Việt Nam các công ty được quyền áp dụng một trong 4 loại hình sổ sách nêu trên. Tuy nhiên ở kế toán Mỹ và kế toán Pháp chỉ được sử dụng một hình thức sổ là nhật ký chung.

Nói chung về việc áp dụng hạch toán chi tiết, tổng hợp các phần hành thì kế toán Việt Nam thực hiện như kế toán Mỹ nhưng khác kế toán Pháp. Ví dụ như kế toán Pháp chủ yếu sử dụng phương pháp quản lý hàng tồn kho là phương pháp KKĐK, kế toán Pháp sử dụng ba phương pháp hạch toán hàng tồn kho là giá bình quân cả kỳ dự trữ; giá bình quân sau mỗi lần nhập, phương pháp nhập trước xuất trước.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HẠCH TOÁN XUẤT KHẨU HÀNG HÓA VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ HÀNG XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU NÔNG LÂM SẢN VÀ VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP

2.1. Tổng quan về công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp (XNK NLS VÀ VTNN)

2.1.1. Lịch sử hình thành của công ty

Căn cứ vào quyết định số 1853/NN/TCCB/QĐ ngày 01/11/1996 của Bộ trưởng Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn, về việc thành lập tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Căn cứ quyết định số 3329/QĐ/BNN – DMDN ngày 29/11/2005 của Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn: V/v thành lập công ty xuất khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp là đơn vị hạch toán phụ thuộc - thuộc tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Theo chủ trương đổi mới doanh nghiệp của bộ nông nghiệp, công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp được thành lập. Doanh nghiệp được thành lập trong sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của đất nước, chúng ta thực hiện xu thế hội nhập hóa. Chính vì thế công ty có nhiều cơ hội và thách thức mới mở ra.

Trước đây, Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp là một bộ phận của tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Cùng với sự phát triển của tổng công ty XDNN&PTNT, công ty đã có một quá trình phát triển lâu dài. Tổng công ty được thành lập theo mô hình mới theo quyết định số 39/TTG ngày 7/3/1994 của Thủ Tướng Chính Phủ. Tổng công ty là một đơn vị hạch toán độc lập, có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng và hoạt động theo điều lệ về tổ chức và hoạt động của tổng công ty nhà nước ban hành theo nghị định số 39/CP ngày 27/6/1995 của Chính Phủ và điều lệ cụ thể của tổng công ty. Tổng công ty có quyền được lập tài khoản riêng tại kho bạc và các ngân hàng. Tổng công ty trước đây là công ty khảo sát thiết kế nhà nước.

Năm 1989, trước sự đổi mới nền kinh tế đất nước chuyển sang kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước. Và do có sự đổi mới về cơ chế chính sách quản lý hoạt động kinh doanh, công ty khảo sát thiết kế nhà nước đã sáp nhập với công ty khác để thành lập Liên hiệp các xí nghiệp xây dựng nhà nước và phát triển nông thôn theo quyết định số 48-NN-TCBC/QB của Bộ trưởng Bộ nông nghiệp và công nghệ thực phẩm.

Năm 1996, căn cứ vào luật doanh nghiệp nhà nước ban hành kèm theo pháp lệnh số 39/L/CTN ngày 30/4/1995 và căn cứ nghị định số 73/CB ngày 1/11/1995 của Chính Phủ về chức năng nhiệm vụ, quyền hạn và tổ chức bộ máy của Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn. Tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn được chính thức thành lập trên cơ sở công ty liên hiệp các xí nghiệp xây dựng nhà nước và phát triển nông thôn. Trước sự phát triển của nền kinh tế và xu hướng hội nhập một số ngành nghề được hình thành và chú trọng phát triển trong đó có xuất nhập khẩu. Từ khi hình thành bộ phận xuất khẩu đã đem lại lợi ích lớn cho nền kinh tế.

Theo nghị định số 64/2002/NĐ-CP về việc chuyển doanh nghiệp nhà nước thành công ty cổ phần. Theo quyết định số 65/2003/QĐ-TT ngày 22/4/2003 của Thủ tướng Chính Phủ và quyết định số 1576/QĐ/BNN-TCCB ngày 26/5/2003 của Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn, Tổng công ty đã tiến hành cổ phần hóa các công ty theo lộ trình của nhà nước. Và đến nay công ty đã hoàn tất công việc. Công ty xuất nhập khẩu cũng được thành lập trên chủ trương đó.

Việt Nam là một đất nước nông nghiệp. Dù xuất khẩu nông sản đứng thứ 2 trên thế giới nhưng Việt Nam vẫn là nước bị đánh giá là có chất lượng nông sản thấp. Một thực tế nữa là nền nông nghiệp Việt Nam còn được xem là lạc hậu so với thế giới. Dù cho những năm gần đây Việt Nam đã có nhiều sáng kiến trong nông nghiệp nhưng nó vẫn chưa đủ đáp ứng nhu cầu phát triển của ngành. Chính vì thế việc nhập khẩu các trang thiết bị nông nghiệp là một cách làm giúp nền nông nghiệp Việt Nam bắt kịp với sự phát triển của thế giới.

Do chúng ta là nước xuất khẩu nông sản đứng thứ hai trên thế giới nên nhiều thị trường đã biết đến và ưa chuộng sản phẩm nông nghiệp. Đây là cơ hội lớn cho việc tìm kiếm thị trường của công ty. Với đội ngũ cán bộ có trình độ đại học và có nhiều hiểu biết về lĩnh vực xuất nhập khẩu chúng ta có quyền hy vọng ở một sự phát triển mạnh mẽ của công ty cũng như của ngành nông nghiệp.

2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty

2.1.2.1. Chức năng, nhiệm vụ

Công ty là một đơn vị trực thuộc của tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn. Công ty có chức năng xuất nhập khẩu. Công ty thực hiện ngành nghề kinh doanh được tổng công ty giao như sau:

- Kinh doanh xuất nhập khẩu lương thực, nông lâm sản (mủ cao su, cà phê, tiêu, hạt điều, tinh bột sắn, đậu các loại, gỗ tinh chế, gỗ xây dựng...)
- Kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư nông nghiệp
- Kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị phục vụ cho xây dựng, thiết bị máy móc phục vụ nông nghiệp và thủy lợi.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu hàng gốm sứ và thủy hải sản.
Nhu vậy công ty cần thực hiện nhiệm vụ sau:
 - Tham mưu tư vấn cho hội đồng quản trị và Tổng giám đốc Tổng công ty về định hướng chiến lược phát triển kinh doanh xuất nhập khẩu.
 - Tiếp thị, tìm kiếm thị trường và sản phẩm kinh doanh xuất nhập khẩu cho Tổng công ty và công ty;
 - Được tổng công ty ủy nhiệm ký các hợp đồng kinh tế do công ty chủ động tìm kiếm.
 - Tổ chức sản xuất kinh doanh một số ngành nghề có trong nhiệm vụ và giấy phép kinh doanh của Tổng công ty như đã nêu ở trên.

Những chức năng nhiệm vụ của công ty có ảnh hưởng gì tới đặc điểm sản phẩm và thị trường, Chúng ta sẽ xem xét vấn đề này ở phần dưới đây.

2.1.2.2. Đặc điểm về ngành nghề, sản phẩm và thị trường của công ty

Công ty XNK NLS & VTNN thực hiện việc thu mua nông lâm sản, chế biến một số loại vật liệu và thực hiện xuất khẩu trực tiếp ra nước ngoài. Chính vì thế công ty vừa thực hiện nhiệm vụ sản xuất vừa là trung gian trao đổi hàng hóa như một doanh nghiệp thương mại.

Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Công ty là nông sản thô như mủ cao su, cà phê, tiêu, hạt điều..., và chỉ sản xuất một sản phẩm đó là tinh bột sắn.

Thị trường đầu vào của doanh nghiệp khá rộng lớn vì sản phẩm kinh doanh là khá đa dạng. Tuy nhiên những sản phẩm nông nghiệp chỉ tập trung ở

phía Bắc, Phía Nam và vùng Tây Nguyên. Công ty chỉ đặt trụ sở giao dịch tại Hà Nội còn hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu diễn ra tại các chi nhánh trải dài từ Bắc vào Nam của công ty. Hiện nay, tuy đặt các cơ sở tại các vùng nguyên liệu nhưng công ty không trực tiếp đi thu mua mà chỉ thông qua đại lý.

Thị trường đầu ra cho sản phẩm của doanh nghiệp gồm thị trường nước ngoài khi công ty xuất nông sản và thị trường trong nước khi công ty nhập thiết bị nông nghiệp về. Thị trường nước ngoài, chủ yếu là các nước phát triển như Trung Quốc, Anh, Nhật Bản, Hàn Quốc... Ngoài ra vẫn có một thị trường khá tiềm năng mà doanh nghiệp đang khai thác là Châu Phi. Công ty nhập khẩu các thiết bị dùng cho trồng trọt, chăn nuôi như máy cày, máy bừa, máy bơm nước, máy gặt... Thị trường trong nước của doanh nghiệp chủ yếu là các tỉnh phía nam và vùng Tây Nguyên. Tại các vùng đó người nông dân thực hiện trồng cây công nghiệp với diện tích khác lớn nên sẽ có điều kiện để áp dụng những thiết bị tiên tiến. Và một tương lai không xa mà chúng ta có thể nhận thấy được rằng ngành nông nghiệp Việt Nam sẽ cơ giới hóa toàn bộ, đây là cơ hội lớn cho việc nhập khẩu thiết bị nông nghiệp.

Vậy có những thách thức và cơ hội gì tác động đến quá trình kinh doanh của công ty? Ngành nông nghiệp Việt Nam thực sự còn lạc hậu, nhiều vùng vẫn có tập quán sản xuất manh mún, chính vì thế mà sẽ còn rất nhiều chỗ đứng cho vật tư thiết bị nông nghiệp nhập khẩu. Và như đã đề cập ở trên thì sản phẩm nông nghiệp Việt Nam đã có chỗ đứng trên trường Quốc tế, công ty sẽ dễ dàng hơn trong việc quảng bá sản phẩm. Nhưng với thói quen được trợ cấp của nhà nước, công ty sẽ cần phải nỗ lực rất lớn có thể đứng vững trên thị trường và đối mặt với những khó khăn, thách thức. Hiện tại Việt Nam cũng có rất nhiều công ty xuất khẩu nông sản và các nước như Thái Lan, Mỹ là những đối thủ nặng ký. Thêm vào đó sản phẩm nông sản có chất lượng

còn chưa cao cũng là một thách thức không nhỏ cho việc xuất khẩu nông sản của công ty.

2.1.2.3. Tình hình tài chính của công ty

Đất nước chúng ta đã và đang thay da đổi thịt từng ngày nhờ sự hội nhập nền kinh tế. Các ngành nghề kinh doanh vì thế mà đã có những đóng góp quan trọng vào thu nhập quốc doanh. Hoạt động xuất nhập khẩu của nước ta trong những năm vừa qua cũng trở nên sôi nổi.

Tuy mới được tách ra từ tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn nhưng doanh nghiệp đã có bước đi vững chắc trong những năm hoạt động vừa qua. Doanh nghiệp không chỉ bảo tồn được lượng vốn do tổng công ty giao mà còn làm ăn có lãi góp phần vào sự phát triển chung của đất nước. Để thấy rõ hơn về sự thay đổi này chúng ta sẽ xem xét kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong hai năm vừa qua:

BẢNG.2.1. MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Chênh lệch	
	2006	2007	+/-	%
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	399	413	14	3,51
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	3	4	1	33,33
Thu nhập bình quân (triệu đồng)	3,0	3,5	0,5	16,68
Tài sản cố định (dư nợ) (tỷ đồng)	0,703	1,645	0,942	133,99
Phải trả người bán (dư nợ)(tỷ đồng)	13,498	2,731	-10,767	-179,76
Phải thu khách hàng (tỷ đồng)	9,708	23,071	13,363	137,60
Vay và nợ ngắn hạn (dư có) (tỷ đồng)	37,974	48,534	10,560	27,81

Doanh thu của công ty bao gồm hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính, doanh thu khác. Nhưng doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ vẫn chiếm tỷ trọng lớn. Từ bảng trên ta nhận thấy

rằng, doanh thu thuần của công ty chỉ tăng lên 3.51% mà lợi nhuận sau thuế lại tăng 33.33%. Điều này thể hiện công ty đang thực hiện hoạt động có hiệu quả và có thể giảm được chi phí.

Nhìn lại kế quả hoạt động kinh doanh trong một vài năm qua của công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp: Trong hơn 20 năm đổi mới Việt Nam đã có những sự thay đổi vượt bậc. Cùng với sự với sự phát triển của đất nước hoạt động xuất nhập khẩu cũng có dịp bùng nổ. Công ty là một ví dụ minh chứng, từ những năm còn là bộ phận của tổng công ty, xuất nhập khẩu đã đem lại doanh thu lớn cho tổng công ty. Giờ đây là một doanh nghiệp tự làm ăn trên năng lực của bản thân mình, trong hai năm qua doanh nghiệp đã duy trì và tăng doanh thu xuất nhập khẩu góp một phần giá trị vào sự nghiệp phát triển đất nước. Năm 2006 doanh nghiệp đạt hơn 3.000 trđ, năm 2007 doanh nghiệp đạt hơn 4.000 trđ. Như vậy doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả và thực hiện tốt nhiệm vụ do tổng công ty. Với đà phát triển như vậy trong những năm tới doanh nghiệp sẽ có triển vọng mang lại nguồn lợi lớn cho nền kinh tế nước nhà. Việt Nam đã tham gia WTO hơn một năm, đây là cơ hội và cũng là một thách thức lớn cho công ty. Công ty cần vạch rõ chiến lược hoạt động để có thể đứng vững và phát triển.

Bên cạnh sự tăng tốc về doanh thu chúng ta sẽ đi xem xét các yếu tố liên quan có ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của công ty như sau:

- TSCĐ tăng 133,99%. Như vậy Công ty đã chú trọng tăng tài sản cố định để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, TSCĐ hiện nay chỉ có hơn 1,6 tỷ đồng. Đối với doanh nghiệp thương mại giá trị TSCĐ không cần phải lớn lắm nhưng do Công ty còn thực hiện sản xuất hàng bán chiếm tỷ trọng lớn dành cho xuất khẩu. Trong những năm gần đây Công ty đã và đang chú trọng nghiên cứu công nghệ hiện đại để có thể phát triển hoạt động kinh doanh tốt hơn.

- Phải trả người bán: đây là chỉ tiêu nguồn vốn nhưng lại có số dư nợ. Điều này là do chính sách hỗ trợ của Công ty cho nông dân. Công ty sẽ hỗ trợ vốn, giống ... để người nông dân trồng những cây có chất lượng tốt. Qua hoạt động này, Công ty đã tạo cơ hội để thay đổi chất lượng sản phẩm xuất khẩu từ khi nó còn đang là sản phẩm thô. Mặc dù điều này có thể gây ra tình trạng ứ đọng vốn. Đây là chính sách chiến lược lâu dài để có thể duy trì lâu dài công ty phải có số lượng vốn lớn và phải có chiến lược phù hợp để tránh tình trạng sai lầm. Tuy nhiên, trong năm 2007 số vốn công ty hỗ trợ người trồng cây đã giảm đi rất lớn.

- Phải thu khách hàng: năm 2007 khoản phải thu khách hàng tăng lên hơn 12 tỷ tương ứng tốc độ tăng hơn 137%. Bên cạnh việc tăng mạnh doanh thu thì tỷ lệ tăng khoản phải thu cũng thật sự đáng kể. Công ty cần phải có biện pháp thúc đẩy hoạt động thu tiền về để tránh những rủi ro tài chính.

- Cùng với sự tăng nhanh về doanh thu, đời sống của công nhân viên cũng được chú trọng hơn. Năm 2007 lương bình quân nhân viên đã tăng lên 0,5 triệu. Tuy nhiên, qua phụ lục bảng cân đối tài khoản ta thấy chi phí lương cho bộ phận quản lý còn cao hơn rất nhiều so với chi phí cho công nhân sản xuất. Điều này là yếu tố làm lợi nhuận Công ty giảm.

Ta nhận thấy có 1 đặc điểm của công ty ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh như sau: Công ty không có nguồn vốn riêng mà được sự bảo lãnh của Tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn. Chính vì điều đó mà công ty càng phải có trách nhiệm nặng nề trong việc tạo ra doanh thu trả được nợ và có phần thặng dư. Khi được sự bảo lãnh từ Công ty mẹ thì công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp có thể tăng thêm được uy tín vì có sự bảo trợ. Nhưng điều này cũng lại làm cho công việc kinh doanh chậm hơn, công ty con sẽ phải trình bày phương án kinh doanh của mình cho công ty mẹ xem xét sau đó mới quyết định đứng ra bảo lãnh cho việc vay vốn.

Mức độ bảo lãnh có ảnh hưởng tới số vốn mà doanh nghiệp có thể được vay. Như thế sẽ làm ảnh hưởng đến những hoạt động cần có sự nhanh chóng. Điều này là một bất lợi lớn trong sự cạnh tranh tốc độ như bây giờ. Mọi cơ hội có thể tuột khỏi tay doanh nghiệp một cách nhanh chóng. Đây chính là sự bất cập về tình hình tài chính. Trong sự cạnh tranh mạnh mẽ như hiện nay việc luôn có sự bao bọc, che trở sẽ gây ra sự chậm chạp trong kinh doanh và ra những quyết định.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh

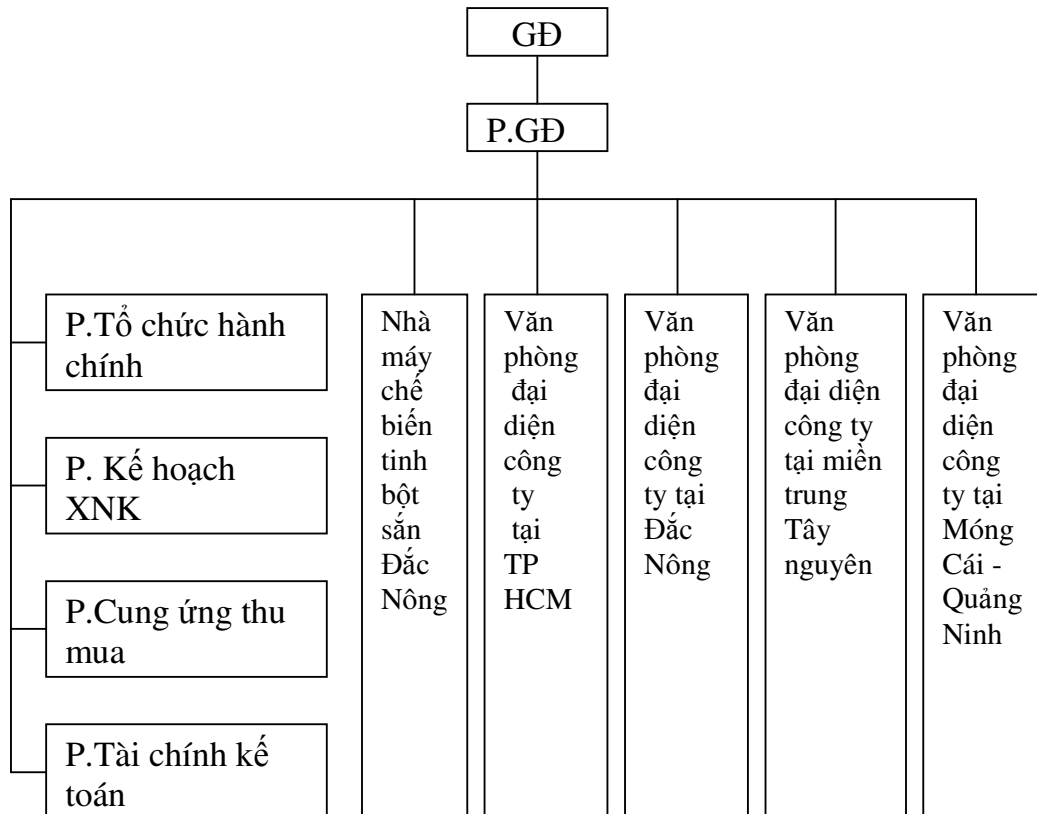
1.2.3.1. Đặc điểm quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm

Khách hàng của doanh nghiệp thường là những ông chủ khó tính có yêu cầu cao về chất lượng. Có khi sản phẩm xuất khẩu bị kiểm tra về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật quá mức độ cho phép và không được xuất đi. Để đảm bảo uy tín và hoạt động kinh doanh được hiệu quả công ty đã sử dụng những thiết bị kiểm tra chất lượng theo tiêu chuẩn Châu Âu. Ngoài ra thiết bị chế biến của công ty cũng phải đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Ví dụ như khi xuất khẩu hạt cà phê chưa qua chế biến thì công ty cũng cần phải đảm bảo độ ẩm thấp hơn mức tối đa có thể chấp nhận được của hạt cà phê, trong khi đó việc thu mua cà phê của các hộ nông dân khác nhau sẽ có phẩm chất khác nhau. Chính vì thế công ty cần phải thực hiện biện pháp phân loại chất lượng và sấy khô trước khi đem đi xuất khẩu.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh

2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy quản lý

Bộ máy quản trị được tổ chức như sau:



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý

Bộ máy quản trị của doanh nghiệp được tổ chức theo mô hình trực tuyến - chức năng. Theo mô hình này bộ phận chức năng chỉ có quyền tham mưu mà không có quyền ra quyết định đối với bộ phận chỉ huy và các cấp lãnh đạo của tuyến. Tuy rằng ngày nay các trang thiết bị hiện đại như điện thoại, máy fax, máy in giúp cho việc quản lý trở nên đơn giản, nhanh chóng hơn. Nhưng nhược điểm của mô hình này là các bộ phận chức năng muốn ký giấy tờ phải được thừa lệnh của giám đốc dưới một mức độ nào đấy vẫn ảnh hưởng đến tiến độ hoạt động cũng như việc ra quyết định quản trị của toàn

doanh nghiệp. Việc bố trí các tuyến thì doanh nghiệp tổ chức theo mô hình địa bàn kinh doanh. Theo mô hình này, các vùng địa dư trở thành cơ sở nền tảng cho việc nhóm các hoạt động của một tổ chức. Doanh nghiệp đã chia hoạt động của mình và thành lập các cơ sở sản xuất kinh doanh ở nhiều vùng địa lý khác nhau của đất nước. Việc này cho phép công ty đáp ứng được yêu cầu của khách hàng theo từng vùng miền và giảm được chi phí vận chuyển. Một cơ cấu theo địa dư cho phép kiểm soát tốt hơn việc thực hiện chức năng riêng biệt của mỗi tuyến. Thêm vào đó bộ phận chức năng của từng tuyến có thể tập trung vào việc phát triển hoạt động của tuyến mà họ tham gia công tác. Vì thế doanh nghiệp có thể tận dụng lợi thế về quy mô trong việc mua và phân phối, giảm bớt những vấn đề phối hợp và thông tin. Theo mô hình này, thị trường của doanh nghiệp không chỉ trên một địa bàn mà là trên các địa bàn khác nhau. Như vậy ưu điểm của mô hình này là có thể đề ra các nhiệm vụ và chương trình sản xuất theo đặc điểm nhu cầu của thị trường cụ thể; có thể tăng hoạt động của các bộ phận chức năng và hướng hoạt động này vào thị trường cụ thể; thuận tiện đào tạo cán bộ quản trị chung, am hiểu từng thị trường. Nhưng mô hình này còn chứa đựng các vấn đề như khó duy trì hoạt động thực tế trên chiều rộng của doanh nghiệp một cách nhất quán; đòi hỏi có nhiều cán bộ quản trị hơn; công việc có thể bị trùng lặp; khó duy trì việc đề ra quyết định và kiểm tra một cách tập trung.

2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban

Nhằm tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, các phòng ban của doanh nghiệp được phân nhiệm vụ phù hợp với chức năng của mình. Điều này có thể khắc phục được sự chồng chéo của các quyết định cũng như công việc.

- Phòng tổ chức hành chính: Phòng này có nhiệm vụ tiếp nhận các chính sách cấp trên để thực hiện trên toàn doanh nghiệp. tổ chức quản lý các hoạt
-

động hành chính, quản lý số lượng công nhân hiện tại, đã về hưu, nghỉ ốm thai sản...

- Phòng kế hoạch xuất nhập khẩu: phòng này có nhiệm vụ dự đoán về thị trường xuất nhập khẩu. Từ đó, phòng này đưa ra kế hoạch về xuất nhập khẩu hàng năm và từng chu kỳ. Phòng này còn có nhiệm vụ theo dõi sự biến động của thị trường để có biện pháp thay đổi kịp thời kế hoạch cho phù hợp với điều kiện thực tế. Nhiệm vụ đòi hỏi nhân viên phòng kế hoạch xuất nhập khẩu phải am hiểu về thực trạng, nhu cầu của nền kinh tế để tránh những rủi ro lớn cho doanh nghiệp. Phòng kế hoạch xuất nhập khẩu còn thực hiện việc vận chuyển hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu về cảng cũng như chuyển các hàng nhập khẩu đến các cơ sở của công ty.
 - Phòng cung ứng thu mua: Dựa trên kế hoạch do phòng kế hoạch xuất nhập khẩu đặt ra và dựa trên nhu cầu thực tế, đặc biệt dựa trên tình hình tài chính của doanh nghiệp phòng cung ứng thu mua tiến hành thực hiện kế hoạch thu mua của doanh nghiệp. Nhân viên phòng cung ứng cần có những am hiểu sâu sắc về sản phẩm cần mua về chất lượng và thời vụ vì nguyên liệu của doanh nghiệp là nông sản. Ngoài ra họ cần phải nghiên cứu kỹ kế hoạch sản xuất kinh doanh và chiến lược phát triển của doanh nghiệp để kịp thời đáp ứng nhu cầu.
 - Phòng tài chính kế toán: Hạch toán toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh từ các hoạt động của văn phòng công ty. Chịu trách nhiệm kiểm tra xác định tính hợp pháp, hợp lý, hợp lệ của các chứng từ thanh toán; phải kịp thời báo cáo giám đốc các trường hợp chứng từ thanh toán không đảm bảo hợp pháp (kể cả trường hợp giám đốc đã duyệt chi). Lập báo cáo tài chính của văn phòng công ty. Hướng dẫn và kiểm tra việc hạch toán của phòng kế toán các đơn vị trực thuộc. Nhận báo cáo của các đơn vị trực thuộc, kiểm tra, xác định tính đúng đắn của các số liệu báo cáo, tổng hợp lập báo cáo hợp nhất toàn
-

công ty. Phân công cán bộ phòng kế toán- tài chính công ty chuyên trách theo dõi đơn vị trực thuộc; cán bộ được phân công chịu trách nhiệm hướng dẫn, kiểm tra kế toán các đơn vị trực thuộc, đối chiếu công nợ giữa công ty với đơn vị trực thuộc; kịp thời báo cáo kế toán trưởng công ty những khó khăn vướng mắc, những tồn tại về quản lý tài chính và hạch toán kế toán của đơn vị.

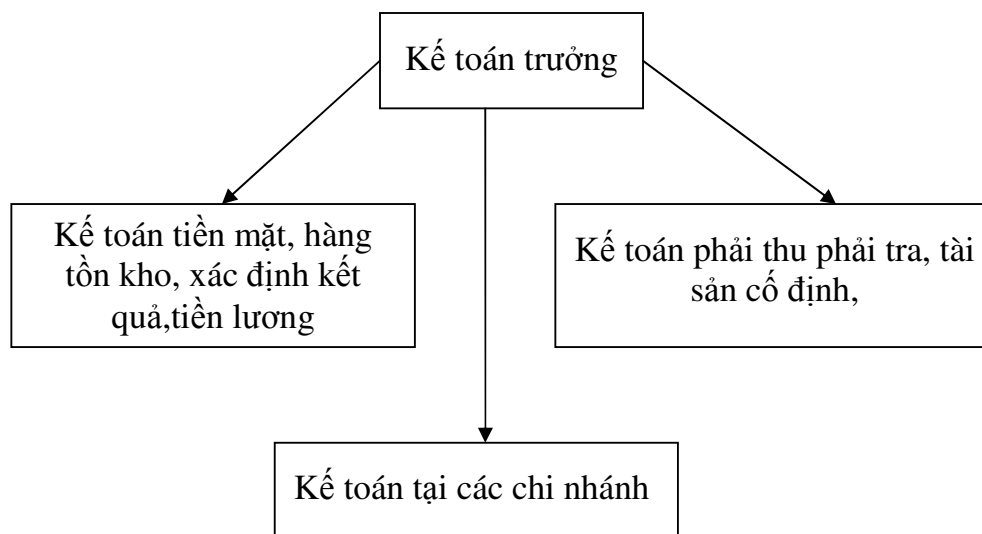
- Nhà máy chế biến tinh bột sắn Đắc Nông: Đắc Nông là địa điểm mà khối lượng nguyên liệu sắn khá lớn. Như vậy việc đặt địa điểm tại đây đã làm giảm lượng chi phí vận chuyển nguyên liệu. Từ đó tăng lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm nông nghiệp- một sản phẩm xuất khẩu nhiều của Việt Nam.
 - Văn phòng đại diện (VPĐD) công ty tại Thành Phố Hồ Chí Minh: Văn phòng này có nhiệm vụ thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp tại địa bàn phía nam. Đây là một khu vực kinh tế phát triển nhất cả nước và là trung tâm giao lưu thuận lợi với các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long. Như vậy doanh nghiệp có thể thuận tiện trong việc tìm kiếm khách hàng vì đồng bằng sông Cửu Long là thị trường lớn của thiết bị nông nghiệp như máy cày, máy gặt, máy tạo ôxy cho việc nuôi trồng tôm cá, thiết bị sản xuất thức ăn tôm cá... TP HCM cũng có cảng biển thuận tiện cho việc xuất nhập khẩu hàng của doanh nghiệp.
 - VPĐD Đắc Nông: Thực hiện nhiệm vụ lập kế hoạch xuất khẩu tinh bột sắn do nhà máy chế biến Đắc Nông sản xuất cũng như sản phẩm nông nghiệp trong vùng và thực hiện việc kinh doanh các thiết bị nông nghiệp trên địa bàn
 - VPĐD Miền Trung Tây Nguyên: Thực hiện nhiệm vụ nắm giữ thị trường tại miền trung Tây Nguyên.
 - VPĐD Móng Cái- Quảng Ninh: Văn phòng này có thị trường các tỉnh phía bắc. Móng Cái là cửa khẩu của Quảng Ninh. Điều này sẽ thuận tiện cho việc chuyên trở hàng hóa xuất nhập khẩu của công ty.
-

Mỗi đơn vị trực thuộc thực hiện kinh doanh dựa trên số vốn mà công ty cấp. Dựa trên nhiệm vụ chung của công ty, mỗi đơn vị trực thuộc cần có biện pháp phù hợp với địa bàn mà mình đóng.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán và vận dụng hệ thống chứng từ sổ sách

2.1.4.1. Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

* Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty như sau:



Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán

* Chức năng nhiệm vụ của từng nhân viên:

Các bộ phận kế toán trong công ty hoạt động theo những chính sách, kế hoạch chung của công ty. Giữa các bộ phận có sự gắn kết trao đổi với nhau dưới sự chỉ đạo của kế toán trưởng. Kế toán trưởng là người giao nhiệm vụ cho từng cá nhân và chịu trách nhiệm cao nhất về hoạt động của họ trước giám đốc.

Hiện tại, công ty chỉ có 4 kế toán thực hiện việc hạch toán toàn bộ các nghiệp vụ diễn ra trong công ty và công việc đó được thực hiện tại trụ sở công ty. Ngoài ra, tại mỗi văn phòng đại diện cũng có kế toán từ công ty cử xuống. Nhân viên kế toán đều có trình độ đại học trở lên.

Kế toán trưởng: Kế toán trưởng có chức năng giúp Giám đốc chỉ đạo thực hiện toàn bộ công tác kế toán tài chính trong toàn công ty. Thực hiện trách nhiệm quyền hạn của kế toán trưởng theo điều lệ kế toán trưởng ban hành theo nghị định số 26-HĐBT ngày 18/3/1989 của Hội đồng bộ trưởng. Kế toán trưởng Công ty có trách nhiệm chỉ đạo, hướng dẫn chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ kế toán trong phòng và phòng kế toán đơn vị trực thuộc; đơn đốc, kiểm tra, xét duyệt báo cáo tài chính các đơn vị trực thuộc. Phân công công việc cụ thể cho từng thành viên trong phòng kế toán-tài chính công ty, chỉ đạo, góp ý cho phụ trách kế toán các đơn vị trực thuộc trong việc phân công công việc cụ thể ở phòng kế toán các đơn vị trực thuộc. Tổ chức học tập, bồi dưỡng nghiệp vụ, các chính sách chế độ mới cho toàn thể cán bộ kế toán thuộc công ty.

Nhân viên kế toán: Họ thực hiện các nhiệm vụ riêng biệt do kế toán trưởng giao cho. Nhưng sự độc lập cũng chỉ là tương đối, họ sẽ phối hợp với nhau và ở các phân hành có liên quan bởi họ là các bộ phận của một guồng máy hoạt động liên tục.

➤ **Kế toán tiền:**

- **Kế toán tiền mặt:** Lập, bảo quản phiếu thu, phiếu chi cùng những chứng từ có liên quan ví dụ như giấy đề nghị thanh toán, giấy xin tạm ứng lệnh chi tiền...; kiểm tra độ chính xác của các chứng từ do cơ sở gửi lên; thực hiện việc cập nhật số liệu vào máy tính; thực hiện đối chiếu với thủ quỹ vào cuối ngày; thực hiện kiểm kê tiền và lập bảng kiểm kê quỹ;

- Kế toán tiền gửi ngân hàng: Cập nhật, lưu trữ chứng từ liên quan đến TGNH; thực hiện lập hợp đồng mở L/C; thực hiện theo dõi chi tiết TGNH theo yêu cầu của việc quản lý.
 - Kế toán TSCĐ: Theo dõi tình hình biến động của TSCĐ; tính và phân bổ khấu hao TSCĐ theo tỷ lệ quy định; lập, luân chuyển lưu trữ chứng từ liên quan đến TSCĐ; thực hiện kiểm tra các chứng từ do cơ sở và nhà máy gửi lên, cập nhật số liệu về TSCĐ vào máy tính;
 - Kế toán vật tư: Theo dõi sự biến động, tình hình nhập xuất tồn của các loại vật tư; cập nhật số liệu vật tư vào máy tính; thực hiện lưu trữ tài liệu về vật tư;
 - Kế toán tiền lương nhân viên: Kiểm tra việc tính lương của công nhân viên chức trong công ty và của nhà máy sản xuất theo đúng phương pháp thời gian làm việc thực tế; theo dõi việc trả lương cho cán bộ công nhân viên tại các văn phòng đại diện và nhà máy; theo dõi khoản trích theo lương và việc thanh toán các khoản này cho Nhà nước; kiểm tra độ chính xác của các chứng từ liên quan đến lao động tại cơ sở; cập nhật số liệu vào máy tính;
 - Kế toán thanh toán: Theo dõi việc thanh toán các khoản công nợ; lập kế hoạch thu nợ và trả nợ kịp thời để duy trì khách hàng và đảm bảo uy tín của công ty.
 - Kế toán văn phòng đại diện:
 - Kế toán do công ty lựa chọn và bổ nhiệm: Nhân viên kế toán này là đại diện cho kế toán của Công ty tại các văn phòng đại diện, có nhiệm vụ theo dõi việc lập, kiểm tra độ chính xác của chứng từ do nhân viên kế toán khác tại văn phòng đại diện lập, thực hiện việc gửi chứng từ về trụ sở của Công ty, giải thích sự hợp lý của chứng từ khi nhân viên kế toán tại trụ sở có yêu cầu cần giải thích.
-

- Nhân viên kế toán do văn phòng đại diện tự tuyển dụng: Nhân viên này có nhiệm vụ lập chứng từ khi có nghiệp vụ xảy ra, chịu sự quản lý trước hết là từ kế toán do Công ty cử xuống.

➤ Kế toán nhà máy: Công ty chỉ có một nhà máy chế biến. Nhà máy thực hiện việc hạch toán các nghiệp vụ xảy ra và cuối quý hoặc cuối năm gửi sổ về công ty; kế toán do công ty cử sẽ thực hiện việc kiểm tra chứng từ, phương pháp hạch toán và hạch toán của kế toán tại nhà máy.

Do tại trụ sở công ty chỉ có 4 kế toán gồm cả kế toán trưởng nên mỗi nhân viên có thể đảm nhiệm các phần hành khác nhau. Khi đã được giao nhiệm vụ kế toán sẽ thực hiện theo yêu cầu của các phần hành.

2.1.4.2. Tổ chức vận dụng chế độ kế toán tại công ty

*Các chính sách kế toán tài chính chung

- Ghi sổ theo hình thức chứng từ ghi sổ.
 - Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.
 - Khấu hao TSCĐ được tính theo phương pháp đường thẳng.
 - Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: phương pháp kê khai thường xuyên.
 - Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: nguyên tắc giá gốc
 - Chế độ kế toán áp dụng: theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC, thông tư hướng dẫn đã ban hành và luật khác có liên quan như luật thuế...
 - Hạch toán ngoại tệ sử dụng tỷ giá thực tế Ngân hàng công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ quy đổi ra VND.
 - Sử dụng đồng tiền thống nhất Việt Nam đồng.
 - Ngoài ra, Công ty còn đề ra những chính sách chung nhằm quản lý tài sản, sử dụng có hiệu quả nguồn vốn. Đây là những chính sách kiểm soát đảm bảo bảo vệ được tài sản, nguồn vốn của công ty.
-

***Tổ chức vận dụng chứng từ kế toán**

Các loại chứng từ mà công ty sử dụng như:

Phần tiền: phiếu thu, phiếu chi, biên lai thu tiền, giấy đề nghị tạm ứng, bảng kiểm kê quỹ.

Phần hành hàng tồn kho: Hợp đồng, phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, phiếu kiểm nhận hàng, phiếu kiểm kê,

Phần thanh toán: hóa đơn và giấy đề nghị mua hàng (nếu là mua hàng), hóa đơn và phiếu xuất (nếu bán hàng), phiếu thanh toán tạm ứng, các biên bản phạt vi phạm hoặc quy kết trách nhiệm.

Phần tài sản cố định: biên bản kiểm kê, biên bản kiểm nhận chất lượng, hóa đơn, biên bản giao nhận TSCĐ, biên bản thanh lý TSCĐ, biên bản đánh giá lại TSCĐ,

Phần tiền lương: bảng chấm công, bảng chấm công làm thêm giờ, bảng thanh toán tiền lương, bảng thanh toán bảo hiểm xã hội.

Phần tiền gửi ngân hàng: giấy báo nợ, giấy báo có, hợp đồng mở L/C

Trên thực tế công ty sử dụng phần mềm kế toán để hạch toán nên có trường hợp khi cần sử dụng chứng từ sẽ được kế toán in theo mẫu trên phần mềm. Ngoài ra công ty cũng sử dụng chứng từ lập thủ công. Các chứng từ gốc để nhập vào máy sẽ được sắp xếp theo phần hành khác nhau để sử dụng, quản lý và lưu.

***Tổ chức vận dụng hệ thống tài khoản kế toán**

Do đặc thù ngành nghề kinh doanh của công ty gần như một doanh nghiệp thương mại nên tài khoản hàng tồn kho, tài khoản phải thu phải trả phức tạp có nhiều tài khoản con. Tài khoản hàng tồn kho được chi tiết theo loại vật tư, tài khoản phải thu được chi tiết theo khách hàng. Điều này sẽ được làm rõ trong kế toán các phần hành dưới đây. Ngoài ra những tài khoản khác được sử dụng theo chế độ.

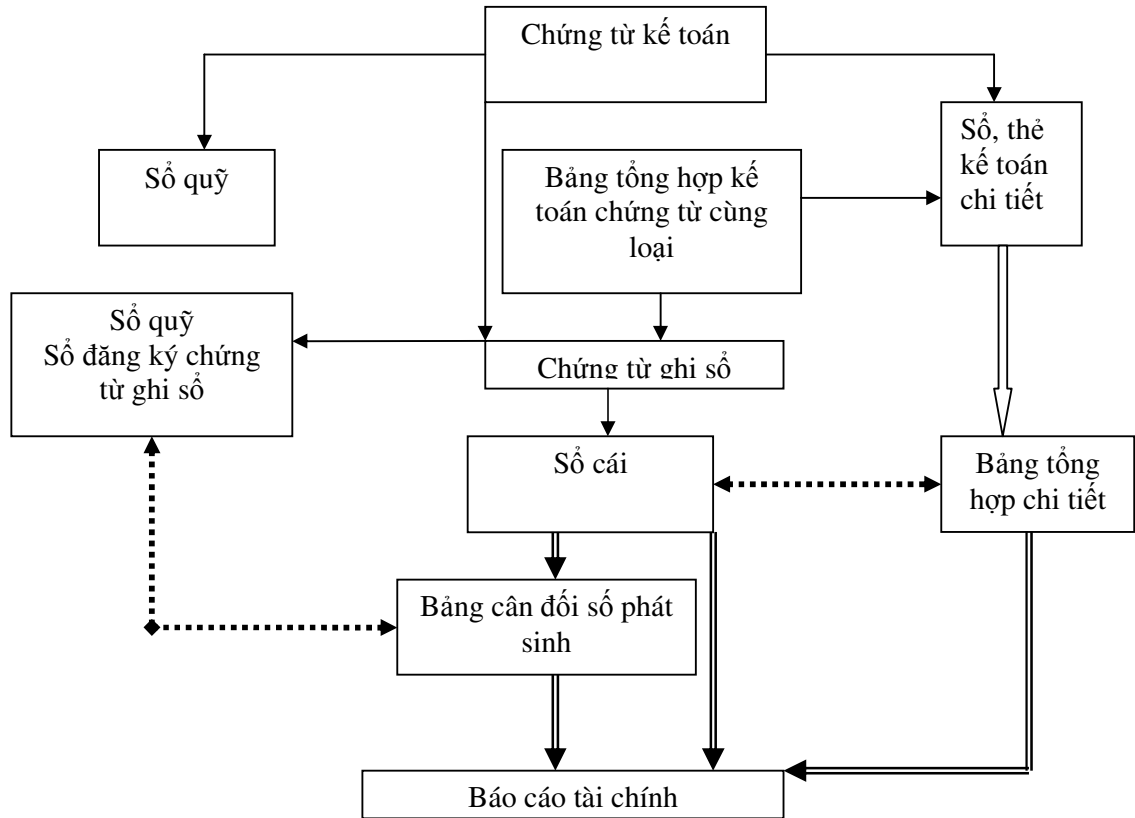
***Tổ chức vận dụng hệ thống sổ sách kế toán**

Công ty thực hiện hạch toán theo hình thức chứng từ ghi sổ. Công việc hạch toán hoàn toàn trên máy tuân thủ theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC. Các loại sổ mà công ty sử dụng cho quá trình hạch toán gồm sổ phân loại chứng từ cùng loại, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, sổ cái, sổ quỹ, sổ chi tiết các phần hành khác nhau, sổ tổng hợp của các sổ chi tiết. Mỗi phần hành khác nhau sẽ có các loại sổ chi tiết, sổ tổng hợp và sổ cái riêng. Sau khi thực hiện trên máy kế toán sẽ in để lưu các tài liệu. Sau mỗi quý thì sổ từng phần hành sẽ được in ra để đề phòng sự cố phần mềm. Ngoài những sổ sách theo quy định thì công ty còn thực hiện lập các bảng kê nhằm mục đích quản trị nội bộ. Các sổ chi tiết được công ty sử dụng:

- Sổ chi tiết vật tư, hàng hóa, thành phẩm,
- Thẻ kho
- Sổ chi tiết tài khoản phải thu, phải trả theo cơ sở
- Sổ chi tiết tài khoản 334, TK 335, TK 338 theo cơ sở.
- Sổ chi tiết TSCĐ dùng chung cho toàn doanh nghiệp và sổ chi tiết TSCĐ dùng cho các cơ sở.
- Sổ chi tiết TK 621, TK 622, TK 627, TK154 theo hợp đồng.
- Thẻ tính giá thành sản phẩm
- Sổ chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng
- Sổ chi tiết tiền vay, tiền gửi ...

Các sổ chi tiết này sẽ được thực hiện trên excel.

Dưới đây là sơ đồ hạch toán theo hình thức chứng từ ghi sổ:

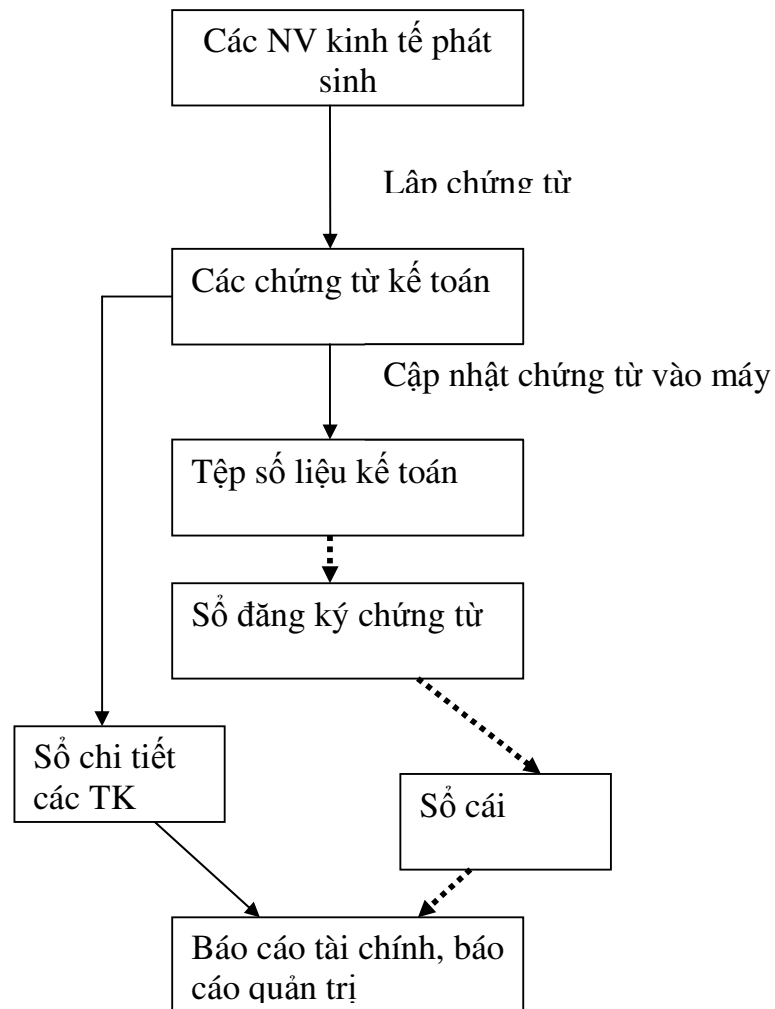


Chú thích:

- Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối quý
- ◄-----> Đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 2.4: Sơ đồ hạch toán theo hình thức chứng từ ghi sổ

Quy trình xử lý nghiệp vụ (NV) như sau:



Chú thích:

- > Kê toán tự làm
-> Máy tự động thực hiện và có sự điều chỉnh của kế toán

Sơ đồ 2.5. Quy trình xử lý nghiệp vụ theo hình thức chứng từ ghi sổ

* Hệ thống các báo cáo

Công ty thực hiện 4 báo cáo theo yêu cầu của bộ tài chính. Ngoài ra công ty còn lập báo cáo quản trị. Cuối mỗi năm tài chính kế toán trưởng có nhiệm vụ tập hợp số liệu và cho ra các báo cáo tài chính theo quy định. Hàng quý doanh nghiệp cũng thực hiện lập báo cáo quý. Còn riêng báo cáo quản trị sẽ được trình bày khi có sự yêu cầu của giám đốc để ra kế hoạch, vì thế báo cáo quản trị có thể được lập bất cứ lúc nào dựa trên nhu cầu.

2.2. Thực trạng hạch toán xuất khẩu tại Công ty xuất khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp

2.2.1. Mặt hàng xuất khẩu

BIỂU 2.6. BẢNG TỔNG HỢP XUẤT KHẨU TRONG NĂM 2007

STT	Tên vật tư	Đvt	Số lượng	Doanh thu	Tỷ trọng DT %
1	Tinh bột sắn	Tấn	28164,746	11332325265	9.534413
2	Ngô	Kg	287530,000	6010686200	5.05707
3	Cao su	Tấn	481,000	14283396670	12.01729
4	Hạt tiêu	Tấn	13,500	676463400	0.56914
5	TBS nhà máy	Tấn	19340000,000	68118596399	72.45558
6	Cơm dừa	Tấn	25,000	435619755	0.366507
	Tổng		19,656,214,246	100857087689	100

Bảng trên phản ánh sản lượng, doanh thu, cơ cấu từng mặt hàng xuất khẩu của công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp trong năm 2007. Từ bảng trên ta nhận thấy rằng trong năm vừa qua tinh bột sắn là

sản phẩm được xuất khẩu nhiều nhất. Doanh thu từ tinh bột sắn chiếm tỷ trọng 72,46%. Ngoài tinh bột sắn công ty còn xuất khẩu nhiều mặt hàng nông sản khác. Nhưng những mặt hàng này chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu từ xuất khẩu. Điều này có nhiều lý do khác nhau, trước tiên phải kể đến là công ty vừa mới được tách ra từ tổng công ty để hoạt động riêng biệt nên việc từ tìm kiếm khách hàng còn là việc khó khăn do khách hàng chưa biết nhiều về công ty; thứ 2 tinh bột sắn là sản phẩm thế mạnh, công ty đã mở cả một nhà máy để sản xuất tinh bột sắn. Trên đà phát triển của Công ty cũng như của đất nước, trong thời gian tới công ty vẫn giữ vững và phát triển thị trường cho sản phẩm thế mạnh là tinh bột sắn. Những biện pháp tăng năng suất và chất lượng bột đang được nghiên cứu và đưa vào áp dụng. Bên cạnh đó, Công ty cũng nỗ lực tìm kiếm thị trường mới cho những sản phẩm khác. Công ty thực hiện các buổi giới thiệu sản phẩm, tham gia các hội chợ được tổ chức ở nước ngoài để khuyến khích trưng sản phẩm và uy tín của công ty trên thị trường quốc tế.

Những mặt hàng xuất khẩu của Công ty có loại được chế biến như tinh bột sắn, cơm dừa; có loại không được chế biến mà chỉ qua sơ chế như mủ cao su, ngô, hạt tiêu. Những sản phẩm này có thể được chuyên nhập kho sau đây xuất bán cũng có thể được chuyên đến cảng xuất khẩu luôn ngay sau khi mua.

Nhìn chung chất lượng sản phẩm xuất khẩu của công ty là khá tốt. Tuy nhiên hàng hóa chủ yếu được bán dưới dạng thô. Như vậy sẽ làm giảm bớt đi giá trị có thể đạt được từ những sản phẩm đó nếu như được chế biến. Những sản phẩm từ nông nghiệp thường có chất lượng không đồng đều, độ ẩm cao, có hiện tượng mốc.

Là công ty chịu sự quản lý của Nhà Nước nhưng công ty thực hiện kinh doanh độc lập, tự tìm kiếm thị trường. Hình thức xuất khẩu của công ty là xuất khẩu trực tiếp. Đây là những hình thức xuất khẩu ngoài nghị định thư.

2.2.2. Kế toán hàng mua

* Chứng từ sử dụng:

- Hợp đồng mua hàng
- Hóa đơn GTGT
- Vận đơn
- Phiếu nhập kho
- Giấy báo nợ
- Phiếu chi
- Ủy nhiệm chi.

* Tài khoản sử dụng:

- TK 156, 157
- TK 133
- TK 331
- TK 111,112.

* Quy trình hạch toán: Chúng ta sẽ xem xét ví dụ mua cơm dừa sấy khô về bán.

- Khi nhận được hóa đơn GTGT do bên bán lập và phiếu nhập kho, kế toán hàng tồn kho hạch toán như sau:

Nợ TK 156,157: 50.000.000

Nợ TK 133: 5.000.000

Có TK 331:55.000.000

- Khi có phiếu chi hoặc khi nhận được giấy báo nợ của ngân hàng kế toán ghi:

Nợ TK 331: 55.000.000

Có TK 111,112: 55.000.000

Tương ứng với sự phát sinh của nghiệp vụ kinh tế, kế toán các phần hành sẽ thực hiện nhập dữ liệu vào sổ sách như sau:

Khi hàng hóa nhập kho xong kế toán sử dụng chứng từ phiếu nhập kho để lập chứng từ ghi sổ phần hành hàng tồn kho.

**BIỂU 2.7. CHỨNG TỪ GHI SỔ
SỐ 25HTK**

Ngày 10 tháng 3 năm 2008

Số hiệu: 123

Đơn vị: triệu đồng.

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
SH	NT		Nợ	Có		
PNK13	10/3/2008	Mua ngô	156	331	50	
....		
		Cộng			850	

Kèm theo 2 chứng từ gốc: hợp đồng mua hàng, hóa đơn GTGT

Người lập
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

**BIỂU 2.8. SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ HTK
Năm 2008**

Chứng từ GS		Số tiền	Chứng từ GS		Số tiền
SH	NT		SH	NT	
110	1/3/2008	...			
123	10/3/2008	850.000.000			
....				
Cộng		1620.000.000	Cộng		

BIỂU 2.9. SỔ CÁI

Tên tài khoản: hàng hóa Số hiệu 156

Đơn vị: Triệu đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu tháng		5.180		
4/3/08	PNK13	4/3/08	Cơm dừa sấy khô	331	50		
						
			Cộng số PS		1.300	4900	
			SD cuối tháng		1.580		

Nếu hàng hóa được gửi bán ngay thì kế toán sẽ ghi sổ tài khoản 157

BIỂU SỐ 2.10 SỔ CÁI TÀI KHOẢN 157

Đơn vị: triệu đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu tháng		15		
1/4/08	HĐ 15	25/3/08	Mua cơm dừa sấy khô	331	50		
			
			Cộng số PS tháng		1.465	1.330	
			SD cuối tháng		150		

Hàng tồn kho được quản lý theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính giá hàng tồn kho là phương pháp bình quân gia quyền. Hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp thẻ song song. Vào cuối mỗi tháng và vào

cuối mỗi năm, kế toán hàng tồn kho sẽ lập bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng tồn sau mỗi lần nhập về số lượng, đến cuối kỳ khi xác định giá bình quân giá quyền kế toán sẽ hoàn thành bảng tổng hợp nhập xuất tồn như sau:

BIỂU 2.11. TỔNG HỢP NHẬP XUẤT TỒN

Kho: tất cả các kho của văn phòng đại diện

Từ ngày 01/01/07 đến 31/12/07

Đơn vị: tỷ đồng

stt	Mã vt	Tên vt	đvt	Tồn ĐK		Nhập TK		Xuất TK		Tồn CK	
				SL	GT	SL	GT	SL	GT	SL	GT
1	BS	Tinh bột sắn	Tấn	600	2	29900	114,5	28160	104	2400	12600
2	CD SK	Cơm dừa sấy khô	Tấn			25	0.397	25	0.397		
								
Tổng cộng						

Như vậy, kế toán hàng tồn kho sẽ hạch toán chi tiết HTK khi có nghiệp vụ liên quan đến sự biến động của HTK vào cột số lượng của bảng trên đây. Đến cuối kỳ khi xác định được giá trị của mỗi lần xuất kế toán mới thực hiện ghi sổ giá trị. Công việc này thực chất chẳng khác gì thủ kho quản lý việc xuất nhập. Tuy nhiên cuối kỳ thủ kho sẽ không cần phải bổ sung thông tin giá trị nhập, xuất trong kỳ vào thẻ kho còn kế toán HTK phải thực hiện công việc đó trên bảng nhập tổng hợp nhập xuất tồn.

Khi công ty thực hiện thanh toán tiền hàng và các chi phí khác liên quan đến việc mua hàng kế toán sẽ dựa vào phiếu chi, hoặc giấy báo nợ của ngân hàng để ghi sổ. Phiếu chi, giấy báo nợ của nghiệp vụ mua hàng được tập hợp cùng với phiếu chi, giấy báo có của những nghiệp vụ khác phát sinh trong ngày hoặc trong tuần – tùy vào số lượng nghiệp vụ- sẽ được lập chứng từ ghi sổ và sổ đăng ký chứng từ. Cũng từ những chứng từ gốc là phiếu chi, giấy báo có kế toán nhập số liệu vào máy tính.

BIỂU 2.12. CHỨNG TỪ GHI SỔ

Ngày 10 tháng 1 năm 2008

Số hiệu: 30

(Đơn vị: triệu đồng)

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
SH	NT		Nợ	Có		
				
PC45	10/1/08	Trả tiền mua cơm dừa sấy khô	331	111	50	
				
		Cộng			1.860	

Kèm theo: Chứng từ gốc

Người lập(ký, họ tên)

Kế toán trưởng (ký, họ tên)

BIỂU 2.13. SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Chứng từ		Số tiền	Chứng từ		Số tiền
SH	NT				
				
30	10/1/08	1.860			
Cộng		5.732	Cộng		

BIỂU 2.14. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 111

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu tháng		1.453	
PC55	4/1/08	Trả tiền cơm dừa sấy khô	331		60
			
		Cộng số PS trong tháng	7.392	5.722
		SD cuối tháng		3.123	

Tương tự tiền mặt, kế toán tiền gửi ngân hàng cũng làm như vậy. Dưới đây, chỉ có sổ cái tài khoản được nêu ra chứ không nêu quá trình lập chứng từ ghi sổ và sổ đăng ký chứng từ.

BIỂU 2.15. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 112

Đơn vị: triệu đồng

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu tháng		3.056	
GBNợ 145	15/1/08	Trả tiền mua ngô	331		15
				
		Cộng số PS tháng		40.145	35.112
		SD cuối tháng		8.089	

Và trong trường hợp Công ty chưa trả tiền sẽ làm phát sinh nghiệp vụ về khoản phải trả người bán.

BIỂU 2.16. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 331

Đơn vị: triệu đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu kỳ		13.984		
10/4/07	HĐ14	2/4/07	Mua cơm dừa sấy khô.	156		150	
			...				
			Số dư cuối kỳ		2.098		

Làm phát sinh một khoản phải trả tạo nên sự ảnh hưởng đến tài chính của Công ty. Khoản phải trả này quá cao có thể làm mất uy tín cũng như gây nguy cơ phá sản. Để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ đúng hạn, hàng tháng kế

toán căn cứ vào sổ sách để lập bảng kê phân loại nợ. Với những khoản nợ đến hạn và quá hạn kế toán sẽ đề xuất biện pháp với Ban quản trị để mau chóng tìm nguồn trả nợ.

Bên cạnh việc mua hàng Công ty còn thực hiện việc sản xuất hàng hóa để bán. Toàn bộ quá trình hạch toán sẽ do kế toán tại nhà máy đảm nhiệm có sự giám sát của kế toán do Công ty cử xuống. Cuối mỗi kỳ kế toán nhà máy sẽ thực hiện báo sổ lên Công ty. Và cũng vào cuối kỳ kế toán trên Công ty sẽ thực hiện chuyển chi phí, doanh thu từ nhà máy vào hệ thống chi phí và doanh thu của Công ty để tính toán ra lợi nhuận.

2.2.3. Xuất khẩu trực tiếp

2.2.3.1. Hạch toán gửi hàng xuất khẩu

Mọi công việc luôn có sự khởi đầu, và đối với mỗi một thực thể thì sự khởi đầu luôn quan trọng. Sự khởi đầu của mỗi một thương vụ là tìm kiếm khách hàng và ký kết hợp đồng. Chứa đựng trong mỗi hợp đồng mua bán là các điều khoản mà các bên bắt buộc phải thực hiện. Hoạt động thương mại quốc tế luôn ẩn chứa những rủi ro mà chính các nhà phân tích giỏi nhất cũng khó có thể dự đoán trước được. Điều này càng làm cho công ty xuất khẩu cần tìm hiểu những quy định, thông lệ, điều kiện thương mại kỹ càng để tránh mất thêm những khoản chi phí không cần thiết, ảnh hưởng đến hoạt động của công ty.

Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp đã và đang có gắng thực hiện tốt các hợp đồng ngoại thương để nâng cao uy tín, thương hiệu của công ty trên thị trường quốc tế. Để làm rõ thêm hoạt động của Công ty chúng ta sẽ đi vào nghiên cứu quá trình xuất khẩu hàng hóa như sau:

* Chứng từ sử dụng:

- hợp đồng bán hàng
 - Hợp đồng vận chuyển đường bộ
-

- Phiếu xuất kho
- Bảng mô tả hàng hóa
- Tờ khai hải quan, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa, giấy chứng nhận chất lượng và số lượng của lô hàng.

- Vận đơn

- Giấy báo có.

* Quy trình thực hiện xuất khẩu:

- Tìm kiếm và ký kết hợp đồng: Bộ phận xuất nhập khẩu cũng như Ban Giám Đốc có trách nhiệm tìm kiếm và ký kết hợp đồng. Phòng kế toán, lúc này sẽ có nhiệm vụ cung cấp thông tin về hàng hóa, điều kiện đầu tiên để đảm bảo hợp đồng có thực hiện được hay không. Như vậy, cần có sự phối hợp giữa các phòng ban để tránh trường hợp đã ký kết hợp đồng nhưng không thể chuẩn bị được hàng hóa theo đúng quy cách và chất lượng mà khách hàng yêu cầu.

- Chuẩn bị lô hàng: Hàng hóa nếu trong kho sẽ được làm thủ tục xuất kho để đem gửi bán, nếu hàng hóa đang được bảo quản tại các cơ sở, nhà máy thì phòng kế hoạch xuất nhập khẩu sẽ gửi Fax yêu cầu xuất hàng và lập phiếu xuất kho. Nếu hàng hóa chưa được thu mua thì phòng kế hoạch thu mua sẽ thực hiện nhiệm vụ thu mua. Trong lúc này, phòng kế toán sau khi nhận được yêu cầu của phòng kế hoạch thu mua, có sự chấp thuận của ban giám đốc sẽ thực hiện cung cấp tài chính cho bộ phận thu mua. Khi đó kế toán ghi:

Nợ TK 157: 50.000.000

Có TK 155,156: 50.000.000

- Làm thủ tục hải quan: Bộ phận xuất nhập khẩu sẽ làm thủ tục hải quan theo luật định và yêu cầu của cơ quan Hải quan tại cửa khẩu xuất hàng hóa.

- Tùy vào phương thức xuất khẩu (CIF, FOB, DAF...) mà công ty sẽ phải thuê tàu, ký hợp đồng bảo hiểm và giao hàng theo địa điểm yêu cầu trong hợp đồng.

- Làm thủ tục thanh toán: thực ra công ty đã mở tài khoản tại các ngân hàng và khi ký kết hợp đồng đã có điều khoản thanh toán với ngân hàng nào. Công ty nhập khẩu phải lập L/C. Ngân hàng do Công ty xuất khẩu mở tài khoản sẽ kiểm tra thủ tục mở L/C và thực hiện thu tiền. Công ty xuất khẩu sau khi giao hàng chỉ chờ đợi khi có tiền ngân hàng sẽ thông báo bằng giấy báo có.

*Hạch toán chi tiết:

Khi có hợp đồng xuất khẩu công ty sẽ ký kết hợp đồng vận chuyển hàng hóa từ kho hoặc từ nơi thu mua đến cảng tập kết.

Khi xuất hàng gửi bán bộ phận kế hoạch xuất nhập khẩu sẽ lập phiếu xuất kho gồm 2 liên. Sau khi lập xong người lập phiếu và Kế toán trưởng ký và ghi rõ họ tên. Sau đó đưa cho Giám đốc hoặc người ủy quyền duyệt, giao cho người nhận xuống kho để nhận hàng. Thủ kho sau khi xuất kho sẽ ghi vào cộ thực xuất và cùng với người nhận ký vào. 1 liên do bộ phận kế hoạch xuất nhập khẩu lưu, 1 liên do thủ kho sử dụng để ghi vào thẻ kho rồi chuyển cho kế toán ghi sổ.

Hàng hóa được đưa đến cảng. Phòng kế hoạch xuất nhập khẩu sẽ thông báo cho nhà nhập khẩu qua điện thoại và Fax là hàng đã tập kết.

Nhận được thư tín dụng L/C của bên nhập khẩu do ngân hàng gửi đến kế toán kiểm tra sự chính xác và hợp lý của L/C. Sau đó cán bộ xuất nhập khẩu sẽ làm thủ tục hải quan, thuê phương tiện vận chuyển ra nước ngoài (nếu phương thức đó yêu cầu), mua bảo hiểm (nếu phương thức xuất khẩu đó yêu cầu), giao hàng...

Tất cả các chứng từ liên quan đến xuất khẩu sẽ được bộ phận xuất nhập khẩu thu thập và giao lại cho phòng kế toán.

Căn cứ vào chứng từ gốc, kế toán nhập số liệu vào máy tính.

Chứng từ sau khi nhập vào máy tính sẽ được đóng thành tập để lưu tại phòng kế toán.

- Hạch toán tổng hợp: Từ phiếu xuất kho, kế toán phân hành hàng tồn kho sẽ vào sổ chi tiết phần xuất kho của sản phẩm hàng hóa đó. Ngoài ra phiếu xuất kho còn được sử dụng để nhập dữ liệu xuất kho vào phần hành hàng tồn kho trên máy tính. Sau đó máy tính sẽ tự động kết chuyển số dư vào sổ cái các tài khoản 155,156,157 và cuối kỳ sẽ được lập các báo cáo như đã nêu ở phần hành hàng tồn kho.

BIỂU.2.17 HÓA ĐƠN (GTGT):

Ngày 20 tháng 1 năm 2008

Số 0069611

Đơn vị bán hàng: Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp

Địa chỉ: 68 Trường Chinh- Đống Đa- Hà Nội.

Điện thoại:

MS

Đơn vị: intromax llp - số 9, mayfair – London u1j7jy – united kingdom

Phương thức thanh toán: thanh toán chứng khoán

Mã số:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=2*1
1	Cơm dừa sấy khô	Tấn	17	1,075	18.275
Cộng tiền hàng:					
Thuế suất thuế GTGT:0% Tiền thuế GTGT:					
Tổng tiền thanh toán:					
Số tiền viết bằng chữ:					
Người mua hàng	Kế toán trưởng	Thủ trưởng đơn vị			
(ký, họ và tên)	(ký, họ và tên)	(ký, họ và tên)			

BIỂU 2.18

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10 tháng 1 năm 2008

Họ và tên người mua hàng:

Tên đơn vị: QF – JINGXI CONTY QINGFENG TRADING CO., LTD

Địa chỉ:

Số hóa đơn: 17459 Seri: PU/2007B

Nội dung: bán tính bột sắn theo HD02/08

Tài khoản nợ: 131111- phải thu ngắn hạn khách hàng: hđ sxkd (VND)

stt	Mã kho	Mã vt	Tên vật tư	đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	HH	BS	Tinh bột sắn	Tấn	11,00	5051250	55563750
Cộng tiền hàng							55563750
Thuế suất GTGT: 0%						Tiền thuế GTGT	0
Tổng cộng tiền thanh toán							55563750

Sau khi được xuất ra khỏi kho hàng hóa, sản phẩm sẽ được vận chuyển đến khu vực xuất khẩu và làm thủ tục xuất khẩu. Ngoài việc thực hiện thủ tục hải quan như khai vào tờ khai Hải quan do cơ quan hải quan phát hành, làm thủ tục kiểm tra hàng hóa nếu cần được yêu cầu...Thì qua mỗi phương thức giao hàng khác nhau nhân viên thực hiện nghiệp vụ giao hàng cần thu thập các chứng từ khác. Cụ thể là:

- FOB (Giao hàng lên tàu): theo incoterms 2000 công ty chỉ việc giao hàng hóa đến cảng, làm thủ tục xuất cảng, nộp thuế liên quan đến hàng bán. Chính vì thế hồ sơ trong trường hợp này sẽ bao gồm: hợp đồng mua bán, phiếu xuất kho, tờ khai hải quan

- CIF: Công phải có thêm chứng từ : hợp đồng thuê tàu, hợp đồng bảo hiểm.
- DAF: Công ty phải chuẩn bị thêm hợp đồng vận chuyển....

2.2.3.2. Hạch toán giá vốn

Khi hàng hóa được bán kế toán sẽ nhập số liệu vào phần hành kế toán hàng tồn kho. Khi nhập số liệu vào phần hành hàng tồn kho kế toán chỉ mới nhập cột số lượng. Vào cuối mỗi tháng kế toán sẽ xác định giá trị hàng tồn kho xuất dựa trên phương pháp giá bình quân gia quyền theo tháng. Máy tính sẽ tự động kết chuyển giá trị xuất kho và giá vốn của hàng bán.

Tài khoản 632 chi tiết thành 2 tài khoản cấp 2:

+ Tài khoản 6321: giá vốn hàng hóa

+ Tài khoản 6328: giá vốn bán hàng nhà máy.

Bên cạnh việc chi tiết tài khoản 632 như trên, kế toán còn thực hiện chi tiết theo mặt hàng để có thể theo dõi và đưa ra báo cáo quản trị. Công việc này sẽ được thực hiện trên excel.

BIỂU.2.19. SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 632

Tinh bột sắn

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Ghi nợ TK 632			Ghi có TK 632
	SH	NT			SL (tấn)	ĐG (trđ)	TT	
10/1	PXK	10/1	Bán TBS	1561	60	5	300	
							
			Cộng số PS				394	
			Ghi có TK 632	911				394

BIỂU 2.20. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 632
Tháng 1 năm 2008

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày	Số			Ghi nợ	Ghi có
		
10/1/08	Pxk	Xuất tinh bột sản bán sang singapore	156	50512500	
			
		Tổng cộng phát sinh		543.572.000	

Ngày 10 tháng 1 năm 2008

Người bán hàng (ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị (ký, họ tên)

2.2.3.3. Hạch toán doanh thu

Khi các điều kiện về doanh thu đã đáp ứng, kế toán sẽ ghi nhận doanh thu vào sổ sách. Doanh thu từ hoạt động bán hàng là thu nhập quan trọng và chủ yếu đối với công ty. Chính vì thế việc quản lý và có chính sách nâng cao doanh thu luôn được công ty chú trọng.

Kế toán thực hiện quản lý doanh thu chi tiết như sau:

TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa

TK 51111: Doanh thu bán hàng hóa sản

TK 51112: Doanh thu bán hàng hóa: Xuất khẩu TBS.

TK 51113: Doanh thu bán hàng hóa: Phân bón.

TK 51114: Doanh thu bán hàng hóa: Ngô

TK 51115: Doanh thu bán hàng hóa: Cao su

TK 51116: Doanh thu bán hàng hoa: Giống

TK 51117: Doanh thu bán hàng hóa: Hạt tiêu

TK 51118: Doanh thu bán hàng hóa: Cơm dừa

TK 5112: Doanh thu của nhà máy

TK 51121: Doanh thu của nhà máy: Hàng hóa

TK 51122: Doanh thu của nhà máy: Thành phẩm

TK 51123: Doanh thu của nhà máy: Phế liệu, Phế phẩm.

Đồng thời cùng với việc ghi nhận doanh thu kế toán sẽ ghi nhận tài sản tăng. Việc ghi nhận tài sản tăng này cần phải dựa vào nguyên tắc ghi nhận ngoại tệ. Việc đánh giá và nghiên cứu kỹ về vấn đề hạch toán ngoại tệ cũng như tham khảo những chính sách tài trợ của ngân hàng cho nghiệp vụ xuất khẩu sẽ tránh được rủi ro cho doanh nghiệp. Trong một số trường hợp mặc dù doanh thu dương nhưng doanh nghiệp vẫn chịu những khoản lỗ do sự thay đổi tỷ giá ngoại tệ.

BIỂU 2.21. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 131

Tháng 1/2008

Đơn vị: triệu đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu kỳ		23.071	
HĐ342	24/4/07	Phải thu từ hợp đồng 51/TBS	511	110	
				
		Cộng		15.657	

BIỂU.2.22. SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 511

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	SH	NT			SL (tân)	ĐG (trđ)	TT (trđ)	Thuế	Khác 532(trđ)
13/1	HĐ05	10/1		131	60	10	600		15
							
			Cộng số PS -Doanh thu thuần -GVHB -Lãi gộp				575 300 275		

BIỂU 2.23. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 511

Tháng 1 năm 2008

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ		Ghi có	
NT	SH			NT	VNĐ	NT	VNĐ
						
HĐ342	24/4/07	Doanh thu tinh bột sắn	131			6875	110
		Cộng phát sinh				75500	1.208
		Kết chuyển	911				

- Các khoản giảm trừ doanh thu:

- Chiết khấu thương mại: Ngày nay, khi sự cạnh tranh tàn khốc có thể làm một doanh nghiệp đang hoạt động hiệu quả bỗng chốc bị phá sản. Tất cả các doanh nghiệp muốn đạt được mục đích của mình cần phải có những chính sách hấp dẫn để giữ chân những khách hàng cũ và khuyến khích những khách hàng mới. Chiết khấu thương mại được áp dụng khi khách hàng mua với giá trị lớn trong 1 lần hoặc khi khách hàng mua nhiều lần. Kế toán chỉ ghi trên

chúng từ trường hợp được hưởng chiết khấu thương mại khi có sự phê chuẩn của nhà quản lý như giám đốc hoặc các phó giám đốc. Khi đó trên tờ hóa đơn giá trị gia tăng sẽ được ghi như sau:

HÓA ĐƠN (GTGT)

Ngày 10 tháng 1 năm 2008 Số:

Đơn vị bán hàng: Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp

Địa chỉ: 68 Trường Trinh- Đống Đa- Hà Nội.

Điện thoại:

Mã số thuế:

Họ tên người mua hàng:

Đơn vị: QF- JINGXI COUNTY QINGFENG TRADING CO.,LTD

Địa chỉ:

mã số thuế

Hình thức thanh toán : TTR

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=2*1
1	Tinh bột sắn	Tấn	11,00	5051250	55563750
2	Chiết khấu thương mại 5% trên hợp đồng				2778187.5
Cộng tiền hàng:					
Thuế suất thuế GTGT: 0% Tiền thuế GTGT: 0					
Tổng cộng tiền thanh toán: 52785562.5					
Số tiền viết bằng chữ: năm hai triệu bảy trăm tám lăm nghìn năm trăm sau hai đồng					
Người mua hàng (ký, họ tên)	Kế toán trưởng (ký, họ tên)	Thủ trưởng đơn vị (ký, họ tên)			

- Hàng bán bị trả lại: Khi bên mua khiếu nại về chất lượng hàng bán và trả lại hàng, hai bên sẽ lập biên bản hàng bán bị trả lại và nêu rõ lý do trả lại hàng. Bên mua lúc này sẽ lập hóa đơn GTGT giống như bán hàng. Nhưng trong trường hợp này là bên mua bán hàng lại cho người bán. Sau khi

nhận được hóa đơn và hàng, bên bán sẽ lập phiếu nhập kho và thực hiện nhập hàng về. Hàng bán bị trả lại sẽ được hạch toán vào tài khoản 531 và chi tiết cho hàng hóa là 5311.

Biểu 2.24. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 531
Tháng 1/2008 (triệu đồng)

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
				
HDGTGT15	4/1/08	Ngô xuất khẩu bị trả lại	112	15	
		Cộng số PS trong tháng			
		Kết chuyển	511		15

- Giảm giá hàng bán: Giảm giá hàng bán là khoản tiền mà doanh nghiệp giảm cho người mua khi hàng hóa không đạt quy cách, chất lượng như trong hợp đồng. Đây là điều mà công ty cần tránh. Bởi điều này sẽ làm mất uy tín của công ty đối với khách hàng. Công ty cần lập biên bản nêu rõ lý do giảm giá hàng bán và lập hóa đơn GTGT điều chỉnh cho hóa đơn đã lập.

Biểu 2.25. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 532 (trđ)

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
				
HD45	22/1/08	Giảm giá cho hàng TBS	131	30	
				
		Cộng số PS trong tháng		120	
		Kết chuyển	511		120

Việc ghi nhận trên tài khoản 111, 112, 131, 511, 531, 532 tôn trọng nguyên tắc ghi nhận ngoại tệ. Công ty hạch toán ngoại tệ theo giá thực tế đích

danh. Bên cạnh đó còn phải thực hiện theo dõi nguyên tệ của ngoại tệ trên tài khoản ngoài bảng 007. Nhưng trên thực tế do các nghiệp vụ xảy ra tại ngân hàng có tần xuất lớn Công ty theo dõi luôn trên 111,112,131,511, 531,532 cả nguyên tệ và giá trị quy đổi luôn mà không theo dõi trên 007

2.2.4. Xác định kết quả xuất khẩu

Xác định kết quả là những bút toán kết chuyển do kế toán thực hiện mà không phát sinh thêm nghiệp vụ. Việc xác định kết quả cuối cùng là yêu cầu trong hạch toán kế toán. Bên cạnh đó đây là cũng là công việc mang lại lợi ích cho công ty. Qua việc xác định kết quả các nhà quản trị sẽ thấy được hiệu quả trong hoạt động của công ty. Từ đó đưa ra biện pháp tiết kiệm chi phí, nâng cao doanh thu.

2.2.4.1. Hạch toán thuế GTGT và thuế xuất khẩu

- Hạch toán thuế GTGT

Công ty tính thuế theo phương pháp khấu trừ. Do thuế đầu ra của công ty có thuế xuất 0% nên công ty luôn được hoàn thuế.

- Chứng từ sử dụng để hạch toán thuế GTGT là hóa đơn GTGT.

- Thủ tục hoàn thuế: Để được hoàn thuế, trước hết các tờ hóa đơn GTGT của công ty phải được tập hợp đầy đủ, hợp lệ và phải được kê khai theo đúng biểu mẫu của Bộ Tài Chính về kê khai thuế. Nếu muốn được hoàn thuế công ty phải lập giấy đề nghị hoàn thuế, phí theo mẫu số: 01/HTBT (ban hành kèm theo thông tư số 60/2007/TT-BTC ngày 14/6/2007 của Bộ Tài Chính). Cơ quan thuế sẽ có quyết định trong việc hoàn thuế của công ty. Nếu được hoàn thuế, cơ quan thuế sẽ chuyển tiền vào tài khoản của công ty. Khi nhận được giấy báo có của ngân hàng kế toán sẽ ghi nhận như sau:

Nợ TK 112: số tiền thuế được hoàn.

Có TK 133:

Kế toán thực hiện nhập số liệu vào máy tính để có thể theo dõi mức biến động và tình hình hoàn thuế trên sổ Tài khoản 133.

Biểu 2.26. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 133

Đơn vị: triệu đồng.

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
		Số dư đầu tháng			
HĐGTGT13	5/4/07	Thuế GTGT đầu vào của ngô xuất khẩu	331	1.5	
				
		Cộng số PS trong tháng			
		Số dư cuối tháng			

- Thuế xuất khẩu

Thông thường Công ty nộp ngay thuế xuất khẩu ngay cho cơ quan hải quan khi thực hiện thủ tục xuất khẩu. Thuế xuất khẩu được tính với công thức sau: Thuế xuất khẩu = giá tính thuế * thuế suất

Chứng từ sử dụng: tờ khai hải quan và hóa đơn nộp thuế.

Biểu 2.27. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 3333

Đơn vị: triệu đồng

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
HĐ15	13/4/07	Thuế XK của hàng TBS	511		6,5
GBC45	13/4/07	Nộp thuế	112	6,5	
				

Cứ sau mỗi nghiệp vụ xuất khẩu Công ty sẽ thực hiện nộp thuế luôn nên sổ cái tài khoản 3333 sẽ có số phát sinh bên nợ bằng bên có.

2.2.4.2. Hạch toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng có ảnh hưởng đến kết quả hoạt động xuất khẩu của công ty. Khi nền kinh tế thị trường được thực hiện, các công ty đều có cơ hội như nhau trong kinh doanh thì sự nhạy bén của ban quản trị và của các chính sách giúp sẽ giúp cho công ty đạt được mục tiêu. Chính vì thế để có thể tìm được khách hàng và giữ chân họ thì công ty phải đến tận nơi chào hàng, quảng cáo. Một thực tế cho thấy chi phí quảng cáo của các công ty là rất lớn dẫn đến chi phí bán hàng cũng đội lên. Công ty cần có biện pháp hạch toán hợp lý để hoạt động có hiệu quả nhưng cũng không làm chi phí tăng cao gây ảnh hưởng đến kết quả tiêu thụ. Những chi phí lớn có thể được phân bổ theo tiêu thức hợp lý vì những chi phí như quảng cáo, hội chợ không chỉ có tác động trong một kỳ mà còn ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình hoạt động của công ty. Chi phí bán hàng bao gồm:

- Chi phí thu mua hàng hóa để bán: chi phí vận chuyển hàng hóa mua về kho hoặc địa điểm tập kết để xuất khẩu

- Chi phí liên quan đến giai đoạn xuất khẩu: chi phí tiếp khách hàng, chi phí quảng cáo, chi phí hải quan, chi phí chuyển hàng đến cửa khẩu

- Chi phí bao bì đóng gói

- Chi phí khấu hao kho bãi lưu hàng hóa...

Tài khoản sử dụng: TK 641.

Chứng từ liên quan:

- Vận đơn do bên vận tải cung cấp

- Tờ khai hải quan.

- Chi phí bến bãi để xuất khẩu

- Chi phí lương nhân viên bán hàng...

Ngoài ra kế toán còn dựa vào thẻ tài sản cố định dùng cho bộ phận để thực hiện hạch toán.

Khi nghiệp vụ thực tế xảy ra kế toán ghi sổ:

Nợ TK 641

Có TK 111, 112, 331, 214...

Trên thực tế, từ chứng từ đã nêu ở trên kế toán sẽ nhập dữ liệu vào phần chi phí bán hàng. Cuối kỳ, kế toán thực hiện bút toán kết chuyển từ TK 641 sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

BIỂU.2.28. SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 641

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi nợ TK 911			
	SH	NT			Tổng số tiền	Chia ra		
						TK641	
			Số dư đầu kỳ		0			
			Số PS trong kỳ		89	89		
					
			Cộng số PS trong kỳ		130	130		
			Ghi có TK 641		130	130		
			Số dư cuối kỳ		0			

Biểu 2.29. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 641

Đơn vị: triệu đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
NT	SH			Nợ	Có
		...			
		Chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ	111	148	
		Kết chuyển CPBH	911		148

2.2.4.3. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Trong nền kinh tế hội nhập như hiện nay mọi quyết định đều nhanh chóng phát huy tác dụng. Để có một quyết định đúng đắn cần phải có những nhà quản lý nhạy bén và phải có những thông tin thực sự hợp lý, kịp thời. Tất cả những nhân tố đầy đủ đều cần có sự đầu tư thì mới có thể đạt được. Đối với nhà quản lý cần có chính sách lương hợp lý và phải được tạo cơ hội để cập nhật nhưng kiến thức phù hợp với thực tiễn. Đối với cơ sở vật chất cần có sự trang bị để tránh tình trạng lỗi thời. Tuy nhiên, để đảm bảo chi phí dùng cho quản lý một cách hợp lý cần phải tình giảm gọn nhẹ bộ máy quản lý, tiết kiệm trên cơ sở hiệu quả nguồn lực của mỗi công ty.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm:

- Chi phí nhân viên và các khoản trích theo lương
- Chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ bộ phận quản lý
- Chi phí khấu hao tài sản cố định
- Chi phí bằng tiền khác liên quan đến hoạt động quản lý doanh nghiệp...

* Chứng từ sử dụng:

- Thẻ tài sản cố định dùng cho bộ phận
- Bảng tính lương
- Văn bản bổ nhiệm
- Hóa đơn GTGT, phiếu chi, giấy báo nợ...

- Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp:

Hàng tháng bộ phận công đoàn sẽ thực hiện tính lương cho ban quản trị và chuyển cho kế toán. Kế toán phần hành tiền lương thực hiện kiểm tra độ chính xác của việc tính toán và nhập dữ liệu vào máy tính. Ngoài ra kế toán

TSCĐ sẽ tính khấu hao sử dụng cho bộ phận quản lý và thực hiện nhập số liệu chi phí.

Đối với những dịch vụ mua ngoài khác, khi nhận được hóa đơn GTGT, phiếu chi, giấy báo nợ liên quan đến hoạt động quản lý doanh nghiệp kế toán thực hiện hạch toán vào tài khoản 642.

- Hạch toán tổng hợp:

Thực chất số liệu sau khi được chuyển vào từng phần hành sẽ theo chương trình lập trình sẵn mà vào sổ chi tiết, sổ cái tài khoản liên quan. Kế toán chỉ có nhiệm vụ kiểm tra chứng từ và kiểm tra sự hợp lý của việc chuyển số liệu để có thể sớm phát hiện sự sai sót của máy tính hoặc phần mềm. Cuối kỳ kế toán sẽ tạo bút toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang tài khoản 911 để xác định kết quả của hoạt động.

Nói chung thì chi phí quản lý doanh nghiệp dùng chung cho mọi hoạt động. Chính vì thế để xác định kết quả của một thương vụ nào đó thì không thể phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp ra được bởi mọi tiêu chuẩn phân bổ chỉ mang tính chính xác tương đối.

BIỂU. 2.30. SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 642

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi nợ TK 911		
	SH	NT			Tổng số tiền	Chia ra	
						642	...
			Số dư đầu kỳ		0		
			Số PS trong kỳ		15	15	
				
			Cộng số PS TK		32	32	
			Ghi có TK	642	32	32	
			Số dư cuối kỳ		0		

Biểu 2.31. SỔ CÁI TÀI KHOẢN 642

Đơn vị: triệu đồng

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
SH	NT			Nợ	Có
		...			
PC45	15/1/08	Trả tiền điện thoại	111	39	
		Kết chuyển chi phí bán hàng	911		259

2.2.4.4. Hạch toán tài khoản xác định kết quả kinh doanh – TK911

Việc hạch toán tài khoản 911 chỉ là những bút toán kết chuyển của những nghiệp vụ đã xảy ra chứ bản thân nó không chứa đựng sự kiện kinh tế xảy ra. Chính vì vậy việc kết chuyển sang TK911 là những số liệu trước đó chứ không có chứng từ nào liên quan.

Biểu 2.32. BÚT TOÁN KẾT CHUYỂN

Đv: triệu đồng

Tên tài khoản	Số hiệu TKĐƯ	TK911	
		Nợ	Có
Doanh thu xuất khẩu	511	1.173	
Giá vốn hàng bán	632		543,572
Chi phí bán hàng	641		148
Chi phí quản lý doanh nghiệp	642		259
Lợi nhuận trước thuế.	421		222,428
Công phát sinh		1.173	1.173

2.2.5. Đánh giá hoạt động và công tác hạch toán xuất nhập khẩu tại công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp

2.2.5.1. Hoạt động xuất khẩu

* Thành tựu

Là một công ty non trẻ mới được tách ra từ Tổng công ty xây dựng nông nghiệp và phát triển nông thôn với cơ sở vật chất còn thiếu thốn lạc hậu. Mặc dù vậy, sản phẩm của công ty đã được biết đến trên thị trường rộng lớn và tiềm năng còn có thể phát triển xa hơn nữa. Những năm vừa qua doanh thu từ hoạt động xuất khẩu không ngừng tăng lên. Chất lượng sản phẩm của công ty cũng được cải thiện để có thể cạnh tranh với các công ty trong nước và trên toàn thế giới. Có được kết quả như vậy là do công ty có đội ngũ nhân viên có tinh thần trách nhiệm, được đào tạo tốt. Nhưng trên hết vẫn là có được sự quản lý chặt chẽ, linh hoạt của Ban Giám Đốc. Từ những chính sách đối với công nhân viên và những chính sách giá đối với những mặt hàng thế mạnh đã làm cho doanh thu của công ty ổn định và phát triển.

Thêm vào đó, công ty đã chú trọng nghiên cứu cũng như đi vào sử dụng những máy móc, trang thiết bị tốt. Trước hết là sự trang bị thiết bị hành chính như máy Fax, máy tính, điện thoại cho cán bộ quản lý... Những trang thiết bị đó một phần nào đấy giúp cho việc lập và thực hiện kế hoạch được chính xác, hợp lý và nhanh chóng hơn. Bên cạnh đó, công ty còn trang bị các thiết bị kiểm tra chất lượng sản phẩm (kiểm tra dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, độ ẩm...). Các máy móc đã sớm được đưa vào sử dụng và phát huy kết quả tốt, tiết kiệm thời gian công sức của nhân viên, tiết kiệm chi phí và tạo lập uy tín cho công ty.

Bên cạnh đó nhân viên công ty là những người có trách nhiệm và có năng lực đã tự hoàn thiện nhiệm vụ của từng người, từng phòng ban giúp ích

cho hoạt động của công ty. Các phòng ban được phân công hợp lý và có sự liên kết chặt chẽ, nhuần nhuyễn với nhau trong việc thực hiện mục tiêu, kế hoạch của công ty.

Công ty thực hiện chuyên môn hóa việc thu gom. Điều này thể hiện ở chỗ, Công ty không trực tiếp đi thu mua mà thông qua hệ thống phân phối sản phẩm của mình để tiếp cận với người nông dân. Để có thể đạt được hiệu quả tốt Công ty đã trợ giúp các kinh phân phối các trang thiết bị cân, đo, đong đếm và thiết bị kiểm tra chất lượng như máy kiểm tra độ ẩm... Ngoài ra để nâng cao sức cạnh tranh cho đầu ra của mình, Công ty đã thực hiện mua giống chất lượng cao, hỗ trợ vốn, kiến thức, kỹ thuật cho người nông dân để họ có thể trồng những cây cho sản phẩm tốt.

**Tồn tại*

Công ty mới được tách từ tổng công ty, điều này là khó khăn lớn cho công ty. Trước hết, do mới tách ra nên sẽ chưa có thể tạo lập được thương hiệu riêng cho chính mình. Thứ hai, do mới tách ra nên công việc còn chưa theo guồng cũng như chưa thể linh hoạt. Thứ ba, thị trường của công ty còn rất ít so với thị trường toàn cầu rộng lớn.

Mặc dù đã tách ra hoạt động độc lập nhưng công ty còn mang hơi hướng Nhà nước, hoạt động theo phong cách nhà nước được bao cấp, sự va chạm trong kinh doanh thường ít hơn những công ty hoạt động độc lập từ trước. Tất cả những lý do trên đã làm cho hoạt động kém năng động, kém hiệu quả và có những trường hợp phải bồi thường.

Qua những nỗ lực và cố gắng của công ty chất lượng sản phẩm của công ty đã tăng lên đáng kể nhưng nhìn chung chất lượng nông sản của Việt Nam còn khá kém so với các nước khác. Chính điều này đã gây cản trở cho hoạt động xuất khẩu.

Bên cạnh đó, công ty vẫn chưa thể chủ động về nguồn vốn hay tìm kiếm thị trường. Điều này gây ra tình trạng chậm chạp trong sự phản ứng với thay đổi của thị trường. Chính vì thế những sự biến động bất lợi của thị trường có thể để lại những hậu quả nghiêm trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2.2.5.2. Hạch toán xuất nhập khẩu

***Thành tựu**

Công ty thực hiện xuất khẩu theo hình thức xuất khẩu trực tiếp. Điều này sẽ giúp công ty tiết kiệm được khoản chi phí phải trả cho đối tượng nhận ủy thác.

Công ty đã có những thành công bước đầu về hoạt động kinh doanh. Sự thành công đó có sự góp sức lớn của bộ máy kế toán và sự hạch toán hợp lý của các nghiệp vụ xảy ra. Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp giá bình quân gia quyền là phù hợp với đặc điểm ngành nghề có liên quan đến nhiều loại hàng hóa. Những chính sách tài chính chặt chẽ được đề ra từ khi công ty thành lập tạo sự nhất quán và hiệu quả trong sử dụng nguồn lực. Để hiểu rõ hơn về sự đóng góp của hoạt động kế toán đến những hoạt động khác chúng ta sẽ đi sâu hơn vào những nhân tố liên quan đến hoạt động kế toán như sau:

Bộ máy kế toán

Nhìn chung bộ máy kế toán được tổ chức phù hợp với ngành nghề hoạt động của công ty. Có sự phân công, phân nhiệm hợp lý cùng với sự quản lý của kế toán trưởng đã tạo ra bộ máy kế toán năng động và hiệu quả. Kế toán viên của công ty đều có trình độ đại học trở lên với năng lực và trách nhiệm đã giúp các thương vụ được hạch toán kịp thời, cung cấp thông tin nhanh chóng và chính xác cho các quyết định kinh doanh.

Bộ máy kế toán tại công ty cũng như tại các cơ sở được tổ chức gọn gàng, chặt chẽ, có kế hoạch sắp xếp chỉ đạo từ trên xuống phù hợp với mô hình và đặc điểm kinh doanh của công ty. Các cơ sở tổ chức tập hợp chứng từ và gửi lại cho phòng kế toán tại công ty tập trung hạch toán. Tất cả các nghiệp vụ được thực hiện trên phần mềm kế toán đã tiết kiệm thời gian công sức cũng như tạo sự nhanh chóng trong tìm kiếm dữ liệu cần sử dụng.

Chứng từ

Công ty đã vận dụng hệ thống chứng từ theo chuẩn mực, chế độ kế toán hiện hành. Hệ thống chứng từ tại các cơ sở sử dụng đồng bộ với công ty tạo sự thuận tiện. Tất cả nghiệp vụ phát sinh đều được phản ánh trên chứng từ là căn cứ cho lãnh đạo công ty có được những thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời phục vụ cho việc ra quyết định. Chứng từ sau khi sử dụng xong được phân loại và lưu trữ hợp lý để có thể dễ dàng kiểm tra, đối chiếu.

Đối với chứng từ liên quan tới quá trình xuất khẩu được sắp xếp thành bộ hoàn chỉnh theo thời gian, theo từng khách hàng, theo cơ sở tạo thuận lợi cho việc theo dõi, kiểm tra, đối chiếu.

Tài khoản

Công ty đã vận dụng hệ thống tài khoản theo quyết định 15/BTC. Ngoài ra công ty còn sử dụng hệ thống những tài khoản con phù hợp với đặc điểm ngành nghề.

Đối với hàng tồn kho công ty không chỉ sử dụng tài khoản con theo mặt hàng mà còn sử dụng tài khoản con theo cơ sở kinh doanh để dễ dàng quản lý và đưa quyết định. Cùng với sự chi tiết hàng tồn kho như vậy công ty có sự chi tiết tài khoản 632, 511 tương ứng.

Sổ sách

Công ty vận dụng hình thức chứng từ ghi sổ. Các sổ sách được lập tương ứng với hệ thống tài khoản con phù hợp với yêu cầu quản lý cũng như

chế độ kế toán hiện hành. Sổ sách được thực hiện trên máy nên bất cứ khi nào cần cũng có thể in ra. Cuối mỗi kỳ kế toán in sổ sách, báo cáo để nộp và lưu trữ. Điều này đã giúp tiết kiệm thời gian, công sức của kế toán.

Ngoài ra để quản trị được tốt, công ty còn thực hiện hạch toán doanh thu theo từng thương vụ phát sinh. Điều này giúp công ty nắm bắt được nhu cầu thực tế của từng mặt hàng, ưu và nhược điểm của thương vụ trước để rút kinh nghiệm cho thương vụ sau. Nhờ đó mà kế hoạch mà công ty đặt ra không quá xa vời để không thực hiện được và cũng không quá thấp để nhanh chóng đạt được.

***Tồn tại**

Bộ máy kế toán

Tại mỗi văn phòng đại diện Công ty duy trì một kế toán chỉ làm nhiệm vụ kiểm tra toàn bộ độ chính xác, hợp lý của các chứng từ do kế toán văn phòng đại diện. Công việc này có thể hiệu quả cho sự kiểm soát hoạt động tại các văn phòng. Nhưng duy trì việc này sẽ làm chi phí nhân viên kế toán tăng lên.

Chứng từ kế toán

Như đã trên ta thấy, phiếu xuất kho của công ty được lập tương tự như một hóa đơn GTGT mà không ghi giá vốn của hàng hóa được xuất bán. Điều này là trái với quy định của Bộ Tài Chính.

Tài khoản kế toán

Thứ nhất: Tất cả các nghiệp vụ thanh toán với các đối tác nước ngoài đều được thực hiện qua ngân hàng. Chính vì thế sự biến động của giá trị cũng như loại ngoại tệ diễn ra thường xuyên. Công ty không sử dụng tài khoản ngoài bảng 007 và không thực hiện chi tiết tài khoản tiền gửi ngân hàng theo loại ngoại tệ.

Thứ hai: Công ty không sử dụng tài khoản 1562- chi phí mua hàng để hạch toán những chi phí thu mua hàng hóa. Theo chế độ kế toán hiện hành thì chi phí này phải được hạch toán vào TK1562 và phải được phân bổ cho hàng bán để tính giá vốn. Việc sử dụng phương pháp giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ sẽ gây chậm trễ trong hạch toán và tạo nên việc hạch toán giá vốn không phù hợp nguyên tắc thận trọng khi có sự biến động mạnh về giá mua hàng tồn kho.

Thứ ba: Mặc dù kinh doanh trong lĩnh vực ẩn chứa những sự biến động bất thường nhưng doanh nghiệp không sử dụng tài khoản dự phòng phải thu khó đòi và dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Sổ sách

Thực tế làm việc cho thấy việc lập chứng từ ghi sổ và sổ đăng ký chứng từ không hề phát huy tác dụng trong việc hạch toán. Chứng từ sử dụng cho việc nhập dữ liệu vào máy vẫn là chứng từ gốc chứ không phải là chứng từ ghi sổ.

Chương III: Hoàn thiện kế toán xuất khẩu tại công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp

3.1. Lý do hoàn thiện

Mỗi thực thể tham gia nền kinh tế đều muốn doanh nghiệp mình thu được lợi nhuận cao, không ngừng được mở rộng cả chiều sâu lẫn chiều rộng. Sự mong muốn tạo ra sự cạnh tranh mạnh mẽ. Ngày nay, khi khoa học công nghệ bùng nổ thì sự cạnh tranh đã trở nên khắc nghiệt hơn.

Ngoài ra, chất lượng sản phẩm nông nghiệp của chúng ta không cao, chưa đạt nhiều tiêu chuẩn cao của khách hàng. Chính vì vậy, để đạt được mục đích của mình những nhà quản trị cần phải có sự nhạy bén, nhanh chóng trong nắm bắt thông tin từ các luồng khác nhau và quan trọng hơn là thông tin kế toán.

Qua báo cáo kết quả kinh doanh, hoạt động xuất khẩu mang lại lợi nhuận lớn cho công ty. Nhưng một thực tế cho thấy xuất khẩu hàng hóa là một hoạt động hết sức phức tạp: nó không chỉ là hoạt động bán hàng thông thường mà là hoạt động liên quan đến mối quan hệ giữa các quốc gia và chịu sự điều chỉnh không chỉ của pháp luật Việt Nam mà còn chịu sự điều chỉnh của các thông lệ quốc tế mà Việt Nam tham gia ký kết. Hoạt động xuất khẩu còn ẩn chứa nhiều rủi ro hơn trong việc vận chuyển hàng hóa xuyên quốc gia, thu hồi nợ... Chính vì thế việc xác định quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên trong hợp đồng là hết sức quan trọng. Qua đó kế toán thực hiện ghi chép, theo dõi, hạch toán hợp lý theo quá trình thực hiện của hợp đồng. Mặt khác hoạt động xuất khẩu hàng hóa làm phát sinh nhiều chứng từ hơn việc buôn bán trong nước có thể dẫn đến sai sót hoặc bỏ sót. Do đó cần xây dựng quy trình ghi chép, luân chuyển chứng từ phù hợp với nhu cầu quản lý của doanh nghiệp. Hệ thống chứng từ liên quan cần phải được thu thập và bảo quản cẩn thận để phòng trường hợp tranh chấp sẽ có giấy tờ hỗ trợ.

Trên thêm vào đó, bản thân doanh nghiệp ít kinh nghiệm trên thị trường quốc tế. Nhiều sự kiện đã xảy ra cho thấy đã có những tổn thất lớn từ việc không hiểu rõ hoặc hiểu không chính xác thông lệ quốc tế và điều khoản hợp đồng. Bên cạnh đó việc xuất khẩu còn nhiều vướng mắc cho dù công ty đã cố gắng sửa đổi, bổ sung theo quy định của Bộ Tài Chính. Mặc dù các số liệu đã phản ánh thực tế nghiệp vụ xảy ra nhưng vẫn chưa được hợp lý, chính xác cũng như chưa có biện pháp để số tiền thu về và doanh thu là tương xứng.

Ngoài ra việc hiểu lầm và thực hiện chưa phù hợp chế độ, hướng dẫn của Bộ Tài Chính vẫn còn là một vấn đề. Chính vì thế để hoàn thiện hơn cho công tác kế toán cần có sự đánh giá và kiểm tra lại hoạt động để có sự phù hợp hơn.

3.2. Yêu cầu của hoàn thiện

Việc hoàn thiện kế toán xuất khẩu phải đảm bảo những yêu cầu sau:

- Trước hết phải phù hợp với chế độ kế toán hiện hành. Chuẩn mực, chế độ là những luật định mang tính chất bắt buộc đối với tất cả các doanh nghiệp. Việc đi trái với chế độ quy định là sự vi phạm nghiêm trọng có thể dẫn đến bị xử phạt hành chính hoặc truy cứu trách nhiệm hình sự. Chế độ trở thành kim chỉ nam cho việc ghi chép, hạch toán của đơn vị. Nhưng điều đó không có nghĩa luật định lúc nào cũng phải là số 1 và duy nhất. Những chính sách vẫn có thể bị lỗi thời chính vì thế nếu thấy có sự bất cập trong hạch toán công ty có thể làm công văn nêu ý kiến kiến nghị với Bộ Tài Chính. Công ty sẽ không được quyền tự sửa chữa bất cứ quy định nào.

- Thứ hai, phải xuất phát từ đặc điểm kinh doanh của công ty. Qua kinh nghiệm hoạt động, Công ty sẽ phát hiện ra những điều bất hợp lý hoặc ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của mình thì có những biện pháp để cải thiện hoặc kiến nghị cấp trên. Bởi những chế độ thực ra cũng phải xuất phát từ thực tế và được thực tế chấp nhận mới thực sự là chính sách hợp lý. Tuy nhiên, không phải vì thế mà mọi yêu cầu của chúng ta đều được thực hiện. Một lý do đơn giản mà chúng ta có thể nêu ra là các chính sách không chỉ phù hợp với riêng doanh nghiệp nào mà là quy định chung cho tất cả doanh nghiệp cùng ngành.

- Thứ ba, phù hợp với năng lực của nhân viên. Nhân viên kế toán là những người thực hiện hạch toán các nghiệp vụ xảy ra. Chính vì thế với bất cứ sự thay đổi nào về hạch toán cũng ảnh hưởng trực tiếp đến kế toán. Để tránh tình trạng nhầm lẫn, chững trể hoạt động kinh doanh thì quá trình hoàn thiện phải dựa trên cơ sở nhân viên kế toán và cần phải đạo nghiệp vụ khi có sự thay đổi.

- Thứ tư, phải tiết kiệm, hiệu quả, đảm bảo tính độc lập trong hạch toán nghiệp vụ và các quyết định. Nếu như một kiến nghị đưa ra nhưng chi phí của nó quá lớn để thực hiện thì kiến nghị đó đã là không khả thi. Bên cạnh đó để thực hiện tốt kiến nghị đó phải đảm bảo đúng nguyên tắc phân công, phân nhiệm.

3.3. Một số ý kiến hoàn thiện hạch toán xuất khẩu xác định kết quả tại công ty xuất khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp

* Thứ nhất: Công ty chuyên kinh doanh xuất nhập khẩu, trong một kỳ kế toán các nghiệp vụ liên quan đến thu, chi ngoại tệ xảy ra với tần suất lớn. Có rất nhiều loại ngoại tệ được dùng. Nhưng ở đây công ty chỉ chi tiết ngoại tệ là USD theo các ngân hàng khác nhau. Công ty nên chi tiết tiền gửi ngân hàng theo các loại ngoại tệ khác nhau.

* Thứ hai Công ty nên sử dụng TK 007 để theo dõi nguyên tệ để quản lý chính xác và hợp lý các loại tiền mà công ty đang nắm giữ. Điều này là phù hợp với chế độ kế toán hiện hành và phù hợp với yêu cầu của thực tiễn và công ty. Kết cấu tài khoản 007 như sau:

Nợ	TK007	Có
SD đầu kỳ		
Số ngoại tệ thu vào (nguyên tệ)		Số ngoại tệ xuất ra (nguyên tệ)
SD cuối kỳ		

- Khi ngoại tệ tăng, ngoài việc theo dõi kép trên các tài khoản liên quan như TK 1112, TK 1122, TK 331, TK131... chi tiết theo các đối tượng, kế toán cần ghi :

Nợ Tk 007: số ngoại tệ thu vào (nguyên tệ) chi tiết theo loại ngoại tệ.

- Khi có nghiệp vụ xuất ngoại tệ, kế toán cần ghi:

Có Tk 007: số ngoại tệ chi ra (nguyên tệ) chi tiết theo loại ngoại tệ.

* Thứ ba: Hàng tồn kho của công ty rất đa dạng và được tính giá theo phương pháp giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ. Như vậy sẽ có tình trạng giá cả của mặt hàng tại các thời điểm khác nhau có sự chênh lệch lớn nhưng đến cuối kỳ lại được san bằng với nhau. Điều này sẽ làm cho giá vốn không phù hợp với doanh thu. Ví dụ trường hợp do sự tăng giá cả đột ngột của thị trường mà giá trị mua vào và bán ra là lớn. Nhưng công ty tính giá xuất theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ nên sự bù trừ sẽ làm cho giá vốn của hàng xuất ra có thể giảm đi, như thế lợi nhuận sẽ tăng cao hơn và không phản ánh đúng thực tế. Chính vì vậy nếu không doanh nghiệp nên áp dụng phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập sẽ làm cho giá trị trở nên chính xác hơn. Và đây để kiểm tra hiệu quả của việc xuất khẩu hàng hóa luôn. Hàng mua về và được bán sớm sẽ ít có chênh lệch về giá vốn.

* Thứ tư: Chi phí thu mua hàng hóa được hạch toán hoàn toàn vào tài khoản 641 là không đúng theo chế độ. Như vậy cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí để tính kết quả tiêu thụ mà không quan tâm hàng hóa đã được bán hết hay chưa. Điều này là trái với quy định kế toán hiện hành. Trước hết khi mua hàng kế toán hạch toán chi phí vào TK 1562- Chi phí mua hàng.

Khi tính giá vốn của hàng xuất khẩu kế toán tính thêm cả phần chi phí với công thức sau:

CP thu mua

$$PB \text{ cho HHTT} = \frac{(CP \text{ thu mua tôn ĐK} + CP \text{ thu mua PSTK}) * \text{tổng TT PB của HHTTK}}{\sum TT \text{ PB của HHTTK và HH tôn CK}}$$

Trong kỳ

Trong đó:

TT: tiêu thức

HHTTK: hàng hóa tiêu thụ trong kỳ

* Thứ năm: Công ty áp dụng hình thức sổ là chứng từ ghi sổ nhưng bản thân phần mềm không thể có hai chu trình từ chứng từ gốc vào sổ đăng ký chứng từ rồi lại từ chứng từ gốc nhập máy tính tự chuyển dữ liệu vào sổ chi tiết, sổ cái. Chính vì thế việc thực hiện lập chứng từ ghi sổ và sổ đăng ký chứng từ do kế toán làm trên excel. Như vậy, sẽ tốn kém thời gian mà không hiệu quả. Nếu như đã lập chứng từ ghi sổ kế toán nên dùng chứng từ ghi sổ để nhập dữ liệu vào máy tính chứ không phải là chứng từ gốc.

* Thứ sáu: Công thực hiện lựa chọn kế toán tại các cơ sở một cách nghiêm ngặt để không cần phải duy trì thêm kế toán do công ty cử xuống với nhiệm vụ giám sát việc hạch toán. Như vậy sẽ giảm bớt chi phí nhân viên.

3.4. Điều kiện thực hiện

Việc hoàn thiện công tác kế toán trong doanh nghiệp là vô cùng cần thiết, bởi đó không chỉ là nhằm đạt yêu cầu tuân thủ luật pháp mà còn giúp cho hoạt động của công ty có hiệu quả hơn, tạo cơ hội thuận lợi cho việc đạt đến mục tiêu đặt ra trên cơ sở tiết kiệm chi phí và nguồn lực con người. Tuy nhiên việc có đạt được thành công hay không thì không chỉ phụ thuộc vào bản thân doanh nghiệp mà còn phụ thuộc các nhân tố bên ngoài.

3.4.1. Nhân tố vĩ mô

Điều kiện vĩ mô ở đây là các chủ trương, chính sách của Nhà Nước. Trong giai đoạn hiện nay, Nhà nước với sự nỗ lực của mình đang ra sức

khuyến khích hoạt động xuất khẩu. Về đối ngoại, nhà nước tăng cường tham gia hợp tác, ký kết các hiệp ước tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu. Ngoài ra, khi các nguyên thủ Việt Nam ra nước ngoài công tác thương đi cùng với phái đoàn kinh tế để ký kết các hợp đồng liên quan đến vấn đề kinh tế. Về đối nội, Nhà nước tạo điều kiện ưu đãi thuế, vốn, các chính sách đầu tư khác. Nhà nước thường xuyên tài trợ cho các hội nghị, hội thảo, triển lãm hàng hóa... và đã thu được những thành công nhất định.

Nước ta đã tham gia nền kinh tế thị trường khá lâu, tuy nhiên các hoạt động kinh tế, lề lối làm việc vẫn chịu sự ảnh hưởng của cơ chế cũ. Trong những năm gần đây những quy định pháp luật và những chuẩn mực kế toán mới đã và đang cố gắng bắt kịp với sự thay đổi của nền kinh tế. Đây là một bước ngoặt lớn thể hiện một phương pháp làm việc mới, nghiêm túc và chất lượng. Liên quan đến hoạt động hạch toán, năm 2006 Bộ Tài Chính đã ban hành 30 chuẩn mực và các hướng dẫn kèm theo để điều chỉnh thống nhất hoạt động hạch toán. Tuy nhiên, chuẩn mực mới được thi hành nên không tránh khỏi sự hiểu lầm và sai sót trong việc hạch toán. Các chuẩn mực này cần phải có thời gian trải nghiệm thực tế để ngày một hoàn thiện hơn.

Bên cạnh việc ban hành pháp luật, các ban ngành chức năng có liên quan phải có biện pháp theo dõi sát sao việc thi hành chế độ kế toán của các doanh nghiệp. Các ban ngành liên quan cần thực hiện các hội thảo giới thiệu về các chuẩn mực để tránh tình trạng hiểu lầm mà thực hiện sai chính sách.

Thêm vào đó, Nhà nước cần phải tạo điều kiện tối đa trong việc thiết lập mối liên hệ chặt chẽ giữa các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền với các doanh nghiệp nhằm giải đáp kịp thời các vướng mắc của các doanh nghiệp, đồng thời thu nhận những ý kiến phản hồi từ các doanh nghiệp về thực tế ảnh hưởng của hệ thống pháp luật do Nhà nước ban hành – những mặt hạn chế,

bất cập, khó khăn trong việc thực hiện. Thực hiện tốt sự gắn kết đó có nghĩa Nhà nước đã làm cho lý thuyết được gắn gũi với thực tế. Khi thực hiện tạo dựng những chuẩn mực ngoài việc tham khảo nước ngoài, các cơ quan chức năng còn nên lấy ý kiến từ các doanh nghiệp. Bởi các chuẩn mực kế toán ban hành nhằm hạch toán các nghiệp vụ thực tế xảy ra.

3.4.2. Nhân tố vi mô

Đây là nhân tố thi hành các chính sách đã được ban hành. Những chính sách có hiệu quả là những chính sách được doanh nghiệp hiểu đúng và vận dụng hiệu quả.

Doanh nghiệp cần cho nhân viên kế toán cập nhật thường xuyên những thông tin mới về sự điều chỉnh, sửa chữa của hệ thống pháp luật kế toán. Bên cạnh đó kế toán của doanh nghiệp cần phải tự nâng cao hiểu biết của mình để có thể tiếp nhận và nắm vững những thay đổi của chính sách. Không chỉ dừng lại ở đó, kế toán còn phải nâng cao phẩm chất đạo đức nghề nghiệp- một yếu tố vô cùng quan trọng đối với nhân viên kế toán. Doanh nghiệp cần tạo điều kiện để nhân viên của mình được nâng cao kiến thức.

Doanh nghiệp nên áp dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật để công việc của kế toán bớt những sai sót tính toán. Doanh nghiệp có thể mua những phần mềm đã được thiết kế sẵn và có sự chỉnh sửa cho phù hợp với doanh nghiệp hoặc có thể thuê chuyên viên về thiết kế phần mềm riêng cho doanh nghiệp. Tuy nhiên việc thuê nhân viên về xây dựng phần mềm sẽ tốn kém hơn rất nhiều so với việc mua phần mềm thiết kế sẵn. Đi kèm với những phần mềm là sự trang bị những máy móc cần thiết tránh tận dụng những máy móc lạc hậu, lỗi thời.

Doanh nghiệp cần nghiêm chỉnh thực hiện các chính sách, chuẩn mực ban hành. Nếu có sự vướng mắc phải có ý kiến bằng văn bản gửi đến cơ quan có thẩm quyền giải quyết chứ không được tự ý thay đổi.

KẾT LUẬN

Hiện nay cán cân thương mại vẫn nghiêng về nhập siêu. Những hàng hóa Việt Nam nhập khẩu thường có giá trị lớn, hàng xuất khẩu chủ yếu ở dạng thô với giá trị thấp. Trong những năm tới, các công ty xuất nhập khẩu sẽ không chỉ xuất khẩu thô mà chuyển dần sang chế biến để giá trị xuất khẩu cao hơn. Ngoài ra do chúng ta mở cửa chưa lâu và chịu sự ảnh hưởng của cơ chế kinh tế tập trung bao cấp nên những chính sách, pháp luật chưa bắt kịp với thực tế nhiều khi đã trở thành rào cản. Nhà nước đã và đang thiết lập, sửa đổi những luật cũ để phù hợp với tình hình thực tế ở Việt Nam. Bên cạnh đó những chính sách khuyến khích xuất khẩu đang mở những con đường thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu phát triển.

Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp là một doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu. Trong những năm vừa qua Công ty đã có những kết quả khá tốt trong hoạt động xuất khẩu nói riêng và hoạt động kinh doanh nói chung. Trong tương lai Công ty sẽ còn có nhiều cơ hội để tiếp tục phát triển hơn.

Chuyên đề thực tập tốt nghiệp đã nêu lên toàn bộ hoạt động xuất khẩu tại Công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp. Với sự toàn cầu hóa, xuất khẩu nói riêng và hoạt động ngoại thương nói chung đang đứng trước những nguy cơ, thách thức mới. Công ty đã nỗ lực vượt qua giới hạn về công nghệ và kinh nghiệm để tiến xa hơn trên trường quốc tế.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn TS. Nguyễn Thanh Quý cùng anh chị bộ phận kế toán của công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp đã giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề thực tập này.

MỤC LỤC

Trang

LỜI MỞ ĐẦU.....	3
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN LƯU CHUYỂN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ HÀNG XUẤT KHẨU	5
1.1. Những lý luận cơ bản về hoạt động xuất khẩu trong nền kinh tế thị trường	5
1.1.1. Đặc điểm của hoạt động lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa xuất khẩu	5
1.1.2. Đặc điểm của hoạt động sản xuất kinh doanh ảnh hưởng đến hoạt động lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và xác định kết quả tiêu thụ hàng hóa xuất khẩu	7
1.1.3. Các quy định về công tác hạch toán hoạt động xuất khẩu	11
1.1.3.1. Quy định chung	11
1.1.3.2. Phương pháp xác định giá mua hàng và chi phí thu mua .	11
1.1.3.3. Phương pháp xác định giá vốn hàng xuất khẩu	12
1.1.3.4. Phương pháp tính giá bán hàng xuất khẩu	14
1.1.3.5. Nguyên tắc hạch toán ngoại tệ	14
1.2. Hạch toán lưu chuyển hàng hóa xuất khẩu và xác định kết quả tiêu thụ hàng xuất khẩu	15
1.2.1. Nhiệm vụ hạch toán	15
1.2.2. Hạch toán chi tiết hàng hóa xuất khẩu	16
1.2.3. Hạch toán tổng hợp nghiệp vụ mua hàng và bán hàng xuất khẩu	
1.2.3.1. Hạch toán nghiệp vụ mua hàng để xuất khẩu	19
1.2.3.2. Hạch toán nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa	26
1.2.4. Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp .	30
1.2.4.1. Chi phí bán hàng (CPBH)	30

1.2.4.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp (CPQLDN)	32
1.2.5. Hạch toán xác định kết quả tiêu thụ hàng xuất khẩu	33
1.2.6. Tổ chức hệ thống sổ sách kế toán.....	35
1.2.6.1. Hình thức ghi sổ kế toán “ Nhật ký – sổ cái”	35
1.2.6.2. Hình thức ghi sổ “ Nhật ký chung”	36
1.2.6.3. Hình thức ghi sổ “ chứng từ ghi sổ”	37
1.2.6.4. Hình thức sổ “nhật ký chứng từ”	38
1.2.7. So sánh giữa kế toán quốc tế và kế toán Việt Nam	39
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HẠCH TOÁN XUẤT KHẨU HÀNG	
HÓA VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ TIÊU THỤ HÀNG XUẤT KHẨU TẠI	
CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU NÔNG LÂM SẢN VÀ VẬT TƯ NÔNG	
NGHIỆP.....	40
2.1. Tổng quan về công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông	
ng nghiệp (XNK NLS VÀ VTNN).....	40
2.1.1. Lịch sử hình thành của công ty	40
2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty.....	42
2.1.2.1. Chức năng, nhiệm vụ.....	42
2.1.2.2. Đặc điểm về ngành nghề, sản phẩm và thị trường của công	
ty	43
2.1.2.3. Tình hình tài chính của công ty.....	45
2.1.3. Đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh	48
1.2.3.1. Đặc điểm quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm.....	48
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh.....	49
2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy quản lý	49
2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban	50
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán và vận dụng hệ thống chứng	
từ sổ sách	53
2.1.4.1. Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty.....	53
2.1.4.2. Tổ chức vận dụng chế độ kế toán tại công ty.....	56

2.2. Thực trạng hạch toán xuất khẩu tại Công ty xuất khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp	61
2.2.1. Mặt hàng xuất khẩu	61
2.2.2. Kế toán hàng mua	63
2.2.3. Xuất khẩu trực tiếp	69
2.2.3.1. Hạch toán gửi hàng xuất khẩu	69
2.2.3.2. Hạch toán giá vốn	74
2.2.3.3. Hạch toán doanh thu	75
2.2.4. Xác định kết quả xuất khẩu	80
2.2.4.1. Hạch toán thuế GTGT và thuế xuất khẩu	80
2.2.4.2. Hạch toán chi phí bán hàng	82
2.2.4.3. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp	84
2.2.5. Đánh giá hoạt động và công tác hạch toán xuất nhập khẩu tại công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp	87
2.2.5.1. Hoạt động xuất khẩu	87
2.2.5.2. Hạch toán xuất nhập khẩu	89
Chương III: Hoàn thiện kế toán xuất khẩu tại công ty xuất nhập khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp	92
3.1. Lý do hoàn thiện	92
3.2. Yêu cầu của hoàn thiện	94
3.3. Một số ý kiến hoàn thiện hạch toán xuất khẩu xác định kết quả tại công ty xuất khẩu nông lâm sản và vật tư nông nghiệp	95
3.4. Điều kiện thực hiện	97
3.4.1. Nhân tố vĩ mô	97
3.4.2. Nhân tố vi mô	99
KẾT LUẬN	100