

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm qua, nền kinh tế nước ta đã có một sự chuyển đổi rất mạnh mẽ, tốc độ tăng trưởng GDP đứng thứ hai trong khu vực, nền kinh tế hội nhập ngày càng sâu rộng trên tất cả các mặt, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước trên tất cả các lĩnh vực ngày càng khốc liệt hơn. Điều này đặt ra cho các doanh nghiệp cần phải có một tiềm lực mạnh, trình độ quản lý cao, nhất là trình độ quản lý tài chính kế toán. Trong đó khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa được xem là khâu mấu chốt trong sản xuất kinh doanh nên kế toán tiêu thụ sản phẩm trong doanh nghiệp cần có sự quan tâm thực sự thỏa đáng. Vì thông qua tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp mới có điều kiện bù đắp được toàn bộ chi phí đã bỏ ra trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, thực hiện tái sản xuất và thu lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ngay từ khi thành lập công ty TNHH TM HÀ THI đã có sự bố trí bộ máy quản lý, bộ máy kế toán cũng như xác định lĩnh vực ngành nghề kinh doanh của mình, Ban giám đốc lần lượt có những điều chỉnh thích hợp giúp Công ty đứng vững, thích ứng với sự phát triển ngày càng cao của nền kinh tế.

Trong điều kiện hiện nay khi môi trường cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt đối với sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Mục đích cuối cùng của mỗi doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận, thu được kết quả cao nhất. Điều này chỉ thực hiện được khi doanh nghiệp hoàn thành tốt giai đoạn tiêu thụ sản phẩm của mình. Kế toán tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá và xác định kết quả tiêu thụ là một trong những phần hành chính của kế toán doanh nghiệp,

thông qua quá trình tiêu thụ và kết quả tiêu thụ của các doanh nghiệp các nhà quản trị có thể thực hiện công việc kiểm tra, giám sát quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Kế toán chính xác kết quả tiêu thụ là cơ sở để doanh nghiệp tìm ra phương hướng kết hợp giữa số lượng, giá trị, phương thức tiêu thụ có hiệu quả nhất. Vấn đề này được Ban giám đốc công ty TNHH TM HÀ THI hết sức quan tâm và coi đó là vấn đề sống còn quyết định sự tồn tại và phát triển của công ty.

Qua một thời gian thực tập và tìm hiểu tại công ty, nắm bắt được sự hình thành và phát triển của công ty, cách tổ chức bộ máy quản lý, bộ máy kế toán cũng như lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty. Sau khi đi sâu vào khảo sát, nghiên cứu tình hình thực tế về công tác này tại công ty TNHH TM HÀ THI cùng sự hướng dẫn chỉ bảo tận tình của cô giáo Phạm Minh hoa và các cán bộ kế toán trong phòng kế toán của công ty em đã chọn đề tài: “**Hoàn thiện kế toán tiêu thụ hàng hoá tại công ty TNHH TM HÀ THI**” làm nội dung nghiên cứu.

Kết cấu chuyên đề gồm 3 phần:

Phần I: Khái quát chung về công ty TNHH TM HÀ THI.

Phần II: Thực trạng kế toán tiêu thụ hàng hóa tại công ty TNHH TM HÀ THI

Phần III: Một số nhận xét và kiến nghị về kế toán tiêu thụ hàng hoá tại công ty TNHH TM HÀ THI

Mặc dù đã cố gắng nghiên cứu, tìm hiểu song do kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên khó tránh khỏi sai sót nhất định. Em rất mong được sự góp ý của các thầy, cô để chuyên đề của mình hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

PHẦN I

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH TM HÀ THI

1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty:

Tên gọi: Công ty TNHH Thương mại HÀ THI

Trụ sở giao dịch: Số 181- Hoàng Quốc Việt - Cầu Giấy - Hà Nội

Tổng diện tích sử dụng kinh doanh: 1.000 m²

Số đăng ký kinh doanh: 072457

Ngày cấp: 31/07/1999

Nơi cấp: Sở kế hoạch và đầu tư Hà Nội

Tổng vốn đầu tư ban đầu: 5.000.000.000 đ (*Năm tỉ đồng*)

Tổng số lao động bình quân năm 2007: 57 người

Ngay từ những năm đầu khi thành lập Công ty TNHH TM HÀ THI chủ yếu kinh doanh các loại mặt hàng chính như cung cấp các tư liệu sản xuất (chủ yếu là xăng dầu, dầu mỡ nhờn và các sản phẩm sau dầu). Sau một thời gian hoạt động kinh doanh trong thương trường Công ty gặp không ít những khó khăn đặc biệt là có sự cạnh tranh mạnh mẽ của nhiều loại hình doanh nghiệp mới thành lập như doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, công ty liên doanh, công ty 100% vốn nước ngoài cùng đầu tư vào lĩnh vực này. Nhận thấy sự khó khăn đó Ban giám đốc Công ty đã quyết định bổ sung thêm một số ngành nghề khác như:

- Đại lý mua, bán, ký gửi hàng hoá (chủ yếu là xăng dầu, dầu mỡ nhờn và các sản phẩm sau dầu).

- Buôn bán tư liệu tiêu dùng.
- Dịch vụ điện tử tin học.
- Môi giới thương mại.

Công ty đẩy mạnh phát triển cả hai lĩnh vực tiêu thụ sản phẩm bán buôn và bán lẻ. Tuy gặp nhiều khó khăn trong khâu tiêu thụ do những năm đầu thành lập chưa tiếp cận, nắm bắt được nhu cầu thị trường nhưng đến nay công ty đã tiêu thụ được các loại sản phẩm, mở rộng thị trường tiêu thụ không chỉ trong địa bàn Thành phố Hà Nội mà còn mở rộng ra một số tỉnh lân cận như Nam Hà, Vĩnh Phúc, Sơn La... Tốc độ tăng trưởng mạnh, doanh thu và thu nhập của cán bộ công nhân viên từng bước được nâng cao. Cho đến nay doanh thu hàng năm của công ty đã đạt hàng chục tỉ đồng trên tất cả các loại sản phẩm, hàng hoá kinh doanh tại công ty.

Biểu doanh thu: *(Biểu số 01)*

DOANH THU NĂM

Đơn vị: Đồng

Năm	Số tiền
2005	12.608.000.000
2006	18.390.000.000
2007	25.411.575.000
2008	38.117.363.000
2009	58.590.000.000

Có thể so sánh một số chỉ tiêu qua các năm như sau: **(Biểu số 02)**

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Doanh thu tiêu thụ	25.411.575.000	38.117.363.000	58.590.000.000
2	Lợi nhuận gộp	7.816.905.993	11.725.358.900	18.022.987.800
3	Lợi nhuận thuần	13.214.081.415	19.821.122.500	30.466.943.000
4	Tổng số lao động	52	54	57
5	TNBQ 1 CN/năm	17.129.000	25.693.500	39.493.344

Hiện nay công ty vẫn tiếp tục đẩy mạnh việc thực hiện tốt các kế hoạch kinh doanh đồng thời không ngừng tăng cường tìm kiếm bạn hàng và mở rộng thị trường tiêu thụ, đào tạo cán bộ công nhân viên lành nghề có trình độ chuyên môn, có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.

1.2. Đặc điểm tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Công ty TNHH TM HÀ THI là công ty chuyên kinh doanh xăng dầu, dầu mỡ nhờn và các sản phẩm sau dầu, đại lý mua, bán, ký gửi hàng hoá (chủ yếu là xăng dầu, dầu mỡ nhờn và các sản phẩm sau dầu); ngoài ra Công ty còn buôn bán tư liệu tiêu dùng; dịch vụ điện tử tin học; môi giới thương mại. Hiện nay Công ty chỉ tập trung vào kinh doanh Xăng dầu và dầu mỡ nhờn và các sản phẩm sau dầu. Trong nền kinh tế thị trường phải đảm bảo các điều kiện đó là tính cạnh tranh. Hiện nay thị phần của các Doanh nghiệp vẫn chênh lệch, trong đó Petrolimex vẫn chiếm thị phần khổng lồ với trên 60% hệ thống đại lý, cửa hàng rộng khắp trên cả nước. 40% còn lại chia đều cho vài chục DN khác trong đó có Công ty TNHH TM HÀ THI, nhận thức được điều

đó Công ty không ngừng cố gắng phát triển và mở rộng mạng lưới bán hàng nhằm không ngừng nâng cao thị phần, Công ty đã xây dựng được một hệ thống gồm 8 cửa hàng đại lý xăng dầu nhớt (5 cửa hàng đại lý tại Thành phố Hà Nội, 3 đại lý tại các tỉnh như Nam Hà, Vĩnh Phúc, Hà Tây).

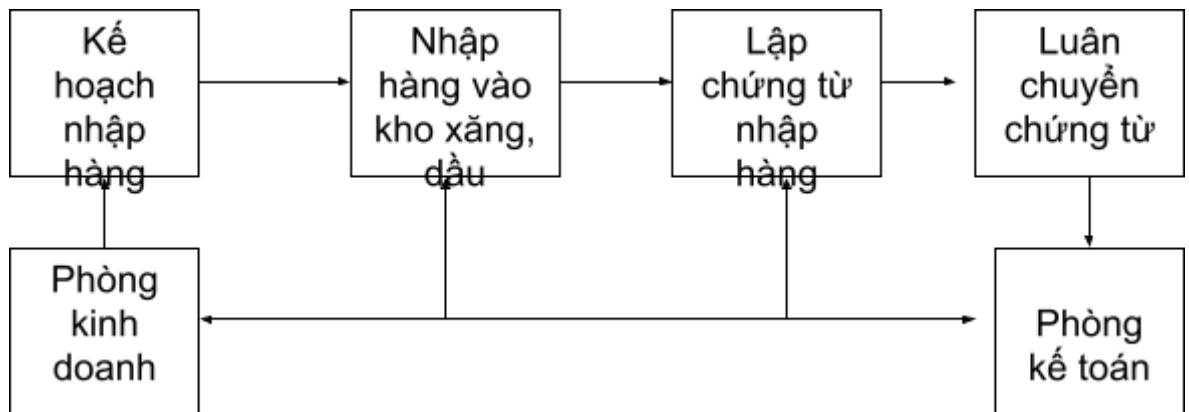
Trong năm 2007, Thủ tướng Chính phủ vừa ký ban hành Nghị định 55/2007/NĐ-CP (ngày 6.4.2007) về kinh doanh xăng dầu để thay thế cho Quyết định 187/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng ban hành năm 2003 về cơ chế kinh doanh xăng, dầu..., với tinh thần cơ bản là đảm bảo chính sách an ninh năng lượng, đảm bảo cho giá xăng dầu sát với mặt bằng giá thế giới...

Ngày 22-5-2007, Bộ trưởng Bộ Thương mại đã ban hành Quyết định số 11/2007/QĐ-BTM về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế Đại lý kinh doanh xăng dầu. Theo đó, tổng đại lý chỉ ký hợp đồng với một doanh nghiệp xăng dầu đầu mối. Tại một cửa hàng, trạm bán lẻ xăng dầu chỉ được bán xăng, dầu và phải ghi biển hiệu của doanh nghiệp đầu mối đó. Ngoài ra, doanh nghiệp phải bảo đảm chất lượng xăng dầu theo quy định và cung ứng đủ, ổn định cho hệ thống phân phối của mình đáp ứng các nhu cầu trên địa bàn kinh doanh. Lượng xăng dầu dự trữ lưu thông phải được bảo đảm tối thiểu bằng 20 ngày.

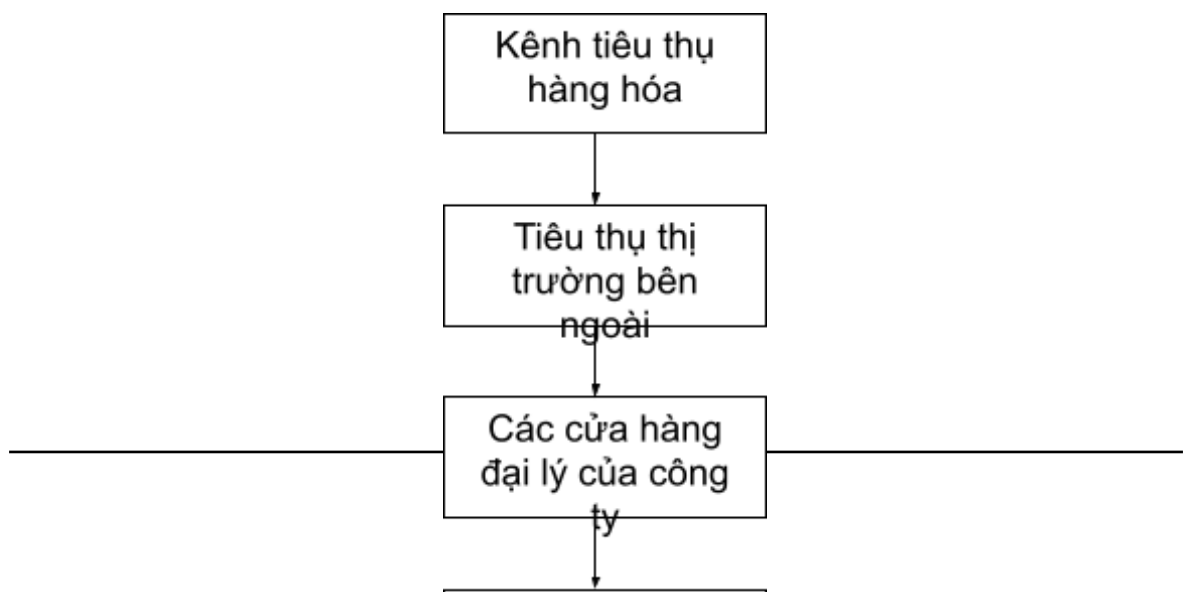
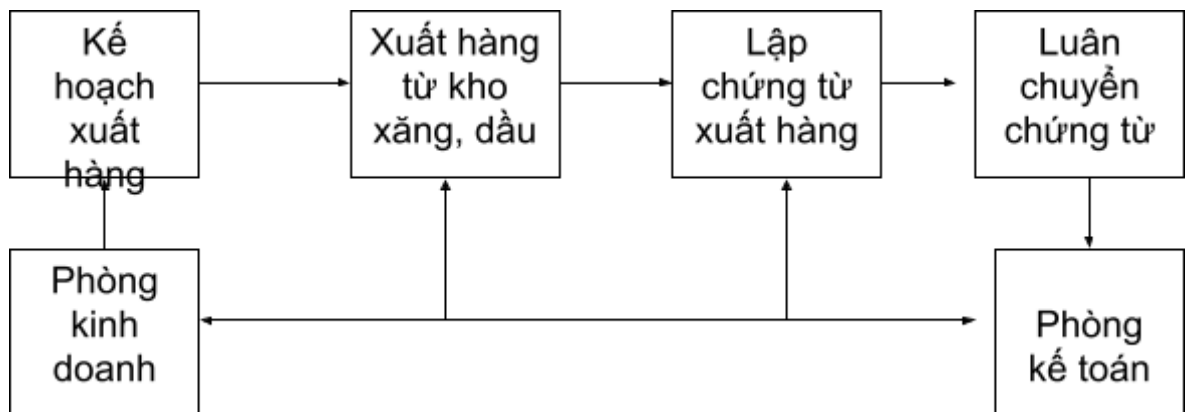
Nguồn hàng xăng dầu Công ty ký hợp đồng với Công ty đầu mối Tổng Công Ty Xăng Dầu quân đội; dầu nhờn các loại được nhập từ Công ty Dầu nhớt Quốc tế Việt Mỹ, được chuyên chở về kho và được đưa đến các cửa hàng đại lý xăng dầu trong thành phố và các cửa hàng ở các tỉnh căn cứ vào tình hình thị trường tiêu thụ cũng như doanh thu tiêu thụ của tháng trước, Phòng kinh doanh lập kế hoạch nhập hàng cho tháng tiếp theo.

Phòng kinh doanh tiếp nhận chứng từ hàng hoá nhập và kiểm tra đối chiếu lượng hàng nhập với kho và phát hành phiếu nhập kho hàng hoá. Sau đó lập bảng kê chứng từ và luân chuyển chứng từ nhập hàng hoá về phòng kế toán.

QUY TRÌNH NHẬP HÀNG



QUY TRÌNH XUẤT HÀNG



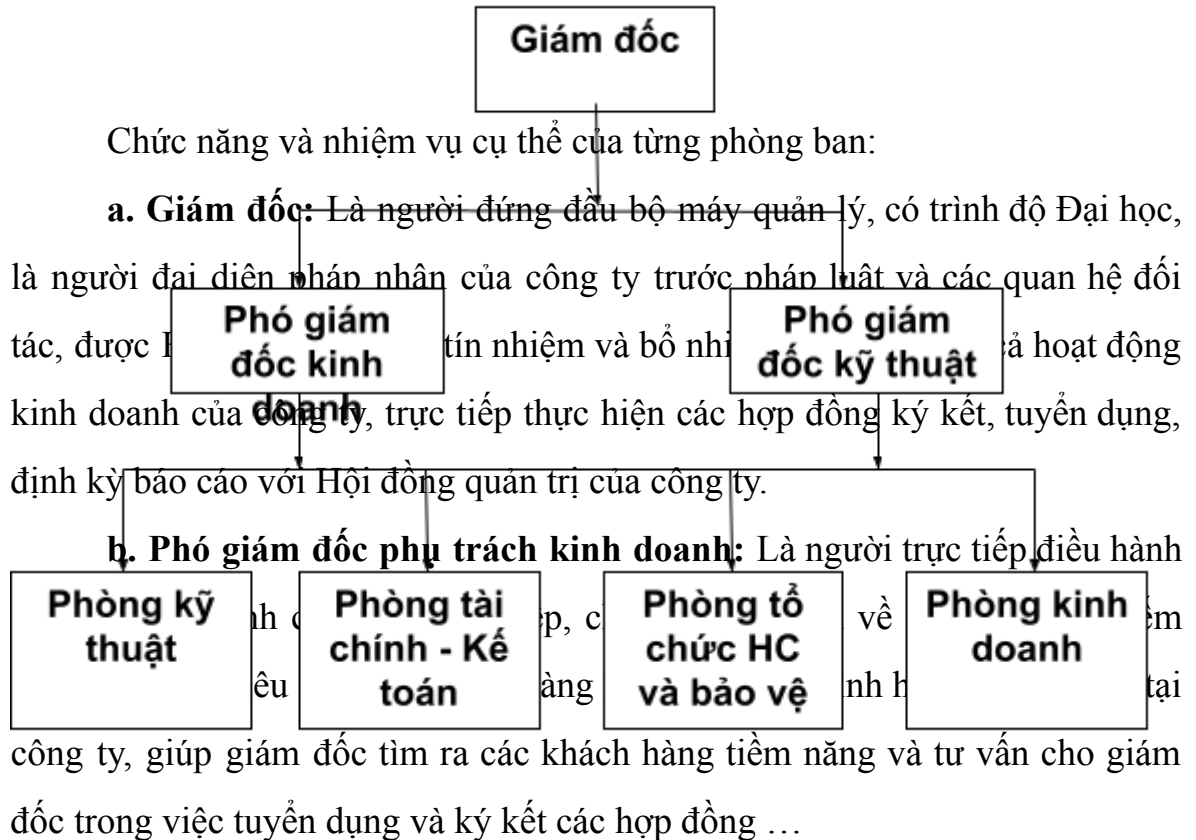
KÊNH TIÊU THỤ HÀNG HÓA

Phòng kinh doanh tổ chức, đào tạo cho đội ngũ nhân viên nghiệp vụ bán hàng, bán hàng trực tiếp cho khách hàng, phát hành hoá đơn cho các đối tượng khách hàng và thực hiện thống kê, đối chiếu lượng hàng hoá xuất trong ngày với kho hàng. Sau đó lập bảng kê chứng từ và luân chuyển chứng từ xuất hàng hoá về phòng kế toán.

1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty.

Với tổng diện tích khoảng gần 1.000m² và 57 cán bộ CNV, công ty TNHH TM HÀ THI gồm các thành viên tham gia góp vốn và kinh doanh tuân thủ theo pháp luật, mô hình tổ chức được sắp xếp khá hợp lý, cơ cấu gọn nhẹ, không chồng chéo, mỗi phòng ban có chức năng và nhiệm vụ cụ thể giúp điều hành, quản lý, giám sát được thông suốt.

SƠ ĐỒ BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY



c. Phó giám đốc phụ trách kỹ thuật: Là người trực tiếp giám sát chất lượng, quy cách, mẫu mã của từng sản phẩm, bên cạnh đó tìm các đơn vị kinh doanh bạn để trao đổi học hỏi kinh nghiệm, tìm ra các sản phẩm mới có tính năng và chất lượng tốt hơn thay thế các sản phẩm có tính năng kém hơn để đưa vào thị trường những sản phẩm có chất lượng, có tính năng vượt trội.

Giúp giám đốc phụ trách về mảng kỹ thuật của các sản phẩm kinh doanh tại công ty, tư vấn cho giám đốc việc tuyển dụng cũng như ký kết các hợp đồng mua bán các loại sản phẩm với nhiều chủng loại có chất lượng tốt hơn.

d. Phòng Kỹ thuật: Có chức năng tổ chức quản lý, chỉ đạo, kiểm tra chất lượng sản phẩm, hàng hoá nhập kho, xuất kho, tư vấn cho khách hàng các tính năng của sản phẩm nên chọn loại sản phẩm nào là phù hợp.

e. Phòng Tài chính - Kế toán: Thu thập, xử lý thông tin, số liệu kế toán theo đối tượng và nội dung công việc kế toán, theo chuẩn mực và chế độ kế toán.

Kiểm tra, giám sát các khoản thu, chi tài chính, các nghĩa vụ thu, nộp, thanh toán nợ; kiểm tra việc quản lý, sử dụng tài sản và nguồn hình thành tài sản; phát hiện và ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật về tài chính kế toán.

Phân tích thông tin, số liệu kế toán; tham mưu, đề xuất các giải pháp phục vụ yêu cầu quản trị và quyết định kinh tế, tài chính của công ty.

Cung cấp thông tin, số liệu kế toán cho các đối tượng trong và ngoài Doanh nghiệp theo quy định của pháp luật. Lập các báo cáo quản trị kinh doanh nội bộ theo yêu cầu của các cấp lãnh đạo giúp cho các cấp lãnh đạo đưa ra các quyết định nhanh chóng, chính xác, kịp thời.

f. Phòng tổ chức hành chính và bảo vệ: Có chức năng quản lý nhân sự, điều động cán bộ công nhân viên theo lệnh của Ban giám đốc công ty. Có nhiệm vụ duyệt quỹ lương, giải quyết chế độ, chính sách đối với cán bộ công nhân viên trong thời gian làm việc tại công ty. Có trách nhiệm bảo vệ trật tự trị an trong toàn công ty, bảo vệ tài sản của công ty.

g. Phòng kinh doanh: Có nhiệm vụ lập kế hoạch phân phối sản phẩm theo các đơn đặt hàng, kế hoạch dự trữ vật tư, hàng hóa, bảo quản kho tàng, vật liệu trong Công ty đồng thời nghiên cứu thị trường, phân tích đưa ra chiến lược phát triển kinh doanh trong từng giai đoạn, từng thời kỳ trình Ban giám

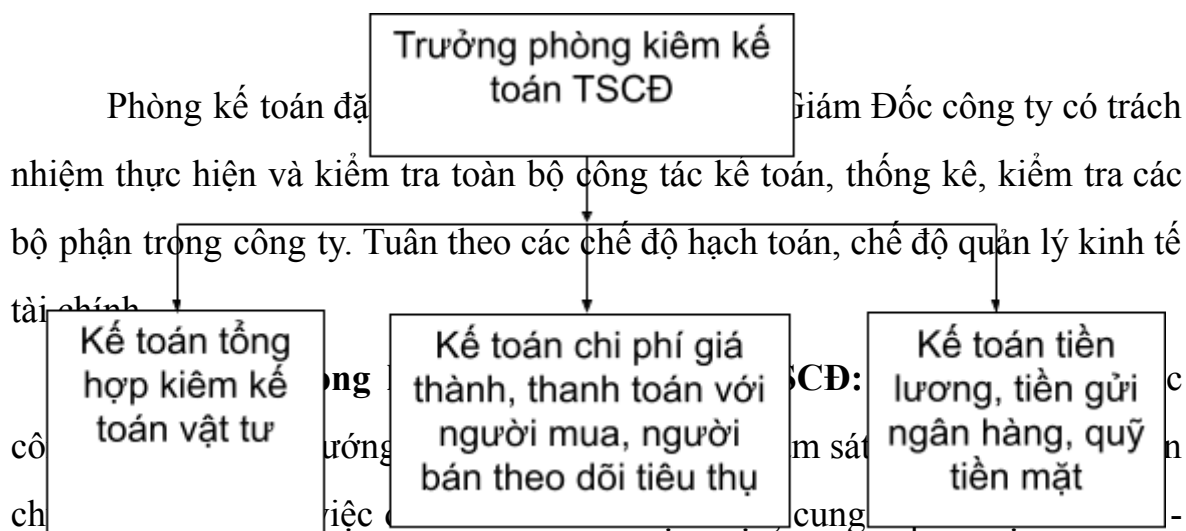
độc duyệt; tìm kiếm nguồn hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ vật tư, hàng hóa, đưa ra những biện pháp để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đáp ứng ngày càng cao nhu cầu thị và thị hiếu của khách hàng.

1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán

1.4.1. Tổ chức bộ máy kế toán và các phần hành kế toán

Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của công ty được định hướng theo mô hình tổ chức kế toán tập trung. Toàn bộ thông tin trong toàn Công ty được thực hiện tập trung ở phòng kế toán, còn ở các bộ phận, các cửa hàng ở các tỉnh, thành phố khác chỉ thực hiện việc thu thập, phân loại và chuyển chứng từ cùng các báo cáo nghiệp vụ về phòng kế toán để xử lý và tổng hợp thông tin.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY KẾ TOÁN



tài chính, tham mưu cho Giám đốc, đồng thời chịu trách nhiệm trước ban Giám đốc về các thông tin kế toán đã cung cấp, bảo quản lưu trữ các tài liệu kế toán, chịu trách nhiệm trước pháp luật. Ngoài ra kế toán trưởng còn kiêm theo dõi tình hình biến đổi TSCĐ trong công ty, tính và trích khấu hao TSCĐ, phân bổ vào chi phí.

- **Kế toán tổng hợp kiêm kế toán vật tư:** Có nhiệm vụ giữ sổ cái tổng hợp cho tất cả các phần hành và ghi sổ cái tổng hợp, lập báo cáo tổng hợp. Tổ chức ghi chép, tập hợp chứng từ, kiểm tra kiểm soát các chứng từ phản ánh số liệu về tình hình thu mua, vận chuyển, tình hình xuất - nhập - tồn kho hàng hoá.

- **Kế toán chi phí giá thành, tính toán với người mua, người bán, theo dõi tiêu thụ:** Có nhiệm vụ tập hợp các chi phí liên quan đến sản phẩm, tính ra giá thành các sản phẩm nhập kho, tình hình tiêu thụ sản phẩm và các chi phí liên quan đến việc tiêu thụ từng loại sản phẩm để công ty đưa ra quyết định nên kinh doanh sản phẩm nào có chất lượng và sức tiêu thụ mạnh đồng

thời có chính sách ưu đãi tới từng khách hàng mua với số lượng lớn, khách hàng quen của công ty.

- **Kế toán tiền lương, tiền gửi ngân hàng, quỹ tiền mặt:** Từ bảng chấm công hàng tháng do phòng tổ chức gửi tới kế toán thanh toán tiền lương cho cán bộ công nhân viên và dựa trên tổng quỹ tiền lương đó tiến hành trích lập tiền bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn đồng thời có nhiệm vụ theo dõi các biến động giao dịch qua tài khoản tại ngân hàng và quỹ tiền mặt tại công ty.

1.4.2. Tổ chức hệ thống sổ kế toán

1.4.2.1. Chế độ kế toán áp dụng tại công ty TNHH TM HÀ THI:

Công ty TNHH TM HÀ THI áp dụng chế độ kế toán theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC, ngày 14 tháng 9 năm 2006.

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Việt Nam đồng.

Lập báo cáo quyết toán và xác định kết quả kinh doanh theo niên độ kế toán từ ngày 1/1 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm tính theo năm Dương lịch.

Công ty áp dụng phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ thuế sử dụng phương pháp tính giá hàng xuất bán theo phương pháp giá thực tế hàng nhập trước xuất trước (phương pháp FIFO). Theo phương pháp này hàng hoá nhập trước thì được xuất trước, xuất hết số hàng nhập trước thì mới xuất đến số hàng nhập sau theo giá thực tế của lô hàng xuất. Nói cách khác giá thực tế của hàng hoá nhập trước sẽ được dùng làm giá thực tế

của hàng hoá xuất trước và giá trị hàng hoá tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số hàng nhập vào sau cùng.

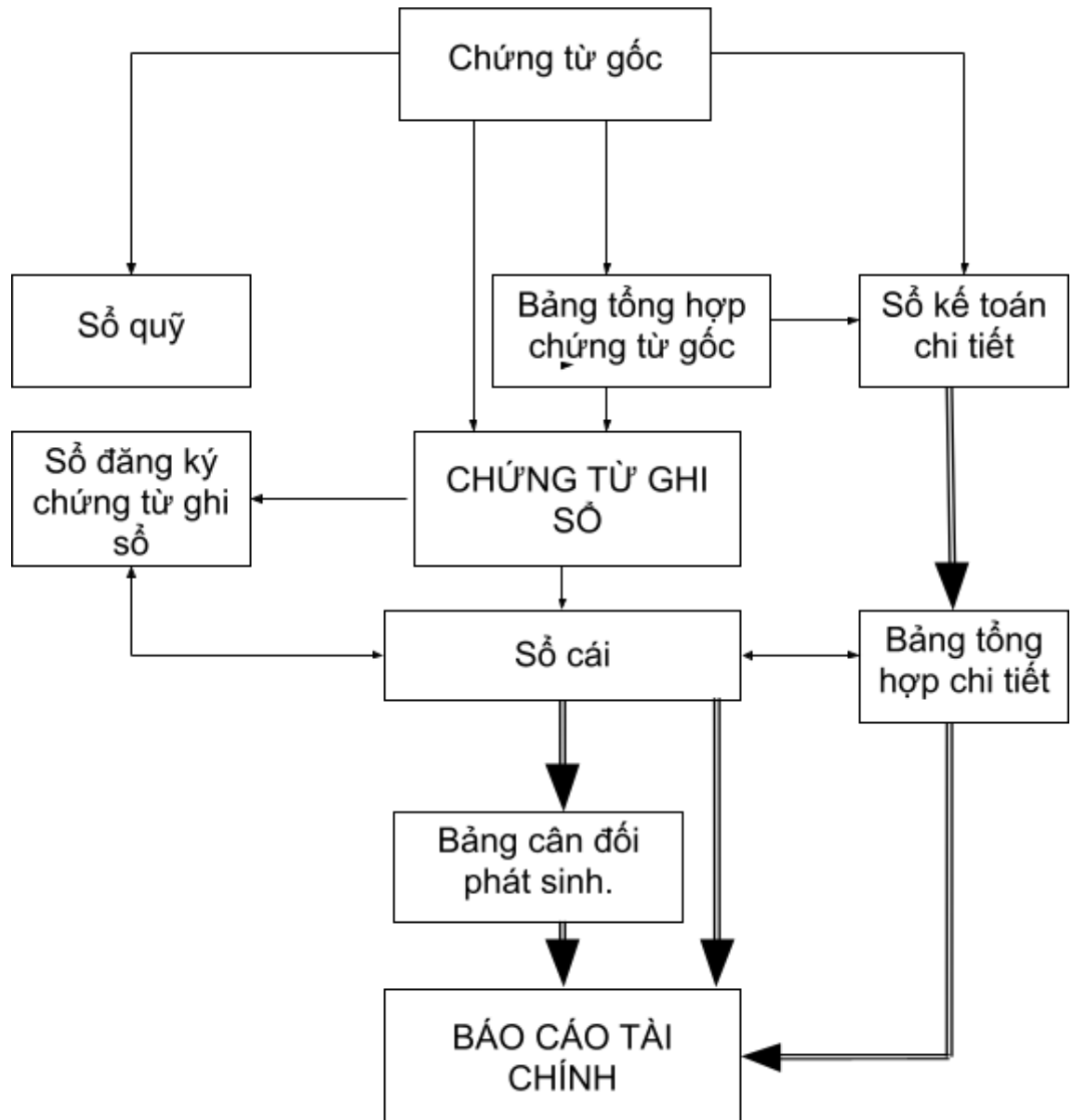
Nguyên tắc xác định các khoản phải thu, phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng đã ký kết.

Phương pháp khấu hao TSCĐ hữu hình, TSCĐ vô hình theo phương pháp đường thẳng.

1.4.2.2. Tình hình vận dụng Sổ kế toán tại công ty.

Công ty áp dụng hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Trình tự ghi sổ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại công ty được thể hiện thông qua sơ đồ sau:

SƠ ĐỒ TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN



Ghi chú

————→ Ghi hàng ngày

====→ Ghi cuối tháng

(a) Hàng ngày cả **Đối chiếu, kiểm tra** gốc kế toán kiểm tra, phân loại

để lập bảng tổng hợp chứng từ theo từng loại nghiệp vụ phát sinh. Trên cơ sở

số liệu của bảng tổng hợp chứng từ ghi các nghiệp vụ phát sinh vào chứng từ ghi sổ định khoản kiểu sổ rời được đánh số hiệu liên tục. Định kỳ 5 ngày, chứng từ lập xong được chuyển cho Kế toán trưởng kiểm tra, ký duyệt rồi chuyển cho Kế toán tổng hợp đăng ký vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, kế toán căn cứ vào Chứng từ ghi sổ để vào Sổ cái các tài khoản liên quan. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào sổ, thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

(b) Cuối tháng khoá sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ phát sinh trong tháng trên sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, tính ra Tổng số phát sinh Nợ, Tổng số phát sinh Có và Số dư của từng tài khoản trên Sổ Cái và tính dòng tổng cộng trên các sổ thẻ kế toán chi tiết. Căn cứ vào Sổ Cái lập Bảng Cân đối sổ phát sinh.

(c) Sau khi đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính.

PHẦN II

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH TM HÀ THI

2.1. Đặc điểm hàng hoá và quá trình tiêu thụ hàng hoá tại công ty TNHH TM HÀ THI:

2.1.1. Đặc điểm hàng hoá của công ty:

Các ngành nghề kinh doanh mà Công ty đăng ký là:

- Đại lý mua, bán ký gửi hàng hoá (Chủ yếu là xăng dầu, dầu mỡ nhờn và sản phẩm sau dầu).

- Buôn bán tư liệu tiêu dùng

- Dịch vụ điện tử tin học

- Môi giới thương mại

Hiện nay công ty chủ yếu là buôn bán xăng dầu, dầu mỡ nhờn và sản phẩm sau dầu như: Xăng A90, Xăng A92, Dầu HD40, dầu máy các loại...

Nhận thức rõ “xăng dầu là mạch máu quốc gia”, Công ty coi kinh doanh xăng dầu không chỉ là vì lợi nhuận mà còn là nhiệm vụ chính trị đối với đất nước, xác định phải góp phần đảm bảo cung cấp đủ nhiên liệu với chất lượng tốt cho nền kinh tế trong mọi hoàn cảnh. Công ty đặc biệt chú ý về vấn đề chất lượng của chúng làm sao để có thể đưa ra tiêu thụ những sản phẩm có chất lượng và được người tiêu dùng lựa chọn.

2.1.2. Hình thức bán hàng và phương thức thanh toán:

Tiêu thụ hàng hoá là hoạt động sản xuất kinh doanh chính mang lại lợi nhuận chủ yếu cho công ty TNHH TM HÀ THI. Để phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty, việc tổ chức công tác kế toán tiêu thụ hàng hoá được

tổ chức tại phòng kế toán của công ty. Phòng kế toán thực hiện việc ghi chép, hạch toán chi tiết, tổng hợp quá trình mua bán hàng hoá. Cuối kỳ phòng kế toán công ty tập hợp chi phí, xác định kết quả kinh doanh và tiến hành lập các báo cáo.

Mặt hàng của công ty là mặt hàng đặc biệt, được nhà nước rất quan tâm và có những chính sách quản lý rất chặt chẽ và đây là mặt hàng có sức tiêu thụ ngày càng mạnh. Chính vì vậy công tác tiêu thụ của công ty được nhân viên phòng kinh doanh nhận trách nhiệm khai thác, tự mở rộng và tìm kiếm nên công ty đã tổ chức mạng lưới phân phối và bán hàng rất hợp lý, đạt hiệu quả cao.

Nhận thấy nhu cầu ngày càng cao của thị trường, Công ty đang áp dụng mọi hình thức tiêu thụ như bán trực tiếp tại kho của Công ty hoặc giao hàng tới các cửa hàng của đối tác theo phương thức bán buôn và bán lẻ để không ngừng mở rộng thị trường, nâng cao dần thị phần tiêu thụ xăng dầu trong nước.

* *Hình thức bán buôn:* Công ty đã tổ chức giao hàng tới tận các cửa hàng đại lý, đây là những cửa hàng lớn do công ty xây dựng với mạng lưới rộng khắp trong và ngoài tỉnh; phương thức thanh toán là trả góp, trả chậm.

* *Hình thức bán lẻ:* Công ty tiến hành bán các sản phẩm tới các cửa hàng bán lẻ với số lượng ít; phương thức thanh toán ngay bằng tiền mặt hoặc qua ngân hàng. Ngoài ra công ty cũng có một số cửa hàng bán lẻ phục vụ người tiêu dùng tại chỗ.

2.2. Kế toán giá vốn hàng bán:

Nâng cao khối lượng sản phẩm tiêu thụ luôn là mục tiêu phấn đấu hàng đầu của công ty. Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của

nhà nước, các công ty kinh doanh thương mại cạnh tranh nhau gay gắt về chất lượng và chủng loại. Vì vậy điều đặt ra cho công ty TNHH TM Thụy Dương là làm sao cung cấp hàng hóa đủ, kịp thời, đảm bảo hàng bán có chất lượng cao, bán được nhanh, thu được nhiều lợi nhuận. Từ mục đích đó công ty đã có những chính sách giá sao cho phù hợp nhất.

2.2.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán:

Công ty áp dụng phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế, sử dụng phương pháp tính giá hàng xuất bán theo phương pháp giá thực tế hàng nhập trước xuất trước (Phương pháp FIFO). Theo phương pháp này hàng hóa nhập trước thì được xuất ra trước, xuất hết số hàng nhập trước thì mới xuất đến số hàng nhập sau theo giá thực tế của lô hàng xuất. Nói cách khác, giá thực tế của lô hàng nhập trước sẽ được dùng làm giá thực tế của hàng hóa xuất trước và giá trị hàng hóa tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số hàng nhập vào sau cùng.

Ví dụ: Hàng hoá: Xăng A92.

- Tồn đầu tháng 12/2007: SL: 45.800 lít; ĐG: 11.300đ
- Ngày 2/12/2007, nhập: SL: 21.800 lít; ĐG: 11.300đ
- Ngày 4/12/2007, xuất bán trực tiếp cho CTCPXLĐ I: SL: 6.000 lít.

Theo phương pháp FIFO, giá vốn lô hàng bán cho cty CPXLĐ I được xác định như sau: $6.000 \times 11.300 = 67.800.000$ đ.

2.2.2. Thủ tục chứng từ.*Mua hàng hoá về nhập kho*

Hàng ngày khi hàng hoá mua về nhập kho, kế toán viết phiếu nhập kho các chỉ tiêu theo hoá đơn, thủ kho điền đầy đủ số lượng thực nhập vào cột thực nhập.

Ví dụ: Mua xăng A92 về nhập kho ngày 2/12/2007.

- Số lượng: 21.800 lít
 - Đơn giá: 11.300 đồng/lít
 - Thành tiền: 246.340.000 đồng.
-

Biểu số 03: Trích phiếu nhập kho ngày 2/12/2009.

Công ty TM HÀ THI
181 Hoàng Quốc Việt - HN

PHIẾU NHẬP KHO
Ngày 02 tháng 12 năm 2009

Mẫu số 02-VT

Số 998

Nợ:

Có:

- Họ tên người giao: Nguyễn Thị Nhung
- Theo HĐ số 0078490 ngày 2/12/2009 của Tổng Cty xăng dầu Quân đội.
- Nhập kho: Kho xăng dầu

Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
			Theo c.từ	Thực nhập		
A	B	C	1	2	3	4
1. Xăng A92	M92	Lít	21.800	21.800	11.300	246.340.000
Cộng						246.340.000

Tổng số tiền: Hai trăm bốn sáu triệu, ba trăm bốn mươi nghìn đồng.

Nhập, ngày 02 tháng 12 năm 2009

Thủ kho

(Ký, họ tên)

Người mua hàng

(Ký, họ tên)

Người bán hàng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 04: Trích Hoá đơn GTGT mua xăng A92 ngày 2/12.

HOÁ ĐƠN			Mẫu số :01-GTKT-3LL		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			LA/07-B		
Liên 2: Giao khách hàng			0078490		
Ngày 02 tháng 12 năm 2009					
Đơn vị bán hàng: Tổng Cty Xăng dầu Quân đội					
Số tài khoản:					
Điện thoại:			Mã số thuế: 0100445775-001		
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Thị Nhung					
Tên đơn vị: Công ty TNHH TM HÀ THI					
Địa chỉ: 181 - Hoàng Quốc Việt - HN					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán : TM.			Mã số thuế: 0100405842-1		
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 2x1
1/	Xăng A92	lít	21.800	11.300	246.340.000
	/				
Cộng tiền hàng:				246.340.000	
Thuế suất: 10%		Tiền thuế GTGT:		24.634.000	
Phí xăng dầu (500đ/lit)				10.900.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:				281.874.000	
Số tiền bằng chữ: Hai trăm tám một triệu, tám trăm bảy tư nghìn đồng.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Từ phiếu nhập kho, kế toán vào Chứng từ ghi sổ nhập hàng hóa.

Xuất bán hàng hoá.

Hàng ngày khi có nhu cầu xuất hàng, Ban giám đốc hoặc Trưởng phòng kỹ thuật sẽ căn cứ vào yêu cầu, đơn đặt hàng, ra lệnh xuất kho cho nhân viên phòng tài chính - kế toán viết phiếu xuất kho (có ghi rõ số lượng, đơn giá, thành tiền theo giá vốn của hàng hoá). Căn cứ vào các chứng từ gốc như phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT... kế toán kiểm tra phân loại để lập Bảng tổng hợp chứng từ theo từng loại nghiệp vụ phát sinh. Trên cơ sở số liệu của Bảng tổng hợp chứng từ ghi các nghiệp vụ phát sinh vào Chứng từ ghi sổ định khoản kiểu sổ rồi được đánh số hiệu liên tục. Chứng từ sau khi lập xong được chuyển cho kế toán trưởng ký duyệt rồi chuyển cho kế toán tổng hợp đăng ký vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và ngày vào chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào số liệu trên chứng từ ghi sổ để vào sổ cái các tài khoản phát sinh tại doanh nghiệp.

Ví dụ:

Xuất bán trực tiếp xăng A92 cho công ty CP Xây lắp điện 1 ngày 4/12/2009.

- Số lượng: 6.000 lít
- Đơn giá xuất : 11.300 đồng/lít
- Giá vốn: 67.800.000 đồng

Xuất xăng A92 cho Đại lý số 1 ngày 4/12/2009.

- Số lượng: 2.600 lít
 - Đơn giá xuất : 11.300 đồng/lít
 - Thành tiền: 29.380.000 đồng.
-

Biểu số 05: Trích phiếu xuất kho 1287 ngày 4/12/2009.

Công ty TM HÀ THI
181 Hoàng Quốc Việt - HN

PHIẾU XUẤT KHO
Ngày 04 tháng 12 năm 2007

Mẫu số 02-VT
Số 1287
Nợ:
Có:

- Họ tên người nhận : **Nguyễn Thị Mai**
- Đơn vị : **Công ty CP Xây Lắp điện 1-Hà Nội**
- Lý do xuất kho: Xuất bán trực tiếp.
- Xuất tại kho : Xăng dầu

Tên, nhãn hiệu, qui cách, phẩm chất vật tư, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
			Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	1	2	3	4
1. Xăng A92	M92	Lít	6000	6000	11.300	67.800.000
Cộng						67.800.000

Tổng số tiền: *Sáu bảy triệu, tám trăm nghìn đồng.*

Xuất, ngày 04 tháng 12 năm 2009

Thủ kho

Người mua hàng

Người bán hàng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 06: Trích phiếu xuất kho 1290 ngày 4/12/2009.

Công ty TM HÀ THI
181 Hoàng Quốc Việt - HN

PHIẾU XUẤT KHO
Ngày 04 tháng 12 năm 2007

Mẫu số 02-VT
Số 1290
Nợ:
Có:

- Họ tên người nhận : Nguyễn Văn Mạnh
- Đơn vị : Cửa hàng đại lý số 1
- Lý do xuất kho: Xuất hàng cho đại lý
- Xuất tại kho : Xăng dầu

Tên, nhãn hiệu, qui cách, phẩm chất vật tư, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
			Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	1	2	3	4
1. Xăng A92	M92	Lít	2.600	2.600	11.300	29.380.000
Cộng						29.380.000

Tổng số tiền: Hai chín triệu, ba trăm tám mươi nghìn đồng.

Xuất, ngày 04 tháng 12 năm 2009

Thủ kho	Người mua hàng	Người bán hàng	Giám đốc
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, đóng dấu, họ tên)

2.2.3. Tài khoản và phương pháp kế toán:

Muốn xác định được kết quả bán hàng trước hết cần phải tính được giá vốn của hàng hóa bán ra. Để phản ánh nghiệp vụ này kế toán công ty sử dụng TK 632 - Giá vốn hàng bán. Là giá gốc của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ, đã tiêu thụ trong kỳ. Giá vốn hàng bán bao gồm hai bộ phận là chi phí mua của hàng hoá và chi phí thu mua phân bổ cho hàng hoá tiêu thụ. Trong đó doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì giá mua của hàng hoá là giá mua không bao gồm thuế GTGT đầu vào.

Kế toán dựa vào hoá đơn xuất ra xác định số lượng, chủng loại của từng mặt hàng. Sau đó theo giá gốc nhập vào xác định giá vốn, số lượng nhập xuất tồn kho của từng loại hàng hóa.

Xăng A92 xuất bán cho công ty CP Xây lắp điện 1

Nợ TK 632: 67.800.000

Có TK 156: 67.800.000

Định kỳ, đại lý lập Bảng kê hàng hóa gửi bán đã tiêu thụ về Phòng tài chính kế toán, kế toán sẽ căn cứ số lượng trên Bảng kê và giá gốc khi xuất hàng hóa để xác định giá vốn.

Cụ thể: căn cứ vào bảng kê hàng gửi bán đã tiêu thụ, số 484, của Đại lý số 1 ngày 5/12/2009, kế toán xác định giá vốn hàng bán và hạch toán như sau:

Nợ TK 632: 97.640.000

Có TK 157: 97.640.000

Biểu số 07: Trích Bảng kê hàng gửi bán đã tiêu thụ tại Đại lý số 1, ngày 5/12/2009

CÔNG TY TNHH TM HÀ THI

Mẫu số: 05 – P.TCKT

Số: 484

Đơn vị: **Đại lý số 1**

Địa chỉ: Số 15/120 Hoàng Quốc Việt – Cầu Giấy - HN

BẢNG KÊ HÀNG HÓA GỬI BÁN ĐÃ TIÊU THỤ (ĐẠI LÝ)

Ngày 5 tháng 12 năm 2007

Bảng kê hàng hoá đã tiêu thụ từ ngày 01 tháng 12 năm 2009 đến ngày 05 tháng 12 năm 2009.

STT	Tên hàng hoá	ĐV T	Số lượng tồn đầu kỳ	Số lượng nhận trong kỳ	Tổng số	Số hàng đã bán trong kỳ						Số lượng tồn cuối kỳ
						Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế GTGT	Phụ phí	Giá vốn	
A	B	C	1	2	3=1+2	4	5	6	7	8	9	10=3-4
												
2	Xăng A92	Lít	5.860	4.270	10.130	5.350	11.600	62.060.000	6.206.000	2.675.000	60.455.000	4.780
												
	Tổng cộng							107.450.000	10.745.000	5.557.500	97.640.000	

KẾ TOÁN TRƯỞNG

KẾ TOÁN

ĐẠI LÝ TRƯỞNG

NGƯỜI LẬP

Cuối kỳ kế toán tiến hành kết chuyển TK 632 sang TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh để xác định kết quả kinh doanh cuối kỳ của doanh nghiệp. Hàng ngày, khi có nghiệp vụ xuất kho hàng hóa, căn cứ vào hoá đơn kiêm phiếu xuất hàng kế toán tổng hợp số liệu vào chứng từ ghi sổ và phản ánh vào sổ chi tiết TK 156, từ chứng từ ghi sổ nhập hàng hóa và xuất hàng hóa sẽ vào sổ cái TK 156 - Hàng hóa.

Cụ thể: Từ phiếu xuất số 1287 và số 1290 ngày 4/12/2009. Kế toán vào các chứng từ ghi sổ như sau:

Biểu số 08: Trích chứng từ ghi sổ Xuất hàng hóa ngày 5/12/2009

Công ty TM HÀ THI CHỨNG TỪ GHI SỔ Số 1258

Ngày 5 tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
Số	Ngày		Nợ	Có		
						
1287	4/12	Xuất xăng A92 bán cho cty CPXL Điện I	632	156	67.800.000	
						
1290	4/12	Xuất xăng A92 cho đại lý số 1	157	156	29.380.000	
						
		Tổng cộng			820.800.000	

Kèm theo 14 chứng từ gốc.

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 09: Trích chứng từ ghi sổ số 1259 ngày 5/12/2009

Công ty TM HÀ THI CHỨNG TỪ GHI SỔ Số 1259

Ngày 5 tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
Số	Ngày		Nợ	Có		
						
BK 484	5/12	Giá vốn hàng đã tiêu thụ tại đại lý số 1	632	157	97.640.000	
						
		Tổng cộng			775.700.000	

Kèm theo 7 chứng từ gốc.

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Hàng ngày, từ các phiếu nhập và phiếu xuất, kế toán vào các sổ chi tiết hàng hóa có liên quan, với số lượng xuất là số lượng trên cột thực xuất của phiếu xuất kho và số lượng nhập là số lượng cột thực nhập trên phiếu nhập kho.

Cụ thể: Từ phiếu nhập kho số 998 ngày 2/12/2009 và phiếu xuất kho số 1287 và số 1290 ngày 4/12/2009, kế toán vào sổ chi tiết hàng hóa: Xăng A92 như sau:

Biểu số 10: Trích sổ chi tiết TK 156 - Hàng hóa, chi tiết: Xăng A92 tháng 12 năm 2009

SỔ CHI TIẾT HÀNG HÓA

Tháng 12 năm 2009

Tài khoản: 156 Tên hàng hóa: Xăng A92

Chứng Từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Nhập			Xuất			Tồn			G C
SH	NT			SL (Lít)	ĐG	TT (đồng)	SL (Lít)	ĐG	TT (đồng)	SL (Lít)	ĐG	TT (đồng)	
		Số dư đầu kỳ								45.800	11.300	517.540.000	
													
998	2/12	Nhập xăng A92 mua của TCT Xăng dầu QĐ	331	21.800	11.300	246.340.000							
													
1287	4/12	Xuất xăng A92 bán cho CTy CP XLĐ 1	632				6.000	11.300	67.800.000				
													
1258	5/12	Xuất xăng A92 cho đại lý số 1	157				2.600	11.300	29.380.000				
													
		Cộng tháng		261.600	11.300	2.956.080.000	238.000	11.3000	2.689.400.000	69.400	11.300	784.220.000	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên) (Ký, họ tên)
Cuối tháng, từ các sổ chi tiết hàng hoá của từng loại hàng hoá, kế toán vào sổ tổng hợp chi tiết hàng hoá vào cột “tồn đầu kỳ”

Biểu số 11: Trích Bảng tổng hợp chi tiết hàng hóa tháng 12/2009.

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT HÀNG HÓA

STT	Tên hàng hóa	Số tiền			
		Tồn đầu tháng	Nhập trong tháng	Xuất trong tháng	Tồn cuối tháng
A	B	1	2	3	4
					
2	Xăng A92	517.540.000	2.956.080.000	2.689.400.000	784.220.000
					
	Tổng cộng	3.789.580.980	6.678.942.500	5.894.685.800	4.573.837.680

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 12: Trích Sổ chi phí Giá vốn hàng bán tháng 12/2009.

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tài khoản: 632 Tháng 12/2009

Chứng Từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi Nợ tài khoản		
SH	NT			Tổng số tiền	Chia ra	
					156	157
		Số dư đầu kỳ				
						
1287	04/12	Giá vốn hàng bán	156	67.800.000	67.800.000	
						
BK 484	5/12	Giá vốn hàng bán ĐL1	157	97.640.000	97.640.000	
						
		Cộng số phát sinh trong kỳ		7.365.754.890	5.894.685.800	
		Ghi có TK	154	7.365.754.890		
		Số dư cuối kỳ				

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Định kỳ, từ các chứng từ ghi sổ, kế toán vào các sổ cái liên quan.

Cụ thể: Từ chứng từ ghi sổ xuất hàng hoá số 1258 ngày 5/12, kế toán vào sổ cái TK 156 như sau:

Biểu số 13: Trích Sổ cái TK 156 tháng 12/2009.

SỔ CÁI TK 156

Tháng 12 năm 2007

Tên tài khoản: Hàng hóa

NT GS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh trong kỳ	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		3.789.580.980	
						
5/12	1258	5/12	Xuất xăng A92 cho cty CPXL Điện I	632		67.800.000
						
5/12	1258	5/12	Xuất xăng A92 cho đại lý số 1	157		29.380.000
						
			Cộng phát sinh		6.678.942.500	5.894.685.800
			Số dư cuối kỳ		4.573.837.680	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Cụ thể: Từ chứng từ ghi sổ số 1258 và số 1259 ngày 5/12, kế toán vào sổ cái TK 157 như sau:

Biểu số 14: Trích Sổ cái TK 157 tháng 12/2009.

SỔ CÁI TK 157

Tháng 12 năm 2009

Tên tài khoản: Hàng hóa gửi bán

ĐVT: Đồng

NT GS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh trong kỳ	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		1.235.680.000	
						
5/12	1258	5/12	Xuất hàng cho đại lý số 1	156	29.380.000	
						
5/12	1259	5/12	Giá vốn hàng đã tiêu thụ tại đại lý số 1	632		97.640.000
						
						
			Cộng phát sinh		1.256.258.000	1.471.069.090
			Số dư cuối kỳ		1.020.868.910	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Căn cứ vào các chứng từ ghi sổ số 1258 và số 1259 ngày 5/12/2009 kế toán phản ánh vào sổ cái TK 632 - Giá vốn hàng bán.

Biểu số 15: Trích Sổ cái TK 632 Tháng 12/2009

SỔ CÁI TK 632

Tháng 12 năm 2007

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh trong kỳ	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Số phát sinh trong tháng			
						
5/12	1258	5/12	Giá vốn hàng bán	156	67.800.000	
						
5/12	1259	5/12	Giá vốn hàng đã bán tại đại lý số 1	157	97.640.000	
						
31/12	1348	31/12	Kết chuyển giá vốn	911		7.365.754.890
			Cộng số phát sinh tháng		7.365.754.890	7.365.754.890
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

2.3. Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ:

Công ty áp dụng phương pháp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng nhân viên phòng kinh doanh phải lập Hoá đơn bán hàng GTGT trong đó ghi rõ doanh thu bán hàng chưa có thuế, thuế GTGT, phí xăng dầu và tổng số tiền người mua phải thanh toán. Doanh thu bán hàng của công ty là phần doanh thu không bao gồm thuế GTGT; phí xăng dầu - là một khoản phí gián thu Công ty có trách nhiệm thu hộ, thu đủ dựa trên số lượng (lít) xăng dầu tiêu thụ nộp cho nhà nước, khoản phí này được trừ trực tiếp vào phí xăng dầu mà Công ty đã trả khi nhập xăng dầu vào. Vì xăng dầu là mặt hàng đặc biệt có sự quản lý điều tiết từ nhà nước nên việc áp giá bán xăng dầu của Công ty phải theo sự chỉ đạo trực tiếp từ nhà nước để đưa ra giá bán phù hợp trong giới hạn giá trần mà Cơ quan quản lý NN đưa ra. Thông thường Công ty xác định giá bán dựa trên giá nhập cộng 200-300đ/1lít, đây là một đặc trưng rất đặc thù của lĩnh vực kinh doanh xăng dầu. Tiếp theo Hóa đơn được chuyển lên cho Phòng kế toán để ghi sổ. Kế toán căn cứ vào Hóa đơn bán hàng để theo dõi số lượng, giá trị hàng hoá tiêu thụ và doanh thu của hàng tiêu thụ.

Cụ thể: Hoá đơn GTGT bán Xăng A92 trực tiếp cho Cty CP Xây lắp điện 1 số 0072406 ngày 4/12/2007 (tương ứng PX số1287 ngày 4/12/2009)

Số lượng	: 6.000 lít
Đơn giá	: 11.600 đồng/lít
Doanh thu	: 69.600.000 đồng.
Thuế GTGT	: 6.960.000 đồng
Phụ phí	: 3.000.000 đồng.

Biểu số 16: Trích hóa đơn GTGT số 0072406 ngày 4/12/2009

HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Liên 3: Nội bộ

Mẫu số :01-GTKT-3LL
LA /07-B
0072406

Ngày 4 tháng 12 năm 2009

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH TM HÀ THI					
Địa chỉ: 181 - Hoàng Quốc Việt - HN					
Số tài khoản:					
Điện thoại:			Mã số thuế: 0100405842-1		
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Thị Mai					
Tên đơn vị: Công ty CP Xây lắp điện 1-Hà Nội					
Địa chỉ: 18 Lý Văn Phúc-Đông Đa-Hà Nội					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán: TM			Mã số thuế: 0100100745		
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 2x1
1	Xăng A92	Lít	6.000	11.600	69.600.000
Cộng tiền hàng:					69.600.000
Thuế suất: 10%		Tiền thuế GTGT:		6.960.000	
Phí xăng dầu (500đ/lit)					3.000.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					79.560.000
Số tiền bằng chữ: (Bảy chín triệu, năm trăm sáu mươi nghìn đồng).					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Trình tự hạch toán như sau:

Nợ TK 131 (Cty CP XLD 1): 79.560.000

Có TK 511: 69.600.000

Có TK 33311: 6.960.000

Có TK 33392: 3.000.000

Căn cứ vào các Hoá đơn GTGT này kế toán vào Sổ chi tiết bán hàng để theo dõi phần doanh thu của từng loại hàng hóa. Sau đó lập Chứng từ ghi sổ phản ánh doanh thu bán hàng và phần thuế GTGT phải nộp.

Biểu số 17: Trích sổ chi tiết bán hàng tháng 12/2009

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 12 năm 2009

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	SH	Ngày		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác(521, 531,532)
								
4/12	0072406	4/12	Xuất bán trực tiếp xăng A92 cho cty CP XLD 1	6.000	11.600	69.600.000		
								
			Cộng phát sinh			7.615.069.980		
			- Doanh thu thuần			7.615.069.980		
			- Giá vốn hàng bán			7.365.754.890		
			- Lãi gộp			249.315.090		

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 18: Trích chứng từ ghi sổ số 1249 ngày 5/12/2009

Công ty TM HÀ THI CHỨNG TỪ GHI SỔ Số 1249

Ngày 5 tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
Số	Ngày		Nợ	Có		
						
0072406	4/12	Xuất bán xăng A92 cho cty CP XLĐ 1	131	511	69.600.000	
		Phụ phí xăng dầu	131	33392	3.000.000	
		Thuế GTGT	131	3331	6.960.000	
						
		Tổng cộng			762.258.600	

Kèm theo 12 chứng từ gốc.

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Căn cứ trên các Chứng từ ghi sổ phản ánh doanh thu bán hàng kế toán tiến hành lập Sổ cái cho TK 511 - Doanh thu bán hàng.

Bên cạnh việc hạch toán các nghiệp vụ tiêu thụ thì các khoản giảm trừ doanh thu cũng được kế toán theo dõi một cách chặt chẽ. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại được hạch toán vào tài khoản 532. Tuy nhiên việc hàng bán bị trả lại tại Công ty TNHH TM HÀ THI chưa xảy ra một trường hợp nào.

Công ty thực hiện giảm giá hàng bán (hồi khấu) cho các khách hàng mua hàng với khối lượng lớn và liên tục như các đơn vị thuộc ngành vận tải. Tiền hồi khấu được Công ty giảm trừ trực tiếp trên hoá đơn GTGT xuất bán

hàng hoá cho khách hàng. (Giảm trừ vào tiền hàng hoá trước khi tính thuế GTGT), mức giảm giá từ 1% đến 1,5% doanh số mua hàng. Căn cứ vào hoá đơn có giảm trừ tiền hồi khấu, kế toán hạch toán giảm trừ trực tiếp doanh thu bán hàng của hoá đơn này.

Ví dụ: Ngày 22/12/2009, Công ty CP Mai Linh đặt mua hàng được hưởng hồi khấu 1,5% trên giá bán. Kế toán căn cứ trên Phiếu đặt hàng số 683:

- Loại hàng hoá: Xăng A92
- Số lượng đặt hàng: 7.500 lít
- Đơn giá bán (chưa có hồi khấu): 11.600đ/lít
- Đơn giá đã hồi khấu: 11.426 đ/lít.
- Tổng thành tiền sau khi đã hồi khấu: 85.695.000 đồng.

Lập hoá đơn GTGT ngày 22/12/2007 số 72869

- Tiền hàng: 85.695.000đồng
- Thuế GTGT: 8.569.500 đồng
- Phí xăng dầu: 3.750.000 đồng
- Tổng số tiền thanh toán: 98.014.500 đồng

Kế toán hạch toán như sau:

Nợ TK 1311 (Công ty Mai Linh):	98.014.500đồng
Có TK 51111:	85.695.000 đồng
Có TK 33311:	8.569.500 đồng
Có TK 33392:	3.750.000 đồng

Biểu số 19: Trích Phiếu đặt hàng số 683 ngày 22/12/2009

Công ty TNHH Thương mại HÀ THI
181-Hoàng Quốc Việt-Hà Nội

Mẫu số: 08 – P.KD
Số: 683

PHIẾU ĐẶT HÀNG

(Chiết khấu 1,5%)

Họ tên người đặt hàng:

Lê Thanh Hạnh

Công ty:

Cty Cổ phần Mai Linh

Địa chỉ: 68 – Lê Văn Lương – Nhân Chính – Thanh Xuân – Hà Nội

STT	Tên hàng hoá	Số lượng (lít)	Đơn giá chưa hồi khấu	ĐG đã hồi khấu	Thành tiền
1	2	3	4	5=4x98,5%	6=3x5
	Xăng A92	7.500	11.600	11.426	85.695.000
	Tổng cộng	7.500			85.695.000

Hà Nội, ngày 22 tháng 12 năm 2009

Người đặt hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Phòng Kinh doanh

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người lập

(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu số 20: Trích hóa đơn GTGT số 0072869 ngày 22/12/2009

HOÁ ĐƠN			Mẫu số :01-GTKT-3LL		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			LA /07-B		
Liên 3: Nội bộ			0072869		
Ngày 22 tháng 12 năm 2007					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH TM HÀ THI					
Địa chỉ: 181 - Hoàng Quốc Việt - HN					
Số tài khoản:					
Điện thoại:			Mã số thuế: 0100405842-1		
Họ tên người mua hàng: Lê Thanh Hạnh					
Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Mai Linh					
Địa chỉ: 68 – Lê Văn Lương – Nhân Chính – Thanh Xuân – Hà Nội					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán: TM			Mã số thuế: 0100237411		
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 2x1
1	Xăng A92	Lít	7.500	11.426	85.695.000
	/				
Cộng tiền hàng:					85.695.000
Thuế suất: 10%		Tiền thuế GTGT:		8.569.500	
Phí xăng dầu (500đ/lit)					3.750.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					98.014.500
Số tiền bằng chữ: (Chín tám triệu không trăm mười bốn nghìn năm trăm đồng).					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, ghi rõ họ tên)		(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Từ chứng từ ghi sổ số 1249 ngày 5/12/2007 kê toán vào sổ cái TK 511 như sau:

Biểu số 21: Trích Sổ cái TK 511-Doanh thu bán hàng tháng 12/2009

SỔ CÁI TK 511

Tháng 12 năm 2007

Đơn vị: Đồng

NT GS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh trong kỳ	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Số PS trong kỳ			
						
5/12	1249	5/12	Xuất bán trực tiếp cho cty CP XLĐ 1	131		69.600.000
						
31/12	195		K/c Doanh thu	911	7.615.069.980	
			Cộng số phát sinh tháng		7.615.069.980	7.615.069.980
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

2.4. Kế toán thuế giá trị gia tăng:

Công ty tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, trong quá trình bán các hàng hóa của mình Công ty sử dụng hóa đơn GTGT trong đó ghi rõ và đầy đủ giá bán chưa thuế, thuế GTGT, phí xăng dầu và tổng giá thanh toán... Căn cứ vào các hoá đơn GTGT này kế toán lập Chứng từ ghi sổ phản ánh phần thuế GTGT phải nộp, cùng với bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa, dịch vụ mua vào; bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa, dịch vụ bán ra để lập sổ cái và sổ chi tiết TK 333, TK 133 sau đó kê khai vào các chỉ tiêu tương ứng trên tờ khai thuế GTGT.

$$\begin{array}{ccc} \text{Thuế GTGT} & = & \text{Thuế GTGT} \\ \text{Phải nộp} & & \text{đầu ra} \\ \text{Trong đó:} & & \text{đầu vào} \end{array}$$

$$\begin{array}{ccc} \text{Thuế GTGT} & = & \text{Giá tính thuế của} \\ \text{đầu ra} & & \text{HH, dịch vụ bán ra} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Thuế suất GTGT} \\ \text{của HH, dịch vụ đó} \end{array}$$

$$\begin{array}{ccc} \text{Thuế GTGT} & = & \text{Tổng số thuế GTGT ghi trên hóa đơn} \\ \text{đầu vào} & & \text{GTGT của HH, dịch vụ mua vào} \end{array}$$

Như vậy theo bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa, dịch vụ mua vào; bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa, dịch vụ bán ra kế toán tính ra số thuế GTGT phải nộp trong kỳ sau đó lập tờ khai thuế GTGT:

Tháng 12 năm 2007:

$$\text{Tổng thuế GTGT của hàng hoá bán ra} = 761.506.998$$

$$\text{Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ} = 769.680.950$$

$$\begin{array}{l} \text{Thuế GTGT Phải} \\ \text{nộp trong kỳ} \end{array} = 761.506.998 - 769.680.950 = - 8.173.952$$

Biểu số 22: Trích Chứng từ ghi sổ số 1285 ngày 31/12/2009.

Công ty TNHH TM HÀ THI CHỨNG TỪ GHI SỔ Số 1285

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
Số	Ngày		Nợ	Có		
		Quyết toán thuế GTGT	3331	133	761.506.998	
		Tổng cộng			761.506.998	

Kèm theo 01 chứng từ gốc.

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 23: Trích sổ cái TK 333 - Thuế GTGT đầu ra phải nộp tháng 12/2009

SỔ CÁI TK 333

Tháng 12 năm 2009

Đơn vị: Đồng

NT GS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh trong kỳ	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			0
			Số PS trong kỳ			
			...			
4/12	1249	4/12	VAT xăng A92 bán trực tiếp cho cty CP XLĐ 1	131		6.960.000
						
31/12	1285	31/12	Quyết toán thuế GTGT	133	761.506.998	
			Tổng cộng		761.506.998	761.506.998
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 24: Trích bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa mua vào tháng 12/2009

BẢNG KÊ HOÁ ĐƠN, CHỨNG TỪ HÀNG HOÁ MUA VÀO
Tháng 12 năm 2009

Hóa đơn - Chứng từ mua vào			Tên đơn vị người bán	Mã số thuế ĐV người bán	Mặt hàng	Doanh số mua vào chưa có thuế GTGT	Thuế suất	Thuế GTGT đầu vào	Ghi chú
Số hiệu	Số HĐ	Ngày tháng							
									
LA/07-B	78490	2/12	Tổng CT Xăng dầu QĐ	0100445775-001	Xăng A92	246.340.000	10%	24.634.000	
									
	63241	25/12	Bưu điện TP Hà Nội	0100686223-1		1.374.860	10%	137.486	
	5321	25/12	Công ty Khai thác diêm đồ	0100105486-1		758.690	10%	75.869	
									
			Tổng cộng			7.744.554.500		769.680.950	

Người nộp thuế: CTTNHH TM HÀ THI ;

MST: 0100405842-1

ĐVT: Đồng

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Biểu số 25: Trích Bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa bán ra tháng 12/2009

BẢNG KÊ HOÁ ĐƠN, CHỨNG TỪ HÀNG HOÁ BÁN RA

Tháng 12 năm 2009

Người nộp thuế: CT TNHH TM HÀ THI ;

MST: 0100405842-1

Đơn vị: Đồng

Hóa đơn - Chứng từ bán ra			Tên đơn vị người bán	Mã số thuế đơn vị người mua	Mặt hàng	Doanh số bán ra chưa có thuế	Thuế suất	Thuế GTGT	Ghi chú
Số hiệu	Hóa đơn	Ngày tháng							
									
	0072406	4/12	Cty CP XLĐ1	0100100745	Xăng A92	69.600.000	10%	6.960.000	
									
	0072869	22/12	Cty cổ phần Mai Linh	0100237411	Xăng A92	85.695.000	10%	8.569.500	
					...				
			Cộng			7.615.069.980		761.506.998	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Cổng hợp x· héi chñ nghŭa ViŔt nam
šéc IẾp - Tũ do - H'nh phóc

MẾu sè: **01/GTGT**
(Ban hũnh kĩm theo th«ng t sè
60/2007/TT-BTC ngũy
14/6/2007 cñn Bè tũi chÝnh)

tê khai thuŔ gi, trũ gia t'ng (GTGT)

Kũ tÝnh thuŔ : 4 (th,ng) 12 (n'm) 2007

(02) Ngēi nép thuŔ: C«ng ty TNHH Th-ng m'i HÀ THI

§-n vũp tiŔn : §ang ViŔt Nam

(03) M· sè thuŔ : 0100405842-1

(04) §Pa chŔ : 100 §ēng Hoũng Quēc ViŔt

(05) QuỄn /huyŔn : Cæ NhuŔ - Tũ Liªm

(06) TŔnh, Thũnh phè : Hũ Núi

(07) §iŔn tho'i : 8 360 912

(08) Fax: 8 360 912

§-n vũp tÝnh : @ang ViŔt Nam

STT	ChŔ tĩu	Gi, trũ HHDV mua vũo (cha cã thuŔ GTGT)	ThuŔ GTGT
A	Kh«ng cã ho't @ēng mua, b,n ph,t sinh trong kũ	(10)	
B	ThuŔ GTGT cñn @ĩc khỄu trũ kũ tríc chuyŔn sang		(11)
C	Kª khai thuŔ GTGT ph¶i nép NSNN		
I	Hũng ho, dũch vũ mua vũo trong kũ		
1	HHDV mua vũo trong kũ (12)=(14)+(16);(13)=(15)+(17)	(12) 7.744.554.500	(13) 769.680.950
a	HHDV mua vũo trong nước	(14) 7.744.554.500	(15) 769.680.950
b	HHDV nhỄp khỄu	(16)	(17)
2	§iŔu chŔnh thuŔ GTGT cñn HHDV mua vũo kũ tríc		
a	§iŔu chŔnh t'ng	(18)	(19)
b	§iŔu chŔnh gi¶m	(20)	(21)
3	Tæng sè thuŔ GTGT HHDV mua vũo (22)=(13)+(19)-(21)		(22) 769.680.950
4	Tæng sè thuŔ GTGT @ũc khỄu trũ kũ nũy		(23) 769.680.950
II	HHDV b,n ra		
1	HHDV b,n ra trong kũ (24)=(26)+(27);(25)=(28)	(24) 7.615.069.980	(25) 761.506.998
1.1	HHDV b,n ra kh«ng chũu thuŔ GTGT	(26)	
1.2	HHDV b,n ra chũu thuŔ GTGT (27)=(29)+(30)+(32);(28)=(31)+(33)	(27) 7.615.069.980	(28) 761.506.998
a	HHDV b,n ra thuŔ suỄt 0%	(29)	
b	HHDV b,n ra thuŔ suỄt 5%	(30)	(31)
c	HHDV b,n ra thuŔ suỄt 10%	(32) 7.615.069.980	(33) 761.506.998
2	§iŔu chŔnh thuŔ GTGT cñn HHDV b,n ra c,c kũ tríc		
a	§iŔu chŔnh t'ng	(34)	(35)
b	§iŔu chŔnh gi¶m	(36)	(37)
3	Tæng doanh thu vũ thuŔ GTGT cñn HHDV b,n ra (38)=(24)+(34)-(36);(39)=(25)+(35)-(37)	(38) 7.615.069.980	(39) 761.506.998
III	X,c @ũnh nghŭa vũ thuŔ GTGT ph¶i nép trong kũ		
1	ThuŔ GTGT ph¶i nép trong kũ (40)=(39)-(23)-(11)		(40)
2	ThuŔ GTGT cha khỄu trũ hŔt kũ nũy (41)=(39)-(23)-(11)		(41) (8.173.952)
2.1	ThuŔ GTGT @ũ nghũ hũn kũ nũy		(42)
2.2	ThuŔ GTGT cñn @ĩc khỄu trũ chuyŔn kũ sau (43)=(41)-(42)		(43) (8.173.952)

T«i xin cam @oan sè liỄu kª khai trªn @ũy lũ @ũng vũ tũ chũu hũn tũn tr, ch nhiŔm tríc ph,p lũỄt vũ sè liỄu @· kª khai./.

2.5. Kế toán các khoản phải thu khách hàng:

Trong kỳ khi phát sinh các nghiệp vụ bán hàng với số lượng lớn đã được chấp nhận thanh toán hay xuất hàng đem gửi đại lý không thu được tiền ngay kế toán theo dõi khoản phải thu khách hàng trên sổ chi tiết TK 131 - Phải thu khách hàng. Sổ này được mở riêng cho từng khách hàng giúp kế toán thuận lợi trong việc theo dõi số dư nợ của mỗi khách hàng.

Cụ thể: Khi xuất hoá đơn bán hàng cho công ty CP XLĐ 1, kế toán căn cứ vào hoá đơn vào chứng từ ghi sổ Phải thu khách hàng số 1249 ngày 5/12/2009.

Căn cứ vào hóa đơn xuất bán hàng hoá và phiếu thu, kế toán vào sổ chi tiết TK 131 chi tiết cho từng khách hàng.

Cụ thể: Từ hóa đơn số 0072406 xuất bán xăng A92 cho Cty CP Xây lắp điện 1, kế toán tiến hành vào sổ chi tiết TK 131, chi tiết Cty CP Xây lắp điện 1.

Biểu số 27: Trích Sổ chi tiết TK 131 – Chi tiết: Công ty CP Xây lắp điện 1

SỔ CHI TIẾT TK 131

Khách hàng: Công ty CP Xây lắp điện 1

Tháng 12 năm 2009

Đơn vị tính: Đồng

CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
		Tồn đầu kỳ				126.548.800	
00724 06	4/12	- Bán Xăng A92	511	69.600.000			
		- Thuế GTGT	3331	6.960.000			
		- Phụ phí	33392	3.000.000			
							
		Tổng cộng		124.390.500	130.000.000		
		Tồn cuối kỳ				120.939.300	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Cuối tháng, sau khi tiến hành cộng sổ chi tiết TK 131 chi tiết từng khách hàng, kế toán tiến hành vào sổ tổng hợp công nợ theo tài khoản như sau: **Biểu số 28:** Trích Sổ tổng hợp công nợ theo tài khoản tháng 12/2009

CÔNG TY TNHH TM HÀ THI

SỔ TỔNG HỢP CÔNG NỢ THEO TÀI KHOẢN

Địa chỉ: 181 - Hoàng Quốc Việt - HN

TK 131: Phải thu của khách hàng

Tháng 12 năm 2009

STT	Tên đơn vị có công nợ	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
							
5	Cty CP Xây lắp điện 1	126.548.800		124.390.500	130.000.000	120.939.300	
							
							
Tổng cộng		2.458.954.500	900.000.000	2.486.861.000	2.972.249.000	1.073.566.500	

Số dư đầu kỳ: **2.458.954.500**

Số dư cuối kỳ: **1.073.566.500**

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Định kỳ 5 ngày, căn cứ vào các chứng từ ghi sổ Phải thu khách hàng, kế toán tiến hành vào sổ cái TK 131.

Cụ thể: Từ chứng từ ghi sổ số 1249 ngày 5/12/2007, kế toán vào sổ cái TK 131.

Biểu số 29: Trích Sổ cái TK 131 – Phải thu khách hàng tháng 12/2009

SỔ CÁI TK 131

Tháng 12 năm 2007

Đơn vị: Đồng

NT GS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh trong kỳ	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		1.558.954.500	
			Số PS trong kỳ			
						
5/12	1249	5/12	Bán xăng A92 cho cty CP XLĐ1	511	69.600.000	
			Thuế GTGT	3331	6.960.000	
			Phụ phí	33392	3.000.000	
				...		
			Cộng tháng		2.486.861.000	2.972.249.000
			Số dư cuối kỳ		1.073.566.500	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

2.6. Kế toán chi phí nghiệp vụ kinh doanh ở công ty TNHH TM HÀ THI:

Công ty TNHH TM Thuy Dương thực hiện chế độ báo cáo theo Quyết định 48-QĐ/BTC ngày 14 tháng 9 năm 2006. Công ty chỉ sử dụng tài khoản 642 để hạch toán toàn bộ chi phí quản lý kinh doanh (bao gồm: chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) của toàn Công ty.

2.6.1. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ những khoản chi phí phát sinh có liên quan đến việc quản lý và phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, chi phí tiền lương, phụ cấp, các khoản trích theo lương của bộ máy quản lý, chi phí điện nước cho bộ phận quản lý, chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho văn phòng, chi tiếp khách... và các chi phí khác liên quan.

Kế toán sử dụng tài khoản 642 để hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp và tập hợp kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh. Tài khoản này được mở chi tiết thành các tiểu khoản và được xác định theo từng yếu tố chi phí cụ thể cho từng đối tượng.

- + TK 6421 : Chi phí tiền lương và các khoản phụ cấp .
- + TK 6422 : Chi phí bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn
- + TK 6424 : Chi phí khấu hao TSCĐ.
- + TK 6425 : Thuế môn bài .
- + TK 6427 : Chi phí khác bằng tiền.

Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng do kế toán chi phí đảm nhiệm. Kế toán dựa vào chứng từ đầu vào, bảng lương hàng tháng, chi phí phân bổ phát sinh trong tháng kế toán lập chứng từ ghi sổ, sổ chi tiết; từ các chứng từ ghi sổ liên quan phản ánh vào Sổ cái TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trình tự hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp như sau:

- Căn cứ vào bảng thanh toán lương, các khoản phụ cấp kế toán ghi :

Nợ TK 6421 : 69.434.544

Có TK 334 : 59.657.600

Có TK 338 : 9.776.944

- Căn cứ vào bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ kế toán ghi:

Nợ TK 6424 : 2.534.765

Có TK 214 : 2.534.765

- Trích thuế môn bài phải nộp:

Nợ TK 6425 : 3.000.000

Có TK 3338 : 3.000.000

- Căn cứ vào các hoá đơn của hàng hoá dịch vụ mua ngoài như hóa đơn điện, nước... kế toán phản ánh các chi phí bằng tiền khác như sau:

Nợ TK 6427: 14.353.700

Nợ TK 133 : 1.435.370

Có TK 111 : 9.289.070

Có TK 112 : 6.500.000

.....

- Cuối kỳ kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911 : 89.323.009

Có TK 642 : 89.323.009

Từ các bút toán trên đây kế toán phản ánh vào chứng từ ghi sổ, sổ chi tiết và từ các chứng từ ghi sổ phản ánh vào Sổ cái tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Biểu số 30: Trích chứng từ ghi sổ tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp Số 1293
ngày 5/12/2009.

Công ty TNHH TM HÀ THI CHỨNG TỪ GHI SỔ Số 1293
Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
Số	Ngày		Nợ	Có		
						
	31/12	Nộp thuế môn bài	642	3338	3.000.000	
BPB	31/12	Khấu hao TSCĐ	642	214	2.534.765	
BTTL	31/12	Lương công nhân viên	642	334	59.657.600	
BTTL	31/12	Các khoản trích theo lương	642	338	9.776.944	
			...	...		
		Tổng cộng			89.323.009	

Kèm theo 9 chứng từ gốc.

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 31: Trích sổ chi phí quản lý doanh nghiệp tháng 12/2009

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tài khoản: 642

Tháng 12/2009

Chứng Từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Ghi Nợ tài khoản					
SH	NT			Tổng số tiền	Chia ra				
					...	214	3338	334	...
		Số dư đầu kỳ							
									
	31/12	Nộp thuế môn bài	3338	3.000.000			3.000.000		
BKH	31/12	Trích CP khấu hao TSCĐ	214	2.534.765		2.534.765			
BTTL	31/12	Lương công nhân viên	334	59.657.600				59.657.600	
									
		Cộng số phát sinh trong kỳ		7.365.754.890		2.534.765	3.000.000	59.657.600	
		Ghi có TK	911	89.323.009					
		Số dư cuối kỳ							

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Căn cứ vào các chứng từ ghi sổ kế toán vào sổ cái TK 642.

Biểu số 32: Trích Sổ cái TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

tháng 12/2009

SỔ CÁI TK 642

Tháng 12 năm 2009

Đơn vị: Đồng

NT GS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh trong kỳ	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Số PS trong kỳ			
						
5/12	1281	5/12	CP văn phòng phẩm	111	2.250.000	
						
31/12	1293	31/12	Nộp thuế môn bài	3338	3.000.000	
31/12	1293	31/12	Khấu hao TSCĐ	214	2.534.765	
31/12	1293	31/12	Lương bộ phận quản lý	334	51.457.600	
31/12	1293	31/12	Các khoản trích theo lương	338	9.776.944	
31/12	1293	31/12	Các khoản phụ cấp	3388	8.200.000	
31/12	194		Kết chuyển CP QLDN	911		89.323.009
			Tổng cộng		89.323.009	89.323.009
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Từ các chứng từ ghi sổ, kế toán tập hợp vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ. Sổ này được tập hợp theo số và dòng tổng cộng của mỗi chứng từ ghi sổ, sau đó được dùng để đối chiếu số liệu với sổ cái mỗi tài khoản.

Biểu số 33: Trích Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ năm 2009

Công ty TNHH TM HÀ THI

Địa chỉ: 181 Hoàng Quốc Việt - HN

SỔ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ
Năm 2009

Chứng từ ghi sổ			Chứng từ ghi sổ		
Số hiệu	Ngày tháng	Số tiền	Số hiệu	Ngày tháng	Số tiền
.....					
1249	5/12	762.258.600	1258	5/12	820.800.000
...			1259	5/12	775.700.000
					
....	...				
1285	31/12	761.506.998			
....					
1293	31/12	89.323.009			
- Cộng tháng				...	
- Cộng lũy kế từ đầu quý					

Sổ này có... trang, đánh số từ trang 01 đến trang số..

Ngày mở sổ:....

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, đóng dấu, họ tên)

PHẦN III

MỘT SỐ NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HÓA Ở CÔNG TY TNHH TM HÀ THI

I. NHẬN XÉT CHUNG:

Trong điều kiện cơ chế quản lý mới, bộ máy tổ chức quản lý phù hợp với các điều kiện kinh tế kỹ thuật tại doanh nghiệp.

- Các bộ phận quản lý và kinh doanh được tổ chức mang tính chuyên môn hoá cao, từng phòng ban đã đi sâu và thực hiện nhiệm vụ của mình một cách triệt để.

- Chế độ thủ trưởng và trách nhiệm cá nhân được thực hiện nghiêm ngặt.

- Sự phân cấp chức năng quản trị hợp lý tạo điều kiện thuận lợi cho các cán bộ quản lý có thể độc lập giải quyết công việc thuộc phạm vi chức năng của mình.

- Đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ cao, được bố trí công việc khá phù hợp với ngành nghề của mình.

- Về công tác đào tạo: Công ty rất chú ý và coi trọng công tác đào tạo đặc biệt là công tác bồi dưỡng nghiệp vụ, đào tạo lao động...

Hệ thống kế toán của công ty được tổ chức tương đối gọn nhẹ và hoàn chỉnh, có kế hoạch sắp xếp và chỉ đạo từ trên xuống. Hình thức tổ chức này tạo điều kiện để kế toán có thể kiểm tra, giám sát hoạt động ở các bộ phận của công ty, hạn chế bớt những khó khăn trong việc phân công lao động, chuyên môn hoá nâng cao nghiệp vụ.

Các phần hành kế toán ở công ty được phân công tương đối rõ ràng cho từng kế toán viên trong phòng, có sự phối hợp chặt chẽ và đồng bộ giữa các

phần hành với nhau đảm bảo tính thống nhất về phạm vi, phương pháp tính toán và ghi chép. Từ đó tạo điều kiện cho việc kiểm tra, đối chiếu được rõ ràng và phát hiện những sai sót để kịp thời sửa chữa, đảm bảo cung cấp trung thực những thông tin giúp lãnh đạo, các ngành chức năng đánh giá được hiệu quả kinh doanh trong kỳ, qua đó xây dựng kế hoạch phù hợp với yêu cầu thị trường.

1. Ưu điểm:

- Bộ máy tài chính kế toán của công ty là các cán bộ chủ chốt trẻ tuổi đầy năng lực, có trình độ Đại học, nắm vững và am hiểu kỹ thuật hạch toán kế toán, có kinh nghiệm trong công tác, chính vì vậy luôn luôn hoàn thành tốt công việc được giao và có những sáng kiến đổi mới với công tác kế toán cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Hàng tháng các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được kế toán xử lý kịp thời đầy đủ. Đồng thời giữa các bộ phận luôn có sự kiểm tra đối chiếu sổ sách, cung cấp số liệu có liên quan, cùng nhau tháo gỡ những khó khăn, mâu thuẫn phát sinh nên các thông tin kế toán luôn được thông suốt, có thể cung cấp thông tin bất cứ lúc nào.

- Công ty chấp hành chế độ quản lý và bảo quản sản phẩm, hàng hoá một cách khoa học và hợp lý. Hệ thống các phòng ban thường xuyên kiểm tra, đối chiếu số liệu đảm bảo quản lý chặt chẽ về số lượng và giá trị.

- Công ty áp dụng hình thức Chứng từ ghi sổ để phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đây là hình thức có quy trình hạch toán và sổ kế toán thuận tiện cho loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bên cạnh đó việc áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho giúp cho ban

lãnh đạo có được những thông tin chính xác và kịp thời về tình hình biến động về hàng hoá để có hướng giải quyết thích hợp.

- Sử dụng và tuân thủ đúng chế độ tài chính kế toán do Bộ tài chính ban hành như: Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, hoá đơn GTGT... có đầy đủ chữ ký của các bên có liên quan nên việc kiểm tra đối chiếu giữa số liệu thực tế với số liệu trên sổ kế toán luôn khớp đúng. Từ đó giúp cho ban lãnh đạo có các biện pháp tích cực liên quan tới tiêu thụ, xác định loại hàng hóa có khả năng triển vọng để có kế hoạch đầu tư và mở rộng.

- Khi có các nghiệp vụ bán hàng phát sinh, kế toán đảm bảo năm bắt được tình hình nhập - xuất - tồn kho hàng hoá, quản lý bán hàng theo dõi thanh toán công nợ với từng khách hàng cũng được theo dõi đều đặn, gắn với thực tế của công ty. Các khoản phải thu, phải trả đối với mỗi đối tượng đều được theo dõi công nợ trên một mã riêng giúp cho kế toán tránh được nhầm lẫn, thiếu sót.

2. Những tồn tại cần khắc phục:

Nhìn chung công tác kế toán tại công ty được thực hiện khá chặt chẽ, tuân thủ đúng chế độ tài chính kế toán của Bộ tài chính tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế cần có sự khắc phục thì bộ máy kế toán của công ty mới thật sự hoàn thiện.

- Trong bộ phận kế toán của công ty kế toán tiền lương kiêm thủ quỹ điều này không phù hợp với nguyên tắc của Bộ tài chính quy định. Thủ quỹ là người trực tiếp chịu trách nhiệm quản lý và thực hiện nhiệm vụ thu chi tiền theo yêu cầu của lãnh đạo công ty, ảnh hưởng trực tiếp đến quỹ tiền lương, tiền vốn của công ty. Do vậy thủ quỹ không được kiêm bất cứ phần hành kế toán nào.

- Hiện nay trình độ khoa học ngày càng phát triển, việc áp dụng công nghệ thông tin trong các doanh nghiệp ngày càng nhiều song việc áp dụng công nghệ thông tin tại Công ty còn hạn chế, công tác kế toán chủ yếu là thủ công, khối lượng công việc nhiều dẫn đến việc cung cấp thông tin cho các phòng ban và khách hàng bị hạn chế.

II. NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ ƯU - NHƯỢC ĐIỂM VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HOÁ

1. Ưu điểm

Nhìn chung công tác kế toán tiêu thụ hàng hoá tại Công ty Thuy Dương tương đối tốt, đã đáp ứng được nhu cầu cung cấp thông tin cho nhà quản lý, giúp nhà quản lý đưa ra được quyết định chính xác kịp thời, hệ thống luân chuyển chứng từ tương đối chặt chẽ, đảm bảo tính chính xác, khách quan của thông tin kế toán tiêu thụ hàng hoá như doanh số, số lượng hàng xuất, nhập, tồn. Xuất phát từ ngành nghề kinh doanh chính của Công ty nên công tác kế toán tiêu thụ hàng hoá được quan tâm và đặt lên hàng đầu. Tuy nhiên Công tác kế toán tiêu thụ hàng hoá cũng còn một số mặt tồn tại cần khắc phục như:

2. Những tồn tại cần khắc phục:

- Tại phòng kinh doanh của công ty khi phát sinh nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá có liên quan thì các chứng từ ban đầu được lập đầy đủ theo quy định của phòng kế toán tuy nhiên quá trình luân chuyển hoá đơn chứng từ từ khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng đến khi hoá đơn, chứng từ được chuyển đến phòng kế toán còn chậm làm cho phòng kế toán chưa phản ánh được kịp thời tình hình tiêu thụ hàng hoá của công ty.

- Mặt hàng xăng dầu là mặt hàng đặc biệt, giá xăng dầu trên thế giới liên tục biến động theo chiều hướng tăng cao, giá xăng dầu trong nước được

điều chỉnh theo xu hướng chung của thị trường thế giới có sự quản lý của nhà nước, trong khi nhu cầu ngày càng cao, nguồn xăng dầu lại có hạn, nên giá xăng dầu có xu hướng ngày càng tăng cao. Công ty cần phải quan tâm hơn về vấn đề nguồn hàng cũng như việc dự trữ nguồn hàng lớn điều này sẽ mang lại lợi nhuận rất lớn cho Công ty khi mà giá xăng dầu có xu hướng ngày càng tăng cao như hiện nay.

- Cuối năm công ty có tổ chức hướng dẫn, chỉ đạo thực hiện việc kiểm tra tài sản phục vụ cho công tác lập báo cáo tài chính như việc đối chiếu công nợ phải thu, phải trả hầu hết số công nợ còn tồn đọng là tương đối lớn. Đối với các khoản phải thu khách hàng đa số các hợp đồng bán buôn của công ty đều được thực hiện theo hình thức trả chậm. Tuy nhiên một thực tế tồn tại ở công ty là có rất nhiều khách hàng vẫn chưa thanh toán số tiền mặc dù đã quá thời hạn ghi trong hợp đồng. Trong khi đó công ty vẫn chưa có một biện pháp nào nhằm hạn chế số dư nợ của khách hàng quá hạn làm cho số vốn của công ty bị chiếm dụng, làm hạn chế vốn kinh doanh của công ty. Tại công ty chưa trích lập khoản dự phòng phải thu khó đòi.

- Trong kinh doanh chi phí bán hàng thường phát sinh khá lớn nhất là trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại. Hiện nay công ty kinh doanh tại nhiều đại lý không chỉ ở địa bàn Hà Nội mà còn ở một số tỉnh lân cận nhưng không hạch toán kế toán chi phí bán hàng làm cho khoản chi phí này bị mất đi từ đó lợi nhuận trước thuế của công ty cao hơn.

- Đối với các khách hàng mua với số lượng lớn hay các khách hàng thanh toán sớm trước thời hạn công ty vẫn chưa có những chính sách ưu đãi với họ như giảm giá hay cho hưởng chiết khấu có vậy mới khuyến khích và thu hút được khách hàng cũng như việc thu hồi vốn của công ty.

III. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH TM HÀ THI

Tiêu thụ là yếu tố quyết định tới sự tồn tại của doanh nghiệp do đó hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ vấn đề hết sức cần thiết trong điều kiện cạnh tranh hiện nay. Để hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ thì doanh nghiệp phải có được những nhận thức đúng đắn trong việc thực hiện công tác kế toán, đảm bảo sao cho phù hợp với chế độ chính sách và đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty đồng thời đảm bảo cung cấp lượng thông tin một cách chính xác, nhanh chóng, kịp thời, tiết kiệm lại có hiệu quả kinh tế cao.

Hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ trước hết phải hoàn thiện hệ thống chứng từ để nâng cao tính pháp lý, tính chính xác tạo điều kiện tốt cho công tác kế toán. Khi đã có được một hệ thống chứng từ hợp lý sẽ tạo điều kiện tốt cho kế toán theo dõi kịp thời tình hình biến động của hàng hoá và tình hình sản xuất kinh doanh của công ty.

Hoàn thiện công tác kế toán còn giúp cho việc kiểm tra, theo dõi hệ thống tài khoản, chứng từ một cách chính xác, nhanh chóng tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra kế toán đồng thời tạo điều kiện cho các chủ đầu tư hiểu rõ hơn về tình hình hoạt động tài chính của công ty và giúp họ trong việc lựa chọn bạn hàng để đầu tư. Hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp không những mang lại hiệu quả đối với các nghiệp vụ tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh mà còn góp phần nâng cao hiệu quả công tác kế toán tại công ty. Việc hoàn thiện công tác kế toán giúp cho các nhà quản lý có được những thông tin chính xác, kịp thời về tình hình sản xuất kinh doanh của công ty để đưa ra những chiến lược đúng đắn tạo điều kiện phát triển công ty.

Ngoài những lợi ích đã nêu trên, việc hoàn thiện công tác kế toán còn giúp cho sổ sách của kế toán được hoàn thiện hơn tạo điều kiện trong việc hạch toán diễn ra một cách nhanh chóng, đảm bảo kết cấu sổ sách gọn nhẹ, giảm bớt lượng phần hành công tác kế toán mà vẫn đảm bảo cung cấp những thông tin đầy đủ.

Là một sinh viên thực tập tại công ty, với sự hiểu biết và nhận thức từ thực tế không nhiều. Trong thời gian thực tập tại công ty qua tìm hiểu công tác kế toán nói chung, kế toán doanh thu bán hàng và tiêu thụ nói riêng em xin mạnh dạn đưa ra một số ý kiến của mình:

- Công ty nên quan tâm và bổ sung cho phòng kế toán một thủ quỹ riêng trực tiếp theo dõi và thanh toán các khoản thu - chi với khách hàng, tiền lương của CB CNV trong công ty. Việc kế toán tiền lương, tiền gửi, quỹ tiền mặt kiêm thủ quỹ như vậy là chưa phù hợp với nguyên tắc do Bộ tài chính quy định.

- Về việc hạch toán chứng từ cần được đẩy mạnh công tác luân chuyển chứng từ một cách nhanh chóng để khi phòng kinh doanh lập xong hoá đơn, chứng từ cần chuyển ngay sang phòng kế toán để làm thủ tục nhập số liệu vào sổ sách. Trường hợp khi bán hàng nên để cho phòng kế toán trực tiếp viết hóa đơn GTGT như vậy kế toán sẽ có thể theo dõi và ghi nhận giá vốn, doanh thu một cách nhanh chóng và thuận tiện hơn đồng thời theo dõi được số lượng các loại hàng hóa nhập - xuất - tồn trong kỳ. Các khoản chi phí mua TSCĐ phát sinh trong quá trình mua bán kế toán chi phí cần có yêu cầu có đầy đủ các chứng từ hoá đơn, xác nhận của người bán giúp cho việc phản ánh vào sổ sách có đầy đủ căn cứ pháp lý.

- Công ty nên đầu tư xây dựng những kho dự trữ hàng xăng dầu với trữ lượng lớn để Công ty có thể chủ động hơn về nguồn hàng cung cấp cho thị

trường ngày càng lớn, đồng thời sẽ đem lại lợi nhuận rất lớn cho Công ty nhất là khi giá xăng dầu có xu hướng ngày càng tăng cao như hiện nay.

- Chi phí bán hàng là khoản chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp. CPBH bao gồm: Chi phí tiền lương nhân viên bán hàng, chi phí vận chuyển, chi phí vật liệu bao bì, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dụng cụ đồ dùng, chi phí bảo hành... Công ty nên hạch toán và ghi nhận chi phí phát sinh liên quan đến việc bán hàng qua TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp chi tiết Chi phí bán hàng. Kế toán tập hợp và ghi nhận chi phí phát sinh phải chi tiết theo từng khoản chi phí, theo từng địa điểm bán hàng.

Trình tự hạch toán CPBH:

- Tính, trích tiền lương và các khoản trích theo lương của bộ phận bán hàng:

Nợ TK 642 (Chi phí bán hàng)

Có TK 334, 338, 335 ...

- Các khoản chi phí dịch vụ mua ngoài ở bộ phận bán hàng:

Nợ TK 642 (Chi phí bán hàng)

Nợ TK 133

Có TK 111, 112, 331 ...

- Khấu hao TSCĐ ở bộ phận bán hàng:

Nợ TK 642 (Chi phí bán hàng)

Có TK 214

- Chi phí vận chuyển vật tư, hàng hóa:

Nợ TK 642 (Chi phí bán hàng)

Có TK 152, 153, 111, 331 ...

- Khi phát sinh các khoản ghi giảm CPBH:

Nợ TK 642 (Chi phí bán hàng)

Có TK 111, 112 ...

.....

- Cuối kỳ kết chuyển CPBH sang tài khoản Xác định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 911

Có TK 642 (Chi phí bán hàng)

- Để mở rộng thị trường và đẩy mạnh công tác tiêu thụ hàng hoá Công ty nên thực hiện chính sách chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán đối với các đại lý, khách hàng mua với số lượng nhiều và thanh toán trước thời hạn quy định. Chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán được hạch vào tài khoản 521

Nợ TK 521

Có TK liên quan

Kết chuyển cuối kỳ giảm doanh thu, xác định Doanh thu thuần

Nợ TK 511

Có TK 521

Về các khoản phải thu của khách hàng đa số là những khách hàng mua hàng khi đã quá hạn thanh toán ghi trong hợp đồng mà vẫn chưa trả hết nợ do đó kế toán cần theo dõi số khách hàng này. Công ty nên đưa ra một điều khoản trong hợp đồng bán hàng là đối với những khách hàng nợ đã hạn thanh toán ghi trong hợp đồng thì họ sẽ phải chịu một khoản lãi suất nhất định tính trên số tiền còn nợ lại của công ty. Việc đưa ra mức lãi suất phải có sự thoả thuận và nhất trí của cả hai bên khi ký kết hợp đồng mua bán. Phần lãi suất thu được tính trên số nợ quá hạn của khách hàng sẽ được công ty hạch toán vào doanh thu của số hàng đã bán đó. Mặc dù đã đặt ra điều khoản lãi suất

trên số tiền nợ của khách hàng song công ty nên trích lập một khoản dự phòng phải thu khó đòi.

$$\text{Mức dự phòng phải thu khó đòi} = \text{Số nợ phải thu khó đòi} \times \text{Số \% không có khả năng đòi được}$$

Việc lập dự phòng phải thu khó đòi được theo dõi chi tiết cho từng khách hàng. Khi trích lập dự phòng phải thu khó đòi kế toán hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp đến khi hoàn nhập dự phòng kế toán đưa vào tài khoản thu nhập khác (TK 711).

Trình tự hạch toán khoản lập dự phòng như sau:

* Cuối năm khi lập dự phòng :

Nợ TK 642

Có TK 139

* Sang năm sau:

- Nếu khoản phải thu không thể thu nợ được Doanh nghiệp cho phép xóa sổ:

Nợ TK 139

Nợ TK 642

Có TK 131

Có TK 138

Đồng thời ghi đơn Nợ TK 004

- Nếu khoản phải thu khó đòi đã được xử lý xóa sổ, nếu sau đó thu được nợ:

Nợ TK 111, 112

Có TK 711

Đồng thời ghi đơn Có TK 004.

Cùng với sự phát triển của khoa học công nghệ, việc áp dụng công nghệ thông tin của Công ty trong công tác kế toán của công ty còn hạn chế, Công ty nên đầu tư trang bị thiết bị công nghệ thông tin hiện đại, phần mềm kế toán phù hợp với đặc thù kinh doanh của công ty, đào tạo công nghệ thông

tin cho các nhân viên kế toán để sử dụng phần mềm kế toán tốt nhất. Việc sử dụng phần mềm kế toán sẽ giúp giảm bớt khối lượng công việc, đáp ứng được nhu cầu cung cấp thông tin cho các Nhà quản lý một cách nhanh chóng, chính xác, kịp thời, khắc phục được những hạn chế, sai sót dễ xảy ra đối với việc kế toán thủ công.

KẾT LUẬN

Ngày nay Việt Nam đang từng bước phát triển đi lên cùng hoà nhập vào xu thế phát triển kinh tế của thế giới. Trong điều kiện đổi mới sâu sắc của cơ chế quản lý kinh tế đòi hỏi các doanh nghiệp phải tự đổi mới và hoà nhập dần bằng chính thực lực của mình. Bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng phải sử dụng đồng thời hàng loạt các công cụ kinh tế khác nhau để quản lý có hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong đó công tác kế toán là một công cụ sắc bén. Song để thực sự trở thành một công cụ có hiệu quả thì công tác kế toán ngày càng phải được củng cố và hoàn thiện, phát huy hết vai trò và khả năng của mình, có như vậy mới đẩy mạnh phát triển và nâng cao hiệu quả cho doanh nghiệp.

Trong thời gian thực tập tại phòng Tài chính - kế toán của công ty TNHH TM HÀ THI em đã tìm hiểu và nắm bắt được sự hình thành và phát triển của công ty, tổ chức bộ máy quản lý và bộ máy kế toán của công ty. Em nhận thấy có nhiều ưu điểm trong công tác kế toán của công ty cần được củng cố và hoàn thiện đồng thời nhận thấy những hạn chế còn tồn tại đòi hỏi công ty cần khắc phục. Với khoảng thời gian ngắn và hiểu biết thực tế còn hạn chế nên chuyên đề không tránh khỏi thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo đóng góp ý kiến của cô giáo hướng dẫn để hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 10 tháng 4 năm 2010

SINH VIÊN THỰC HIỆN

TỔNG THỊ BÌNH

MỤC LỤC

	Lời mở đầu	Trang
PHẦN I	Khái quát chung về công ty TNHH TM HÀ THI	3
	1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty	3
	1.2. Đặc điểm tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.	5
	1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty.	8
	1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán	11
	1.4.1. Tổ chức bộ máy kế toán và các phần hành kế toán	11
	1.4.2. Tổ chức hệ thống sổ kế toán	13
	1.4.2.1. Chế độ kế toán áp dụng tại công ty TNHH TM HÀ THI	13
	1.4.2.2. Tình hình vận dụng Sổ kế toán tại công ty.	14
PHẦN II	THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH TM HÀ THI	17
	2.1. Đặc điểm hàng hoá và quá trình tiêu thụ hàng hoá tại công ty TNHH TM HÀ THI:	17
	2.1.1. Đặc điểm hàng hoá của công ty:	17
	2.1.2. Hình thức bán hàng và phương thức thanh toán:	17
	2.2. Kế toán giá vốn hàng bán:	18
	2.2.1. Phương pháp xác định giá vốn hàng bán:	19
	2.2.2. Thủ tục chứng từ.	20
	Biểu số 03: Trích phiếu nhập kho ngày 2/12/2009.	21
	Biểu số 04: Trích Hoá đơn GTGT mua xăng A92 ngày 2/12	22
	Biểu số 05: Trích phiếu xuất kho 1287 ngày 4/12/2009.	24
	Biểu số 06: Trích phiếu xuất kho 1290 ngày 4/12/2009.	25

2.2.3. Tài khoản và phương pháp kế toán	26
Biểu số 07: Trích Bảng kê hàng gửi bán đã tiêu thụ tại Đại lý số 1, ngày 5/12/2009	27
Biểu số 08: Trích chứng từ ghi sổ Xuất hàng hóa ngày 5/12/2009	28
Biểu số 09: Trích chứng từ ghi sổ số 1259 ngày 5/12/2009	29
Biểu số 10: Trích sổ chi tiết TK 156 - Hàng hóa, chi tiết: Xăng A92 tháng 12 năm 2009	30
Biểu số 11: Trích Bảng tổng hợp chi tiết hàng hóa tháng 12/2009	31
Biểu số 12: Trích Sổ chi phí Giá vốn hàng bán tháng 12/2009	32
Biểu số 13: Trích Sổ cái TK 156 tháng 12/2009	33
Biểu số 14: Trích Sổ cái TK 157 tháng 12/2009	34
Biểu số 15: Trích Sổ cái TK 632 Tháng 12/2009	35
2.3. Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ:	36
Biểu số 16: Trích hóa đơn GTGT số 0072406 ngày 4/12/2009	37
Biểu số 17: Trích sổ chi tiết bán hàng tháng 12/2009	38
Biểu số 18: Trích chứng từ ghi sổ số 1249 ngày 5/12/2009	39
Biểu số 19: Trích Phiếu đặt hàng số 683 ngày 22/12/2009	42
Biểu số 20: Trích hóa đơn GTGT số 0072869 ngày 22/12/2009	43
Biểu số 21: Trích Sổ cái TK 511-Doanh thu bán hàng tháng 12/2009	44
2.4. Kế toán thuế giá trị gia tăng	45
Biểu số 22: Trích Chứng từ ghi sổ số 1285 ngày 31/12/2009	46
Biểu số 23: Trích sổ cái TK 333 - Thuế GTGT đầu ra phải nộp tháng 12/2009	47
Biểu số 24: Trích bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa mua vào tháng 12/2009	48

	Biểu số 25: Trích Bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa bán ra tháng 12/2009.	49
	2.5. Kế toán các khoản phải thu khách hàng:	51
	Biểu số 27: Trích Sổ chi tiết TK 131 – Chi tiết: Công ty CP Xây lắp điện 1	52
	Biểu số 28: Trích Sổ tổng hợp công nợ theo tài khoản tháng 12/2009	53
	Biểu số 29: Trích Sổ cái TK 131 – Phải thu khách hàng tháng 12/2009	55
	2.6. Kế toán chi phí nghiệp vụ kinh doanh ở công ty TNHH TM HÀ THI:	56
	Biểu số 30: Trích chứng từ ghi sổ tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp Số 1293 ngày 5/12/2009	57
	Biểu số 31: Trích sổ chi phí quản lý doanh nghiệp tháng 12/2009	58
	Biểu số 32: Trích Sổ cái TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp tháng 12/2009	59
	Biểu số 33: Trích Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ năm 2009	60
PHẦN III	MỘT SỐ NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HÓA Ở CÔNG TY TNHH TM HÀ THI	61
I	. NHẬN XÉT CHUNG:	61
	1. Ưu điểm:	62
	2. Những tồn tại cần khắc phục:	63
II.	NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ ƯU - NHƯỢC ĐIỂM VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HÓA	64
	1. Ưu điểm	64
	2. Những tồn tại cần khắc phục:	64
III.	MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ TẠI CÔNG TY TNHH TM HÀ THI	65
	KẾT LUẬN	71
