

PHẦN I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN CÔNG NỢ TRONG DOANH NGHIỆP

I. KHÁI NIỆM, VAI TRÒ, NHIỆM VỤ VÀ NỘI DUNG KẾ TOÁN CÔNG NỢ

1, Khái niệm về thanh toán công nợ

a. Khái niệm kế toán công nợ

Đặc điểm cơ bản của hoạt động kinh doanh thương mại là thực hiện việc tổ chức lưu thông hàng hoá, dịch vụ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao trong tiêu dùng xã hội. Trong quá trình kinh doanh thường xuyên phát sinh các mối quan hệ thanh toán giữa doanh nghiệp với người bán, người mua, với cán bộ công nhân viên...Trên cơ sở các quan hệ thanh toán này làm phát sinh các khoản phải thu hoặc khoản phải trả. Kế toán các khoản phải thu và nợ phải trả gọi chung là kế toán công nợ. Như vậy kế toán công nợ là một phần hành kế toán có nhiệm vụ hạch toán các khoản nợ phải thu, nợ phải trả diễn ra liên tục trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

b. Nội dung của kế toán công nợ

b1. Các khoản nợ phải thu

Khoản phải thu xác định quyền lợi của doanh nghiệp về một khoản tiền, hàng hóa, dịch vụ...mà doanh nghiệp sẽ thu về trong tương lai. Khoản nợ phải thu là một tài sản của doanh nghiệp đang bị các đơn vị, tổ chức kinh tế, cá nhân khác chiếm dụng mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải thu hồi.

b2. Các khoản nợ phải trả

Khoản phải trả là một bộ phận thuộc nguồn vốn của doanh nghiệp xác định nghĩa vụ của doanh nghiệp phải thanh toán cho nhà cung cấp và các đối tượng khác trong và ngoài doanh nghiệp về vật tư, hàng hóa, sản phẩm đã cung cấp trong một

khoản thời gian xác định. Khoản phải trả là những khoản mà doanh nghiệp chiếm dụng được của các cá nhân, tổ chức khác trong và ngoài doanh nghiệp.

c. Quan hệ thanh toán

Nghịệp vụ thanh toán là quan hệ giữa doanh nghiệp với các khách nợ, chủ nợ, ngân hàng, các tổ chức tài chính và các đối tác khác về các khoản phải thu, phải trả, các khoản vay trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Quan hệ thanh toán có rất nhiều loại nhưng chung quy có hai hình thức thanh toán là: thanh toán trực tiếp và thanh toán qua trung gian.

+ Thanh toán trực tiếp: Người mua và người bán thanh toán trực tiếp với nhau bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản đối với các khoản nợ phát sinh.

+ Thanh toán qua trung gian: Việc thanh toán giữa người mua và người bán không diễn ra trực tiếp với nhau mà có một bên thứ ba (ngân hàng hay các tổ chức tài chính khác) đứng ra làm trung gian thanh toán các khoản nợ phát sinh đó thông qua ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, séc hay thư tín dụng...

2. Vai trò và nhiệm vụ của kế toán công nợ

a. Vai trò của kế toán công nợ

Kế toán công nợ là một phần hành kế toán khá quan trọng trong toàn bộ công tác kế toán của một doanh nghiệp, liên quan đến các khoản nợ phải thu và các khoản nợ phải trả. Việc quản lý công nợ tốt không chỉ là yêu cầu mà còn là vấn đề cần thiết ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Tùy vào đặc điểm, loại hình sản xuất kinh doanh, quy mô, ngành nghề kinh doanh, trình độ quản lý trong doanh nghiệp và trình độ đội ngũ kế toán để tổ chức bộ máy kế toán cho phù hợp. Tổ chức công tác kế toán công nợ góp phần rất lớn trong việc lành mạnh hóa tình hình tài chính của doanh nghiệp.

b. Nhiệm vụ của kế toán công nợ

Nhiệm vụ của kế toán công nợ là theo dõi, phân tích, đánh giá và tham mưu để cấp quản lý có những quyết định đúng đắn trong hoạt động của doanh nghiệp. Đó là:

- + Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời và chính xác các nghiệp vụ thanh toán phát sinh theo từng đối tượng, từng khoản thanh toán có kết hợp với thời hạn thanh toán, đơn đốc việc thanh toán, tránh chiếm dụng vốn lẫn nhau.

- + Đối với những khách nợ có quan hệ giao dịch mua, bán thường xuyên hoặc có dư nợ lớn thì định kỳ hoặc cuối niên độ kế toán, kế toán cần tiến hành kiểm tra đối chiếu từng khoản nợ phát sinh, số đã thanh toán và số còn nợ. Nếu cần có thể yêu cầu khách hàng xác nhận số nợ bằng văn bản.

- + Giám sát việc thực hiện chế độ thanh toán công nợ và tình hình chấp hành kỷ luật thanh toán

- + Tổng hợp và cung cấp thông tin kịp thời về tình hình công nợ từng loại cho quản lý để có biện pháp xử lý (nợ trong hạn, nợ quá hạn, các đối tượng có vấn đề...)

3, Nội dung của kế toán công nợ**a. Một số nguyên tắc mà kế toán công nợ cần thực hiện:**

- + Phải theo dõi chi tiết từng khoản nợ phải thu theo từng đối tượng, thường xuyên tiến hành đối chiếu kiểm tra, đơn đốc việc thanh toán được kịp thời.

- + Phải kiểm tra đối chiếu theo định kỳ hoặc cuối tháng từng khoản nợ phát sinh, số phải thu và số còn phải thu.

- + Phải theo dõi cả bằng nguyên tệ và quy đổi theo “ Đồng ngân hàng nhà nước Việt Nam” đối với các khoản nợ phải thu có gốc ngoại tệ, cuối kỳ phải điều chỉnh số dư theo tỷ giá quy đổi thực tế.

- + Phải chi tiết theo cả chỉ tiêu giá trị và hiện vật đối với các khoản nợ phải thu bằng vàng , bạc, đá quý. Cuối kỳ phải điều chỉnh số dư theo giá thực tế.

+ Phải phân loại các khoản nợ phải thu theo thời gian thanh toán cũng như theo từng đối tượng.

+ Phải căn cứ vào số dư chi tiết bên nợ của một số tài khoản thanh toán như 131,331... để lấy số liệu ghi vào các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán.

b. Nội dung của kế toán các khoản nợ phải thu

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, thường xuyên phát sinh các nghiệp vụ thanh toán các khoản phải thu, phản ánh mối quan hệ thanh toán giữa các đơn vị với công nhân viên về tạm ứng, với ngân sách về thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, với người mua về tiền hàng bán chịu... Thông qua các mối quan hệ thanh toán có thể đánh giá được tình hình tài chính và chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Các khoản nợ phải thu của doanh nghiệp bao gồm:

+ Phải thu của khách hàng: là khoản tiền mà doanh nghiệp phải thu từ những khách hàng đã được doanh nghiệp cung ứng hàng hóa, dịch vụ theo phương thức bán chịu (bao gồm tiền hàng chưa có thuế giá trị gia tăng hoặc đã có thuế giá trị gia tăng) hoặc bán hàng theo phương thức trả trước.

+ Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ: là số tiền thuế giá trị gia tăng đầu vào của các dịch vụ, tài sản cố định doanh nghiệp mua vào dành cho hoạt động sản xuất kinh doanh chịu thuế được khấu trừ vào thuế giá trị gia tăng đầu ra phải nộp của sản phẩm hàng hóa dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng.

+ Phải thu nội bộ: là khoản phải thu trong đơn vị cấp trên (là doanh nghiệp sản xuất kinh doanh độc lập không phải là cơ quan quản lý) đối với đơn vị cấp dưới trực thuộc, phụ thuộc hoặc là giữa các thành viên với nhau như các khoản đã chi hộ, thu hộ các khoản đơn vị trực thuộc phải nộp lên hoặc các đơn vị cấp trên cấp xuống.

+ Phải thu khác: là khoản phải thu thiếu hụt vật tư tiền vốn, tiền tổn thất bằng bồi thường chưa thu được, phải thu các khoản cho vay, cho mượn vật tư tiền vốn, vật tư có tính chất tạm thời, phải thu các khoản đã chi cho sự nghiệp, dự án đầu tư xây

dựng cơ bản hoặc các khoản gửi vào tài khoản chuyên chi đã nhờ đơn vị ủy thác xuất nhập khẩu hay đơn vị bán hàng nộp hộ các loại thuế, phải thu lệ phí, phí, nộp phạt

+ **Tạm ứng:** là một khoản tiền hoặc vật tư do doanh nghiệp giao cho người nhận tạm ứng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất, kinh doanh hoặc giải quyết một số công việc nào đó được phê duyệt.

+ **Phải thu khó đòi:** là khoản phải thu khó đòi hoặc có khả năng không đòi được vào cuối niên độ kế toán.

c. Nội dung của kế toán các khoản nợ phải trả

Trong quá trình hoạt động SXKD, thường xuyên phát sinh các khoản nợ phải trả, phản ánh mối quan hệ thanh toán giữa đơn vị với người lao động, với ngân sách với người mua, với người bán... Thông qua quan hệ thanh toán các khoản nợ phải trả có thể đánh giá được tình hình tài chính và chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Các khoản nợ phải trả bao gồm:

+ **Phải trả cho người bán:** là các khoản nợ phát sinh giữa các doanh nghiệp và các bạn hàng mà doanh nghiệp chưa thanh toán.

+ **Phải trả nội bộ:** là khoản tiền phải trả hay thu hộ đơn vị cấp trên với đơn vị cấp dưới phụ thuộc, trực thuộc trong các đơn vị thành viên

+ **Phải trả cho cán bộ nhân viên:** là khoản tiền phải trả công nhân viên và những người lao động của doanh nghiệp về tiền lương, tiền công, tiền thưởng, bảo hiểm xã hội và các khoản khác về thu nhập của cán bộ công nhân viên và người lao động trong doanh nghiệp.

+ **Thuế và các khoản phải nộp nhà nước:** là khoản loại thuế, phí, lệ phí mà doanh nghiệp phải nộp vào ngân sách nhà nước. Doanh nghiệp có trách nhiệm, nghĩa vụ kê khai và nộp đầy đủ kịp thời các loại thuế, phí lệ phí cho nhà nước theo luật định.

+ Phải trả phải nộp khác: những khoản phải trả ngoài các khoản thanh toán với người bán, với nhà nước, với cán bộ công nhân viên, giá trị tài sản, vốn bằng tiền, hàng tồn kho phát hiện thừa chưa rõ nguyên nhân chờ xử lý, doanh thu nhận trước, các khoản phải trả, phải nộp khác

+ Vay ngắn hạn: là khoản vay có thời hạn trả trong vòng một năm hay một chu kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường của doanh nghiệp kể từ ngày nhận tiền vay.

+ Vay dài hạn: là khoản vay có thời hạn trả trên một năm kể từ ngày vay. Vay dài hạn có thể được dùng để mua sắm vật tư, thiết bị cho xây dựng cơ bản, ký cược, ký quỹ dài hạn.

II. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN NỢ PHẢI THU

Các khoản phải thu của doanh nghiệp gồm: Phải thu của khách hàng, thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, phải thu nội bộ, phải thu khác, tạm ứng,... Nhưng do thời gian, báo cáo thực tập có giới hạn và dưới sự chỉ dẫn của giảng viên hướng dẫn, em chỉ trình bày khoản mục “ Phải thu của khách hàng ”, sau đây là nội dung và kết cấu:

❖ Để hạch toán các khoản phải thu của khách hàng, kế toán sử dụng TK131-*“Phải thu của khách hàng”*

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản nợ phải thu và tình hình thanh toán các khoản nợ phải thu của doanh nghiệp với khách hàng về tiền bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư, tài sản cố định, cung cấp dịch vụ.

❖ Các chứng từ sử dụng:

+ Hóa đơn bán hàng

+ Phiếu xuất kho

+ Phiếu thu

+ Giấy báo có

- + Biên bản bù trừ công nợ
- + Biên bản xoá nợ...

❖ Kết cấu tài khoản: Tài khoản này có kết cấu 2 bên.

TK131- PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG

Bên Nợ	Bên Có
<i>SD đầu kỳ: số tiền còn phải thu khách hàng vào đầu kỳ.</i> <i>SPS trong kỳ:</i> - Số tiền phải thu của khách hàng về sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp và xác định là phải thu.	<i>SD đầu kỳ: Số tiền khách hàng ứng trước còn ở đầu kỳ.</i> <i>SPS trong kỳ:</i> - Số tiền khách hàng trả nợ. - Số tiền nhận trước, trả trước của khách.
TK511 Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ TK33311	TK111,112 Khách hàng thanh toán tiền hoặc ứng trước TK152,153,156 Thu nợ bằng vật tư, hàng hoá TK1331 Thuế GTGT Giảm giá hàng bán, giảm thuế GTGT cho KH TK531,53 TK139
TK515,711 Số tiền còn phải thu Doanh thu từ hoạt động tài chính, bất thường phải thu	TK33311 Giảm thuế GTGT cho KH

III. KẾ TOÁN C

Các khoản phải trả doanh nghiệp gồm: Các khoản tiền vay, các khoản nợ phải trả cho người bán, cho Nhà Nước, cho cán bộ công nhân viên và các khoản phải trả khác. Nhưng do thời gian, báo cáo thực tập có giới hạn và dưới sự chỉ dẫn của giảng viên hướng dẫn, em chỉ trình bày khoản mục “Phải trả người bán”, sau đây là nội dung và kết cấu:

- ❖ Để hạch toán các khoản phải trả người bán, kế toán sử dụng TK331 – “*Phải trả người bán*”

Tài khoản này dùng để phản ánh tình hình thanh toán về các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp cho người bán vật tư, hàng hoá, người cung cấp dịch vụ theo hợp đồng kinh tế đã ký kết.

- ❖ Các chứng từ sử dụng:

- + Hợp đồng kinh tế
- + Hóa đơn GTGT
- + Phiếu nhập kho
- + Phiếu chi
- + Giấy báo nợ...

❖ Kết cấu tài khoản:

TK331 - PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN

Bên Nợ	Bên Có
SD đầu kỳ: Số tiền ứng trước cho người bán ở đầu kỳ.	SD đầu kỳ: Số tiền còn phải trả người bán tăng trong kỳ.
SPS trong kỳ:	SPS trong kỳ:
- Số tiền đã trả cho người bán, vật tư, hàng hóa, người cung cấp lao vụ TK111,112,... đầu XDCB.	- Số tiền phải trả cho người bán TK111,112
- Thanh toán tiền mua vật tư, hàng hoá, TSCĐ,...	Người bán hoàn lại tiền ứng trước
người cung cấp, người nhận TK311,341	Thực tế củ TK152,156,211...
nhận được vật tư	Mua vật tư, hàng hoá, TSCĐ,... chưa trả tiền cho người bán. TK133
hư Vay ngắn hạn, dài hạn để thanh toán nợ cho người	không
- Số tiền r bán TK152,156,211	nh
Trả lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ cho người bán.	TK242,627,642...
- Số vật TK133	g
phẩm chất TK515	án
Chiết khấu thanh toán được hưởng khi mua hàng.	TK241
người bán.	Phải trả người nhận thầu xây dựng cơ bản.
- TK711	TK121,221
trả	Mua chứng khoán chưa thanh toán tiền cho người bán
TK413	TK413
Chênh lệch tỷ giá tăng do đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối kỳ.	Chênh lệch tỷ giá tăng do đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối kỳ.

PHẦN II: THỰC TẾ CÔNG TÁC KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ

A. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

1, Quá trình hình thành:

Công ty TNHH Đoàn Ngô là một doanh nghiệp thương mại, được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3202000059 ngày 9 tháng 6 năm 2000 do Phòng Đăng ký kinh doanh thuộc Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thành Phố Đà Nẵng cấp, và chính thức đi vào hoạt động ngày 15 tháng 6 năm 2000.

Công ty TNHH Đoàn Ngô đặt trụ sở chính tại 386/25B Nguyễn Tri Phương – Thành Phố Đà Nẵng, công ty có tên giao dịch là Dano Company Limited ,viết tắt là

DANO CO.LTD. Hoạt động kinh doanh của Công ty thực hiện trong khuôn khổ của pháp luật.

2, Quá trình phát triển:

Kể từ khi thành lập và đi vào hoạt động cho đến nay, công ty đã triển khai được mạng lưới tiêu thụ trên khắp thị trường Miền Trung. Doanh số tiêu thụ hàng năm của công ty ngày càng tăng. Công ty đang duy trì, mở rộng và từng bước tạo vị trí mình trên thị trường. Điều đó cũng nhờ vào sự nỗ lực cố gắng toàn thể công ty. Hàng hóa của công ty đa dạng, chính điều này đã tạo được sức mạnh cạnh tranh trong môi trường kinh doanh đang biến động của cơ chế thị trường, đưa hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng phát triển.

❖ Các chỉ tiêu kinh tế của công ty:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

Chỉ tiêu	Mã số	2005	2006	2007
1. Dthu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	6.845.466.868	6.962.871.258	7.516.963.820
2. Các khoản giảm trừ	02			
3. Doanh thu thuần (10 = 01-02)	10	6.845.466.868	6.962.871.258	7.516.963.820
4. Giá vốn hàng bán	11	5.162.843.655	5.210.963.255	5.664.048.170
5. Lợi nhuận gộp (20 =10 – 11)	20	1.682.623.213	1.751.908.003	1.852.915.650

6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	3.411.930	6.511.890	9.121.833
7. Chi phí tài chính	22	94.897.919	87.287.220	80.661.513
Trong đó: Chi phí lãi vay	23	94.897.919	87.287.220	80.661.513
8. Chi phí bán hàng	24	60.646.000	70.527.613	85.971.425
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	939.490.436	960.490.436	995.633.040
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	591.000.788	640.114.624	699.771.505
11. Thu nhập khác	31			
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác	40			
14. Tổng lợi nhuận trước thuế	50	591.000.788	640.114.624	699.771.505
15. Thuế TNDN	51			
16. Lợi nhuận sau thuế	60			

II. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

1, Nội dung hoạt động kinh doanh của công ty:

Công ty TNHH Đoàn Ngô đi vào hoạt động với chức năng là cung cấp các thiết bị văn phòng và các loại văn phòng phẩm cho các Công ty khác.

2, Đặc điểm mặt hàng kinh doanh của công ty:

Hoạt động thương mại chiếm tỷ trọng lớn và mang lại doanh số chủ yếu cho Công ty là các mặt hàng cụ thể:

- Các loại mực dùng cho máy in văn phòng.
- Các loại giấy liên tục dùng cho Ngân hàng, các Trung Tâm Bưu Chính.
- Các loại giấy in và giấy photo văn bản.

- Các loại máy in, máy fax phục vụ cho công tác văn phòng.
- Các loại máy tính tiền dùng cho các nhà hàng, khách sạn.

3, Đặc điểm nguồn hàng của công ty:

Mặt hàng chủ yếu là các loại máy in, máy fax, mực, các loại giấy in dùng cho văn phòng và các mặt hàng này được cung cấp từ các Công ty ở Thành Phố Hồ Chí Minh:

- Công ty TNHH Nam Thanh
- Công Ty TNHH Minh Hoàng
- Công ty TNHH Nam Nhật Tiên
- DNTN Hoà Bình
- Công Ty TNHH Điện Thoại Việt Nam
- Công ty TNHH Thiết Bị Văn Phòng Sao Nam
- Công ty TNHH Giấy Vi Tính Liên Sơn
- Công ty TNHH Giấy Vi Tính Nguyên Xương Thịnh
- Công ty TNHH Lý Phú Vinh.

4, Đặc điểm mạng lưới kinh doanh:

Công ty TNHH Đoàn Ngô hoạt động kinh doanh trên khắp thị trường Miền Trung, hàng hoá tiêu thụ nhanh bởi nhiều chủng loại mặt hàng, đáp ứng nhu cầu cần thiết trong công tác văn phòng ở các Công ty.

Hàng hoá của công ty được bán ở thị trường Miền Trung, không có xuất khẩu.

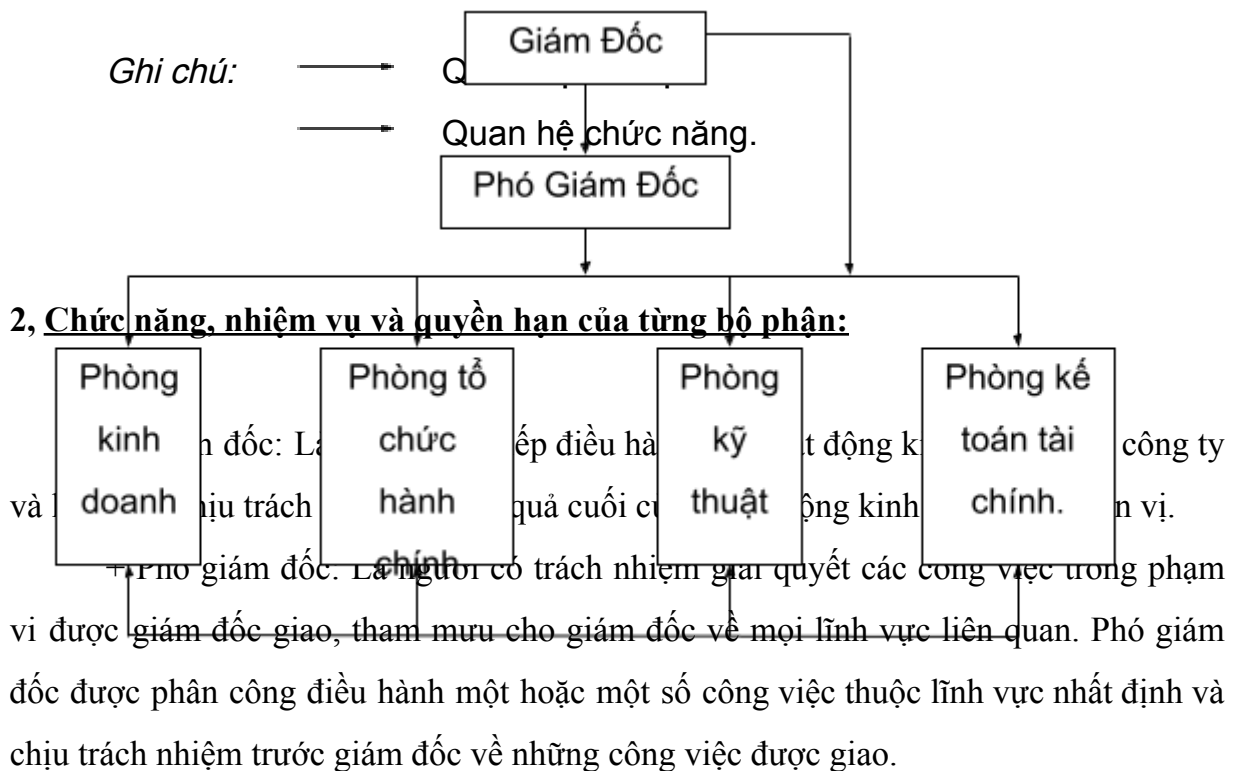
III. TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

1, Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty:

Bộ máy quản lý tại Công ty hiện nay được tổ chức theo cơ cấu hỗn hợp, trực tuyến tham mưu. Ban lãnh đạo công ty chỉ đạo xuống các phòng ban chức năng, các bộ

phận này phối hợp với nhau và tham mưu cho Giám đốc những thông tin kinh tế tài chính.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ



+ Phòng kinh doanh: Tham mưu cho giám đốc về những biến động thị trường, trên cơ sở lập báo cáo khả năng về nguồn hàng thị trường cần và đồng thời vạch ra những chiến lược kinh doanh, tổ chức công tác tiếp thị, đẩy mạnh việc mua vào và bán ra cho công ty.

+ Phòng tổ chức hành chính: Tham mưu cùng ban giám đốc về công tác tổ chức hợp lý bộ máy hoạt động của công ty, về tổ chức nhân sự cho các bộ phận trong công ty.

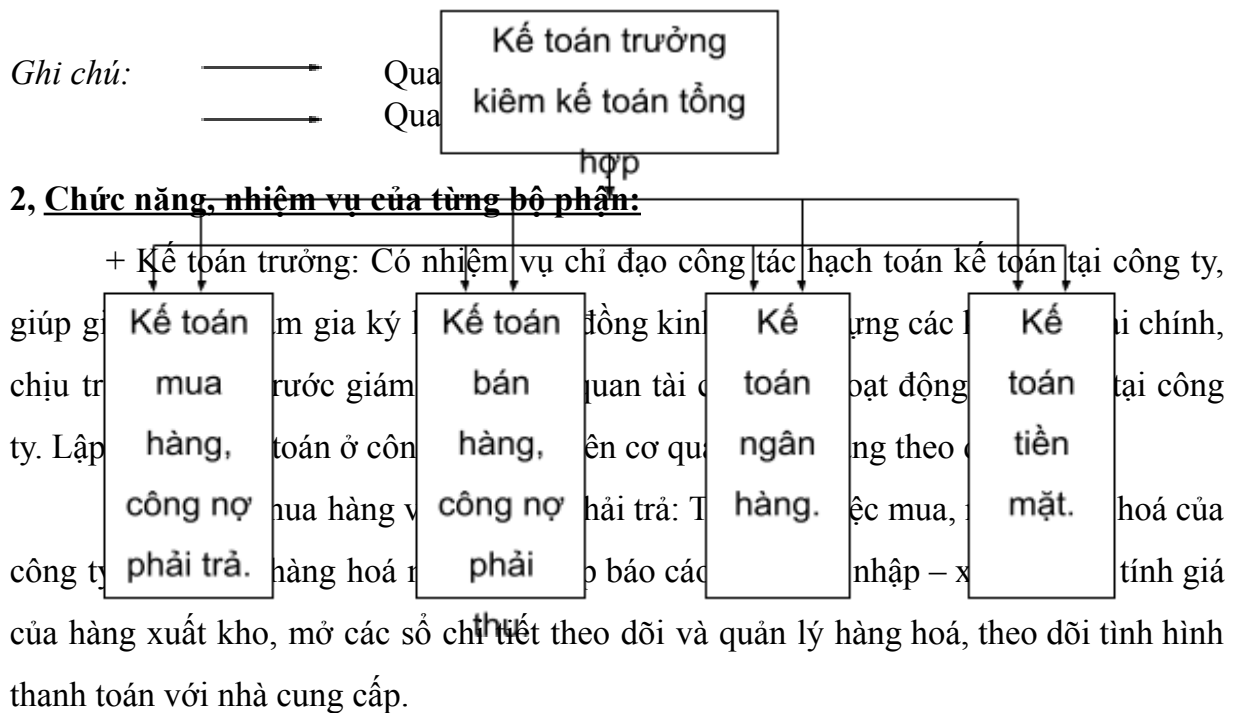
+ Phòng kế toán tài chính: Tham mưu cho giám đốc về việc lập kế hoạch tài chính cho công ty. Phản ánh toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty qua những con số trên hệ thống sổ sách của công ty, hạch toán theo quy định của nhà nước, hạch toán

và lập báo cáo quyết toán theo đúng quy định, trực tiếp giao dịch với các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác.

+ Phòng kỹ thuật: Có nhiệm vụ bảo trì, kiểm tra, sửa chữa các thiết bị văn phòng khi có sự cố hư hỏng xảy ra.

IV. TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

1, Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty:



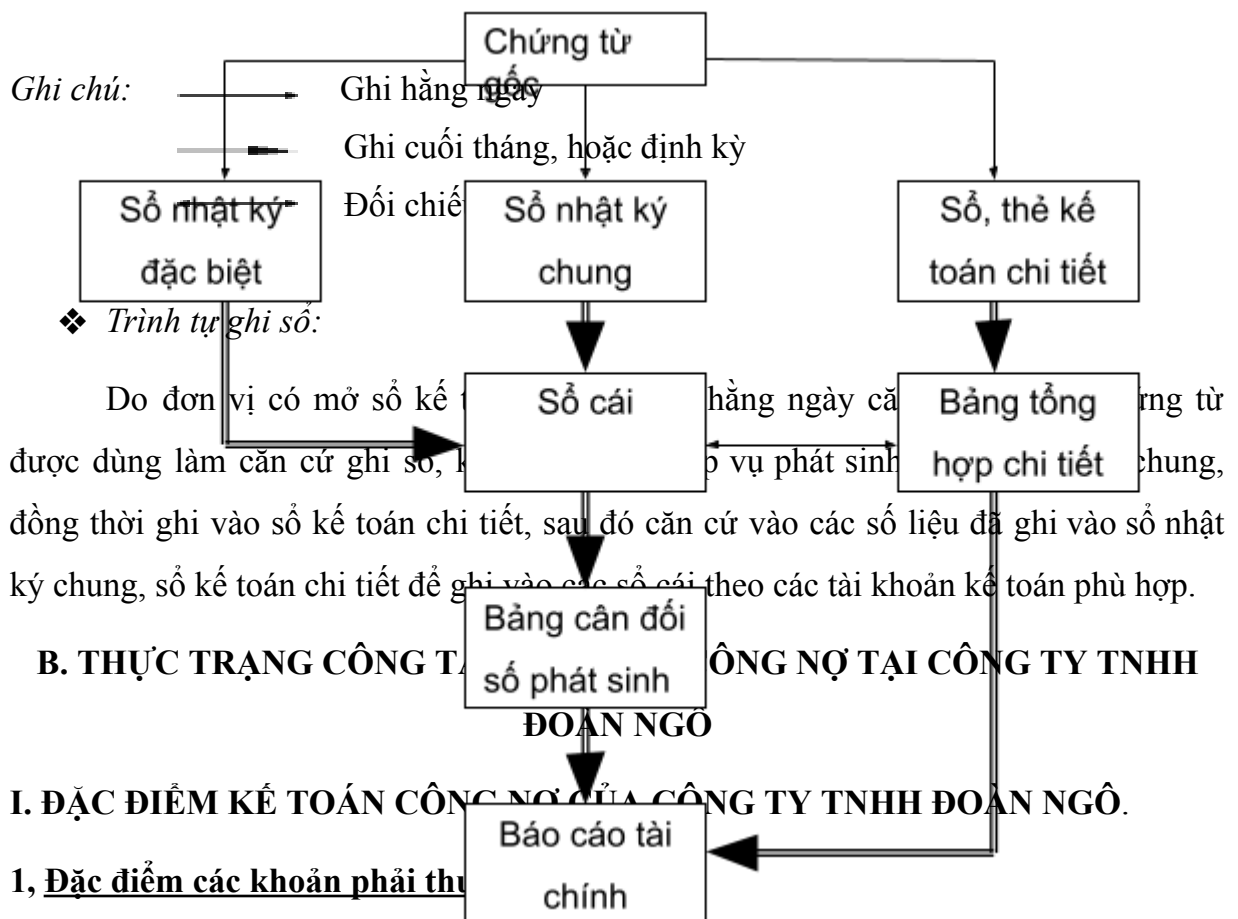
+ Kế toán bán hàng và công nợ phải thu: Theo dõi doanh thu bán hàng tại công ty, mở các sổ chi tiết theo dõi doanh thu bán hàng, các bảng kê theo dõi tình hình bán hàng, quản lý công nợ phải thu, lên danh sách chi tiết về khách hàng nợ.

+ Kế toán ngân hàng: Theo dõi vốn bằng tiền tại ngân hàng, thực hiện thủ tục vay vốn và thanh toán qua ngân hàng các hợp đồng kinh tế có sự uỷ quyền của giám đốc và kế toán trưởng.

+ Kế toán tiền mặt: Theo dõi và quản lý tiền mặt tại công ty, xây dựng kế hoạch về chi tiêu tiền mặt để xác định mức tiền quỹ hợp lý, lập báo cáo về quỹ tiền mặt.

3, Hình thức kế toán công ty áp dụng:

Do đặc điểm tổ chức kinh doanh, để tổ chức công tác kế toán được tốt, công ty đã áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung



Công ty TNHH Đoàn Ngô cung cấp chủ yếu là các thiết bị văn phòng và các loại văn phòng phẩm cho các tổ chức, cá nhân, công ty khác,... Do đó khi bán hàng với số lượng nhỏ thì khách hàng thường thanh toán tiền ngay sau khi nhận được hàng bằng tiền mặt hoặc tiền gửi Ngân Hàng, kế toán công ty sẽ ghi phiếu thu đồng thời với hoá đơn bán hàng giao cho khách hàng. Còn khi bán hàng với số lượng lớn, có ký kết hợp đồng thì công ty cho thanh toán chậm trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.

2, Đặc điểm các khoản phải trả của công ty:

Do công ty TNHH Đoàn Ngô là một doanh nghiệp thương mại, chuyên kinh doanh các mặt hàng chủ yếu là các thiết bị văn phòng và văn phòng phẩm nên để đảm bảo lượng hàng hoá phục vụ cho việc bán ra công ty thường mua hàng với số lượng lớn. Vì vậy việc thanh toán tiền hàng của công ty với nhà cung cấp chủ yếu là trả chậm trong một thời gian quy định trong hợp đồng. Tuy nhiên khi mua hàng với số lượng nhỏ thì công ty thường thanh toán ngay bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

II. TỔ CHỨC KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

1, Hệ thống chứng từ: Chứng từ kế toán là những bằng chứng chứng minh cho sự xác thực của các nghiệp vụ kinh tế đã phát sinh và cũng là căn cứ để vào các sổ liên quan. Để hạch toán tình hình công nợ công ty TNHH Đoàn Ngô sử dụng các chứng từ sau:

- Phiếu xuất kho, phiếu nhập kho
- Các hoá đơn thường và hoá đơn GTGT
- Phiếu thu, phiếu chi
- Ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi
- Bảng thanh toán lương, thưởng cho công nhân viên
- Các hợp đồng mua, bán hàng
- Biên bản xác nhận và điều chỉnh công nợ.

.....

2, Tài khoản sử dụng:

Để hạch toán tình hình công nợ công ty TNHH Đoàn Ngô sử dụng các tài khoản sau:

- TK 131, TK133, TK136, TK138, TK141, TK156,...
- TK 311, TK331, Tk333, TK334, TK338,...
- TK511,...

.....

3, Hệ thống sổ sách:

Sổ sách là tài liệu hướng dẫn hạch toán và theo dõi tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế đã xảy ra trong kỳ kế toán. Hệ thống sổ sách được sử dụng trong kế toán công nợ của công ty phù hợp với hình thức “ Nhật ký chung ” và các chuẩn mực, chế độ kế toán hiện hành và các văn bản hướng dẫn và thực hành kế toán của Bộ tài chính:

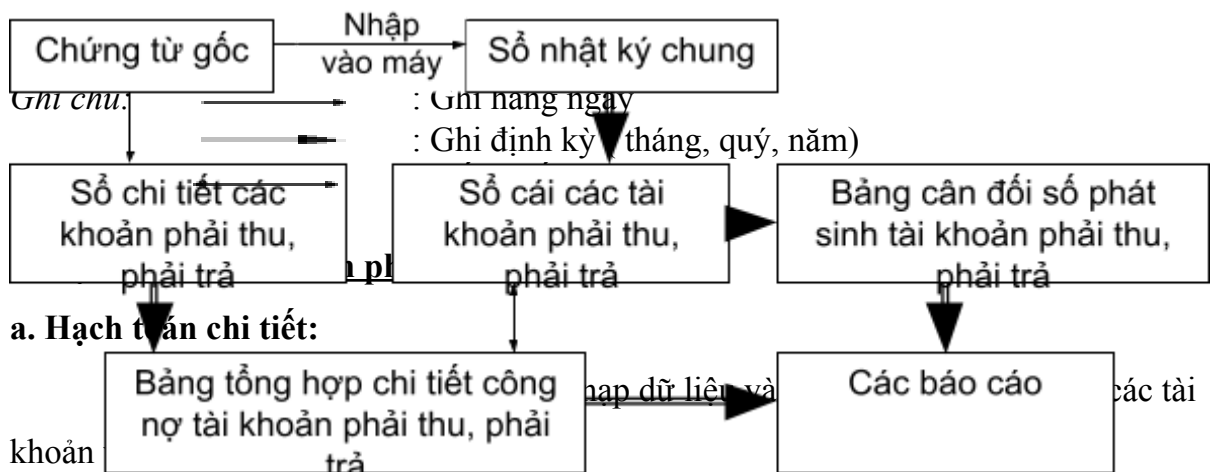
- Sổ chi tiết công nợ TK131, TK331,...
- Bảng tổng hợp chi tiết công nợ TK131, TK331,...
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái các TK131, TK133, TK311, TK331,...

III. THỰC TẾ HẠCH TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

❖ Trình tự hạch toán các nghiệp vụ công nợ:

Tại công ty đã đưa vào sử dụng phần mềm trong công tác kế toán, nên khối lượng công việc kế toán đơn giản hơn. Trình tự hạch toán các nghiệp vụ kinh tế liên quan đến các khoản phải thu, phải trả của Công ty như sau:

TRÌNH TỰ HẠCH TOÁN CÁC KHOẢN PHẢI THU, PHẢI TRẢ



Ví dụ 1: * Ngày 2/5/2007 Công ty xuất kho giao cho khách hàng là công ty Khoáng sản Transand VN lượng hàng với tổng giá trị 8.808.800 đồng. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế, phiếu xuất kho số 01/5 và Hoá Đơn GTGT số 0062862 UD/2007N kế toán ghi:

Nợ TK 131: 8.808.800

Có TK511: 8.008.000

Có TK3331: 800.800

HOÁ ĐƠN

Mẫu số: 01 GTKT-3LL

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

UD/2007N

Liên 1: Lưu

0062862

Ngày 2 tháng 5 năm 2007

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Đoàn Ngô

Địa chỉ: 386/25B Nguyễn Tri Phương – Đà Nẵng

Số tài khoản: 0072000000 D – NH VP Đà Nẵng

Điện thoại: MS: 0400365679

Đơn vị mua hàng: Công ty khoáng sản transand VN

Địa chỉ: Khu công nghiệp Hoà Khánh – Đà Nẵng

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: Bán chịu

MS: 0400257916

STT	Tên hàng hoá dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=2*1
1,	Giấy A4 Execl 400	Ram	50	32.000	1.600.000
2,	Film fax 136	cuộn	40	125.000	5.000.000
3,	Băng keo trong 5f80x	cuộn	60	6.800	408.000
4,	Bìa acco	cái	200	5.000	1.000.000
Cộng tiền hàng					8.008.000
Thuế xuất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			800.800
Tổng cộng tiền thanh toán:					8.808.800
Số tiền viết bằng chữ: Tám triệu tám trăm linh tám ngàn tám trăm đồng y.					
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)	

* Đến ngày 12/5/2007 công ty khoáng sản Transand VN đã thanh toán hết cho công ty căn cứ vào phiếu thu số 01/5 kế toán ghi:

Nợ TK111: 8.808.800

Có TK 131: 8.808.800

Đơn vị: Công ty TNHH Đoàn Ngô	Mẫu số 01 - TT
Địa chỉ: 386/25B Nguyễn Tri Phương	(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC
	ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)
PHIẾU THU	Quyển số: 01
Ngày 12 tháng 5 năm 2007	Số: 01
TK1111	Nợ:
	Có:

Nợ TK 112: 4.500.000

Có TK 131: 4.500.000

Ví dụ 3: *Ngày 19/5/2007 công ty kuất lô hàng máy huỷ giấy Dino Cdeluxe theo phiếu xuất kho số 03/5 cho Công ty CP Quảng cáo và Dịch vụ Văn Hoá Đà Nẵng với giá bán chưa thuế là 22.813.750 đồng, thuế GTGT 10%. Khách hàng sẽ được hưởng chiết khấu 1% trên giá bán chưa thuế nếu thanh toán tiền hàng sớm cho công ty. Căn cứ hoá đơn GTGT số 0069473 UD/2007N, kế toán hạch toán như sau:

Nợ TK 131: 25.095.125

Có TK 511: 22.813.750

Có TK 3331: 2.281.375

□ Phản ánh giá vốn (trị giá vốn được tính vào cuối kỳ)

* Ngày 25/5/2007 công ty CP Quảng cáo và Dịch vụ Văn Hoá Đà Nẵng đã trả hết nợ sớm cho công ty bằng tiền mặt và được hưởng chiết khấu. Kế toán hạch toán như sau:

Nợ TK 111: 24.866.987,5

Nợ TK 635: 288.137,5

Có TK131: 25.095.125

Ví dụ 4: Ngày 27/5/2007 Nhân viên kỹ thuật Hoàn tạm ứng đi công tác với số tiền 6.000.000 đồng kèm theo giấy đề nghị tạm ứng. Kế toán hạch toán:

Nợ TK141: 6.000.000

Có TK111: 6.000.000

- Cuối tháng, kế toán kiểm tra, đối chiếu, in ra sổ chi tiết và bảng tổng hợp công nợ các tài khoản:

SỔ CHI TIẾT TK131-PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tên đơn vị: Công ty khoáng sản Transand VN

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh Nợ	Số phát sinh Có
Số	Ngày				
GTGT 0062862	2/5/07	- Bán văn phòng phẩm	511	8.008.000	
GTGT 0062862	2/5/07	- Thuế GTGT phải nộp	3331	800.800	
PT 01	12/5/07	- Khách hàng thanh toán tiền hàng	111		8.808.800
		Tổng SPS		8.808.800	8.808.800

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký)

SỔ CHI TIẾT TK131-PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tên đơn vị: Công ty Xi Măng Hải Vân

Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh Nợ	Số phát sinh Có
Số	Ngày				
GBC	15/5/07	Khách hàng ứng trước tiền hàng	112		4.500.000
		Tổng SPS			4.500.000

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký)

SỔ CHI TIẾT TK131-PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tên đơn vị: Công ty CP Quảng cáo và Dịch vụ Văn Hoá Đà Nẵng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh Nợ	Số phát sinh Có
Số	Ngày				
GTGT 0069473	19/5/07	- Bán máy huỷ giấy	511	22.813.750	
GTGT 0069473	19/5/07	- Thuế GTGT phải nộp	3331	2.281.375	
PX03	25/5/07	- Khách hàng được hưởng chiết khấu thanh toán	635		228.137,5
PT05	25/5/07	- Khách hàng thanh toán tiền hàng	111		24.866.987,5
		Tổng SPS			25.095.125
				25.095.125	

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký)

SỔ CHI TIẾT TK141-TẠM ỨNG

Tên nhân viên: Nguyễn Xuân Hoàn

Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh Nợ	Số phát sinh Có
Số	Ngày				

GĐNTU	27/5/07	Ứng tiền đi công tác	111	6.000.000	
		Tổng SPS		6.000.000	

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký)

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT CÔNG NỢ TK131- PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tháng 5 năm 2007

S T T	MÃ	TÊN KHÁCH HÀNG	Số dư đầu kỳ		Phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
			NỢ	CÓ	NỢ	CÓ	NỢ	CÓ
1	KSTS	Công ty khoáng sản Transand VN	2.009.104		8.808.800	8.808.800	2.009.104	
2	XMHV	Công ty Xi Măng Hải Vân	0			4.500.000		4.500.000
3	QC-DV	Công ty CP Quảng cáo và Dịch vụ Văn Hoá ĐN	3.920.850		29.762.675	25.095.125	8.588.400	

4	DMHT	Công ty CP Dệt may Hoà Thọ	8.768.230			5.257.352	3.510.878	
....	...							

Ngày 31 tháng 5 năm 2007

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký)

b. Hạch toán tổng hợp:

Từ chứng từ như đã trình bày ở trên kế toán sẽ ghi tổng hợp theo trình tự sau:

Công ty TNHH Đoàn Ngô

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 5 năm 2007

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu tài khoản	Số phát sinh	
	Số	Ngày			Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang		98.657.128	98.657.128
2/5/07	GTGT-00 62862	2/5/07	Xuất kho hàng bán cho CTKS Transand VN	131 511 3331	8.808.800	8.008.000 800.800
12/5/07	PT 01	12/5/07	Khách hàng trả nợ	111 131	8.808.800	8.808.800
15/5/07	GBC	15/5/07	Công ty XMHV ứng trước tiền	112 131	4.500.000	4.500.000

19/5/07	GTGT-0069473	19/5/07	Xuất hàng bán CTCPQC&DV VHĐN	131 511 3331	25.095.125	22.813.750 2.281.375
25/5/07		25/5/07	KH trả nợ và được hưởng chiết khấu.	111 635 131	24.866.987,5 228.137,5	25.095.125
27/5/07	GĐNTU'	27/5/07	Nhân viên tạm ứng	141 111	6.000.000	6.000.000
			Cộng chuyển sang		151.194.728	151.194.728

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký)

SỔ CÁI

Tháng 5 năm 2007

Tài khoản 131 - Phải thu của khách hàng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Trang sổ NKC	Số hiệu tài khoản	Số phát sinh	
	Số	Ngày				Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			56.285.355	
2/5/07	GTGT-00 62862	2/5/07	Xuất kho hàng bán cho CTKS Transand VN		511 3331	8.008.000 800.800	
12/5/07	PT 01	12/5/07	Khách hàng trả nợ		111		8.808.800

15/5/07	GBC	15/5/07	Công ty XMHV ứng trước tiền		112		4.500.000
19/5/07	GTGT- 0069473	19/5/07	Xuất hàng bán CTCPQC&DV VHĐN		511 3331	22.813.750 2.281.375	
25/5/07		25/5/07	KH trả nợ và được hưởng chiết khấu.		111 635		24.866.987,5 228.137,5
			Cộng SPS			33.903.925	38.403.925
			Số dư cuối kỳ			51.785.335	

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký)

SỔ CÁI

Tháng 5 năm 2007

Tài khoản 141 - Tạm ứng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Trang sổ NKC	Số hiệu tài khoản	Số phát sinh	
	Số	Ngày				Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			2.700.000	
27/5/07	GĐNTU	27/5/07	Nhân viên tạm ứng .		111	6.000.000	

			Cộng số phát sinh			6.000.000	
			Số dư cuối kỳ			8.700.000	

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký)

2, Hạch toán các khoản phải trả:**a. Hạch toán chi tiết:**

Căn cứ vào chứng từ gốc kế toán nạp dữ liệu vào máy để lên sổ chi tiết các tài khoản và các sổ có liên quan.

Ví dụ1: *Ngày 4/5/2007 Công ty nhận lô hàng Máy In của công ty TNHH thiết bị văn phòng Sao Nam với tổng giá trị 27.870.000 đồng. Căn cứ vào phiếu nhập kho số 02/5, hoá đơn GTGT số 0065763 kế toán phản ánh:

Nợ TK 156: 16.000.000

Nợ TK 1331: 1.600.000

Có TK 331: 17.600.000

HOÁ ĐƠN

Mẫu số: 01 GTKT-3LL

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

LC/2007N

Liên2: Giao cho khách hàng

0065763

Ngày 4 tháng 5 năm 2007

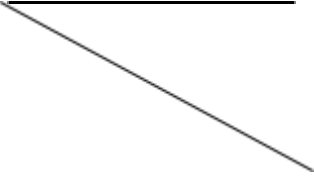
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH thiết bị văn phòng Sao Nam

Địa chỉ: TP Hồ Chí Minh

Số tài khoản:

Điện thoại:.....MS: 0400101304107

Đơn vị mua hàng: Công ty TNHH Đoàn Ngộ.

Địa chỉ: 386/25B Nguyễn Tri Phương – Đà Nẵng					
Số tài khoản: 0072000000 D – NH VP Đà Nẵng					
Hình thức thanh toán: Trả sau MS: 0400365679					
STT	Tên hàng hoá dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=2*1
1,	Máy in 	cái	5	3.200.000	16.000.000
Cộng tiền hàng					16.000.000
Thuế xuất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			1.600.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					17.600.000
Số tiền viết bằng chữ: Mười bảy triệu sáu trăm nghìn đồng y.					
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)	

Đơn vị: Công ty TNHH Đoàn Ngô

Mẫu số 02 _ VT

Bộ phận:

(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ_BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC)

PHIẾU NHẬP KHO

Ngày 4 tháng 5 năm 2007

Nợ: TK156

Số: 02

Có: TK 331

Họ và tên người giao hàng: Nguyễn Văn Tuấn

Theo hoá đơn GTGT số 0065763 ngày 4 tháng 5 năm 2007 của công ty TNHH
thiết bị văn phòng Sao Nam

Nhập tại kho: Hàng hoá

Địa điểm: 386/25B Nguyễn Tri Phương-ĐN

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Mười sáu triệu đồng y..

- Số chứng từ gốc kèm theo: Hoá đơn tài chính, biên bản kiểm nghiệm...

Có TK111: 10.000.000

Đơn vị: Công ty TNHH Đoàn Ngô		Mẫu số 01 - TT		
Địa chỉ: 386/25B Nguyễn Tri Phương		(Ban hành theo QĐ số:		
15/2006/QĐ-BTC		ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng		
		BTC)		
PHIẾU CHI		Quyển số: 01		
Ngày 21 tháng 5 năm 2007		Số: 05		
		Nợ: TK		
331				
		Có: TK		
111				
Họ và tên người nhận tiền: Công ty TNHH thiết bị văn phòng Sao Nam				
Địa chỉ: TP Hồ Chí Minh				
Lý do chi: Chi ứng trước tiền mua hàng				
Số tiền: 10.000.000(Viết bằng chữ): Mười triệu đồng y.				
Kèm theo:.....Chứng từ gốc:				
Ngày 12 tháng 5 năm 2007				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập	Người
nhận				
			phiếu	tiền
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(ký họ, tên)	(ký họ, tên)	(Ký họ, tên)	(Ký
họ, tên)				

GTGT 0065763	4/5/07	- Mua hàng hoá	156		16.000.000
GTGT 0065763	4/5/07	- Thuế GTGT được khấu trừ	1331		1.600.000
UNC	13/5/07	- Trả tiền mua hàng	112	15.000.000	
PC 05	21/5/07	- Đặt cọc tiền trước cho người bán.	111	10.000.000	
BBKK	29/5/07	- Xuất kho trả lại hàng.	156	3.200.000	
		- Thuế GTGT được khấu trừ.	1331	320.000	
		Tổng SPS		28.520.000	17.600.000

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký)

(Đã ký)

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT CÔNG NỢ TK331- PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN

Tháng 5 năm 2007

S T T	MÃ	TÊN NHÀ CUNG CẤP	Số dư đầu kỳ		Phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
			NỢ	CÓ	NỢ	CÓ	NỢ	CÓ
1	TBVPSN	Công ty TNHH TBVP Sao Nam		5.673.024	28.520.000	17.600.000	5.246.976	
2	MH	Công ty TNHH						

		Minh Hoàng		0		14.505.300		14.505.300
3	HB	DNTN Hoà Bình		0	16.765.200	26.209.000		9.443.800
4	DMHT	Công ty TNHH Nam Thanh		9.783.500	10.000.000	4.976.760		4.760.260
								

Ngày 31 tháng 5 năm 2007

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký)

b. Hạch toán tổng hợp:

Từ chứng từ như đã trình bày ở trên kế toán sẽ ghi tổng hợp theo trình tự sau:

Công ty TNHH Đoàn Ngô

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 5 năm 2007

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Số hiệu tài khoản	Số phát sinh	
	Số	Ngày				Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang			68.659.326	68.659.326

4/5/07	GTGT 0065763	4/5/07	Nhận hàng của công ty TNHH TBVP Sao Nam về nhập kho.	✓	156 133 331	16.000.000 1.600.000	17.6000.000
13/5/07	UNC	13/5/07	Trả tiền mua hàng.	✓	331 112	15.000.000	15.000.000
21/5/07	PC 05	21/5/07	Đặt cọc tiền cho người bán.	✓	331 111	10.000.000	10.000.000
29/5/07	BBKK	29/5/07	Hàng không đạt chất lượng, xuất kho trả lại	✓	331 156 133	3.520.000	3.200.000 320.000
			Cộng chuyển trang sau			114.779.326	114.779.326

Ngày 31 tháng 5 năm 2007

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Thủ trưởng đơn vị
(Đã ký)

SỔ CÁI

Tháng 5 năm 2007

Tài khoản 331 - Phải trả cho người bán

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Trang sổ NKC	Số hiệu tài khoản	Số phát sinh	
	Số	Ngày				Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				28.364.965

4/5/07	GTGT 0065763	4/5/07	Nhập hàng của công ty TNHH TBVP Sao Nam .		156 1331		16.000.000 1.600.000
13/5/07	UNC	13/5/07	Trả tiền mua hàng.		112	15.000.000	
21/5/07	PC 05	21/5/07	Đặt cọc tiền cho người bán		111	10.000.000	
29/5/07	BBKK	29/5/07	Hàng không đạt chất lượng, xuất kho trả lại		156 1331	3.200.000 320.000	
			Cộng SPS			28.520.000	17.600.000
			Số dư cuối kỳ				17.444.965

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký)

● TÓM TẮT PHẦN II

Qua phần này, chúng ta đã tìm hiểu những vấn đề về công ty cũng như các vấn đề liên quan đến công tác kế toán công nợ tại công ty như hệ thống tài khoản, hệ thống chứng từ, sổ sách và trình tự ghi sổ 1 số nghiệp vụ liên quan đến kế toán công nợ. Phần III của báo cáo em xin nhận xét và đóng góp 1 số giải pháp nhằm cải thiện tình hình thanh toán công nợ của công ty.

PHẦN III. MỘT SỐ NHẬN XÉT VÀ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT CỦA BẢN THÂN NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

I. NHẬN XÉT:

1, Đánh giá chung về hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Đoàn Ngô.

a. Thuận lợi:

Với phương châm: ”Đổi mới, sáng tạo, phát triển ”, hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian qua đã đạt được những kết quả to lớn, luôn hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch, đóng góp một lượng ngân sách cho thành phố. Doanh thu qua các năm không ngừng tăng nhanh, đời sống của cán bộ nhân viên được ổn định và nâng cao, ngày càng củng cố niềm tin đối với khách hàng. Xét một cách cụ thể, Công ty đã hình thành được mạng lưới kinh doanh trên khắp thị trường Miền Trung, hàng hoá tiêu thụ nhanh bởi nhiều chủng loại mặt hàng, đáp ứng nhu cầu cần thiết trong công tác văn phòng ở các Công ty khác. Mà quan trọng hơn là Công ty đã tạo cho mình một giá trị thương hiệu trên thị trường. Để đảm bảo nhu cầu về hàng hóa, Công ty đã trang bị cho mình hệ thống kho bãi, quầy hàng, cửa hàng và bố trí tương đối hợp lý. Bên cạnh đó, Công ty còn có một đội ngũ nhân viên bán hàng rất nhiệt tình trong công việc. Việc kết hợp vừa phân phối hàng hóa trực tiếp cho người tiêu dùng vừa phân phối qua đại lý, đã giúp cho Công ty khai thác hết khả năng bán hàng của mình, nhanh chóng nắm bắt được nhu cầu thị trường cũng như thị hiếu người tiêu dùng từ đó đề ra được phương hướng hoạt động kinh doanh cho mình.

Để có được những kết quả trên đó là thành quả đóng góp không nhỏ của các thành viên, nhân viên, sự điều hành quản lý hiệu quả của ban giám đốc công ty, hiệu quả làm việc cao của toàn thể cán bộ công nhân viên toàn Công ty.

b, Khó khăn:

Bên cạnh những kết quả đạt được, Công ty vẫn còn những hạn chế. Lớn nhất đó là nguồn vốn kinh doanh phần lớn là từ sự huy động của các thành viên nhỏ, vay ngân hàng. Đi kèm với nó là Công ty phải trả một chi phí lãi vay không nhỏ và khoản chia lợi tức cho nhiều cổ đông mà khó huy động trong thời gian ngắn, dễ xảy ra rủi ro tài chính, hiệu quả sinh lợi chưa cao.

Mặt hàng kinh doanh của Công ty là các mặt hàng văn phòng phẩm và các thiết bị văn phòng hiện đại, thời gian tới sẽ có nhiều đối thủ mới hình thành, có quy mô,

mức độ chuyên nghiệp và khả năng cạnh tranh cao do sự gia nhập nền kinh tế thế giới của Việt Nam trong thời gian gần đây..

Các nhà sản xuất trong cả ngoài nước hiện nay vẫn có khuynh hướng tổ chức các kênh phân phối riêng, điều này làm giảm cơ hội đa dạng hóa nhãn hiệu hàng hóa, đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng.

Tâm lý và thị hiếu thích tham dò các cơ sở mới của người tiêu dùng cũng là nguyên nhân ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

2, Đánh giá về công tác kế toán tại công ty TNHH Đoàn Ngô.

a. Ưu điểm:

Hình thức kế toán áp dụng tại công ty là hình thức Nhật ký chung, phù hợp với đặc điểm kinh doanh, đáp ứng được yêu cầu quản lý của công ty. Đội ngũ kế toán có trình độ, có kinh nghiệm công tác và có tinh thần trách nhiệm. Do đó, luôn đáp ứng kịp thời và chính xác những số liệu, thông tin mà ban giám đốc công ty yêu cầu. Bên cạnh đó, bộ phận kế toán luôn có những linh hoạt và sáng tạo trong tổ chức và hoạt động, xứng đáng là bộ phận giúp việc, tham mưu và là công cụ quản lý kinh tế của Công ty.

Trong công tác kế toán công nợ cũng đạt được những kết quả góp phần tạo nên thành công chung của công tác kế toán ở Công ty. Việc theo dõi chi tiết theo từng đối tượng công nợ trên các tài khoản công nợ đã góp phần phản ánh chính xác, đầy đủ giá trị từng khoản nợ nhằm thu hồi và thanh toán nợ đầy đủ của từng đối tượng khách hàng và từng nhà cung cấp. Bên cạnh đó, Công ty có biện pháp quản lý công nợ khá tốt, đặt biệt là khoản phải thu, giải quyết tình trạng công nợ dây dưa và kiểm soát chặt chẽ tình hình công nợ.

b, Nhược điểm:

Bên cạnh những kết quả đạt được trong công tác kế toán nói chung và kế toán công nợ nói riêng, Công ty vẫn không tránh khỏi được những hạn chế nhất định.

Trước hết, do đặt thù công việc, số chứng từ phát sinh trong ngày rất nhiều, công việc của kế toán vất vả dễ dẫn đến những sai sót như nhập thiếu hay trùng chứng từ, số tiền...

Trong công tác kế toán công nợ, có nhiều kế toán viên cùng đảm nhiệm, trong khi đó, mỗi kế toán viên còn đảm nhiệm nhiều phần hành khác, do đó khối lượng công việc nhiều, dễ dẫn đến việc cung cấp thông tin không đảm bảo đúng thời hạn, tổng hợp số liệu không thuận tiện.

Tại Công ty, việc theo dõi công nợ chỉ theo đối tượng chứ chưa theo dõi thời hạn, chưa theo dõi số ngày quá hạn của khoản nợ. Do đó gây ra sự hạn chế trong quá trình cung cấp thông tin cho quản lý.

II. MỘT SỐ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT CỦA BẢN THÂN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.

1, Ý kiến chung:

Tiếp tục củng cố và kiện toàn lại bộ máy tổ chức và nhân sự một cách có hiệu quả và linh động, thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao trình độ, nhận thức cho đội ngũ nhân viên ở Công ty để họ đảm đương tốt nhiệm vụ của mình.

Chiến lược kinh doanh đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh. Thông qua quản trị chiến lược kinh doanh xác định được mục đích và hướng đi của mình, khai thác được cơ hội và tránh được rủi ro, biến động. Công ty cần có quan tâm thích đáng đến công tác quản trị chiến lược. Đây là cơ sở để đưa ra các quy định cụ thể về đầu vào cũng như đầu ra của Công ty.

2, Ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán công nợ tại công ty TNHH Đoàn Ngô.

a. Về sổ sách:

Để tiện theo dõi tình hình thanh toán với khách hàng công ty đang sử dụng sổ chi tiết TK131. Tuy nhiên do kết cấu sổ quá đơn giản không tiện cho việc theo dõi, chuyển số liệu tổng hợp cũng như cung cấp thông tin kịp thời cho nhà quản lý trong việc theo dõi những khách hàng đã thanh toán, đến hạn thanh toán. Để khắc phục những hạn chế trên theo em công ty nên sử dụng sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng theo mẫu sau:

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN THEO THỜI HẠN

Mã TK131 “ Phải thu khách hàng ”

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	PS Nợ	PS Có	Trong hạn	Đến hạn	Quá hạn	Xoá nợ
Số	Ngày								
		Tổng							

Với cách theo dõi như trên thì có thể cho lãnh đạo thấy được tình hình thu hồi nợ tại công ty mình nhất là các khoản nợ quá hạn. Nếu nhìn vào cột tồn cuối kỳ này thì lãnh đạo có thể thấy được công ty mình có tích cực thu hồi nợ hay không, còn nếu theo dõi như hiện nay của công ty thì chỉ biết được số tiền còn nợ hay số tiền còn phải thu chứ không biết được số tiền này nợ từ bao giờ.

b. Quản lý các khoản phải thu:

Có thể nói các công ty đều phát sinh các khoản phải thu nhưng với mức độ khác nhau, kiểm soát phải trực tiếp liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro nếu không bán chịu hàng hoá thì sẽ mất đi cơ hội bán hàng, do đó mất đi lợi nhuận, nếu bán chịu hàng hoá quá nhiều thì chi phí cho khoản phải thu tăng và nguy cơ phát sinh các khoản nợ phải đòi, do đó rủi ro không thu hồi được nợ cũng gia tăng vì vậy công ty cần có chính sách bán chịu phù hợp.

Nội dung quản lý khoản phải thu bao gồm :

- Quyết định chính sách bán chịu :
 - + Tiêu chuẩn bán chịu
 - + Điều khoản bán chịu (thời hạn bán chịu, tỷ lệ chiết khấu, phân tích rủi ro bán chịu)
- Phân tích uy tín khách hàng.
- Quyết định bán chịu hay không bán chịu.

c. Những phương thức nhằm nâng cao hiệu quả thu hồi nợ khách hàng.

+ Sử dụng kế toán thu hồi nợ chuyên nghiệp: Nếu có điều kiện công ty nên tổ chức một bộ phận chuyên đánh giá khách hàng và theo dõi thu hồi nợ do hoạt động mang tính chuyên nghiệp và trải qua kinh nghiệm nên hiệu suất thu hồi nợ dần dần sẽ được nâng cao trong khi chi phí thu hồi nợ có thể giảm, tuy nhiên cách này cũng chỉ thích hợp trong trường hợp khách hàng bán chịu không quá lớn và địa bàn thu hồi nợ không quá rộng, trong trường hợp địa bàn thu hồi nợ quá lớn hoặc số lượng khách hàng quá lớn khiến cho chi phí thu hồi nợ riêng lẻ quá cao thì công ty nên sử dụng nghiệp vụ bao thanh toán.

+ Nghiệp vụ bao thanh toán: là nghiệp vụ theo đó những công ty thường xuyên bán chịu hàng hoá sẽ bán lại các khoản nợ cho một công ty chuyên môn làm nghiệp vụ thu hồi nợ. Nhờ có sự chuyên môn hoá thu hồi nợ nên sau khi mua lại các khoản nợ, công ty mua nợ có thể nâng cao hiệu suất thu hồi nợ và giảm chi phí thu hồi nợ nhờ lợi thế về qui mô. Về phía công ty bán nợ sau khi bán các khoản nợ phải thu sẽ khỏi bận tâm đến việc thu hồi nợ mà chỉ tập trung vào sản xuất kinh doanh. Hiện nay bộ tài chính đã thành lập công ty mua bán nợ, do đó công ty nên phân loại các khoản nợ để xác định nợ khó đòi và bán lại những khoản nợ này hoặc thương lượng chiết khấu với khách nợ nhằm giảm thiểu nợ khó đòi.

PHẦN I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN CÔNG NỢ TRONG DOANH NGHIỆP	1
I. KHÁI NIỆM, VAI TRÒ, NHIỆM VỤ VÀ NỘI DUNG KẾ TOÁN CÔNG NỢ	1
1, Khái niệm về thanh toán công nợ	1
2, Vai trò và nhiệm vụ của kế toán công nợ	2
3, Nội dung của kế toán công nợ	3
II. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN NỢ PHẢI THU	6
III. KẾ TOÁN CÁC KHOẢN NỢ PHẢI TRẢ	9
PHẦN II: THỰC TẾ CÔNG TÁC KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ	13
A. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	13
I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	13
1, Quá trình hình thành:	13
2, Quá trình phát triển:	13
II. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	15
1, Nội dung hoạt động kinh doanh của công ty:	15
2, Đặc điểm mặt hàng kinh doanh của công ty:	15
3, Đặc điểm nguồn hàng của công ty:	15
4, Đặc điểm mạng lưới kinh doanh:	16
III. TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	16
1, Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty:	16
2, Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của từng bộ phận:	17
IV. TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	18
1, Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty:	18
2, Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:	18
3, Hình thức kế toán công ty áp dụng:	19
B. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ	20
I. ĐẶC ĐIỂM KẾ TOÁN CÔNG NỢ CỦA CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	20

1, Đặc điểm các khoản phải thu của công ty:	20
2, Đặc điểm các khoản phải trả của công ty:	20
II. TỔ CHỨC KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	20
2, Tài khoản sử dụng:	21
3, Hệ thống sổ sách:	21
III. THỰC TẾ HẠCH TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	22
1, Hạch toán các khoản phải thu:	22
2, Hạch toán các khoản phải trả:	32
PHẦN III. MỘT SỐ NHẬN XÉT VÀ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT CỦA BẢN THÂN NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	40
I. NHẬN XÉT:	40
1, Đánh giá chung về hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Đoàn Ngô.	40
2, Đánh giá về công tác kế toán tại công ty TNHH Đoàn Ngô.	41
II. MỘT SỐ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT CỦA BẢN THÂN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN CÔNG NỢ TẠI CÔNG TY TNHH ĐOÀN NGÔ.	42
1, Ý kiến chung:	42
2, Ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán công nợ tại công ty TNHH Đoàn Ngô.	43