

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Sinh viên : **Bùi Phương Nhung**
Giảng viên hướng dẫn : **TS.Nguyễn Xuân Năm**

HẢI PHÒNG - 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HOÁ, XÁC ĐỊNH VÀ
PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
XĂNG DẦU KHU VỰC III**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN**

**Sinh viên : Bùi Phương Nhung
Giảng viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Xuân Năm**

HẢI PHÒNG - 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Phương Nhung

Mã SV:110977

Lớp: QT1103K

Ngành: Kế toán - Kiểm toán

Tên đề tài: Kế toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 11 tháng 04 năm 2011

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 16 tháng 07 năm 2011

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2011

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2011

Cán bộ hướng dẫn

(họ tên và chữ ký)

LỜI MỞ ĐẦU

Xăng dầu là một mặt hàng thiết yếu có vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, kinh doanh xăng dầu được coi là một ngành kinh tế trọng yếu, có ý nghĩa chiến lược trong phát triển kinh tế - xã hội. Ở nước ta kinh doanh xăng dầu là lĩnh vực kinh doanh không chỉ có ý nghĩa đem lại hiệu quả kinh tế cao mà còn thực sự thúc đẩy sản xuất, góp phần ổn định giá cả, kiềm chế lạm phát, tăng tích lũy cho ngân sách nhà nước, hướng dẫn và thay đổi cơ cấu tiêu dùng theo hướng văn minh, lợi ích hơn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế - xã hội của toàn bộ nền kinh tế. Kinh doanh xăng dầu theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước là một vấn đề còn đang mới mẻ ở nước ta. Thực tế những năm qua, kinh doanh xăng dầu đã đạt được những kết quả nhất định. Song khó khăn tồn tại không phải là ít: sự chuyển đổi cơ chế quản lý kinh doanh xăng dầu tiến hành chưa mạnh mẽ so với một số lĩnh vực khác; môi trường kinh doanh xăng dầu ngày càng biến động và thay đổi; sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá nền kinh tế đất nước đang tăng nhanh nhu cầu xăng dầu. Nhiều vấn đề về kinh doanh xăng dầu trong tình hình mới đang đặt ra những yêu cầu mới hết sức bức xúc nếu không đổi mới tích cực sẽ không đáp ứng được tình hình đó.

Công ty xăng dầu khu vực III, là một doanh nghiệp nhà nước trực thuộc tổng công ty xăng dầu Việt Nam, là đại diện của PETROLIMEX tại Hải Phòng, có nhiệm vụ tổ chức kinh doanh cung cấp xăng dầu cho các đơn vị kinh tế, quốc phòng và tiêu dùng xã hội trên địa bàn Hải Phòng và khu vực lân cận

Nhiệm vụ hàng đầu của các doanh nghiệp nói chung và của công ty xăng dầu khu vực III nói riêng là phải đẩy mạnh bán hàng với mục đích cuối cùng là đem lại lợi nhuận cao. Do đó công tác kế toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh nhằm bảo toàn vốn và phát triển kinh doanh thực sự là một vấn đề có ý nghĩa lớn lao cả về lý luận và thực tiễn.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên, trong thời gian thực tập tại công ty xăng dầu khu vực III Hải Phòng, tôi đã đi sâu nghiên cứu đề tài sau:

“Kế toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III”

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, đề tài được chia làm ba phần:

- Phần I: ***Những vấn đề lý luận chung về công tác hạch toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp***

- Phần II: ***Thực trạng tổ chức hạch toán tiêu thụ, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III***

- Phần III: ***Hướng hoàn thiện kế toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III.***

Do thời gian có hạn, tài liệu nghiên cứu không nhiều chắc chắn đề tài không tránh khỏi những thiếu sót. Tôi mong nhận được những nhận xét và ý kiến đóng góp để đề tài có giá trị thực tiễn cao hơn.

Tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ, hướng dẫn nhiệt tình của Tiến sĩ Nguyễn Xuân Năm và các thầy cô giáo, sự tạo điều kiện giúp đỡ của lãnh đạo công ty Xăng dầu khu vực III, các nhân viên phòng kế toán, phòng kinh doanh... để tôi hoàn thành đề tài này.

Sinh viên thực hiện

Bùi Phương Nhung

KẾT LUẬN

Trong bất kỳ doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nào, tiêu thụ hàng hoá là một hành vi kinh doanh nhằm thực hiện giá trị của hàng hoá đối với người bán, kết thúc quá trình tuần hoàn vốn kinh doanh và nhằm thực hiện giá trị sử dụng với khách hàng mua từ nhiều mục đích khác nhau. Thực hiện quá trình tiêu thụ sẽ đồng nghĩa với việc tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Nhất là trong việc chuyển đổi môi trường kinh tế, tiêu thụ hàng hoá trở thành vấn đề quan tâm hàng đầu thì việc tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hoá đòi hỏi càng phải hoàn thiện. Thực hiện quá trình tiêu thụ quyết định sự giàu, nghèo của doanh nghiệp kinh doanh. Để đạt được điều đó tất nhiên mỗi doanh nghiệp không ngừng hoàn thiện công tác tiêu thụ hàng hoá của mình.

Bởi vậy kế toán tiêu thụ hàng hoá và xác định kết quả kinh doanh là vấn đề vừa mang tính lý luận, vừa mang tính thực tiễn cao.

Do thời gian tìm hiểu thực tế tại công ty không nhiều và trình độ chuyên môn còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi thiếu sót, tôi rất mong sự đóng góp, giúp đỡ của các thầy cô giáo để chuyên đề được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của TS.Nguyễn Xuân Năm và cán bộ phòng kế toán công ty xăng dầu khu vực III đã giúp đỡ tôi hoàn thành chuyên đề này.

Hải Phòng, tháng 6 năm 2011

Sinh viên

Bùi Phương Nhung

MỤC LỤC

PHẦN I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC HẠCH TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HOÁ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP	12
1.1. Những vấn đề chung về tiêu thụ hàng hoá và kết quả tiêu thụ.	12
1.1.1 Khái niệm tiêu thụ hàng hoá, xác định kết quả kinh doanh hàng hoá	12
1.1.1.1. Khái niệm về hàng hoá:.....	12
1.1.1.2. Khái niệm về tiêu thụ hàng hoá	13
1.1.1.3. Các phương thức tiêu thụ hàng hoá trong doanh nghiệp	14
1.1.1.4. Nguyên tắc xác định kết quả tiêu thụ hàng hoá:	14
1.1.2. Vai trò, nhiệm vụ, yêu cầu của công tác tiêu thụ hàng hoá	15
1.1.2.1. Vai trò của tiêu thụ hàng hoá:	15
1.1.2.2. Các yêu cầu quản lý của công tác tiêu thụ hàng hoá	17
1.2. Tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hoá	18
1.2.1. Nhiệm vụ của công tác hạch toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.	18
1.2.2. Nội dung tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hoá	20
1.2.2.1. Phương pháp áp dụng.....	20
1.2.2.1.1. Phương pháp kê khai thường xuyên.....	20
1.2.2.1.2. Phương pháp kiểm kê định kỳ.....	26
1.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán.....	26
1.2.2.2.1. Khái niệm giá vốn hàng bán.....	26
1.2.2.2.2. Phương pháp xác định giá vốn.....	26
1.2.2.2.3. Tài khoản sử dụng	27
1.2.2.2.4. Phương pháp hạch toán giá vốn hàng bán	27
1.2.2.3. Kế toán doanh thu tiêu thụ	28
1.2.2.3.1. Khái niệm doanh thu tiêu thụ, doanh thu thuần	28
1.2.2.3.2. Tài khoản sử dụng	29
1.2.2.3.3. Phương pháp hạch toán	29
1.2.2.4. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	30
1.2.2.4.1. Kế toán giảm giá hàng bán.....	30
1.2.2.4.2. Kế toán hàng bán bị trả lại	31
1.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ.....	32
1.3.1. Kế toán chi phí bán hàng.....	32
1.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	34
1.3.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ.....	36

PHẦN II: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC HẠCH TOÁN TIÊU THỤ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH Ở CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III	39
2.1. Khái quát tổ chức hoạt động của công ty xăng dầu khu vực III	39
2.1.1. Giới thiệu chung về công ty	39
2.1.1.1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển của công ty	39
2.1.1.2. Chức năng nhiệm vụ, bộ máy tổ chức của công ty.	40
2.1.2. Đặc điểm, cơ cấu tổ chức quản lý của công ty.....	42
2.1.3. Đặc điểm cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại công ty	45
2.2. Thực trạng về kế toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III.....	48
2.2.1. Chế độ kế toán tài chính tại công ty xăng dầu khu vực III	49
2.2.2. Kế toán tiêu thụ tại công ty xăng dầu khu vực III.....	51
2.2.2.1. Các phương thức tiêu thụ hàng hoá tại công ty xăng dầu khu vực III... ..	51
2.2.2.2. Thực tế hạch toán tiêu thụ hàng hoá tại công ty xăng dầu khu vực III.. ..	52
2.2.2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	54
2.2.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán.....	62
2.2.2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	67
2.2.2.2.4. Kế toán chi phí hoạt động tài chính	73
2.2.2.2.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	76
2.2.2.2.6. Tổ chức lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	81
PHẦN III : HƯỚNG HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HOÁ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III.....	82
3.1. Nhận xét chung về công tác hạch toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III ..	82
3.1.1. Về ưu điểm	82
3.1.2. Những vấn đề còn tồn tại	85
3.2. Những đề xuất và biện pháp nhằm hoàn thiện công tác hạch toán tiêu thụ hàng hóa tại công ty xăng dầu khu vực III.....	87
3.2.1. Hoàn thiện phương pháp hạch toán hàng tồn kho.....	87
3.2.2. Hoàn thiện phương pháp hạch toán chi phí bán hàng.	88
3.2.3. Hoàn thiện phương pháp hạch toán chi phí mua hàng.....	90

3.2.4. Hoàn thiện hình thức nhật ký chung sử dụng hạch toán tiêu thụ hàng hoá tại công ty.....	91
3.2.5. Một số kiến nghị khác.....	80

PHẦN I

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC HẠCH TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HOÁ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào đều nhằm vào mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận phản ánh kết quả và trình độ kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời là phương tiện để duy trì và tái sản xuất mở rộng, là phương tiện để ứng dụng công nghệ và kỹ thuật hiện đại. Làm thế nào để doanh nghiệp tồn tại và liên tục phát triển là phụ thuộc vào trình độ quản lý và xử lý thông tin kinh tế của chủ doanh nghiệp và những người làm công tác kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ nói riêng. Hoạt động tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh trong nền kinh tế thị trường là tấm gương phản chiếu tình hình sản xuất kinh doanh lỗ hay lãi, là thước đo để đánh giá sự cố gắng và chất lượng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp trong cơ chế thị trường phải xác định được vị trí hoạt động tiêu thụ hàng hoá trong toàn bộ các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp để trên cơ sở đó vạch ra những hướng đi đúng đắn, có cơ sở khoa học bảo đảm cho sự thành công của doanh nghiệp.

1.1. Những vấn đề chung về tiêu thụ hàng hoá và kết quả tiêu thụ.

1.1.1 Khái niệm tiêu thụ hàng hoá, xác định kết quả kinh doanh hàng hoá

1.1.1.1. Khái niệm về hàng hoá:

Theo học thuyết của Mác: Hàng hoá là những vật phẩm do con người lao động sáng tạo ra nhằm thoả mãn hai điều kiện:

- Thoả mãn nhu cầu nào đó của con người

- Sản xuất ra để bán, trao đổi

Hàng hoá có hai thuộc tính: **giá trị trao đổi** và **giá trị sử dụng**

Giá trị sử dụng là công cụ của một vật thể thảo mãn nhu cầu nào đó của con người. Công dụng của nó do thuộc tính tự nhiên của vật đó quyết định.

Giá trị trao đổi là mối quan hệ tỷ lệ về lượng giữa một giá trị sử dụng này với một giá trị sử dụng khác. Giá trị trao đổi chính là hình thức biểu hiện của giá trị. Bất kỳ một loại hàng hoá nào cũng đều được biểu hiện trên hai mặt số lượng và chất lượng. Số lượng của hàng hoá được biểu hiện thông qua đơn vị đo lường phù hợp với tính chất lý hoá của hàng hoá. Còn chất lượng hàng hoá được xác định bằng tỷ lệ phần trăm tốt xấu hoặc phẩm chất của hàng hoá (loại 1, loại 2...)

1.1.1.2. Khái niệm về tiêu thụ hàng hoá

Tiêu thụ hàng hoá là quá trình thực hiện giá trị sử dụng và giá trị trao đổi của hàng hoá thông qua quá trình trao đổi. Doanh nghiệp thực hiện việc chuyển hàng hoá vốn sản xuất kinh doanh của mình từ hình thái hàng hoá sang hình thái tiền tệ và hình thái kết quả kinh doanh là kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua quá trình tiêu thụ nhu cầu của người tiêu dùng về một giá trị sử dụng nhất định được thoả mãn và giá trị của hàng hoá được thực hiện.

Xét từ góc độ kinh tế, tiêu thụ hàng hoá là việc chuyển quyền sở hữu về hàng hoá để nhận về một lượng giá trị tương đương. Theo đó quá trình tiêu thụ hàng hoá có thể chia làm hai giai đoạn:

Giai đoạn 1: Đơn vị bán căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã kí kết để xuất giao sản phẩm hàng hoá cho đơn vị mua. Giai đoạn này phản ánh một mặt quá trình vận động của hàng hoá. Tuy nhiên nó chưa phản ánh được kết quả của việc tiêu thụ hàng hoá, chưa có cơ sở để đảm bảo quá trình tiêu thụ hàng hoá được hoàn tất, bởi hàng hoá được gửi đi đó chưa khẳng định là sẽ thu được tiền.

Giai đoạn 2: Khách hàng trả tiền hoặc xác nhận sẽ trả tiền. Khi đó quá trình tiêu thụ hàng hoá được hoàn tất, đơn vị có thu nhập để bù đắp chi phí và hình thành kết quả kinh doanh.

Tóm lại quá trình tiêu thụ hàng hoá ở doanh nghiệp có các đặc điểm sau:

- Đó là sự mua bán có thoả thuận: doanh nghiệp đồng ý bán, khách hàng đồng ý mua và trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.
- Có sự thay đổi quyền sở hữu về hàng hoá từ doanh nghiệp sang cho khách hàng.

Doanh nghiệp giao cho khách hàng một khối lượng hàng hoá nhất định và nhận lại từ khách hàng một khoản tiền hoặc một khoản nợ gọi là doanh thu bán hàng. Số doanh thu này là cơ sở để doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.1.3. Các phương thức tiêu thụ hàng hoá trong doanh nghiệp

- Bán trực tiếp tại kho của doanh nghiệp

Tiêu thụ trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho, tại các phân xưởng sản xuất (không qua kho) của doanh nghiệp. Sản phẩm khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ.

- Chuyển hàng theo hợp đồng
- Bán hàng thông qua các đại lý

1.1.1.4. Nguyên tắc xác định kết quả tiêu thụ hàng hoá:

Kết quả kinh doanh hàng hoá là phần thu nhập còn lại sau khi trừ đi tất cả các chi phí. Kết quả kinh doanh là mục đích cuối cùng của mọi doanh nghiệp mà nó phụ thuộc vào quy mô chất lượng của quá trình sản xuất kinh doanh. Đó không chỉ là tấm gương phản ánh hoạt động sản xuất kinh doanh kỳ này mà còn tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của kỳ tiếp theo.

Xác định kết quả kinh doanh là việc so sánh chi phí đã bỏ ra và thu nhập đạt được trong cả quá trình sản xuất kinh doanh. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả kinh doanh là lãi và ngược lại thì kết quả kinh doanh là lỗ. Việc xác định kết quả kinh doanh thường được tiến hành vào cuối kỳ hạch toán là tháng, quý hay năm, tùy thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh và các yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

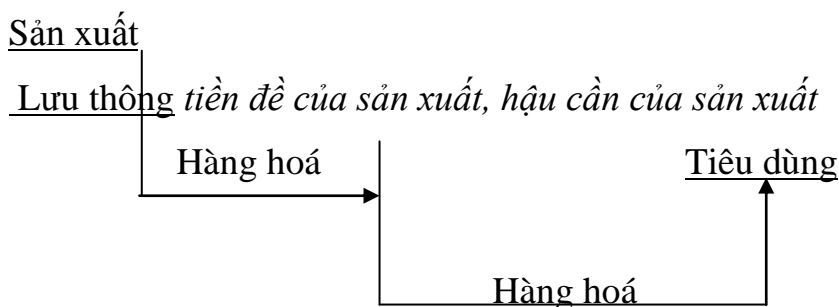
$$\begin{array}{ccccccccc} \text{Kết quả} & = & \text{Doanh thu} & - & \text{Giá vốn} & - & \text{Chi phí} & - & \text{Chi phí quản} \\ \text{tiêu thụ} & & \text{bán hàng thuần} & & \text{hàng bán} & & \text{bán hàng} & & \text{lý doanh nghiệp} \end{array}$$

1.1.2. Vai trò, nhiệm vụ, yêu cầu của công tác tiêu thụ hàng hoá

1.1.2.1. Vai trò của tiêu thụ hàng hoá:

Đặc trưng lớn nhất của sản xuất hàng hoá là sản phẩm được sản xuất ra để bán nhằm thực hiện những mục tiêu đã quy định trong chương trình hoạt động của người sản xuất, của mỗi doanh nghiệp. Do đó tiêu thụ sản phẩm sản xuất ra là một trong những khâu quan trọng của tái sản xuất xã hội, quá trình sản xuất sản phẩm chỉ kết thúc khi quá trình thanh toán giữa người mua và người bán đã diễn ra và quyền sở hữu về hàng hoá đã thay đổi, nó là giai đoạn cuối của quá trình kinh doanh và là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp.

Tiêu thụ hàng hoá là lĩnh vực hoạt động chuyên doanh trong lưu thông hàng hoá. Thật vậy, quá trình sản xuất xã hội bao gồm ba khâu:



Tiêu thụ hàng hoá có tác dụng nhiều mặt đối với lĩnh vực sản xuất vật chất và lĩnh vực tiêu dùng của xã hội.

Trước hết, tiêu thụ hàng hoá cung cấp hàng hoá cần thiết một cách đầy đủ, kịp thời, đồng bộ, đúng số lượng, chất lượng một cách thuận lợi, đáp ứng nhu cầu khách hàng. Nó phản ánh việc cung cầu gặp nhau về một loại hàng hoá nào đó. Qua đó tiêu thụ góp phần khuyến khích tiêu dùng, hướng sản xuất phát triển để đạt sự thích ứng tối ưu giữa cung và cầu trong lĩnh vực tiêu dùng, các cá nhân có thể dễ dàng thoả mãn nhu cầu về hàng hoá tiêu dùng trên thị trường một cách

đầy đủ, kịp thời, thuận lợi và văn minh nhờ hàng loạt các quầy hàng, cửa hàng, siêu thị... cung ứng cho mọi đối tượng trong xã hội. Còn trong lĩnh vực sản xuất vật chất, các doanh nghiệp nhận thấy tiêu thụ hàng hoá là giai đoạn cuối cùng của quá trình tuần hoàn vốn sản xuất kinh doanh.

Như vậy thông qua thị trường tiêu thụ góp phần điều hoà sự cân bằng giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa hàng hoá và tiền tệ trong lưu thông, giữa nhu cầu tiêu dùng và khả năng thanh toán... đồng thời đó là điều kiện để đảm bảo sự phát triển cân đối trong từng ngành, từng vùng cũng như toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Thứ hai, tiêu thụ hàng hoá là cơ sở hình thành nên doanh thu và lợi nhuận, tạo ra thu nhập để bù đắp chi phí bỏ ra, bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh thông qua các phương thức tiêu thụ, phù hợp với yêu cầu của khách hàng. Để quá trình tiêu thụ diễn ra được thuận lợi thì hàng hoá không chỉ đảm bảo về chất lượng mà còn phải phù hợp với thị yếu tiêu dùng luôn biến động, cạnh tranh được với những mặt hàng khác về mẫu mã, giá cả, chất lượng cũng như phương thức bán hàng và khâu phục vụ sau bán hàng, nhằm kích thích nhu cầu tiêu dùng.

Thứ ba, doanh nghiệp sản xuất kinh doanh áp dụng những biện pháp tiêu thụ đúng đắn, đảm bảo cho người tiêu dùng những hàng hoá tốt sẽ đẩy mạnh doanh số bán ra, nâng cao doanh thu do đó thị trường được mở rộng và khẳng định được uy tín của doanh nghiệp trong mối quan hệ với các chủ thể khác như bạn hàng, chủ nợ, nhà đầu tư... động viên người lao động hoàn thành và phát huy sáng kiến trong sản xuất kinh doanh.

Đồng thời với việc tiêu thụ hàng hoá, xác định đúng kết quả kinh doanh là cơ sở đánh giá hiệu quả cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định của doanh nghiệp, thực lãi của doanh nghiệp là xác định phần nghĩa vụ phải thực hiện đối với Nhà nước, giải quyết hài hoà mối quan hệ giữa lợi ích kinh tế của Nhà nước với tập thể và cá nhân người lao động. Xác định đúng kết quả kinh doanh tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động tốt trong kỳ kinh doanh tiếp theo, đồng thời cung cấp số liệu cho các bên

liên quan, thu hút đầu tư vào doanh nghiệp, giữ vững uy tín cho doanh nghiệp trong mối quan hệ với bên ngoài. Đặc biệt trong điều kiện hiện nay, các doanh nghiệp phải tiến hành sản xuất kinh doanh không còn chế độ bao cấp và cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt, việc xác định kết quả kinh doanh đã trở thành một yêu cầu bức thiết và cũng là một thử thách quyết định đối với tài năng của các nhà quản lý.

Như vậy, tiêu thụ hàng hoá có ý nghĩa lớn trong việc thúc đẩy sử dụng nguồn lực và phân bổ các nguồn lực có hiệu quả đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân nói chung và đối với mỗi doanh nghiệp nói riêng. Có thể khẳng định rằng hiệu quả kinh doanh của đơn vị được đánh giá thông qua khối lượng hàng hoá được thị trường thừa nhận và lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được.

1.1.2.2. Các yêu cầu quản lý của công tác tiêu thụ hàng hoá

Doanh nghiệp thương mại là hợp phần tất yếu, quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, là nơi thể hiện đầy đủ, tập trung nhất các mối quan hệ lớn trong xã hội và cũng là nơi diễn ra cuộc đấu tranh gay gắt, quyết liệt giữa cơ chế quản lý cũ chưa bị xoá bỏ hoàn toàn với cơ chế quản lý mới chưa hoàn chỉnh cùng đan xen tồn tại với nhau, vì vậy phải thực hiện tốt các yêu cầu sau:

- Quá trình tiêu thụ hàng hoá phải được quản lý từ khâu ký kết hợp đồng tiêu thụ, đến các khâu gửi hàng, xuất bán, thanh toán tiền hàng...cho đến khi chấm dứt hợp đồng.
- Thường xuyên kiểm tra tình hình tiêu thụ, thực hiện kế hoạch tiêu thụ và thực hiện chế độ chính sách liên quan.
- Quản lý tốt nguồn lực trong kinh doanh: lao động, vật tư, vốn...để sử dụng hợp lý, mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất với chi phí lao động xã hội thấp nhất.
- Phải tích cực góp phần vào bảo vệ môi trường, tài nguyên thiên nhiên, thực hiện nghĩa vụ xã hội đối với cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp, các vùng biên giới hải đảo, nghiêm chỉnh tuân thủ pháp luật và các chế độ quản lý kinh tế đất nước.

Khi chuyển sang cơ chế thị trường các doanh nghiệp không còn hoạt động theo hình thức chỉ tiêu kế hoạch mà luôn luôn phải chủ động tìm kiếm nguồn

hàng, khách hàng, thị trường kinh doanh để tiêu thụ sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp mình. Thực tế những năm qua đã cho thấy không ít những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, phá sản do không biết tổ chức tiêu thụ hàng hoá, hàng hoá kinh doanh không đáp ứng được nhu cầu của xã hội. Do vậy để có thể đứng vững được trên thương trường các doanh nghiệp thương mại phải luôn xác định được mình kinh doanh cái gì? Kinh doanh như thế nào? đồng thời tạo ra sự thuận tiện trong quan hệ mua bán trên cơ sở áp dụng linh hoạt các phương thức bán hàng và thanh toán tiền hàng.

1.2. Tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hoá

1.2.1. Nhiệm vụ của công tác hạch toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.

Tiêu thụ hàng hoá có ý nghĩa sống còn đối với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Chính vì lẽ đó mà kế toán tiêu thụ có vai trò đặc biệt quan trọng trong công tác quản lý và tiêu thụ hàng hoá. Thông qua các thông tin từ kế toán mà người điều hành doanh nghiệp có thể biết được mức độ hoàn thành tiêu thụ, phát hiện kịp thời sai sót ở từng khâu trong quá trình lập và thực hiện quá trình mua, tiêu thụ và dự trữ hàng hoá từ đó có biện pháp cụ thể phù hợp hơn để đạt hiệu quả kinh doanh ngày càng cao.

Đối với nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá, kế toán có nhiệm vụ cung cấp tài liệu về quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hoá giúp cho việc đánh giá chất lượng toàn bộ hoạt động kinh doanh của đơn vị, cụ thể kế toán tiêu thụ cần thực hiện những nhiệm vụ sau:

- Phản ánh, giám đốc tình hình thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch tiêu thụ hàng hoá: mức bán ra, doanh thu bán hàng về thời gian và địu điểm theo tổng số, theo nhóm hàng. Quan trọng nhất là chỉ tiêu lãi thuần về hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Phản ánh đầy đủ, kịp thời và chi tiết hàng bán ở tất cả các trạng thái: hàng đi đường, hàng trong kho, trong quầy...nhằm đảm bảo an toàn hàng hoá ở cả hai chỉ tiêu hiện vật và giá trị.

- Phản ánh chính xác kịp thời doanh thu bán hàng và doanh thu thuần để xác định kết quả kinh doanh. Đôn đốc kiểm tra đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền bán hàng tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý.
- Phản ánh, giám đốc thực hiện kết quả kinh doanh, cung cấp số liệu lập quyết toán đầy đủ, kịp thời để phán ánh đúng hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như nghĩa vụ đối với Nhà nước.
- Phản ánh, kiểm tra và giám sát tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ hàng hoá, kế hoạch bán hàng về số lượng, chất lượng, chủng loại, giá cả, thời hạn, giám đốc sự an toàn của hàng hoá cho đến khi người mua nhận hàng.
- Kiểm tra chặt chẽ các chứng từ bán hàng nhằm xác định đúng đắn và kịp thời doanh thu tiêu thụ hàng hoá, kiểm tra giám sát quá trình thanh toán tiền hàng của khách hàng. Với nghiệp vụ tiêu thụ bán lẻ kế toán còn có nhiệm vụ kiểm tra việc bảo đảm an toàn cho hàng hoá hiện có tại đơn vị cả về số lượng, chất lượng, kiểm tra việc nộp tiền bán hàng đầy đủ và kịp thời.
- Xác định đúng thời điểm hàng hoá được coi là tiêu thụ để kịp thời lập báo cáo bán hàng và phản ánh doanh thu bán hàng. Báo cáo thường xuyên, kịp thời tình hình bán hàng và thanh toán với khách hàng chi tiết theo từng loại, từng hợp đồng kinh tế nhằm giám sát chặt chẽ hàng bán cả về số lượng, chất lượng, chủng loại, thời gian...
- Tổ chức hệ thống chứng từ ban đầu và trình tự luân chuyển chứng từ hợp lý, tránh trùng lặp, bỏ sót và không quá phức tạp mà vẫn đảm bảo yêu cầu của quản lý, nâng cao hiệu quả công tác kế toán. Doanh nghiệp lựa chọn hình thức kế toán phù hợp để phát huy được ưu điểm của chúng và phù hợp với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu quản lý, đơn giản, tiết kiệm.
- Xác định đúng và tập hợp đầy đủ giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hoá cũng như chi phí quản lý doanh nghiệp. Xác định chính xác đúng chế độ các khoản thuế phải nộp về sản phẩm hàng hoá đã tiêu thụ trong kỳ để xác định đúng kết quả kinh doanh. Xác định đúng đắn kết quả kinh doanh hàng hoá, giám sát, kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu và thu nhập của đơn vị, trên cơ sở đó có những biện pháp kiến nghị nhằm

hoàn thiện hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp cho ban lãnh đạo của đơn vị nắm được thực trạng tình hình tiêu thụ hàng hoá của mình và kịp thời có những chính sách điều chỉnh thích hợp với thị trường.

1.2.2. Nội dung tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hoá

1.2.2.1. Phương pháp áp dụng

1.2.2.1.1. Phương pháp kê khai thường xuyên

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Hàng hoá tồn kho} & = & \text{Hàng hoá tồn} & + & \text{Hàng hoá nhập} & - & \text{Hàng hoá xuất} \\ \text{cuối kỳ} & & \text{kho đầu kỳ} & & \text{kho trong kỳ} & & \text{kho trong kỳ} \end{array}$$

Hạch toán tiêu thụ hàng hoá theo phương pháp kê khai thường xuyên là phương pháp theo dõi thường xuyên, liên tục sự biến động nhập - xuất - tồn hàng hoá trên sổ kế toán.

Ưu điểm:

- Sử dụng phương pháp này có thể tính được trị giá vật tư nhập, xuất, tồn tại bất cứ thời điểm nào trên sổ tổng hợp. Trong trường hợp này, tài khoản hàng hoá được phản ánh theo đúng nội dung tài khoản tài sản.
- Nắm bắt, quản lý hàng tồn kho thường xuyên, liên tục, góp phần điều chỉnh nhanh chóng, kịp thời tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Giảm tình trạng sai sót trong việc ghi chép và quản lý (giữa thủ kho và kế toán).

Nhược điểm:

- Tăng khối lượng ghi chép hàng ngày, gây áp lực cho người làm công tác kế toán. Tuy nhiên, nhược điểm này được khắc phục khi doanh nghiệp tin học hoá công tác kế toán.

Phương pháp này thường được áp dụng ở các doanh nghiệp có giá trị hàng hoá tồn kho lớn.

+ Tài khoản sử dụng: TK 154, 155, 156, 157

+Phương pháp hạch toán:

Phương thức bán trực tiếp: Bán trực tiếp là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho, tại các phân xưởng sản xuất (không qua kho) của doanh nghiệp. Sản phẩm khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ.

- Trường hợp doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, căn cứ vào hoá đơn GTGT, kế toán ghi:

Nợ TK 632 – giá vốn hàng bán

 Có TK 155, 156 - xuất kho thành phẩm, hàng hoá

 Có TK 154 - xuất trực tiếp không qua kho

Phản ánh doanh thu bán hàng

Nợ TK 111 - tiền mặt

Nợ TK 112 - tiền gửi ngân hàng

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

 Có TK 511 – Doanh thu bán hàng

 Có TK 33311 - Thuế GTGT đầu ra

- Trường hợp doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, căn cứ vào hoá đơn GTGT, kế toán ghi:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán

 Có TK 155, 156 - Xuất kho thành phẩm, hàng hoá.

 Có TK 154 - xuất trực tiếp không qua kho.

Phản ánh doanh thu bán hàng

Nợ TK 111 - tiền mặt

Nợ TK 112 - tiền gửi ngân hàng

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

 Có TK 511 – Doanh thu bán hàng

 Có TK 33311 - Thuế GTGT đầu ra.

- Trường hợp doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc bán hàng hoá thuộc diện không chịu thuế GTGT, căn cứ vào hoá đơn bán hàng, kế toán ghi:

Nợ TK 111, 112, 131: Tổng giá thành phẩm

 Có TK 511 – Doanh thu bán hàng.

* Trường hợp doanh thu bán hàng thu bằng ngoại tệ, thì ngoài việc ghi sổ kế toán chi tiết số nguyên tệ đã thu hoặc phải thu, kế toán phải căn cứ vào tỷ giá liên ngân hàng bình quân công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế để quy đổi ra đồng Việt Nam để hạch toán vào tài khoản doanh thu bán hàng, ghi:

Nợ TK 131, 1112, 1122 (theo tỷ giá hạch toán)

Nợ/Có TK 413 – chênh lệch giữa tỷ giá thanh toán và tỷ giá hạch toán

Có TK 511 – theo tỷ giá thanh toán

Có TK 33311 – thuế GTGT đầu ra

* Trường hợp bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng, ghi:

Nợ TK 152 – nguyên liệu, vật liệu

Nợ TK 153 – Công cụ, dụng cụ

Nợ TK 156 – Hàng hoá tồn kho

Nợ TK 131 - Phải thu của khách hàng

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng

Có TK 33311 – GTGT đầu ra

- Đồng thời với các bút toán trên ghi:

Nợ TK 632

Có TK 1561 - Trị giá vốn

Có TK 1562 – Chi phí thu mua cho hàng tiêu thụ

Có TK 153 – Bao bì có tính giá riêng.

Phương thức bán chuyển hàng theo hợp đồng

- Khi xuất hàng hoá chuyển cho khách hàng theo hợp đồng đã ký, ghi:

Nợ TK 157 – Hàng gửi bán

Có TK 154, 155, 156

- Khi khách hàng thanh toán tiền hoặc chấp nhận thanh toán tiền hàng hoá, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng

Có TK 33311 - Thuế GTGT đầu ra hàng hoá, dịch vụ

- Đồng thời ghi:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán

Có TK 157 – Hàng gửi bán.

Phương thức bán hàng gửi đại lý:

- Phương pháp hạch toán ở doanh nghiệp có hàng gửi đại lý, ký gửi:

Do hàng ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi chính thức tiêu thụ. Về nội dung hạch toán tương tự như phương thức chuyển hàng theo hợp đồng, riêng số tiền hoa hồng trả cho đại lý được tính vào chi phí bán hàng. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Theo luật thuế GTGT, nếu bên đại lý bán hàng bán đúng giá do bên giao dịch đại lý quy định thì toàn bộ số thuế GTGT sẽ do chủ hàng chịu, bên đại lý không phải nộp thuế GTGT trên phần hoa hồng được hưởng. Trường hợp bên đại lý hưởng khoản chênh lệch giá thì bên đại lý sẽ chịu thuế GTGT tính trên phần tăng thêm.

Trình tự hạch toán:

+ Xuất hàng bán (ký gửi) cho các đại lý bán hàng (người nhận bán hàng ký gửi), ghi:

Nợ TK 157 – Hàng gửi đi bán

Có TK 154, 155, 156 – Hàng hoá tồn kho

+ Thanh toán doanh thu thực tế thu được của hàng gửi đại lý và việc thanh toán với đơn vị nhận hàng về số hàng gửi đại lý.

Trường hợp không tách biệt việc thanh toán tiền doanh thu hàng gửi đại lý và hoá hồng đại lý phải trả:

Tính trừ số hoa hồng phải trả cho bên nhận đại lý, ký gửi trên tổng doanh thu thực thu được, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131 - Số tiền đã thu hoặc phải thu về hàng gửi đại lý

Nợ TK 641 – Chi phí bán hàng - Số tiền hoa hồng bên nhận bán hàng đại lý được hưởng

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng

Có TK 33311 - Thuế GTGT đầu ra

Trường hợp tách biệt việc thanh toán tiền doanh thu bán hàng gửi đại lý và hoa hồng đại lý phải trả cho đơn vị nhận đại lý

+ Khi bên nhận bán hàng đại lý thanh toán cho doanh nghiệp về doanh thu của số hàng giao đại lý:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 511

Có TK 33311

+ Tiền hoa hồng phải thanh toán cho bên nhận bán hàng đại lý, ghi:

Nợ TK 641 – Chi phí bán hàng

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng

+ Đồng thời ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 – Hàng gửi bán

+ Trường hợp hàng gửi đại lý không bán được, doanh nghiệp nhận lại số hàng này, ghi:

Nợ TK 156 – Hàng hoá tồn kho

Có TK 157 – Hàng gửi đi bán

- Phương pháp hạch toán ở doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh nhận hàng gửi đại lý

+ Doanh nghiệp phản ánh toàn bộ giá trị hàng hoá nhận đại lý trên tài khoản ngoài bảng (TK 003). Khi nhận hàng hoá ký gửi kế toán ghi bên nợ, khi xuất bán hoặc trả lại cho đơn vị gửi hàng ghi bên có TK 003 – Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi.

+ Phương pháp hạch toán hoạt động kinh doanh nhận hàng đại lý, ký gửi được thực hiện tùy theo từng phương xác định số doanh thu được hưởng của đơn vị nhận bán hàng đại lý.

Trường hợp bên nhận đại lý bán hàng theo giá quy định của bên giao, hoá đơn bán hàng do bên giao đại lý phát hành thì bên nhận đại lý xác định số hoa hồng nhận đại lý được hưởng ngay sau khi bán được hàng nhận đại lý.

Khi bán được hàng nhận đại lý doanh nghiệp phản ánh số tiền phải trả cho chủ hàng về số gửi đại lý thực tế đã tiêu thụ, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 331 - Phải trả cho người bán

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng

Khi thanh toán số tiền bán hàng địa lý, ký gửi đã thu được cho người giao hàng đại lý, ghi:

Nợ TK 331 - Số tiền hàng đã thanh toán

Có TK 111, 112

Trường hợp bên đại lý xác định số hoa hồng được hưởng khi thanh quyết toán với đơn vị giao hàng đại lý thì toàn bộ số tiền bán hàng đại lý được hạch toán vào TK 331 - Phải trả cho người bán

Khi bán hàng đại lý kế toán phản ánh số tiền phải trả cho chủ hàng đại lý, ghi:

Nợ TK 111, 112, 131

Có TK 331 - Phải trả cho người bán

Thanh toán với bên có hàng giao đại lý, xác định số hoa hồng bên đại lý được hưởng và số phải trả cho chủ hàng, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có TK 111, 112

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng (tiền hoa hồng được hưởng)

Khi bán hàng đại lý nếu có phát sinh chi phí, bên nhận bán hàng đại lý phải chịu thì được hạch toán vào TK 641 – chi phí bán hàng.

Phương thức bán hàng trả góp:

- Xuất hàng bán ra theo phương thức trả góp

Nợ TK 131 - Tổng số tiền phải thu

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng

Có TK 515 – Lãi suất trả chậm

Có TK 33311 - Thuế GTGT đầu ra

- Số tiền thu được lần đầu tiên sau khi giao hàng, hoặc có lần thu tiền sau đó, ghi:

Nợ TK 111, 112

Có TK 131

- Đồng thời ghi:

Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán

Có TK 156

- Kết chuyển khoản lãi trả chậm tính trên khoản phải trả góp, trả chậm, ghi:

Nợ TK 515 – Thu nhập tài chính

Có TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

1.2.2.1.2. Phương pháp kiểm kê định kỳ

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Hàng xuất kho} & = & \text{Hàng hoá tồn} & + & \text{Hàng hoá nhập} & - & \text{Hàng hoá tồn} \\ \text{trong kỳ} & & \text{kho đầu kỳ} & & \text{kho trong kỳ} & & \text{kho cuối kỳ} \end{array}$$

Đầu kỳ kết chuyển giá trị thành phẩm tồn kho:

Nợ TK 632

Có TK 155, 156, 157

Cuối kỳ tiến hành xác định trị giá thành phẩm, lao vụ, dịch vụ hoàn thành trong kỳ:

Nợ TK 632

Có TK 631

Giá trị thành phẩm tồn kho cuối kỳ, giá trị sản phẩm đã xuất bán nhưng chưa xác định là tiêu thụ được phản ánh:

Nợ TK 155, 157

Có TK 632

Các bút toán phản ánh doanh thu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, các khoản giảm giá chiết khấu bán hàng hạch toán giống phương pháp kê khai thương xuyên.

1.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.2.2.1. Khái niệm giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán có thể là giá thành công xưởng thực tế của sản phẩm xuất bán hay giá thành thực tế của lao vụ, dịch vụ cung cấp hoặc giá trị mua thực tế của hàng hoá tiêu thụ.

1.2.2.2.2. Phương pháp xác định giá vốn

- + Phương pháp bình quân gia quyền
- + Phương pháp nhập trước - xuất trước
- + Phương pháp nhập sau - xuất trước
- + Phương pháp thực tế đích danh

1.2.2.2.3. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 632

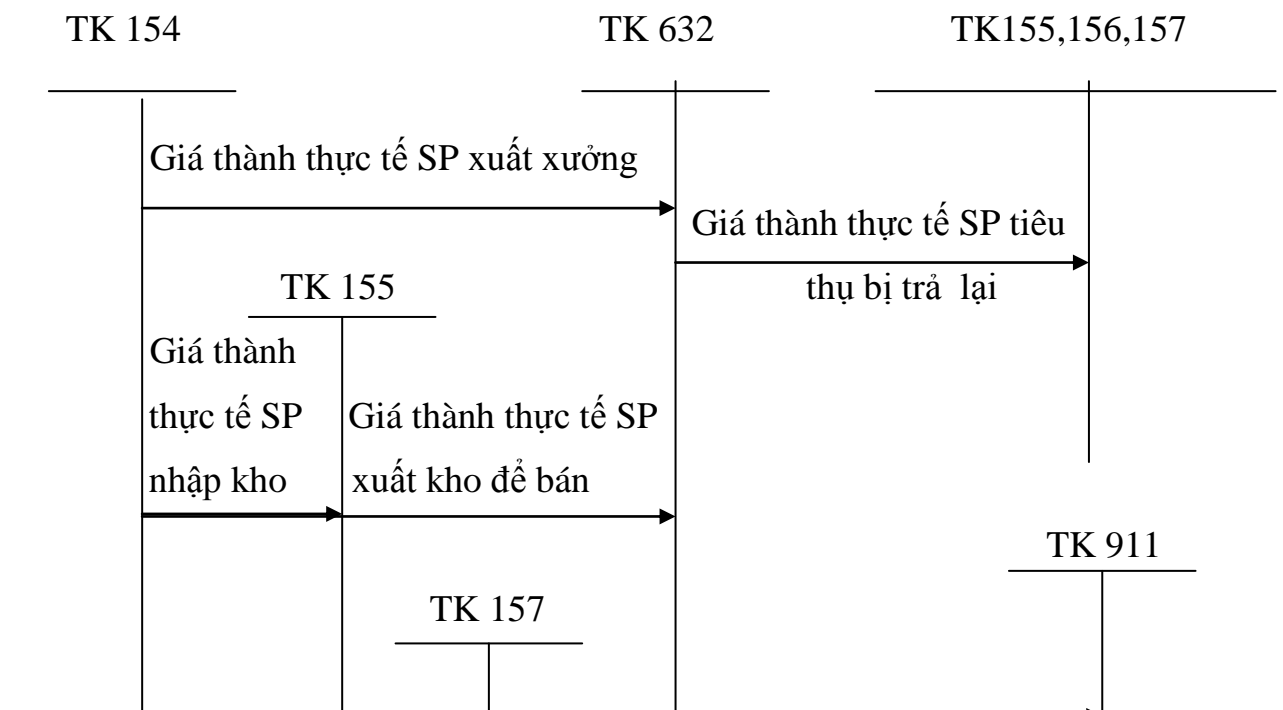
Kết cấu TK 632

- + Bên nợ: Trị giá vốn của hàng hoá đã xuất bán trong kỳ.
- + Bên có: - Giá vốn hàng bán bị trả lại
 - Kết chuyển trị giá vốn của số hàng đã bán vào TK kết quả.

Tài khoản này số dư bằng 0.

1.2.2.2.4. Phương pháp hạch toán giá vốn hàng bán

Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán



Giá thành	Giá thành	Kết chuyển giá vốn
SP xuất	SP gửi bán	hàng bán
kho gửi		
bán	đã bán được	

Giá thành thực tế SP
xuất xưởng gửi bán

TK 133

Thuế GTGT không được khấu trừ
—————→
tính vào giá vốn trong kỳ

TK 142

Thuế GTGT	Thuế GTGT không
Không được	được k.trừ kỳ trước
khấu trừ tính vào	tính vào giá vốn
giá vốn kỳ sau	kỳ này

1.2.2.3. Kế toán doanh thu tiêu thụ

1.2.2.3.1. Khái niệm doanh thu tiêu thụ, doanh thu thuần

+ **Doanh thu tiêu thụ:** Là giá trị của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán, đã cung cấp cho khách hàng (đã được thực hiện). Giá trị của hàng bán được thoả thuận ghi trong hợp đồng kinh tế về mua bán và cung cấp sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ và đã được ghi trên hoá đơn bán hàng; hoặc ghi trên các chứng từ khác có liên quan tới việc bán hàng, hoặc là sự thoả thuận về giá bán hàng giữa người mua và người bán.

Doanh thu bán hàng có thể thu được tiền hoặc chưa thu được tiền ngay (do các khoản thoả thuận về thanh toán hàng bán) sau khi doanh nghiệp đã cung cấp sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ cho khách hàng.

+ **Doanh thu thuần:** Là doanh thu bán hàng mà doanh nghiệp thu được (hay còn gọi là doanh thu thuần) có thể thấp hơn doanh thu bán hàng do các

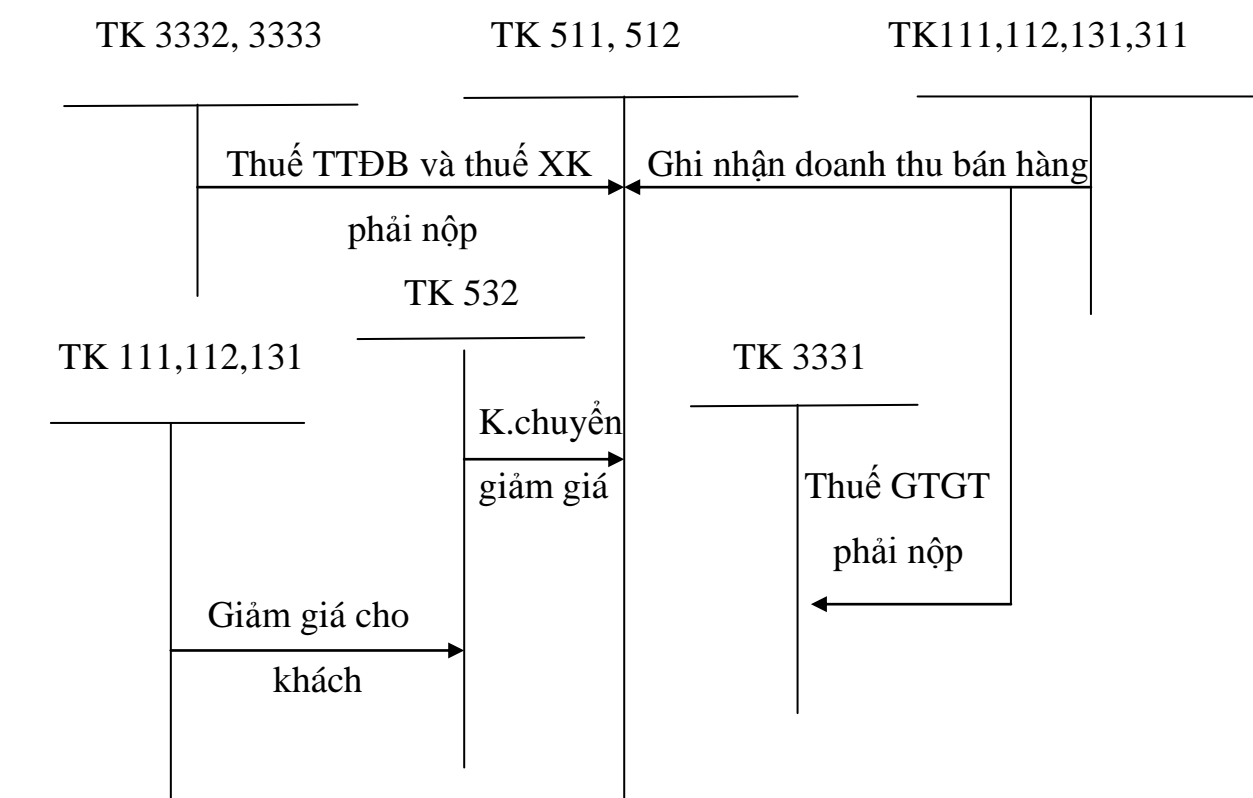
nguyên nhân: Doanh nghiệp thực hiện chiết khấu thương mại; chiết khấu thanh toán; giảm giá hàng đã bán hoặc hàng đã bán bị trả lại (do không đảm bảo điều kiện về quy cách, phẩm chất ghi trong hợp đồng kinh tế) và doanh nghiệp phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu được tính trên khối lượng và doanh thu bán hàng thực tế mà doanh nghiệp đã thực hiện trong một kỳ hạch toán.

1.2.2.3.2. Tài khoản sử dụng

- + Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng
- + Tài khoản 512 – Doanh thu bán hàng thuần

1.2.2.3.3. Phương pháp hạch toán

Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng và xác định doanh thu bán hàng



TK 521

CK thương mại K.chuyên CK
cho khách

TK 531

Hàng bán bị KCDT hàng
trả lại bán bị trả lại

TK 3331

Thuế GTGT

TK 911

Kết chuyển doanh thu thuần

1.2.2.4. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.2.4.1. Kế toán giảm giá hàng bán

+ Khái niệm : Là các khoản giảm giá, bớt giá, hồi khấu của việc bán hàng trong kỳ hạch toán.

- Giảm giá: Là khoản giảm trừ được người bán chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thoả thuận vì lý do hàng bán kém phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

- Bớt giá: Là khoản giảm trừ trên giá bán thông thường vì lý do mua với khối lượng lớn, tính theo một tỷ lệ nào đó trên giá bán. Người bán hàng thực hiện việc bớt giá cho người mua ngay sau từng lần mua hàng.

- Hồi khấu: Là khoản giảm trừ tính trên tổng số các nghiệp vụ đã thực hiện với một khách hàng trong một thời gian nhất định. Người bán thực hiện khoản hồi khấu cho người mua hàng ngay sau khi đã bán được hàng.

Chỉ phản ánh vào tài khoản 532 các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hoá đơn, tức là sau khi đã có hoá đơn bán hàng. Không phản ánh vào tài khoản này số đã giảm giá (cho phép) đã được ghi trên hoá đơn bán hàng và đã được trừ vào tổng trị giá bán ghi trên hoá đơn.

Trong kỳ hạch toán, khoản giảm giá hàng bán phát sinh thực tế được phản ánh vào bên nợ tài khoản 532 “ giảm giá hàng bán”. Cuối kỳ kết chuyển tổng số tiền giảm giá hàng bán sang tài khoản 511 “ Doanh thu bán hàng” để xác định doanh thu thuần thực tế thực hiện trong kỳ hạch toán.

+ Tài khoản sử dụng : Tài khoản 532

+ Phương pháp hạch toán:

Khi có chứng từ xác định khoản giảm giá hàng bán cho người mua về số lượng hàng đã bán:

- Nếu khách hàng đã thanh toán tiền mua hàng, doanh nghiệp thanh toán chi khách hàng khoản giảm giá hàng đã chấp thuận, ghi:

Nợ TK 532 - giảm giá hàng bán

Nợ TK 33311 - thuế GTGT đầu ra

Có TK 111 - tiền mặt

Có TK 112 - tiền gửi ngân hàng

- Nếu khách hàng chưa thanh toán số tiền mua hàng, kế toán ghi giảm số phải thu của khách hàng đúng bằng số giảm giá đã chấp thuận, ghi:

Nợ TK 532 - giảm giá hàng bán

Nợ TK 33311 - thuế GTGT đầu ra

Có TK 131 - phải thu của khách hàng

Cuối kỳ kết chuyển sang tài khoản “Doanh thu bán hàng” ghi toàn bộ số giảm giá, ghi:

Nợ TK 511 – doanh thu bán hàng

Nợ TK 512 – doanh thu bán hàng nội bộ

Có TK 532 - giảm giá hàng bán

1.2.2.4.2. Kế toán hàng bán bị trả lại

+ Tài khoản sử dụng: Tài khoản 531

+ Phương pháp hạch toán:

Khi chấp nhận cho khách trả lại hàng, kế toán căn cứ vào giá hoá đơn để ghi:

Nợ TK 531: giá ghi doanh thu

Nợ TK 33311: thuế GTGT của hàng bán bị trả lại

Có TK 111, 112, 131

Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ giá trị hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 511,512

Có TK 531

1.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

1.3.1. Kế toán chi phí bán hàng

+ Khái niệm: Là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ.

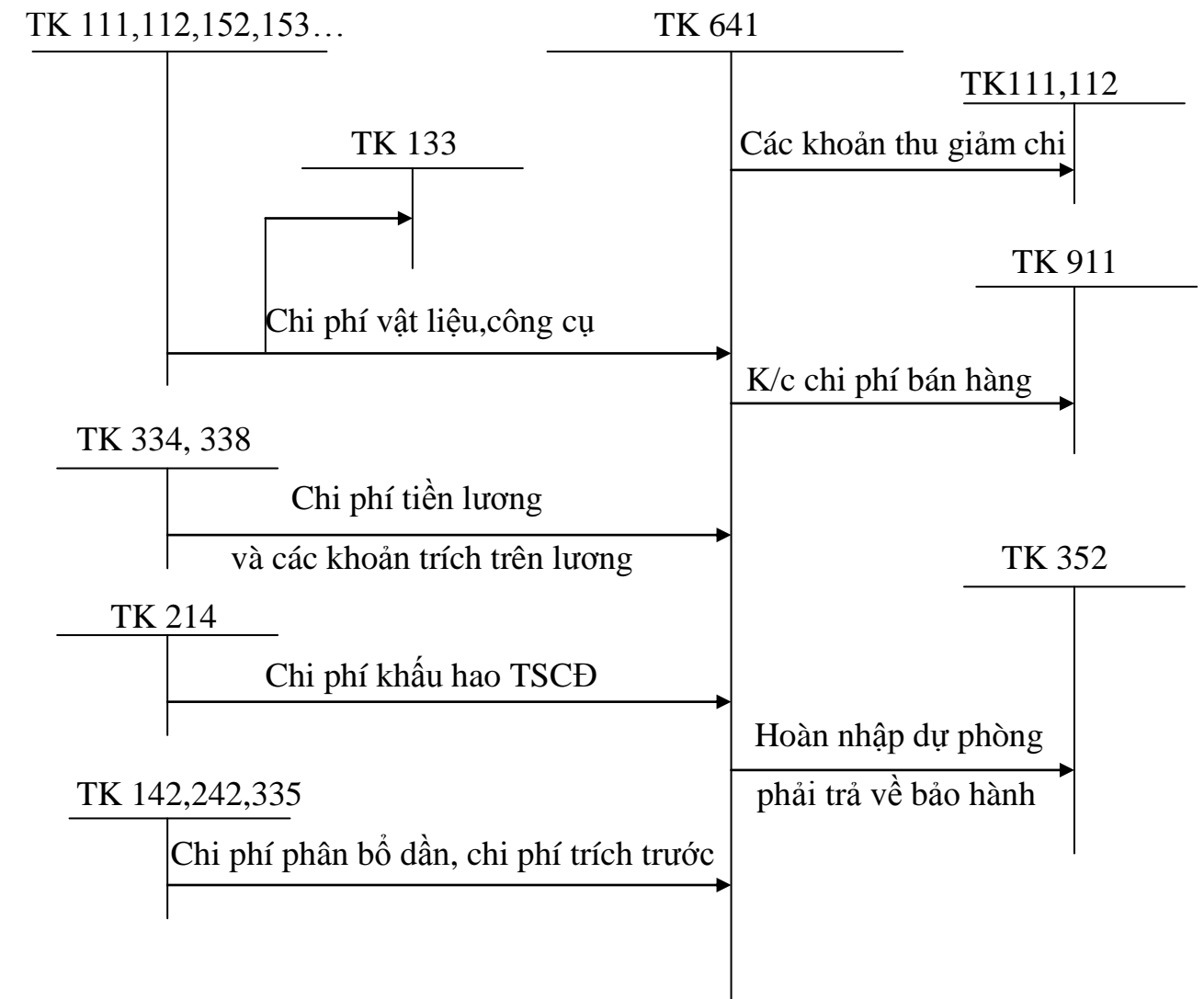
+ Tài khoản sử dụng: TK 641, tài khoản này được mở thành 8 tài khoản cấp 2

Bên Nợ: Chi phí bán hàng trực tiếp phát sinh trong kỳ.

Bên có: - Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng

- Kết chuyển chi phí bán hàng trừ vào kết quả trong kỳ.

Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng



TK 512

Thành phẩm, hàng hoá, DV
tiêu dùng nội bộ

TK 333

TK 111, 112, 141, 331...

Chi phí dịch vụ mua ngoài
Chi phí bằng tiền khác

TK 133

Thuế GTGT đầu vào
không được KT

→
1.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

+ Khái niệm: Là những khoản chi phí có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của cả doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho bất kỳ hoạt động nào, bao gồm các loại như chi phí quản lý doanh nghiệp, quản lý hành chính và chi phí chung khác.

+ Tài khoản sử dụng: TK 642, tài khoản này được mở thành 6 tài khoản cấp 2

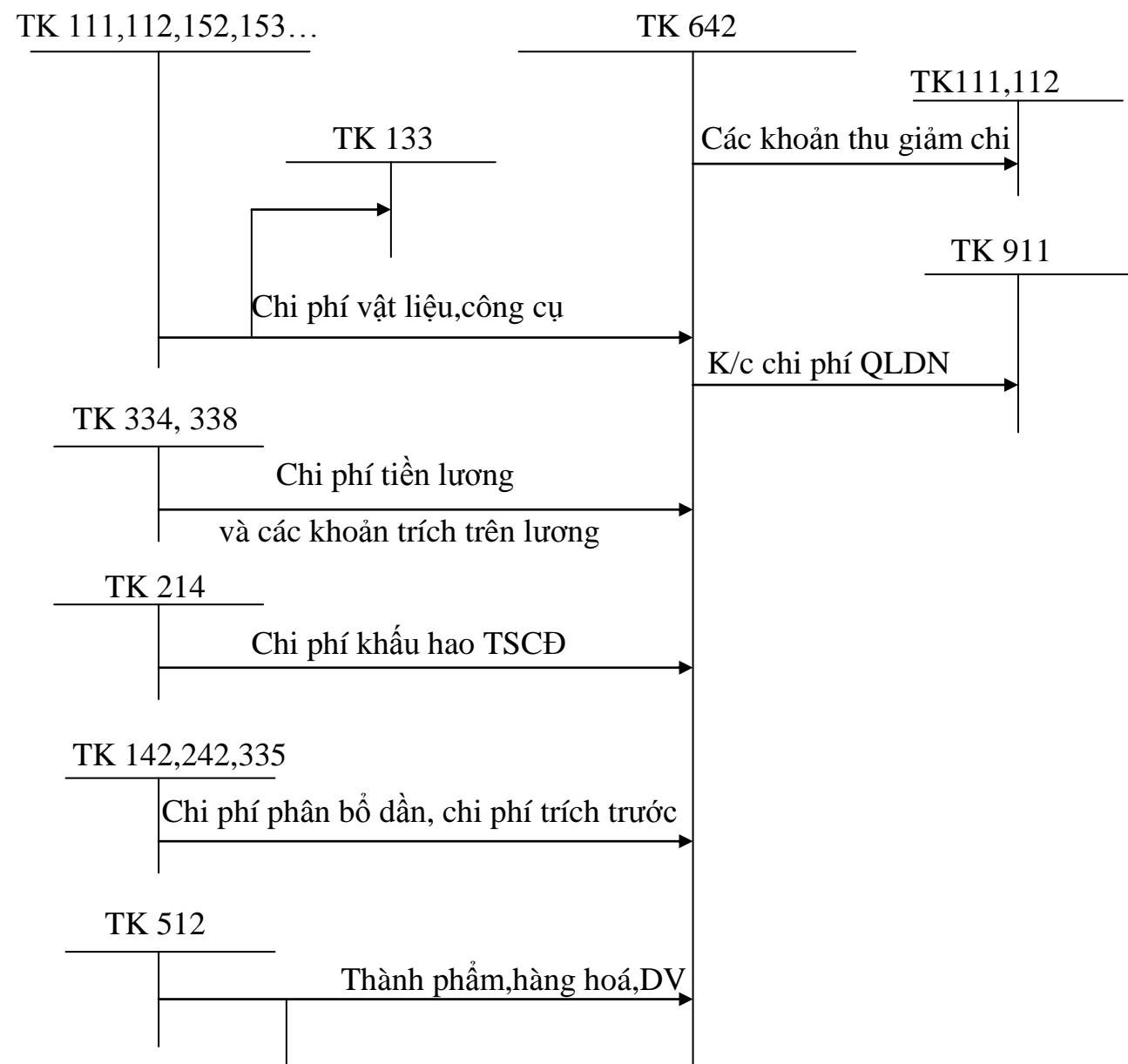
Bên nợ: Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ

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

- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp trừ vào kết quả kinh doanh.

+ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



tiêu dùng nội bộ

TK 333

TK 111,112,141,331...

Chi phí dịch vụ mua ngoài

Chi phí bằng tiền khác

TK 133

Thuế GTGT đầu vào

không được KT, được

1.3.3. Kế toán xác định kết quả tiêu thụ

Kết quả tiêu thụ được biểu hiện qua công thức:

$$\text{Lợi nhuận (Lỗ)} = \text{Tổng DT thuần về tiêu thụ hàng hoá} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

+ Tài khoản sử dụng: TK 911 và các tài khoản khác liên quan: TK 511, 641, 642, 632.

Kết cấu tài khoản 911 như sau:

Bên nợ: - Giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.

- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

- Chi phí hoạt động tài chính, hoạt động khác

Bên có: - Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ.

- Thu nhập hoạt động tài chính, hoạt động khác.

- Lỗ về các hoạt động trong kỳ.

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

+ Trình tự hạch toán Kết quả kinh doanh.

- Cuối kỳ, kế toán kết chuyển số doanh thu bán hàng thuần, ghi:

Nợ TK 511, 512 – Doanh thu bán hàng

Có Tk 911 – Doanh thu bán hàng

- Kết chuyển trị giá vốn của sản phẩm hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ, ghi:

Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 – Giá vốn hàng bán

- Cuối kỳ kết chuyển số chi phí bán hàng, chi phí QLDN, ghi:

Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 641, 642 – Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Tính và kết chuyển số chi phí bán hàng và chi phí QLDN còn lại kỳ trước vào kết quả kỳ này (nếu có), ghi:

Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 142 – Chi phí trả trước ngắn hạn

- Kết chuyển lại hoặc lỗ kinh doanh trong kỳ:

+ Nếu lãi, kế toán ghi:

Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

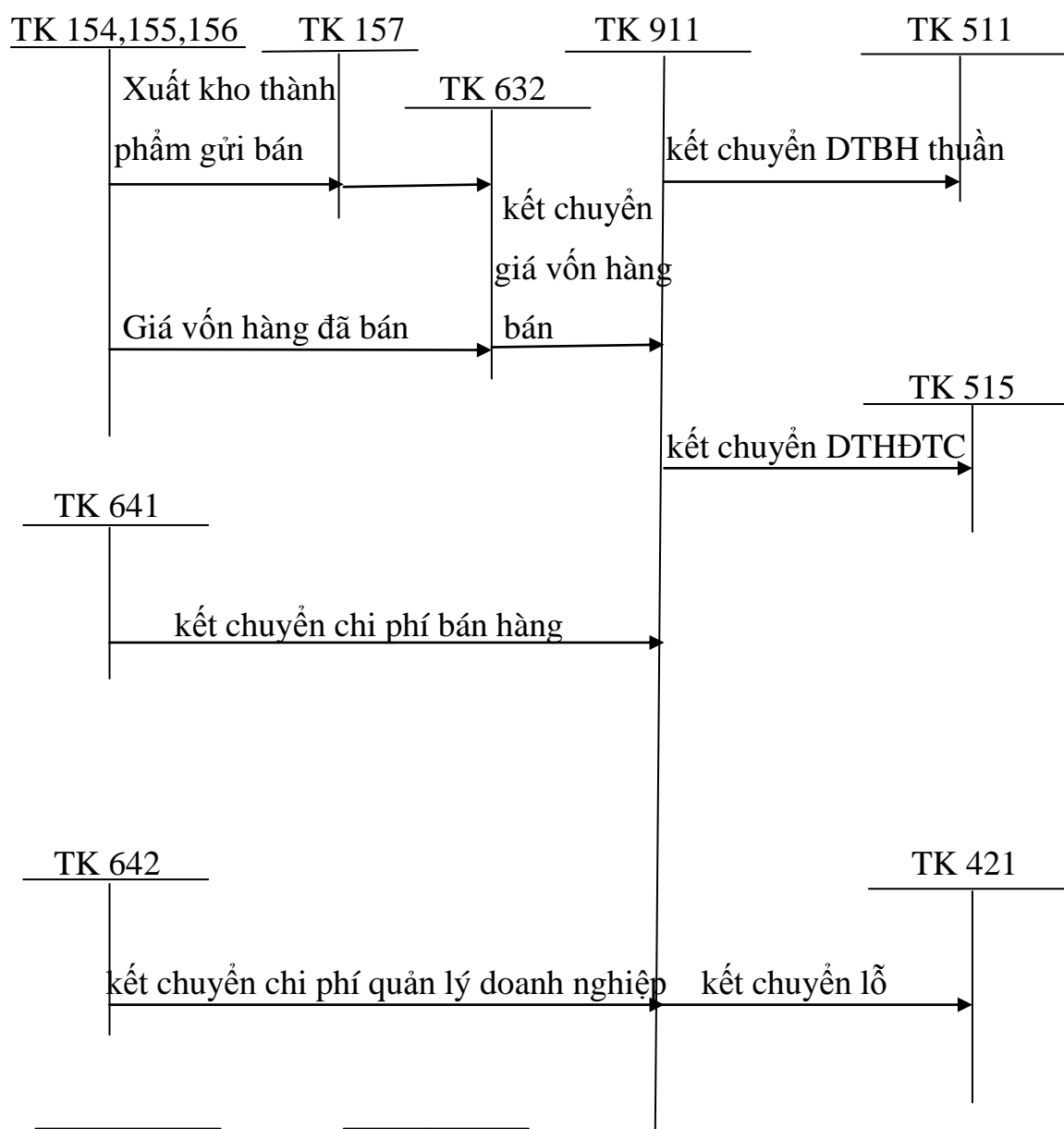
Có TK 421 – Lãi chưa phân phối

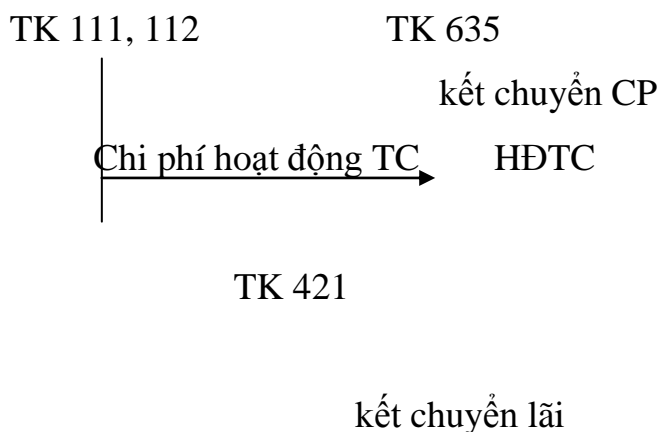
+ Nếu lỗ, kế toán ghi:

Nợ TK 421 – Lãi chưa phân phối

Có TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Sơ đồ hạch toán quá trình tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh





PHẦN II

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC HẠCH TOÁN TIÊU THU, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH Ở CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III

2.1. Khái quát tổ chức hoạt động của công ty xăng dầu khu vực III

2.1.1. Giới thiệu chung về công ty

2.1.1.1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển của công ty

Công ty xăng dầu khu vực III Hải Phòng là một doanh nghiệp nhà nước trực thuộc tổng công ty xăng dầu Việt Nam (Petrolimex). Trụ sở của Công ty tại số 1 phường Sở Dầu - quận Hồng Bàng thành phố Hải Phòng. Công ty được xác định là đại diện duy nhất của Tổng công ty xăng dầu Việt Nam kinh doanh các loại gas, xăng dầu...trên địa bàn thành phố Hải Phòng và các khu vực lân cận. Sự ra đời của công ty xăng dầu khu vực III không chỉ là bước ngoặt, bước đổi đời đối với công nhân xăng dầu Hải Phòng, không chỉ là một dấu mốc quan trọng cho sự ra đời ngành xăng dầu cách mạng mà chính nó đã khẳng định vị trí quan trọng của xăng dầu trong nền kinh tế quốc dân. Quá trình hình thành và phát triển của công ty là một quá trình đấu tranh gian khổ nhưng vẻ vang, là quá trình hoàn thiện tổ chức và nhiệm vụ kinh doanh xăng dầu, phù hợp với tình hình phát triển trong từng thời kỳ của đất nước.

Ngày 19.1.1955 Bộ thương mại ra quyết định số 52 TM/TCCB hợp nhất công ty dầu lửa và tổng công ty xăng dầu thành Tổng công ty xăng dầu Việt

Nam, theo đó chi nhánh dầu lửa Hải Phòng được hợp nhất với Công ty xăng dầu khu vực III và mang tên gọi cho đến nay là Công ty xăng dầu khu vực III

Trong cơ chế mới, công ty không những tổ chức tốt hoạt động kinh doanh, đảm bảo thoả mãn xăng dầu cho mọi nhu cầu của các ngành kinh tế, quốc phòng và đời sống xã hội còn đẩy nhanh quá trình nâng cấp, cải tạo cơ sở vật chất kỹ thuật, đổi mới trang thiết bị, khẩn trương mở rộng và phát triển thị trường, tạo ra những lợi thế và giữ vững uy tín của mình trên thị trường Hải Phòng và khu vực, làm tròn nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước, ổn định và cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên.

2.1.1.2. Chức năng nhiệm vụ, bộ máy tổ chức của công ty.

Công ty xăng dầu khu vực III là một doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Tổng công ty xăng dầu Việt Nam, có chức năng: Tổ chức kinh doanh, đảm bảo thoả mãn các loại xăng dầu và dịch vụ xăng dầu cho các đơn vị kinh tế, quốc phòng và tiêu dùng xã hội trên địa bàn Hải Phòng và khu vực lân cận, theo nguyên tắc kinh doanh có lãi, thực hiện tốt nghĩa vụ thuế và các khoản nộp ngân sách đối với Nhà nước, hoạt động kinh doanh theo luật pháp nhà nước đồng thời không ngừng nâng cao phúc lợi và đời sống của cán bộ công nhân viên trong toàn công ty, quan tâm làm tốt công tác xã hội và từ thiện, xây dựng công ty ngày càng phát triển. Công ty được xác định là đại diện duy nhất của Tổng công ty xăng dầu Việt Nam tại Hải Phòng và khu vực, có nhiệm vụ cụ thể là:

- + Nắm nhu cầu, lên cân đối, xây dựng kế hoạch tiếp nhận và tổ chức kinh doanh có hiệu quả các mặt hàng xăng dầu, hơi đốt...thoả mãn nhu cầu sản xuất, tiêu dùng của xã hội theo cơ chế thị trường có điều tiết, đảm bảo bình ổn về giá xăng dầu trên thị trường khu vực trong từng giai đoạn theo quy định của Nhà nước.
- + Mở rộng và phát triển kinh doanh dịch vụ một số mặt hàng khác mang tính chất kinh doanh phụ và dịch vụ chuyên ngành, bao gồm: tiếp nhận, giữ hộ, bảo quản, bơm rót, vận chuyển, bao thầu, uỷ thác, tái sinh, pha chế, thanh dầu, rửa xe và các dịch vụ kỹ thuật mang tính chất chuyên ngành khác.
- + Tổ chức hạch toán quản lý và kinh doanh có lãi trên nguyên tắc bảo toàn và phát triển vốn được giao. Thực hiện các nghĩa vụ đối với nhà nước.

+ Xây dựng quy hoạch, kế hoạch đầu tư xây dựng và đổi mới cơ sở vật chất kỹ thuật đồng thời mở rộng mạng lưới bán lẻ phục vụ có hiệu quả cho công tác kinh doanh và thoả mãn tốt nhất mọi nhu cầu xăng dầu cho xã hội.

+ Đảm bảo an toàn sản xuất, hàng hoá, con người, bảo vệ môi sinh môi trường. Giữ gìn an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội trong địa bàn khu vực, làm tròn nghĩa vụ quốc phòng.

+ Quản lý và sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật một cách tiết kiệm, hợp lý và có hiệu quả. Thực hiện phân phối kết quả sản xuất kinh doanh cho người lao động đúng chế độ, chính sách. Chăm lo cải thiện đời sống vật chất tinh thần và điều kiện làm việc cho người lao động. Đào tạo, bồi dưỡng, xây dựng đội ngũ CBCNV trưởng thành về mọi mặt nhằm không ngừng nâng cao trình độ quản lý, trình độ văn hoá, khoa học kỹ thuật và chuyên môn nghiệp vụ, đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ kinh doanh và phát triển trong cơ chế mới.

Để thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ được giao, bộ máy tổ chức quản lý và theo đó là nhiệm vụ của các bộ phận luôn được công ty quan tâm xây dựng và đổi mới phù hợp với đặc điểm quản lý, hạch toán kinh doanh của Tổng công ty nhằm khai thác có hiệu quả mọi tiềm năng và thế mạnh của đơn vị. Hiện nay bộ máy tổ chức quản lý của công ty được xây dựng và tổ chức theo kiểu trực tuyến tham mưu như sau:

Giám đốc công ty: là người đứng đầu công ty, chịu trách nhiệm trước tổng công ty và nhà nước về mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Giám đốc là người đại diện toàn quyền của công ty trong mọi hoạt động kinh doanh, có quyền ký kết các hợp đồng kinh tế có liên quan tới mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và chịu trách nhiệm trước cấp trên về mọi hợp đồng đó, có quyền tổ chức bộ máy quản lý, lựa chọn đề bạt, bổ nhiệm, bãi miễn, khen thưởng và kỷ luật cán bộ công nhân viên dưới quyền theo đúng chính sách pháp luật của Nhà nước và quy định của tổng công ty. Chịu trách nhiệm về công ăn, việc làm, về đời sống vật chất và tinh thần và mọi quyền lợi hợp pháp khác cho CBCNV trong công ty.

Phó giám đốc: Hiện tại công ty có 2 phó giám đốc và do vậy có sự phân công trách nhiệm trong ban giám đốc để phó giám đốc đi sâu giúp đỡ giám đốc từng mặt công tác cụ thể như sau:

- + Phó giám đốc kỹ thuật: phụ trách và chịu trách nhiệm về công tác quản lý kỹ thuật, vật tư.
- + Phó giám đốc nội chính: Phụ trách khối nội chính, trực tiếp chỉ đạo và chịu trách nhiệm về công tác thanh tra bảo vệ, hành chính, lao động tiền lương, công tác thi đua, công tác bảo vệ chính trị nội bộ, công tác đoàn thể quần chúng.

Ban giám đốc công ty hoạt động theo nguyên tắc tập thể lãnh đạo, cá nhân phụ trách; Thực hiện chế độ thủ trưởng trong lãnh đạo, điều hành doanh nghiệp trên tất cả các lĩnh vực.

Kế toán trưởng: Giúp cho giám đốc thực hiện pháp lệnh kế toán thống kê và điều lệ kế toán của nhà nước trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Các phòng nghiệp vụ:

Là cơ quan tham mưu, giúp việc cho giám đốc (phó giám đốc) về từng mặt công tác, đáp ứng công tác chỉ đạo và điều hành của giám đốc với các đơn vị.

- + Trưởng phòng là người chịu trách nhiệm trước giám đốc công ty về phần nghiệp vụ của phòng được giao, có trách nhiệm hướng dẫn và kiểm tra các đơn vị trực thuộc công ty về kỹ thuật, nghiệp vụ theo chức năng, nhiệm vụ của phòng.
- + Mọi quan hệ giữa các phòng là bình đẳng, hỗ trợ và giúp đỡ lẫn nhau về chuyên môn nghiệp vụ để hoàn thành nhiệm vụ của giám đốc giao.
- + Các đơn vị trực thuộc: là những bộ phận trực tiếp quản lý, điều hành và tổ chức thực hiện các nhiệm vụ được giao. Tổ chức có hiệu quả các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ trên nguyên tắc phục vụ kinh doanh chính và có lãi. Tham mưu, đề xuất với giám đốc các vấn đề về tổ chức sản xuất, kinh doanh, dịch vụ của bộ phận.

2.1.2. Đặc điểm, cơ cấu tổ chức quản lý của công ty.

Mô hình tổ chức của công ty hiện nay bao gồm 29 đầu mối trực thuộc, trong đó:

+ Phòng ban nghiệp vụ: 6

+ Các đơn vị trực thuộc: 5

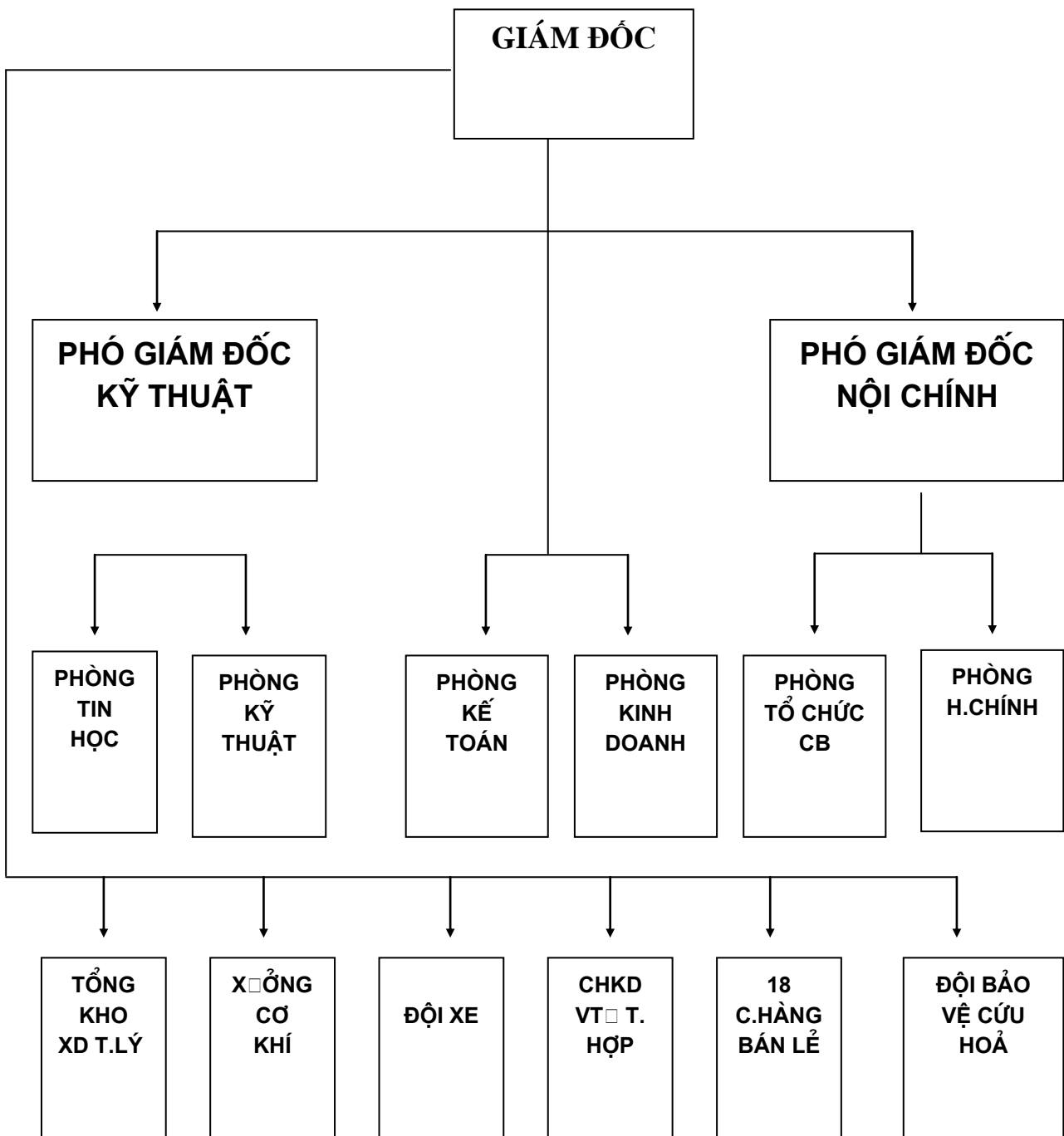
+ Các cửa hàng bán lẻ: 20

Khối các phòng ban nghiệp vụ	Khối các đơn vị trực thuộc
<ol style="list-style-type: none">1. Phòng kinh doanh xăng dầu.2. Phòng tổ chức cán bộ - LĐTL3. Phòng kế toán tài vụ4. Phòng quản lý kỹ thuật5. Phòng tin học6. Phòng hành chính quản trị	<ol style="list-style-type: none">1. Tổng kho xăng dầu Thượng lý2. Xưởng cơ khí3. Đội xe4. Đội bảo vệ cứu hoả5. Cửa hàng kinh doanh VTTH
Khối các cửa hàng bán lẻ	
<ol style="list-style-type: none">1. Cửa hàng xăng dầu Hải Phòng2. Cửa hàng xăng dầu Thượng Lý3. Cửa hàng xăng dầu Quán Toan4. Cửa hàng xăng dầu Trúc Sơn5. Cửa hàng xăng dầu Đại Bản6. Cửa hàng xăng dầu Thủy Tinh7. Cửa hàng xăng dầu Lê Lai8. Cửa hàng xăng dầu Lạch Tray9. Cửa hàng xăng dầu Đồng Quốc Bình	<ol style="list-style-type: none">12. Cửa hàng xăng dầu Đồ Sơn I13. Cửa hàng xăng dầu Kiến An14. Cửa hàng xăng dầu An Tràng15. Cửa hàng xăng dầu Tiên Lãng16. Cửa hàng xăng dầu Vĩnh Bảo17. Cửa hàng xăng dầu Minh Đức18. Trạm vận chuyển kinh doanh xăng dầu đường thủy19. Cửa hàng xăng dầu An Lạc20. Cửa hàng xăng dầu Quang Trung

10.Cửa hàng xăng dầu Đồ Sơn	
11.Cửa hàng xăng dầu Tam Bạc	

Toàn bộ bộ máy quản lý của công ty được trình bày theo sơ đồ sau:

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ



2.1.3. Đặc điểm cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

Để phục vụ công tác quản lý doanh nghiệp công ty có một phòng kế toán được tổ chức với chức năng và nhiệm vụ như sau:

+ Chức năng: Tham mưu giúp việc cho giám đốc giám sát, quản lý, điều hành tài chính và cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty. Hướng dẫn kiểm tra các phòng ban, các đơn vị trực thuộc thực hiện mọi quy định của nhà nước về hạch toán, kế toán ghi chép sổ sách thống kê ban đầu, đảm bảo thông tin bằng số liệu đầy đủ, trung thực, chính xác, kịp thời. Thu nhận, xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản, vật tư, tiền vốn và sự vận động của chúng cho giám đốc, đồng thời kiểm tra giám sát và hướng dẫn toàn bộ hoạt động kinh tế tài chính của công ty theo đúng pháp luật của Nhà nước.

+ Nhiệm vụ:

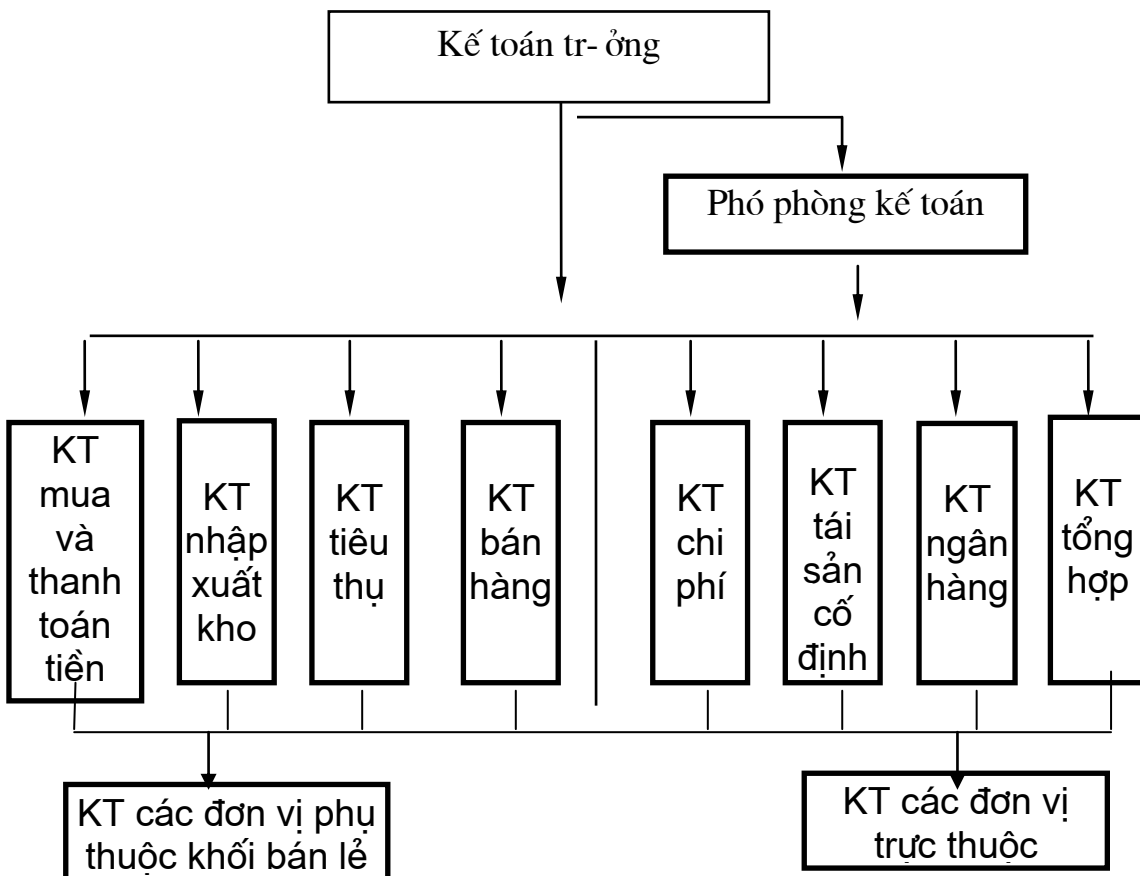
1. Ghi chép, tính toán phản ánh chính xác, đầy đủ, trung thực kịp thời, liên tục và có hệ thống tài sản vật tư, vốn hiện có cũng như tình hình luân chuyển và sử dụng tài sản, vật tư, vốn và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
2. Thông qua việc ghi chép, tính toán, phản ánh để kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch thu chi tài chính, chế độ phân phối thu nhập và thực hiện nghĩa vụ với nhà nước; Kiểm tra việc thực hiện kỷ luật tài chính, việc giữ gìn và sử dụng các loại tài sản vật tư tiền vốn kinh phí.
3. Cung cấp số liệu, tài liệu, thông tin kinh tế cho việc điều hành sản xuất kinh doanh, tổng hợp phân tích các hoạt động kinh tế, tài chính, cho công tác thống kê và thông tin kinh tế các cấp.
4. Hướng dẫn, đôn đốc, kiểm tra và thu thập kịp thời đầy đủ toàn bộ chứng từ kế toán của công ty. Hướng dẫn các bộ phận liên quan thực hiện tốt chế độ ghi chép, thống kê, luân chuyển chứng từ và các nghiệp vụ kế toán. Cấp phát cho

các đơn vị sử dụng hoá đơn đến khi thu hồi, đối chiếu quyết toán và giao nộp theo quy định của chi cục thuế.

5. Tổ chức toàn bộ công tác hạch toán phù hợp với đặc điểm, tính chất sản xuất kinh doanh của công ty đáp ứng nhu cầu đổi mới cơ chế quản lý, trên cơ sở điều lệ tổ chức kế toán nhà nước và các quy định về hạch toán hiện hành của tổng công ty xăng dầu Việt Nam.

6. Giúp giám đốc công ty tổ chức phân tích hoạt động kinh tế, tham gia nghiên cứu cải tiến tổ chức sản xuất, cải tiến quản lý kinh doanh nhằm khai thác có hiệu quả mọi tiềm năng, thế mạnh của công ty, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Biên chế phòng kế toán gồm 12 người (1 người làm thủ quỹ) và được thể hiện qua sơ đồ dưới đây.



Chức năng và nhiệm vụ của Kế toán trưởng và các kế toán viên:

1. Đứng đầu là kế toán trưởng:

- người phụ trách chung, chịu trách nhiệm trước giám đốc công ty và công tác kế toán thống kê... chung toàn công ty.

2. Phó phòng kế toán:

- Giúp Kế toán trưởng trong việc thực hiện công tác hạch toán kế toán theo đúng chế độ chính sách của nhà nước.
- Xây dựng kế hoạch tài chính của công ty trên cơ sở kế hoạch tài chính được giao của Tổng công ty xăng dầu Việt Nam.
- Theo dõi hạch toán các nghiệp vụ có liên quan đến việc trích lập các quỹ và nguồn vốn.

3. Kế toán kho hàng:

- Ghi chép, phản ánh, kiểm tra tính chính xác các chứng từ phát sinh đến nghiệp vụ về nhập - xuất - tồn kho hàng hoá.

4. Kế toán tiêu thụ:

- Ghi chép, phản ánh chính xác các nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá, các khoản thu nhập tài chính, thu nhập bất thường. Đồng thời theo dõi hạch toán số tiền lệ phí giao thông phải thu qua giá xăng dầu và thuế GTGT phải nộp vào ngân sách Nhà nước.

5. Kế toán theo dõi công nợ (02 người):

- Chịu trách nhiệm theo dõi, kiểm tra chặt chẽ các khoản công nợ phải thu của khách hàng theo đúng hợp đồng đã ký kết. Báo cáo kịp thời các khoản công nợ chậm trả, công nợ khó đòi để lãnh đạo công ty có biện pháp xử lý.

6. Kế toán công nợ nội bộ ngành:

- Theo dõi công nợ phải thu và phải trả của các đơn vị trong ngành trực thuộc tổng công ty xăng dầu Việt Nam.

7. Kế toán chi phí (02 người):

- Theo dõi, hạch toán chính xác các khoản chi phí phát sinh theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước cũng như của tổng công ty xăng dầu Việt Nam. Giúp

Kế toán trưởng đề ra các biện pháp tiết kiệm chi phí cũng như xây dựng kế hoạch chi phí toàn công ty.

8. Kế toán Tiền mặt - Tiền gửi ngân hàng:

- Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của các chứng từ chi tiêu quỹ tiền mặt. Chịu trách nhiệm làm các thủ tục chuyển tiền ra, vào tài khoản của Công ty tại ngân hàng. Theo dõi hạch toán các tài khoản tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển.

9. Kế toán tài sản cố định:

- Theo dõi hạch toán chính xác tình hình tăng giảm tài sản cố định và trích khấu hao theo đúng quy định của Nhà nước.

10. Kế toán xây dựng cơ bản:

- Theo dõi hạch toán chính xác các công trình xây dựng cơ bản đã hoàn thành đưa vào sử dụng và các công trình xây dựng cơ bản dở dang theo các văn bản pháp quy của Nhà nước.

11. Kế toán tổng hợp:

- Giúp kế toán trưởng tổng hợp, kiểm tra số liệu, lập báo cáo quyết toán.

Công ty có ba đơn vị trực thuộc đó là: đội xe, cửa hàng kinh doanh vật tư tổng hợp và xưởng cơ khí mỗi bộ phận có một kế toán viên thực hiện công tác hạch toán kế toán theo phương thức báo sổ.

Kế toán kho cửa hàng bán lẻ có nhiệm vụ theo dõi thống kê lượng hàng xuất đi chuyển nội bộ từ kho Công ty tới cửa hàng, lượng hàng và doanh số bán ra trong kỳ, lượng hàng tồn kho cuối kỳ, trên cơ sở đó lập báo cáo gửi về Phòng kinh doanh tập hợp số lượng và Phòng kế toán tập hợp giá trị. Đồng thời kế toán cửa hàng phải theo dõi, lập báo cáo các khoản thu chi từ quỹ chi tiêu như tiền lương và các khoản chi phí do Công ty giao kế hoạch tới cửa hàng để gửi về phòng Kế toán hạch toán.

2.2. Thực trạng về kế toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III

2.2.1. Chế độ kế toán tài chính tại công ty xăng dầu khu vực III

Do đặc thù riêng của ngành xăng dầu, Tổng công ty xăng dầu Việt Nam đã xây dựng nên chế độ kế toán riêng, áp dụng cho Tổng công ty và cho các đơn vị xăng dầu thành viên của mình song vẫn trên cơ sở tuân thủ các quy định của Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Với tư cách là một đơn vị thành viên của Tổng công ty xăng dầu Việt Nam, công ty xăng dầu khu vực III cũng thực hiện nghiêm túc chế độ kế toán cho ngành xăng dầu.

Để phù hợp với đặc điểm và quy mô kinh doanh, công ty xăng dầu khu vực III áp dụng hình thức kế toán vừa tập trung, vừa phân tán. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được phản ánh, ghi chép, lưu trữ... tại phòng kế toán của doanh nghiệp, song có phân tán nghiệp vụ xuống các đơn vị trực thuộc như đội xe, trung tâm dịch vụ, cửa hàng dịch vụ vật tư... Các đơn vị này lập và kiểm tra chứng từ, ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung, cuối mỗi quý lập Bảng cân đối kế toán nộp lên phòng kế toán của công ty. Các đơn vị trực thuộc khác như chuỗi cửa hàng bán lẻ chỉ lập chứng từ ban đầu của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, sau đó định kì lập bảng kê tổng hợp chứng từ rồi gửi lên phòng kế toán công ty tập trung để thực hiện hạch toán tổng hợp trên máy vi tính.

Niên độ kế toán : *Bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.*

Đơn vị tiền tệ áp dụng trong ghi chép : *Đồng Việt Nam.*

Tài sản cố định được ghi chép theo nguyên giá và hao mòn lũy kế.

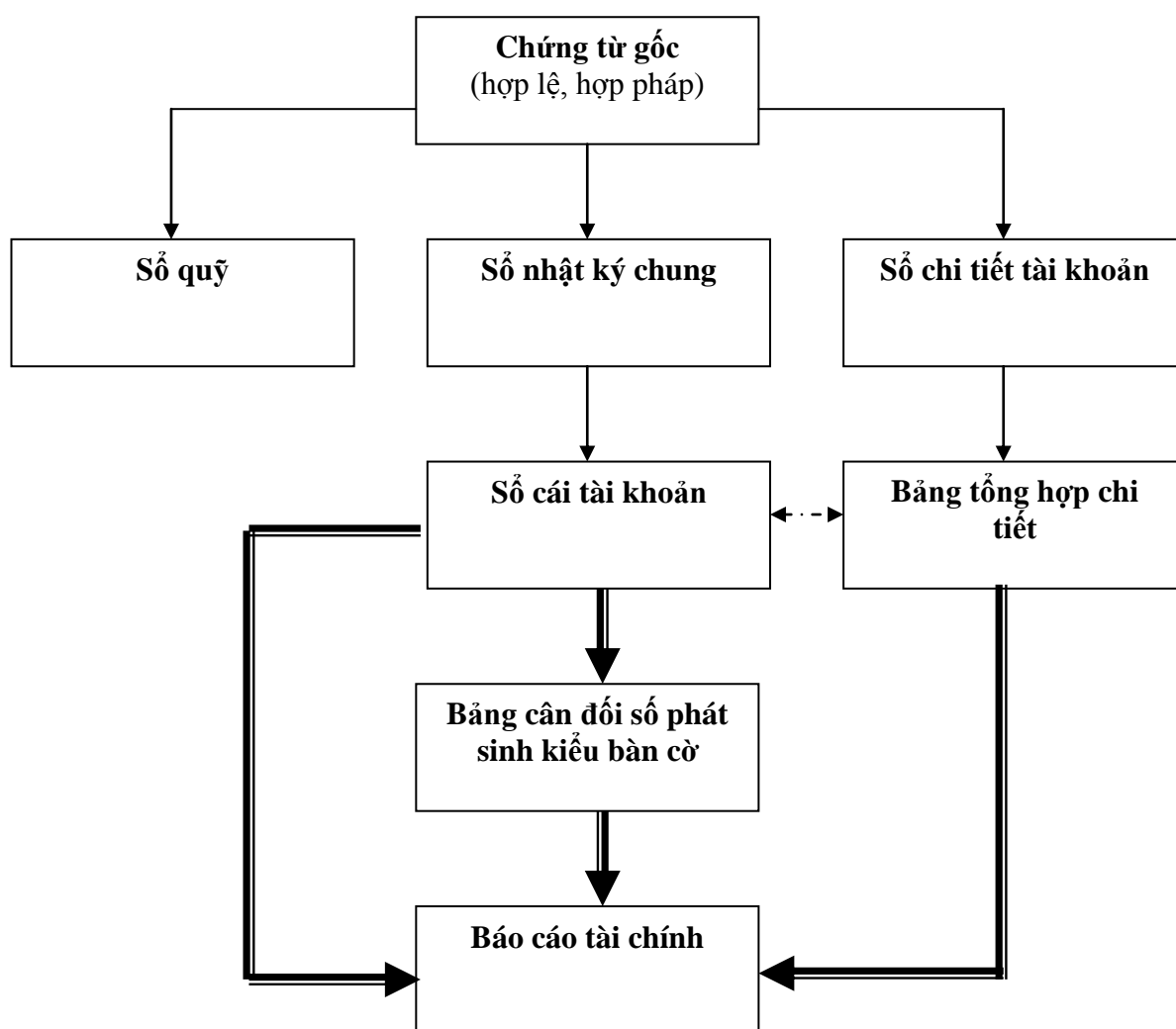
Phương pháp hạch toán hàng tồn kho : *Kê khai thường xuyên*

Phương pháp tính thuế GTGT : *Theo phương pháp khấu trừ*

Hệ thống chứng từ và tài khoản kế toán theo chuẩn mực kế toán mới ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC.

Hình thức ghi sổ kế toán : ***Nhật ký chung***

Sơ đồ 3: Sơ đồ ghi chép theo hình thức nhật ký chung



Hàng ngày 
Hàng tháng 
Đối chiếu 

2.2.2. Kế toán tiêu thụ tại công ty xăng dầu khu vực III

2.2.2.1. Các phương thức tiêu thụ hàng hoá tại công ty xăng dầu khu vực III

Để theo dõi trình tự tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hoá của công ty một cách rõ ràng, liên tục qua các khâu tôi đi sâu vào tìm hiểu tình hình kinh doanh mặt hàng xăng của công ty và trình tự kế toán của mặt hàng này, các mặt hàng khác cũng sẽ được hiểu theo trình tự hạch toán của mặt hàng xăng.

1. Phương thức bán buôn

Theo phương thức này Công ty ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng. Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, khách hàng có thể nhận hàng tại Tổng kho Thương lý, tại các cửa hàng bán lẻ trực thuộc Công ty. Có hai phương thức bán buôn là:

+ Bán buôn vận chuyển thẳng: Khách hàng ký hợp đồng với Công ty. Căn cứ vào nhu cầu nhận hàng của khách ở từng thời điểm mà cửa hàng lập kế hoạch xin hàng và chuyển hàng cho khách hàng ngay tại cảng mà không nhập kho lô hàng đó. Sau khi khách hàng nhận được hàng, cửa hàng có trách nhiệm làm thủ tục thanh toán. Định kỳ cửa hàng lập bảng kê xuất bán buôn. Hàng tháng cửa hàng và khách tổ chức đối chiếu số lượng hàng thực bán cho khách, số tiền dư có hoặc dư nợ làm căn cứ cho khách hàng thanh lý hợp đồng tại công ty.

+ Bán buôn qua kho: Về hình thức cũng như trường hợp trên, khác là hàng được nhập về kho Công ty sau đó vận chuyển đến kho khách hàng.

2. Phương thức bán lẻ

Đây là phương thức tiêu thụ áp dụng chủ yếu tại các cửa hàng của công ty. Để đẩy mạnh doanh số bán lẻ công ty áp dụng hai hình thức bán lẻ là:

+ Bán lẻ trực tiếp: Là phương thức bán hàng cho khách và trực tiếp thu tiền tại nơi bán hàng (thường là ở các cửa hàng). Nhân viên bán hàng trực tiếp bơm rót cho khách, đồng thời căn cứ vào lượng hàng xuất qua cột bơm và giá cả tại thời điểm bán thu tiền bán hàng. Khách hàng có thể thanh toán bằng tiền mặt, séc, ngân phiếu... Đối với những khách hàng cần chứng từ thanh toán, nhân viên kế toán tại cửa hàng viết hoá đơn và giao cho khách hàng (liên đỏ) và nộp tiền cho cửa hàng.

Định kỳ 5 hay 10 ngày 1 lần theo quy định của Công ty tại các cửa hàng lập bảng kê xuất bán đối với từng loại hàng gửi lên phòng Kế toán công ty.

+ Bán lẻ qua đại lý: Các đại lý bán hàng cho công ty xăng dầu khu vực III dưới hình thức “đại lý bao tiêu” khi xuất hàng cho đại lý, hàng được coi là tiêu thụ ngay do đó đại lý có trách nhiệm thanh toán tiền hàng cho Công ty.

3. Phương thức bán xuất điều động nội bộ ngành.

Do công ty là đơn vị đầu mối của miền Duyên Hải với cơ sở vật chất khá hiện đại nên được Tổng công ty xăng dầu Việt Nam cho phép dự trữ hàng hoá xăng dầu và một số mặt hàng khác. Mục đích của việc dự trữ hàng hoá này là để thuận lợi cho việc xuất hàng cho các công ty xăng dầu khác thuộc Tổng công ty, đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Theo phương thức này cũng áp dụng hình thức bán chuyển thẳng và bán qua kho cho các đơn vị nội bộ ngành theo giá do Tổng công ty quy định.

Căn cứ vào hợp đồng Công ty xuất hàng cho đơn vị mua và tiến hành thanh toán dựa trên hoá đơn xuất bán. Các đơn vị có thể thanh toán trực tiếp với Công ty hoặc thanh toán qua Tổng công ty để bù trừ toàn ngành.

Ngoài ra còn các phương thức bán khác như bán tái xuất, di chuyển nội bộ Công ty.

2.2.2.2. Thực tế hạch toán tiêu thụ hàng hoá tại công ty xăng dầu khu vực III.

Thực hiện cải cách chế độ kế toán đáp ứng yêu cầu đổi mới nền tài chính quốc gia, bộ tài chính đã ban hành chế độ kế toán mới chính thức áp dụng trong

toàn quốc. Ngành xăng dầu trong đó có Công ty xăng dầu khu vực III là một trong các doanh nghiệp nhà nước đầu tiên áp dụng chế độ kế toán mới.

Theo chế độ kế toán hiện hành, ngành xăng dầu do đặc điểm kinh doanh thương mại có những đặc thù riêng nên các tài khoản sử dụng được phân chia thành nhiều cấp với tiêu thức phân loại theo chủng loại mặt hàng.

TK 632 – giá vốn hàng hoá: được chia thành các tài khoản:

6321: giá vốn hàng hoá

632111: giá vốn xăng dầu chính

6321111: giá vốn xăng dầu chính bán buôn và đại lý

6321113: giá vốn xăng dầu chính bán lẻ

6321114: giá vốn xăng dầu chính bán tái xuất

6321115: giá vốn xăng dầu chính bán điều động nội bộ ngành

632112: giá vốn dầu mỡ nhờn

632115: giá vốn gas và phụ liệu

Sau khi định khoản xong sẽ được ghi vào sổ thanh toán công nợ nội bộ. Cuối tháng khi xác định kết quả tiêu thụ hàng hoá sẽ được chuyển sang tài khoản 9111.

TK 511: Doanh thu bán hàng: được chia thành các tài khoản:

5111: doanh thu bán hàng hoá

51111: doanh thu bán hàng hoá – xăng dầu chính

511111: doanh thu bán buôn – xăng dầu chính

511113: doanh thu bán lẻ - xăng dầu chính

511114: doanh thu bán tái xuất – xăng dầu chính

511115: doanh thu bán điều động nội bộ - xăng dầu chính

51112: doanh thu bán hàng hoá - dầu mỡ nhờn

51115: doanh thu bán hàng hoá – gas và phụ kiện

TK 131: Phải thu của khách

TK 336: Kế toán công nợ nội bộ ngành

TK 641: Chi phí bán hàng

TK 156: Hàng hoá tồn kho

1561: xăng dầu chính - tồn kho

1562: dầu mỡ nhờn - tồn kho

1565: gas và phụ kiện - tồn kho

TK 3331: Thuế GTGT đầu ra

TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

911111: Xác định kết quả tiêu thụ kinh doanh xăng dầu chính

911112: Xác định kết quả tiêu thụ kinh doanh dầu mỡ nhờn

911115: Xác định kết quả kinh doanh gas và phụ kiện gas

Ngoài ra còn có các TK khác như:

TK 111, 112

TK 33392: lệ phí giao thông thu hộ nhà nước

TK 336381, 336382, 336383: phải thu của các đơn vị trực thuộc Công ty thực hiện hạch toán độc lập

TK 331: phải trả người bán trong nước

TK 33638: phải trả nội bộ ngành các khoản không là hàng hoá.

* Chứng từ sử dụng hạch toán:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Phiếu thu

2.2.2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng

* Chứng từ, sổ sách sử dụng:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu thu, giấy báo có, uỷ nhiệm thu...
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Giấy tờ khác có liên quan (nếu có)

*Trình tự hạch toán

Khi phát sinh nghiệp vụ kế toán, kế toán tiến hành viết hoá đơn cho khách hàng (hoá đơn GTGT)

Hoá đơn GTGT được lập thành 3 liên:

Liên 1 (màu tím): lưu tại quyển hoá đơn để tại phòng kế toán

Liên 2 (màu đỏ): giao cho khách hàng làm chứng từ đi đường và ghi sổ kế toán đơn vị khách hàng.

Liên 3 (màu xanh): làm căn cứ bán hàng và giao cho kế toán hạch toán nghiệp vụ bán hàng.

Trên hoá đơn phải ghi đầy đủ các thông tin sau:

- Ngày, tháng, năm phát sinh nghiệp vụ, số Hoá đơn.
- Tên đơn vị bán hàng (cung cấp dịch vụ), địa chỉ, số tài khoản, mã số thuế, hình thức thanh toán.
- Tên hàng hoá (dịch vụ cung cấp), số lượng, đơn giá, thành tiền, chiết khấu (nếu có), thuế GTGT, tổng tiền thanh toán.

Thủ quỹ sau khi thu tiền chuyển chứng từ cho kế toán, kế toán sau khi kiểm tra lại các thông tin thì viết phiếu thu.

Đối với phiếu thu, khi khách hàng nộp tiền, kế toán lập 2 liên:

Liên 1: Lưu tại phòng kế toán làm căn cứ để nhập dữ liệu vào sổ sách liên quan

Liên 2: Giao cho khách hàng.

Kế toán căn cứ vào hoá đơn GTGT, Phiếu xuất để viết phiếu thu và phản ánh vào sổ kế toán.

Thực tế tại công ty:

Ngày 11/4/2010 xuất bán cho công ty phát triển công nghiệp Nomura dầu diesel =<0.5% S số lượng: 7060L (số lít thực tế), 6990L (số lít 15oC) với đơn giá 15.718đ , VAT 10%. Công ty Nomura đã thanh toán bằng tiền mặt.

Căn cứ nghiệp vụ phát sinh, kế toán định khoản:

Nợ TK 111 : 122.065.988

Có TK 511 : 110.969.080

Có TK 3331 : 11.096.908,

Căn cứ vào hoá đơn GTGT kí hiệu: KV3/2010-012475, kế toán lập phiếu thu. Cuối ngày kế toán tiến hành ghi sổ theo dõi bán hàng, sổ nhật ký chung. Từ sổ nhật ký chung, kế toán ghi sổ cái TK 511. Cuối tháng kế toán đối chiếu Sổ cái và các chứng từ có liên quan để lập bảng cân đối số phát sinh.



CÔNG TY XĂNG DẦU KV III Số 1 Sở Dầu Hải Phòng	HOÁ ĐƠN(GTGT) Mẫu số 02 (Liên 3:dùng để thanh toán) Ký hiệu: Ngày 11/04/2010 KV3/10-12475
---	--

Mã số thuế 0200120833-1

Chứng từ số: 604

Mã đơn vị: 110030000 Tel: 031.850533

Số TK: 003.1.00.000156.0

Mã xuất : 50

Ngân hàng: Ngoại th- ơng H.Phòng

Mã nguồn:30

Đơn vị mua:Cty phát triển Cngiệp Nomura

Ng- ời nhận hoá đơn

Mã đơn vị:20321032

Số giấy GT Ngày

Địa chỉ

Số hợp đồng

Mã số thuế:0200107945-1

Kho xuất: 100- Tổng kho th- ơng lý

Ph- ơng tiện vận chuyển: 16K 4057

STT	Tên hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐVT	Số l- ợng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	D	1	2	3 = 1x2
1	Diesel =< 0.5% S	06020 1				
	Nh.độ: 26,8: D15oC 0,8459					
	Số lít TT		Lít	7060	15718	110 969 080
	Số lít 15oC			6990		
Thuế suất thuế GTGT: 5%		1.Cộng tiền hàng:			110 969 080 đ	
		2. Tiền thuế GTGT:			11 096 908 đ	
		3. Tổng cộng tiền thanh toán			122 065 988 đ	

Số tiền viết bằng chữ: *Một trăm hai mươi hai triệu không trăm sáu mươi năm ngàn chín trăm tám mươi tám đồng./*

Ngõ ời lập phiếu

Ngõ ời vận chuyển

Ngõ ời nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trõ ợng

Thủ trõ ợng đơn vị

Công ty xăng dầu khu vực III
Số 1 Sở Dầu Hồng Bàng Hải Phòng

SỔ THEO DÕI BÁN HÀNG

Từ 11 đến 20 tháng 4 năm 2010

*Tên hàng : dầu diesel
Đơn giá : 15.718 Đ/lít.
Đơn vị tính : Lit*

Ngày tháng	Ng-ời bán	Số đo bể	Số lít trong ca	Lít/ bán	Tổng thu	Ký nhận
11/4	Tâm	6.600	5.300	5.300	83.305.400	
11/4	An	15.000	1.211	1.760	27.663.680	
....		

**Công ty xăng dầu khu vực III
Số 1 Sở Dầu Hồng Bàng Hải Phòng**

**Mẫu số P01 - Tcty
Số KV3 - 4462**

PHIẾU THU

Số 1341/2010

Họ tên người nộp tiền: NGUYỄN THỊ THUẬN

Địa chỉ: công ty phát triển công nghiệp Nomura

Lý do nộp: nộp tiền mua hàng

Số tiền: **122.065.988 VND**

Bằng chữ: *Một trăm hai mươi hai triệu không trăm sáu mươi lăm ngàn chín trăm tám mươi tám đồng.*

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Ngày 11 tháng 04 năm 2010

Giám đốc Kế toán trưởng Thủ quỹ Người lập phiếu Người nhận tiền

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III
Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

Mẫu số 02 - Tcty

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2010

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	TKĐƯ	
Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			
KV3 - 4462	11/04	Thu tiền bán hàng	110.969.080	1111	511
		11.096.908	1111	3331
		K/C doanh thu bán hàng	110.969.080	511	911
			

Khoá luận tốt nghiệp

		Cộng phát sinh	133.162.896		
--	--	-----------------------	--------------------	--	--

Ngày mở sổ:

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Công ty xăng dầu khu vực III
Số 1 Sở Dầu Hồng Bàng Hải Phòng

Sổ chi tiết doanh thu

Từ ngày 01/04/2010 đến ngày 30/04/2010 (trích)
TK 51111: Doanh thu bán buôn xăng dầu

Tổng phát sinh:

+ Nợ:

+ Có: 39 498 078 257

Trang 1

Đơn vị tính: VND

Mã loại C.từ	Số	Ngày	Diễn giải	Số tiền	TK Nợ	TK Có	Mã khách
HH2	000003	01-04-10	11003020 030302 060201 30 50	24.226.488	1312	511111	11003020
HH2	000015	01-04-10	11003010 030301 060201 30 5A	26.230.048	1312	511111	11003010
HH2	000031	02-04-10	11003110 030311 060201 30 5A	26.185.540	1312	511111	11003110
HH2	000031	02-04-10	11003110 030311 060201 30 5A	-375.200	1312	511111	11003110
HH2	000031	02-04-10	11003316 030316 060201 30 5A	129.185.000	1312	511111	11003316
HH2	000032	03-04-10	11003316 030316 060201 30 5A	25.486.355	1312	511111	11003316
HH2	000034	04-04-10	11003316 030316 060201 30 5A	98.106.780	1312	511111	11003316
HH2	000035	04-04-10	11003110 030311 060201 30 5A	26.007.508	1312	511111	11003110
HH2	000035	05-04-10	11003110 030311 060201 30 5A	19.435.160	1312	511111	11003110
HH2	000038	06-04-10	20390153 030299 060201 30 50	188.422.212	1311	511111	20390153
HH2	000040	07-04-10	11003010 030301 070302 30 50	35.197.217	1312	511111	11003010
HH2	000045	08-04-10	11003050 030305 070302 30 50	36.928.177	1312	511111	11003050
HH2	000046	09-04-10	11003050 030305 070302 30 50	35.357.949	1312	511111	11003050

Khoá luận tốt nghiệp

HH2	000047	09-04-10	11003050 030305 060201 30 50	26.234.208	1312	511111	11003050
HH2	000048	09-04-10	11003050 030305 060201 30 50	13.503.776	1312	511111	11003050
HH2	000050	10-04-10	11003220 030322 070302 30 50	18.589.274	1312	511111	11003220
HH2	000084	10-04-10	11003110 030311 070302 30 50	18.660.367	1312	511111	11003110
HH2	000085	11-04-10	11003110 030311 070302 30 50	40.688.683	1311	511111	11003110
HH2	000085	11-04-10	110031 030311 070302 30 50	81.377.305	1311	511111	11003110
...					

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III
Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

Mẫu số S01 - Tcty

SỔ CÁI

Năm: 2010

Tài khoản: 511 – Doanh thu bán hàng

Diễn giải	Số hiệu tài khoản đối ứng	Số tiền	
		Nợ	Có
Số dư đầu kỳ			
Phát sinh trong kỳ			
.....	
Doanh thu bán hàng bán hàng	111		110.969.080
Kết chuyển doanh thu bán hàng	911	110.969.080	
.....			
Cộng phát sinh		110.969.080	110.969.080
Số dư cuối kỳ			

Khóa số ngày: tháng năm 2010

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Kế toán tổng hợp

Kế toán trưởng

2.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán

Để phản ánh giá vốn hàng xuất bán, công ty sử dụng tài khoản 632 – giá vốn hàng bán và các tài khoản cấp 2 :

6321: Giá vốn hàng hoá

632111: Giá vốn xăng dầu chính

6321111: Giá vốn xăng dầu chính bán buôn và địa lý

6321113: Giá vốn xăng dầu chính bán lẻ

6321114: Giá vốn xăng dầu chính bán tái xuất

6321115: Giá vốn xăng dầu chính bán điều động nội bộ ngành

632112: Giá vốn dầu mỡ nhờn

632115: Giá vốn gas và phụ kiện

Sổ sách chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Sổ nhật ký chung
- Sổ chi tiết tài khoản 632
- Sổ cái TK 156, 632

Thực tế tại công ty

Khi bán hàng cho công ty phát triển công nghiệp Nomura ngày 11/04/2010

Công ty áp dụng phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp Nhập trước - xuất trước, kê toán giả định hàng nhập trước sẽ xuất trước, xuất hết số hàng nhập trước mới đến số hàng nhập sau. Cụ thể:

7060L dầu Diesel =<0.05%S với giá vốn 15.518 đồng/lít

Căn cứ hoá đơn số 0012475 ngày 11/04/2010 kê toán định khoản như sau:

1. Giá vốn

Nợ TK 632 : 109.557.080

Có TK 156: 109.557.080

Căn cứ phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ, kê toán ghi nhật ký chung. Từ nhật ký chung kê toán lập sổ cái TK 632. Cuối tháng kê toán đối chiếu sổ cái và các chứng từ có liên quan để lập bảng cân đối số phát sinh.

CÔNG TY XĂNG DẦU KV III
Số 1 Sở Dầu Hồng Bàng Hải Phòng
KV3/2010

Mẫu số 03
Ký hiệu:

Số: 021940

PHIẾU XUẤT KHO
KIỂM VẬN CHUYỂN NỘI BỘ

(Liên 3: nội bộ)

Ngày: 11/4/2010

Mã số thuế 0200120833-1
Mã đơn vị: 110030000 Tel: 031.850533
Số TK: 003.1.00.000156.0
Ngân hàng: Ngoại th- ơng H.Phòng
Đơn vị mua:
Mã đơn vị
Địa chỉ
Mã số thuế
Số TK

Chứng từ số: 6008

Mã xuất :
Mã nguồn:
Ng- ời nhận hoá đơn
Số giấy GT Ngày
Số hợp đồng
Kho xuất
Ph- ơng tiện vận chuyển: 16K 4877

ST T	Tên hàng hoá dịch vụ	Mã số	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	D	1	2	3 = 1x2
1	Diesel=<0.5%S	060201	lít	7.060	15.718	110.969.080

Số tiền viết bằng chữ: **Một trăm mười triệu chín trăm sáu mươi chín ngàn không trăm tám mươi đồng.**

Người lập phiếu Người vận chuyển Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Thủ trưởng đơn vị

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III
Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

Mẫu số 02 - Tcty

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2010

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Tài khoản đối ứng	
Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			
KV3 021940	- 11/04	xuất bán hàng hoá	109.557.080	632	156
				
		K/C giá vốn hàng bán	109.557.080	911	632
			
		Cộng phát sinh	219.114.160		

Ngày mở sổ:

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Công ty xăng dầu khu vực III

Số 1 Sở Dầu Hồng Bàng Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT

TK: 6321113: Giá vốn hàng bán- Ph- ong thức bán lẻ (trích)

Từ ngày: 01/04/2010 đến ngày 30/04/2010

Tổng phát sinh: Nợ: 14.209.761.792 Có:

Mã loại c.từ	Số	Ngày	Diễn giải	Số tiền	TK Nợ	TK Có
HH2	000006	01-04-10	11003010 030301 020202 30 54	437.481	6321113	156111
HH2	000140	01-04-10	11003060 030306 060201 30 54	1.784.230	6321113	156111
HH2	000141	02-04-10	11003060 030306 020202 30 54	88.380	6321113	156111
HH2	000142	02-04-10	11003060 030306 060201 30 54	355.410	6321113	156111
HH2	000183	03-04-10	11003055 030355 020202 30 54	265.140	6321113	156111
HH2	000184	03-04-10	11003055 030355 020202 30 54	220.950	6321113	156111
HH2	000185	03-04-10	11003055 030355 020102 30 54	567.471	6321113	156111
HH2	000319	04-04-10	11003080 030308 060201 30 54	714.410	6321113	156111
HH2	000320	04-04-10	11003080 030308 060201 30 54	287.200	6321113	156111
HH2	000321	05-04-10	11003080 030308 060201 30 54	215.400	6321113	156111
HH2	000322	05-04-10	11003080 030308 060201 30 54	107.700	6321113	156111
HH2	000323	06-04-10	11003080 030308 020202 30 54	198.855	6321113	156111
HH2	000451	07-04-10	11003040 030304 020202 30 54	159.084	6321113	156111
HH2	000451	08-04-10	11003070 030307 060201 30 54	287.200	6321113	156111
HH2	000452	09-04-10	11003070 030307 060201 30 54	1.787.820	6321113	156111
HH2	000459	09-04-10	11003040 030304 020202 30 54	243.045	6321113	156111
HH2	000461	09-04-10	11003040 030304 060201 30 54	89.750	6321113	156111

Khoá luận tốt nghiệp

HH2	000464	10-04-10	11003070 030307 060201 30 54	1.073.410	6321113	156111
HH2	000466	10-04-10	11003040 030304 020202 30 54	265.140	6321113	156111
HH2	000467	10-04-10	11003040 030304 020202 30 54	331.425	6321113	156111
HH2	000468	10-04-10	11003110 030311 070302 30 50	40.688.683	6321113	156111
HH2	000470	11-04-10	11003110 030311 070302 30 50	109.557.080	6321113	156111
....

Chú thích: HH2: mã chứng từ hàng hoá xuất (HH1: nhập hàng)

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III

Mẫu số S01 - Tcty

Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm: 2010

Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán

Diễn giải	Số hiệu tài khoản đối ứng	Số tiền	
		Nợ	Có
Số dư đầu kỳ			
Phát sinh trong kỳ			
.....	
Xuất bán hàng hoá	156	109.557.080	
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		109.557.080
.....			
Cộng phát sinh		109.557.080	109.557.080
Số dư cuối kỳ			

Khóa số ngày: tháng năm 2010

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Kế toán tổng hợp

Kế toán trưởng

2.2.2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Tại công ty xăng dầu khu vực III những chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thị hàng hoá như chi phí tiếp thị, quảng cáo, bảo hành, lắp đặt, chi phí văn phòng và chi phí cho bộ máy quản lý công ty...không phân định riêng thành 3 phạm trù chi phí là chi phí thu mua, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp mà Công ty chỉ sử dụng TK 641 “chi phí bán hàng”.

Để hạch toán chi phí bán hàng, kế toán căn cứ vào:

- Bảng phân bổ tiền lương
- Phiếu chi về dịch vụ mua ngoài (điện, nước, viễn thông...)
- Các chi phí bằng tiền khác...

Chứng từ sử dụng:

- Phiếu chi
- Chứng từ ghi sổ
- Bảng phân bổ tiền lương
- Sổ cái tài khoản 641

Thực tế tại công ty:

Ngày 30 tháng 04 năm 2010, Công ty thanh toán tiền điện thoại cho khối văn phòng công ty tháng 04 với số tiền 14.252.190 đồng (chưa VAT 10%)

Căn cứ nghiệp vụ phát sinh, kế toán định khoản:

Nợ TK 641: 14.252.190

Nợ TK 1331: 1.425.219

Có TK 111: 15.677.409

Căn cứ hoá đơn GTGT số 2299081 kế toán lập phiếu chi. Cuối ngày kế toán lập nhật ký chung, từ nhật ký chung kế toán vào sổ cái TK 641. Cuối tháng kế toán đối chiếu sổ cái và các chứng từ có liên quan để lập bảng cân đối số phát sinh.

**HOÁ ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG
TLECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT)**

Liên 2: Giao cho khách hàng

Mã số : 0200287977022

Tên khách hàng (customer's name) : **Công ty Xăng dầu khu vực III Hải Phòng**

Địa chỉ (Address) : **Số 1 Sở Dầu Hồng Bàng Hải Phòng**

Số điện thoại (Tel) : 0313.870.686 Mã số : HPG – 04- 336772

Hình thức thanh toán(Kind of payment) : Tiền mặt

Mẫu số : 01 GTKT – 2LM – 03

Ký hiệu : AD/ 2010T

Số : 644953

DỊCH VỤ SỬ DỤNG (KIND OF SERVICE)		THÀNH TIỀN (AMOUNT) VND
Kỳ hoá đơn tháng 12/2010 (Cước phát sinh đến hết ngày 25/12/2010)		
a. Cước dịch vụ viễn thông		14.252.190
b. Cước định vụ viễn thông không thuế		
c. Chiết khấu + Đa dịch vụ		
d. Khuyến mại		
e. Trừ đặt cọc + Trích thưởng + Nợ cũ		
(a+b+c+d)	Cộng tiền dịch vụ (Total) (1)	14.252.190
Thuế suất GTGT (VAT rate) : 10%	Tiền thuế GTGT (VAT amount) (2)	1.425.219
(1+2+e)	Tổng tiền thanh toán (Grand total)	15.677.409

Số tiền viết bằng chữ (In words) : *mười năm triệu sáu trăm bảy mươi bảy ngàn bốn trăm linh chín đồng./*

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Người nộp tiền ký

(Signature of payer)

Nhân viên giao dịch ký

(Signature of dealing staff)

Công ty xăng dầu khu vực III
Số 1 Sở Dầu Hồng Bàng HP

PHIẾU CHI
Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Mẫu số 01 - TT
15/2006/QĐ - BTC
KV3 - 2903

Nợ: 641 ; 15.677.409
Có: 111

Họ và tên người nhận tiền: **Chị Tâm**

Địa chỉ: **Phòng kế toán**

Lý do chi: Thanh toán tiền mua dịch vụ ngày 30/04

Số tiền: 15.677.409 VNĐ

Bằng chữ: *Mười năm triệu sáu trăm bảy mươi bảy ngàn bốn trăm linh chín đồng./*

Kèm theo : 01 Hoá đơn GTGT 2299081

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập biểu	Người nhận
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(ký, họ tên)	(ký, họ tên)	(ký, họ tên)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2010

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Tài khoản đối ứng	
Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			
KV3 - 2903	11/04	Thanh toán tiền điện thoại tháng 12/2010	14.252.190	641	111
			1.425.219	1331	111
		K/C chi phí bán hàng	14.252.190	911	641
			
		Cộng phát sinh	29.929.599		

Ngày mở sổ:

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III

Mẫu số S01 - Tcty

Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm: 2010

Tài khoản: 641 – Chi phí bán hàng

Diễn giải	Số hiệu tài khoản đối ứng	Số tiền	
		Nợ	Có
Số dư đầu kỳ			
Phát sinh trong kỳ			
.....	
Thanh toán tiền điện thoại	111	14.252.190	
Kết chuyển chi phí bán hàng	911		14.252.190
.....			
Cộng phát sinh		14.252.190	14.252.190
Số dư cuối kỳ			

Khóa sổ ngày: tháng năm 2010

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Kế toán tổng hợp

Kế toán trưởng

2.2.2.2.4. Kế toán chi phí hoạt động tài chính

Để hạch toán chi phí tài chính, kế toán sử dụng tài khoản 635. Chi phí tài chính tại công ty xăng dầu khu vực III bao gồm:

Chứng từ, sổ sách kế toán sử dụng:

- Giấy báo có của ngân hàng
- Phiếu chi
- Nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản 635

Thực tế tại công ty

Ngày 30/04/2010, công ty nộp phí quản lý tài khoản số tiền là 1.100.000 bằng tiền gửi ngân hàng. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh tế phát sinh, kế toán định khoản:

Nợ TK 635: 1.100.000

Có TK 112: 1.100.000

Căn cứ vào bảng sao kê tài khoản, kế toán ghi sổ nhật ký chung, từ nhật ký chung kế toán vào sổ cái TK 635

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2010

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Tài khoản đối ứng	
Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			
KV3 - 2903	11/04	Thanh toán phí quản lý tài khoản	1.100.000	635	112
		K/C chi phí tài chính	1.100.000	911	635
			
		Cộng phát sinh	2.200.000		

Ngày mở sổ:

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III

Mẫu số S01 - Tcty

Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm: 2010

Tài khoản: 635 – Chi phí tài chính

Diễn giải	Số hiệu tài khoản đối ứng	Số tiền	
		Nợ	Có
Số dư đầu kỳ			
Phát sinh trong kỳ			
.....	
Thanh toán phí quản lý tài khoản	112	1.100.000	
Kết chuyển chi phí tài chính	911		1.100.000
.....			
Cộng phát sinh		1.100.000	1.100.000
Số dư cuối kỳ			

Khóa sổ ngày: tháng năm 2010

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Kế toán tổng hợp

Kế toán trưởng

2.2.2.2.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản này dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong kỳ kế toán năm.

Để xác định kết quả kinh doanh, kế toán sử dụng

- Tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh
- Tài khoản 421 - Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
- Tài khoản 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Chúng từ sử dụng:

- Sổ nhật ký chung
- Các sổ cái liên quan: 511, 515, 32, 641, 642,...

Căn cứ vào sổ cái các tài khoản, cuối kỳ kế toán tiến hành kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong kỳ kinh doanh sau đó kết chuyển sang tài khoản 421.

Phương pháp xác định kết quả kinh doanh

Sau khi bù trừ hai bên Nợ - Có trên TK 911, xác định số chênh lệch “Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí” kế toán xác định kết quả kinh doanh của Công ty như sau:

Nếu (Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí) > 0 (Bên Nợ < Bên Có)

=> Doanh nghiệp có lãi, số chênh lệch được kết chuyển sang bên Có của TK 421 - Lợi nhuận chưa phân phối.

Nếu (Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí) = 0 (Bên Nợ = Bên Có)

=> Doanh nghiệp hòa vốn.

Nếu (Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí) < 0 (Bên Nợ > Bên Có)

=> Doanh nghiệp bị lỗ, số chênh lệch được kết chuyển sang bên Nợ của TK 421 - Lợi nhuận chưa phân phối.

Thực tế tại công ty

Tháng 04 năm 2010, kế toán kết chuyển từ sổ cái các TK 511, 632, 641, 635 sang TK 911 rồi chuyển sang tài khoản 421, kế toán lập:

- Nhật ký chung
- Sổ cái TK 911
- Sổ cái TK 421.

Cụ thể:

Tổng doanh thu, thu nhập năm 2010	Tổng chi phí năm 2010
Nợ TK 511: 110.969.080	Nợ TK 911: 124.909.270
Có TK 911: 110.969.080	Có TK 632: 109.557.080
	Có TK 635: 1.100.000
	Có TK 641: 14.252.190

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2010

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Tài khoản đối ứng	
Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			
KV3 - 2903	11/04	K/C doanh thu bán hàng	110.969.080	511	911
		K/C chi phí tài chính	1.100.000	911	635
		K/C chi phí bán hàng	14.252.190	911	641
		K/C giá vốn hàng bán	109.557.080	911	632
		K/C lỗ	13.940.190	421	911
		Cộng phát sinh	249.818.540		

Ngày mở sổ:

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III

Mẫu số S01 - Tcty

Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm: 2010

Tài khoản: 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Diễn giải	Số hiệu tài khoản đối ứng	Số tiền	
		Nợ	Có
Số dư đầu kỳ			
Phát sinh trong kỳ			
K/C doanh thu bán hàng	511		110.969.080
K/C giá vốn hàng bán	632	109.557.080	
K/C chi phí tài chính	635	1.100.000	
K/C chi phí bán hàng	641	14.252.190	
K/C lỗ	421		13.940.190
Cộng phát sinh		124.909.270	124.909.270
Số dư cuối kỳ			

Khóa sổ ngày: tháng năm 2010

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Kế toán tổng hợp

Kế toán trưởng

CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III

Mẫu số S01 - Tcty

Số 1 Sở Dầu - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm: 2010

Tài khoản: 421 – Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối

Diễn giải	Số hiệu tài khoản đối ứng	Số tiền	
		Nợ	Có
Số dư đầu kỳ			21.940.401.260
Phát sinh trong kỳ			
K/C lỗ	911	13.940.190	
Cộng số phát sinh		13.940.190	
Số dư cuối kỳ			21.926.461.070

Khóa sổ ngày: tháng năm 2010

Ngày 30 tháng 04 năm 2010

Kế toán tổng hợp

Kế toán trưởng

2.2.2.2.6. Tổ chức lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2010	Năm 2009
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		3,292,009,317,711	2,418,636,656,016
2. Các khoản giảm trừ	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 03)	10		3,292,009,317,711	2,418,636,656,016
4. Giá vốn hàng bán	11		3,211,363,612,215	2,361,104,493,954
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		80,645,705,496	57,532,162,062
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21			319,776,723
7. Chi phí tài chính	22		1 905 104 160	1,633,661,984
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		1,904,004,160	
8. Chi phí bán hàng	24		52,679,437,693	54,713,177,855
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		-	-
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)}	30		26,302,795,539	1,505,098,946
11. Thu nhập khác	31			1,582,455,895
12. Chi phí khác	32			725,509,526
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40			856,946,369
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		21,940,401,260	2,362,045,315
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51			590,511,329
	52			
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại			-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		21,940,401,260	1,771,533,986

PHẦN III
HƯỚNG HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ HÀNG HOÁ,
XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI
CÔNG TY XĂNG DẦU KHU VỰC III

3.1. Nhận xét chung về công tác hạch toán tiêu thụ hàng hoá, xác định và phân phối kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty xăng dầu khu vực III

3.1.1. Về ưu điểm

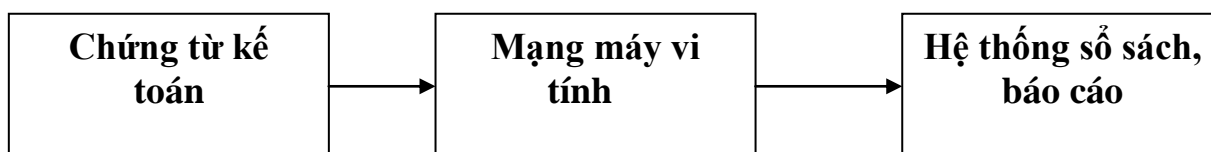
Cùng với sự phát triển của đất nước trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu giữ vững thị trường và tăng trưởng nhanh là trách nhiệm và mong muốn của toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty. Với một lịch sử lâu đời hơn 50 năm trưởng thành và phát triển Công ty ngày nay đã trở thành một trong những doanh nghiệp lớn trong ngành xăng dầu Việt Nam với trang thiết bị hiện đại, trình độ kỹ thuật cao và đội ngũ cán bộ lành nghề có trình độ chuyên môn vững vàng, có kinh nghiệm quản lý.

Hệ thống quản lý nói chung và bộ máy kế toán nói riêng của công ty Xăng dầu khu vực III đã không ngừng tìm tòi, hoàn thiện và nâng cao để đáp ứng nhu cầu kinh doanh ngày càng đa dạng của công ty. Ngày nay hệ thống kế toán của công ty được tổ chức tương đối hoàn chỉnh, gọn nhẹ, nắm chắc chức năng của từng bộ phận mình quản lý.

Qua thực tế cho thấy, công tác kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ nói riêng ở công ty đã đảm bảo được đúng yêu cầu thống nhất phạm vi tính toán chi tiêu kinh tế giữa kế toán và các bộ phận có liên quan cũng như nội dung của công tác kế toán, đồng thời đảm bảo cho số liệu kế toán phản ánh một cách chính xác, trung thực, hợp lý, rõ ràng, dễ hiểu tạo điều kiện thuận lợi cho công tác quản lý kinh doanh ở công ty. Trong quá trình hạch toán đã hạn chế ghi trùng lặp nhưng đảm bảo tính thống nhất các nguồn số liệu ban đầu. Do đó việc tổ chức công tác kế toán tại công ty là phù hợp với điều kiện thực tế tại công ty.

Với một mạng lưới kinh doanh lớn (nội và ngoại thành Hải phòng và một số tỉnh lân cận) công ty áp dụng hình thức kế toán vừa tập trung vừa phân tán là rất hợp lý. Việc bố trí tại các cửa hàng một kế toán để ghi chép và theo dõi việc tiêu thụ hàng hoá diễn ra hàng ngày đã kịp thời phản ánh được các thông tin cần thiết cho nhà quản lý, giúp cho lãnh đạo công ty có quyết định chính xác, kịp thời khi có những vấn đề khó khăn trong kinh doanh, tránh được tình trạng tiêu cực trong quản lý.

Công ty luôn chấp hành đầy đủ các chính sách và chế độ tài chính kế toán của Nhà nước. Tổ chức mở các sổ kế toán hợp lý, phản ánh giám đốc tình hình tiêu thụ hàng hoá đầy đủ chính xác. Do đó, góp phần không nhỏ trong việc quản lý tài sản của công ty trong lĩnh vực lưu thông. Đặc biệt để phục vụ công tác quản lý kinh tế kế toán công ty đã trang bị một hệ thống máy vi tính hiện đại công tác kế toán được thực hiện trên máy với một phần mềm thống nhất được hệ thống hoá cao, giúp cho việc cập nhật vào sổ sách kế toán đơn giản, gọn nhẹ. Hàng ngày, khi nhận được chứng từ kế toán, kế toán cập nhật vào máy khi cần sẽ in ra để đối chiếu so sánh, Cụ thể sơ đồ như sau:



Với việc áp dụng kế toán máy đã giúp được cho công tác quản lý dữ liệu được đảm bảo an toàn nhằm giảm bớt được khối lượng công việc phải ghi chép bằng tay cho kế toán viên. Đồng thời với việc đưa vào sử dụng mạng cục bộ trong toàn bộ công ty, kết nối các phòng ban chức năng, các bộ phận, các cửa hàng với nhau giúp cho kế toán nắm bắt được các thông tin cần xử lý một cách nhanh chóng, kịp thời.

Việc sử dụng các chứng từ kế toán trong nghiệp vụ tiêu thụ kinh doanh cũng như trong các nghiệp vụ kế toán khác trong công ty là hợp lý, tuân thủ đúng nguyên tắc ghi chép, luân chuyển chứng từ theo chế độ tài chính hiện hành.

Chúng từ kế toán được quản lý chặt chẽ mang tính pháp lý cao. Tại phòng nghiệp vụ của công ty khi phát sinh nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá thì các chứng từ đều được lập đầy đủ, các chứng từ đó được lập tức chuyển về phòng kinh doanh – phòng kế toán trong ngày hoặc đầu giờ ngày hôm sau như vậy chứng từ kế toán được theo dõi thường xuyên và chặt chẽ.

Các tài khoản kế toán được mở phù hợp với chế độ kế toán hiện hành đồng thời phù hợp với các đặc điểm của mô hình hạch toán kinh doanh ngành xăng dầu, việc sử dụng tài khoản 136, 336 để hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong nội bộ ngành trong thực tế tỏ ra rất có hiệu quả và đã được kiểm chứng qua nhiều năm áp dụng.

Tiêu thụ hàng hoá là khâu quan trọng trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty; nó liên quan đến việc xác định lợi nhuận và thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước, phản ánh sự vận động tiền hàng trong lưu thông. Với chủng loại hàng hoá nhiều, đa dạng và phong phú công ty đã tổ chức công tác tiêu thụ một cách khoa học, rất nhạy bén, linh hoạt đáp ứng được yêu cầu quản lý kinh doanh của công ty. Theo đó công tác kế toán tiêu thụ cũng rất nhạy bén trong việc vận dụng sổ sách kế toán thể hiện ở việc mở các bảng kê tổng hợp và chi tiết để theo dõi tình hình tiêu thụ. Trên mỗi bảng kê đã phản ánh được mỗi nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá phát sinh cả về giá vốn lẫn giá bán, đồng thời phản ánh được cả về số lượng hàng xuất theo từng loại, thể tích. Việc ghi chép sổ sách thuận lợi cho việc đối chiếu, kiểm tra các hệ thống sổ sách với bảng kê.

Để phản ánh kết quả tiêu thụ, kế toán tổng hợp còn lập phụ biểu báo cáo kết quả tiêu thụ hàng hoá trong tháng, phụ biểu này được cụ thể hoá trong từng phương thức tiêu thụ, từng mặt hàng tiêu thụ và xác định được khoản chiết khấu thừa, thiếu trong kỳ.

Ở công ty sử dụng phương pháp thẻ song song để hạch toán tồn kho. Tại các kho, thủ kho mở các thẻ kho để theo dõi về mặt số lượng hàng nhập, xuất, tồn các loại hàng hoá riêng biệt. Ở phòng kế toán công ty mở bảng kê để theo

dõi cả về mặt số lượng và giá trị. Có thể nói việc mở sổ sách như vậy đã không trùng lặp, giúp kế toán nắm được giá trị hàng tồn kho của từng loại cũng như theo dõi được giá trị bên nhập xuất hàng hoá.

Đối với phương thức bán lẻ thu tiền trực tiếp đã tạo thuận lợi cho khách hàng trong việc thanh toán tiền hàng và thuận lợi cho công tác quản lý tiền hàng. Hàng ngày công ty có bộ phận kế toán thu hồi công nợ tại các cửa hàng hay các nhân viên cửa hàng phải kiểm tiền, nộp tiền và báo cáo bán hàng lên phòng kế toán công ty.

Công tác ghi chép sổ sách kế toán và phương thức tính toán tại công ty xăng dầu khu vực III Hải Phòng có rất nhiều ưu điểm như:

+ Hệ thống sổ sách sử dụng ghi chép hợp lý, đảm bảo đúng và đầy đủ theo quy định của Nhà nước.

+ Đáp ứng được yêu cầu về thông tin của lãnh đạo nhờ có hệ thống sổ sách ghi chép rất chi tiết về từng loại hình, mặt hàng sản xuất kinh doanh trong công ty.

Công ty áp dụng hình thức kế toán nhật ký chung rất phù hợp đối với một công ty kinh doanh thương mại, khả năng của đội ngũ chuyên môn được khai thác triệt để giảm nhẹ khối lượng công việc ghi sổ kế toán, các nhân viên trong phòng kế toán được bố trí công tác phù hợp với trình độ và khả năng.

Nói tóm lại, công tác kế toán của công ty phản ánh khá đầy đủ chặt chẽ có hệ thống quá trình tiêu thụ hàng hoá góp phần to lớn cho việc ra các quyết định xử lý của các cấp lãnh đạo. Đặc biệt có thể khẳng định việc áp dụng mạng vi tính đã đem lại hiệu quả cao trong công tác kế toán.

Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm trên, công tác kế toán tiêu thụ hàng hoá ở công ty còn một số hạn chế.

3.1.2. Những vấn đề còn tồn tại

+ Về công nợ khách hàng: hiện nay TK 131 của công ty được chia thành TK 1311: phải thu của khách hàng và TK 1312: phải thu của cửa hàng. Hai tài khoản này đều được mở theo dõi chi tiết theo từng khách hàng và cửa hàng theo bộ mã khách hàng thống nhất trên toàn công ty, thông qua bảng kê chi tiết công

nợ (TK 1311, 1312, chi tiết theo mã khách hàng), TK 1311 đã chi tiết theo đúng mã của từng khách hàng, tuy nhiên TK 1312 lại chỉ thể hiện công nợ tổng hợp của một cửa hàng (chỉ theo dõi chi tiết theo mã cửa hàng), do vậy khi lập báo cáo kế toán quản trị - báo cáo công nợ khách hàng, kế toán công nợ phải thu thập bằng tay số liệu chi tiết từng khách hàng nợ của từng cửa hàng (thông qua báo cáo các cửa hàng gửi lên), như vậy thông tin rất chậm và việc theo dõi tiến độ thanh toán của khách tại các cửa hàng là hoàn toàn bị động (kế toán chỉ nắm được tổng số cửa hàng cho các khách hàng nợ mà không biết chi tiết nợ của từng khách hàng tại cửa hàng đó).

+ Do toàn bộ doanh thu bán hàng được phản ánh qua tài khoản công nợ 131 ngay cả khi khách hàng trả tiền trực tiếp, sau đó kế toán bán hàng mới lên phiếu thu làm thủ tục nhập tiền vào quỹ, do đó không thể hiện được mối liên quan giữa hai dòng tiền và hàng, thực tế Kế toán công ty rất khó theo dõi việc thanh toán của khách hàng cho từng chuyến hàng đã mua.

+ Việc kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của chứng từ là điều kiện không thể thiếu được trên mạng lưới pháp lý. Tại công ty việc này được thực hiện thường xuyên hàng ngày nhưng vẫn có trường hợp hoá đơn luân chuyển đến khâu cuối cùng còn bị thiếu chữ ký của người nhận hoặc chữ ký của thủ trưởng đơn vị (ở các cửa hàng bán lẻ).

+ Quy định của công ty về việc quản lý các cửa hàng bán lẻ phải nộp tiền bán hàng hàng ngày, 5 ngày gửi chứng từ xuất bán về Công ty một lần, nên trong 5 ngày đó công ty không giám sát được việc các cửa hàng có nộp tiền bán hàng vào ngân hàng hay không. Nếu các cửa hàng để tiền tồn nhiều tại quỹ sẽ không đảm bảo an toàn tài chính. Một số cửa hàng lớn như Quán Toan, Trạm vận chuyên kinh doanh xăng dầu đường thủy... được công ty giao cho thực hiện các hợp đồng bán buôn do công ty ký kết và định kỳ 10 ngày báo cáo tình hình công nợ khách hàng về công ty, tuy có ưu điểm là tạo sự chủ động cho các cửa hàng trong việc tiếp cận với khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc liên hệ mua và thanh toán tiền hàng nhưng có điểm chưa chặt chẽ là :

Công ty chưa giám sát được kịp thời diễn biến công nợ của khách hàng lớn mua tại các cửa hàng bán lẻ.

3.2. Những đề xuất và biện pháp nhằm hoàn thiện công tác hạch toán tiêu thụ hàng hóa tại công ty xăng dầu khu vực III.

3.2.1. Hoàn thiện phương pháp hạch toán hàng tồn kho.

Hàng ngày theo kế hoạch đề nghị cấp hàng của các cửa hàng bán lẻ trực thuộc Công ty, Phòng kinh doanh lập phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ xuất đi chuyển hàng xuống các cửa hàng , nhưng lượng hàng này chưa được hạch toán thể hiện việc xuất đi chuyển nội bộ công ty.

Công ty cần mở sổ chi tiết theo dõi và hạch toán chi tiết theo từng kho như mẫu sau để kế toán kho hàng theo dõi kịp thời lượng hàng nhập xuất tại các cửa hàng, tránh tình trạng báo cáo sai lệch lượng hàng xuất bán trong ngày hoặc trong tháng, dẫn đến phản ánh không chính xác kết quả kinh doanh trong kỳ và đảm bảo an toàn tài chính.

Sổ chi tiết nhập - xuất - tồn kho vật liệu

Tên kho:.....

Ngày tháng:.....

Danh điểm hàng hoá	Tên hàng hoá	Đơn vị tính	Đơn giá	Tồn đầu kỳ		Nhập		Xuất		Tồn cuối kỳ	
				SL	TT	SL	TT	SL	TT	SL	TT

Công ty không sử dụng tài khoản 157 phản ánh lượng hàng gửi đi bán, khi xuất hàng bán cho khách mà chưa đủ điều kiện để phát hành hoá đơn bán hàng, công ty chỉ làm phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ để tiến hành chuyển lượng hàng này qua một kho trung gian được gọi là kho thủ tục, tới khi đầy đủ thủ tục để xuất hoá đơn bán hàng cho khách, công ty mới tiến hành xuất bán lượng hàng này từ kho thủ tục. Thực chất đây là lượng hàng mà công ty đã xuất bán không còn tồn tại trong kho hàng, phản ánh như trên sẽ làm sai lệch lượng tồn kho, ảnh hưởng tới việc áp tính giá vốn hàng bán, tính toán các chỉ tiêu hao hụt hàng hoá, sai lệch tồn kho khi kiểm kê... Đề nghị công ty sử dụng TK 157 để theo dõi lượng hàng này, khi hàng được xuất tới kho của khách, chưa phát hành hoá đơn, kế toán căn cứ phiếu xuất kho hạch toán Nợ TK 157 (với giá vốn tại thời điểm xuất hàng). Như vậy lượng hàng phản ánh trên TK 157 này sẽ không còn được thể hiện trên các báo cáo hàng tồn kho.

Áp dụng phương pháp bán hàng giao tay ba: qua kho khảo sát thấy công ty xăng dầu khu vực III có nhiều trường hợp bán hàng thẳng từ kho B12 (kho đầu mỗi nhập hàng của công ty), tàu của công ty cập cảng B12 để nhập hàng rồi giao thẳng tới kho khách hàng hoặc sang mạn tàu khách mà không trở về nhập tại kho Thượng Lý. Trường hợp như vậy công ty vẫn hạch toán vào hàng tồn kho Nợ TK 156 – kho thủ tục và tiến hành viết phiếu xuất kho. Như vậy cũng làm cho TK 156 bị phản ánh sai, Công ty cần áp dụng phương pháp hạch toán bán hàng giao tay 3 cho trường hợp này : ghi thẳng Nợ TK 632/ Có TK 336 với giá vốn là giá đích danh.

3.2.2. Hoàn thiện phương pháp hạch toán chi phí bán hàng.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý là hoàn toàn khác nhau về nguồn gốc phát sinh vì bản chất như đã trình bày ở phần thứ nhất. Song công ty đã hợp nhất hai loại chi phí này vào thành chi phí bán hàng và được kế toán trên tài khoản 641 là không hợp lý. Làm như vậy sẽ gây khó khăn trong công ty trong việc quản lý khi muốn chú trọng đến các khoản chi phí quản lý. Đồng thời việc tập trung hai loại chi phí này sẽ không đảm bảo việc giám đốc các khoản chi về

mục đích cũng như hiệu quả. Chi phí quản lý tập hợp trong chi phí bán hàng khiến cho việc phân bổ chi phí cho hàng tiêu thụ trong công ty không được chính xác vì chi phí quản lý có thể xác định cho nhiều kỳ kinh doanh. Mặc dù về tính toán thì kết quả không thay đổi song về mặt quản lý sẽ khó khăn trong việc xác định ảnh hưởng của từng nhân tố tới kết quả kinh doanh.

Để giải quyết những hạn chế trên kế toán nên sử dụng tài khoản 641 “chi phí bán hàng” và tài khoản 642 “chi phí quản lý doanh nghiệp”. Trong đó những khoản chi phí trực tiếp cho quá trình tiêu thụ hàng hoá nên đưa thẳng vào tài khoản 641, những khoản chi phí cho công tác quản lý nên đưa vào tài khoản 642. Để chi tiết hơn có thể dùng các tài khoản chi tiết cho mỗi loại chi phí phát sinh. Việc làm này là cần thiết vì nó giúp kế toán chi phí xác định được kết quả cụ thể, chính xác, kiểm soát và hạn chế đối với những khoản chi không hợp lý và không đúng mục đích đồng thời nó cũng giúp cho việc phân tích đánh giá nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá được dễ dàng thông qua việc phản ánh đúng đắn chi phí bán hàng.

Ví dụ: Ngày 5/04/2010 phòng hành chính công ty thánh toán tiền điện, tiền điện thoại, dịch vụ Internet với tổng số tiền thanh toán là 150.000.000 (chưa thuế) trong đó tại các cửa hàng là 120.000.000, tại văn phòng công ty là 30.000.000, kế toán hạch toán ghi:

Nợ TK 641: 150.000.000

Có TK 112: 150.000.000

Khi mở thêm tài khoản 642, kế toán ghi:

Nợ TK 641: 120.000.000

Nợ TK 642: 30.000.000

Có TK 112: 150.000.000

Đối với hoạt động sản xuất và dịch vụ: sửa chữa, bảo dưỡng xe cơ giới, lắp đặt các thiết bị chưa nhiên liệu... công ty cũng chỉ dùng tài khoản 641 để phản ánh chung cho cả giá vốn và chi phí kinh doanh đến cuối kỳ báo cáo khi tổng hợp lên báo cáo sản xuất kinh doanh và dịch vụ kế toán tổng hợp căn cứ

vào doanh thu để phân bổ tổng chi phí thành giá vốn và chi phí kinh doanh cho loại hình này, như vậy việc phản ánh giá vốn và chi phí kinh doanh là chưa đúng. Công ty nên mở thêm các tài khoản 621, 622 để hạch toán giá vốn – chi phí kinh doanh cho hoạt động sản xuất và dịch vụ.

3.2.3. Hoàn thiện phương pháp hạch toán chi phí mua hàng.

Thực tế công ty không hạch toán các khoản chi phí thu mua, chi phí liên quan đến hàng mua vào tài khoản 1562 “chi phí mua hàng” mà đưa vào tài khoản 641 “chi phí bán hàng”. Như vậy là sai đối với chế độ kế toán hiện hành. Bản chất của chi phí mua hàng là gắn liền với giá trị của hàng hoá mua vào, chi phí này được phân bổ tỷ lệ với lượng hàng bán, việc đưa chi phí mua hàng vào tài khoản 641 đã không phản ánh đúng đắn chi phí bán hàng trong kỳ. Hàng hoá mua về trong kỳ không chỉ liên quan tới một kỳ hạch toán mà nó có thể còn tồn lại trong kỳ tiếp theo. Do đó toàn bộ chi phí mua hàng trong kỳ không thể đưa hết vào chi phí của kỳ đó mà còn phải được phân bổ sang cả kỳ tiếp theo nếu hàng còn tồn. Việc hạch toán khoản chi phí này tại công ty sẽ làm cho việc xác định kết quả kinh doanh trong kỳ thiếu chính xác gây khó khăn trong việc phân tích đánh giá công tác tiêu thụ hàng hoá giữa các kỳ hạch toán.

Từ những hạn chế trên việc sử dụng tài khoản 1562 “chi phí mua hàng” để hạch toán chi phí thu mua hàng hoá là cần thiết. Với đặc điểm là hàng hoá nhập khẩu giá trị cao, chi phí thu mua lớn thì việc tổng hợp, phản ánh, phân bổ chính xác chi phí mua hàng là rất quan trọng và thiết thực trong công tác kế toán tại công ty. Chi phí mua hàng hoá bao gồm thuế nhập khẩu, chi phí vận chuyển, bốc dỡ, bảo quản hàng hoá, chi phí bảo hiểm hàng hoá, tiền thuê kho bãi, hao hụt định mức trong quá trình thu mua...

Việc hạch toán chi phí mua hàng nên được tiến hành theo đúng như chế độ kế toán hiện hành.

3.2.4. Hoàn thiện hình thức nhật ký chung sử dụng hạch toán tiêu thụ hàng hoá tại công ty.

Hàng ngày kế toán theo dõi giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng trên các sổ chi tiết đến cuối tháng tổng hợp số phát sinh trong tháng và lấy số liệu này để ghi thẳng vào sổ cái tài khoản 632 và tài khoản 641.

Cách ghi sổ như trên là không đúng với hình thức kế toán nhật ký chung (chế độ kế toán hiện hành) điều này không đảm bảo việc kiểm tra đối chiếu số liệu vào cuối tháng.

Để khắc phục hạn chế này, kế toán tiêu thụ nên mở sổ nhật ký chung để theo dõi hàng ngày. Hàng ngày khi có các nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá phát sinh kế toán có thể vào sổ nhật ký phụ. Cuối tháng cộng các nhật ký phụ này lấy số liệu để ghi vào nhật ký chung. Mỗi bút toán phản ánh trong sổ nhật ký được chuyển vào sổ cái ít nhất cho hai tài khoản có liên quan.

Tên đơn vị

Nhật ký chung
Tháng năm 20..

Mẫu số S 01 - DN

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng		Số phát sinh		Ghi chú
	Số	Ngày		Nợ	Có	Nợ	Có	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
05/03/10	01	05/04/10	632111	156111	189.100	189.100	
	01	05/04/10	1312	51111	242.110	242.110	
	01	05/04/10		1312	33614	15.000	15.000	
	01	05/04/10		1312	33311	17.520	17.520	

Ngày ... tháng ... năm 20...

Người giữ sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, Họ tên)

Tên đơn vị

Sổ nhật ký bán hàng

Mẫu số S 05 - DN

Tháng năm ...

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Ghi chú
	Số	Ngày			Nợ	Có	
1	2	3	4	5	6	7	8
01/03/2010	01	01/04/2010	1312		242.110	
05/03/2010	02	05/04/2010	1311		432.000	

Ngày ... tháng ... năm ...

Người giữ sổ

Kế toán trưởng

Kế toán trưởng

Việc mở sổ cái như trên giúp cho kế toán tổng hợp vừa nắm được tình hình giá vốn, chi phí, doanh thu, lãi của quá trình tiêu thụ trong tháng nhằm thuận lợi trong việc đối chiếu với các sổ chi tiết và sổ tổng hợp khác.

3.2.5. Một số kiến nghị khác

Về tài khoản 1312 “phải thu tại cửa hàng”: thông qua khảo sát quy trình luân chuyển chứng từ và hạch toán từ cửa hàng lên tới phòng kế toán, tôi xin kiến nghị công ty xây dựng lại mô hình theo dõi công nợ khách hàng tại cửa hàng như sau: tài khoản 1312 được theo dõi bằng hai đối tượng liên quan: theo mã cửa hàng và theo mã khách hàng, như vậy công ty vừa có thể theo dõi tổng thể tiến độ bán hàng, thanh toán nợ tại một cửa hàng, vừa theo dõi được tình hình thanh toán của từng khách hàng tại cửa hàng đó. Hơn nữa với phương án này, phòng kế toán có thể lập tức tổng hợp được công nợ của một khách hàng mua hàng và nợ tại đồng thời nhiều cửa hàng ngay trên chương trình máy vi tính (hiện nay kế toán phải thu tập hợp công nợ của khách mua nợ tại nhiều điểm bán thông qua báo cáo của kế toán bán hàng).

Hiện nay, việc tích cực giảm thiểu công nợ khách hàng đang được lãnh đạo công ty đặt lên hàng đầu trong công tác quản lý kinh doanh, do vậy các chỉ tiêu: doanh thu thu tiền ngay, doanh thu trả chậm, công nợ bán buôn, công nợ bán lẻ luôn luôn là yêu cầu báo cáo hàng ngày mà kế toán doanh thu phải lập, vấn đề này chương trình kế toán máy chưa phục vụ được mà hoàn toàn phải thu thập số liệu thông qua phân tích thủ công (so sánh mã khách hàng trên báo cáo chi tiết công nợ với danh mục hợp đồng khách hàng mua hàng trả chậm do phòng kinh doanh cung cấp). Điều này làm giảm tiến độ báo cáo cũng như tính chính xác của báo cáo, không phục vụ được các bài toán phân tích kinh tế nhiều chiều: phân tích công nợ/doanh thu, phân tích tiến độ thanh toán thực tế so với định mức: thời hạn nợ - số dư nợ bình quân.

Về mặt quản lý công tác hạch toán kế toán công ty cần phải có các biện pháp kiểm sát chặt chẽ và thường xuyên hơn, thường xuyên tiến hành kiểm tra đột xuất tất cả các khâu trong quá trình hạch toán tiêu thụ cũng như đối với các nghiệp vụ khác, đặc biệt trong khâu kiểm tra các chứng từ ban đầu đảm bảo các chứng từ đó phải có đầy đủ cơ sở pháp lý.

Công tác quản lý tài chính cần có quy định chặt chẽ hơn nữa. Đối với tất cả các cửa hàng bán lẻ công ty đã được trang bị đầy đủ máy vi tính nối mạng với công ty, do đó yêu cầu hàng ngày cửa hàng phải báo cáo tình hình nhập xuất hàng và công nợ khách hàng để cán bộ theo dõi cửa hàng có thể nắm kịp thời tình hình bán hàng, nộp tiền hàng và công nợ của từng khách hàng đặc biệt là khách hàng mua lô lớn. Cán bộ kế toán ngoài kiểm tra định kỳ hàng năm nên kiểm tra đột xuất các cửa hàng về tình hình công nợ và thu nộp tiền hàng để đảm bảo an toàn tuyệt đối về tài chính.

Đối với các đại lý bán hàng cho công ty cần kiểm tra chặt chẽ hơn: Lượng hàng tồn kho thực tế và tồn kho trên sổ sách, lượng hàng xuất bán thực tế với lượng hàng xuất bán trên báo cáo. Kiểm tra đột xuất các đại lý về tình hình thu nộp tiền hàng về công ty để tránh tình trạng các đại lý bán được nhiều hàng

nhưng báo cáo ít đi và không chuyên nộp tiền hàng về công ty ngay theo như quy định.

Việc hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá ngoài hiệu quả mang lại đối với nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá nó còn góp phần nâng cao công tác tổ chức kế toán nói riêng và công tác tổ chức sản xuất kinh doanh nói chung của toàn công ty. Đối với các cấp quản lý việc hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá tạo cho họ những số liệu thống kê chính xác, phản ánh đúng tình hình tiêu thụ nói chung của công ty và tình hình tiêu thụ của từng hình thức bán hàng, tạo ra sự thuận lợi trong kiểm tra và quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.