

**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 : Vũ Nguyên Hoàng
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Trần Thị Thanh Phương

HẢI PHÒNG - 2017

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

**HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN THANH TOÁN VỚI
NGƯỜI MUA – NGƯỜI BÁN TẠI CÔNG TY TNHH THUỐC
LÁ HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Vũ Nguyên Hoàng
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Trần Thị Thanh Phương**

HẢI PHÒNG - 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Vũ Nguyên Hoàng

Mã SV: 1312401045

Lớp: QT1702K

Ngành: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN

Tên đề tài: *Hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua
– người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.*

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).
 - Nghiên cứu lý luận chung về kế toán thanh toán trong doanh nghiệp.
 - Mô tả và phân tích thực trạng tổ chức kế toán thanh toán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng
 - Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Các văn bản của Nhà nước về chế độ kế toán liên quan đến công tác kế toán thanh toán trong doanh nghiệp
 - Quy chế, quy định về kế toán – tài chính tại doanh nghiệp
 - Hệ thống sổ kế toán liên quan đến tổ chức kế toán thanh toán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng, sử dụng số liệu Quý III năm 2016.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
 - Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.
 - Địa chỉ: Số 280 Đà Nẵng, phường Vạn Mỹ, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Trần Thị Thanh Phương

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng

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 17 tháng 4 năm 2017

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 30 tháng 06 năm 2017

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Vũ Nguyên Hoàng

Trần Thị Thanh Phương

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2017

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:**
 - Có ý thức tự giác trong công việc, nghiêm túc, thẳng thắn và có khả năng tiếp cận với thực tiễn doanh nghiệp.
 - Chịu khó nghiên cứu lý luận và thực tế, mạnh dạn đề xuất các phương hướng và giải pháp để hoàn thành đề tài nghiên cứu.
 - Thái độ làm việc nghiêm túc, có khả năng làm việc theo nhóm và làm việc độc lập.
 - Tuân thủ đúng yêu cầu và tiến độ thời gian, nội dung nghiên cứu đề tài nghiên cứu do giáo viên hướng dẫn quy định.
- 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...):**
 - Về mặt lý luận: Tác giả đã hệ thống báo được những vấn đề lý luận cơ bản về đối tượng nghiên cứu.
 - Về mặt thực tế: Tác giả đã mô tả và phân tích được thực trạng của đối tượng nghiên cứu theo hiện trạng của chế độ và chuẩn mực kế toán Việt Nam
 - Những giải pháp mà tác giả đề xuất đã gắn với thực tiễn sản xuất – kinh doanh, có giá trị về mặt lý luận và có tính khả thi trong việc kiện toàn công tác kế toán của đơn vị thực tập.
 - Những số liệu minh họa trong khóa luận có tính logic trong dòng chảy của số liệu kế toán và có độ tin cậy.
- 3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2017

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA – NGƯỜI BÁN TRONG DOANH NGHIỆP.....	3
1.1. Phương thức thanh toán và hình thức thanh toán.....	3
1.2. Nguyên tắc của kế toán thanh toán đối với người mua.....	4
1.2.1. Nguyên tắc trong thanh toán với người mua.....	4
1.2.2. Chứng từ, tài khoản và sổ sách kế toán sử dụng trong kế toán thanh toán với người mua.....	5
1.2.3. Các nghiệp vụ thanh toán với người mua.....	6
1.3. Nguyên tắc của kế toán thanh toán đối với người bán.....	8
1.3.1. Nguyên tắc trong thanh toán với người bán.....	8
1.3.2. Chứng từ, tài khoản và sổ sách sử dụng trong kế toán thanh toán với người bán.....	8
1.3.3. Các nghiệp vụ thanh toán với người bán.....	9
1.4. Nội dung kế toán các nghiệp vụ thanh toán có liên quan đến ngoại tệ.....	10
1.4.1. Tỷ giá và quy định sử dụng tỷ giá trong kế toán.....	10
1.4.2. Kế toán các nghiệp vụ thanh toán với người mua, người bán có liên quan đến ngoại tệ.....	11
1.5. Sự cần thiết của kế toán thanh toán với người mua, người bán.....	13
1.6. Nhiệm vụ của tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán.....	14
1.7. Đặc điểm kế toán thanh toán theo hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ.....	15
1.7.1. Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ.....	15
1.7.2. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ.....	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA, NGƯỜI BÁN TẠI CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG.....	18
2.1. Khái quát về Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	18
2.1.1. Lịch sử hình thành của Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	18
2.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	19
2.2.1. Ngành nghề kinh doanh.....	19
2.2.2. Đặc điểm quy trình sản xuất của công ty.....	19

2.2.3. Những thuận lợi, khó khăn của công ty trong quá trình hoạt động.....	20
2.2.4. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý tại doanh nghiệp.....	20
2.2.5. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	22
2.3. Thực trạng tổ chức bộ máy kế toán thanh toán với người mua, người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	25
2.3.1. Kế toán thanh toán với người mua tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	25
2.3.2. Kế toán thanh toán với người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	37

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG.....	49
3.1. Đánh giá thực trạng tổ chức thanh toán với người mua, người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	49
3.1.1. Ưu điểm.....	49
3.1.2. Hạn chế.....	50
3.2. Tính tất yếu phải hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán.....	50
3.3. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán.....	51
3.4. Nội dung giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán với người mua, người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.....	51
3.4.1. Giải pháp 1: Tăng cường quản lý công nợ.....	51
3.4.2. Giải pháp 2: Áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán.....	56
3.4.3. Giải pháp 3: Dự phòng phải thu khó đòi.....	58
3.4.4. Giải pháp 4: Sử dụng phần mềm kế toán.....	64
KẾT LUẬN.....	67

LỜI MỞ ĐẦU

I. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu:

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang trên đà hội nhập và phát triển, hàng loạt các doanh nghiệp đã, đang và sẽ ra đời, hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau. Tuy quy mô và hoạt động sản xuất kinh doanh khác nhau nhưng về cơ bản đều hướng tới mục tiêu chung là phát triển bền vững và lợi ích lâu dài. Để đạt được điều đó thì mỗi doanh nghiệp luôn phải nắm bắt được tình hình tài chính của công ty, phải biết được vốn của mình đang được sử dụng như thế nào? Hay đang đặt ở đâu, chỗ đó có đáng tin cậy hay không? Bên cạnh đó việc xây dựng lòng tin với khách hàng cũng như nhà cung cấp cũng quan trọng không kém.

Xuất phát từ những yêu cầu trên và trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng, kết hợp với sự tư vấn, hướng dẫn của cô Trần Thị Thanh Phương, em đã quyết định chọn đề tài “ Hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua - người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng “ để làm đề tài cho khóa luận của mình.

II. Mục đích nghiên cứu của đề tài:

Nghiên cứu: Lý luận chung về kế toán thanh toán với người mua - người bán trong doanh nghiệp.

Mô tả: Thực trạng tổ chức kế toán thanh toán với người mua - người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

Đề xuất một số giải pháp: Hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua - người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

III. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu: Kế toán thanh toán với người mua và người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

Phạm vi nghiên cứu:

- Về không gian: Nghiên cứu tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.
- Về số liệu nghiên cứu: Quý III/2016.

IV. Phương pháp nghiên cứu:

Các phương pháp kế toán:

- Phương pháp thống kê và so sánh.
- Phương pháp nghiên cứu tài liệu

V. Hình thức ghi sổ kế toán:

Ghi số theo hình thức *Nhật ký – chứng từ*.

VI. Kết cấu của khóa luận:

Khóa luận bao gồm: Lời mở đầu → Nội dung nghiên cứu → Kết luận.

Nội dung nghiên cứu gồm: 3 chương.

- **Chương 1:** Lý luận chung về kế toán thanh toán với người mua - người bán trong các doanh nghiệp.
- **Chương 2:** Thực trạng tổ chức công tác kế toán thanh toán với người mua - người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.
- **Chương 3:** Một số giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua - người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA - NGƯỜI BÁN TRONG DOANH NGHIỆP.

1.1. Phương thức thanh toán và hình thức thanh toán:

Khái niệm thanh toán: là sự chuyển giao tài sản của một bên (cá nhân, công ty hoặc tổ chức) cho bên kia, thường được sử dụng khi trao đổi sản phẩm hoặc dịch vụ trong một giao dịch có ràng buộc pháp lý.

Phương thức thanh toán: là cách thức nhận , trả tiền hàng trong giao dịch mua bán hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ giữa các cá nhân, các đơn vị, các doanh nghiệp với nhau. Hai bên đồng thời cùng thống nhất phương thức thanh toán áp dụng cho giao dịch đó. Có hai phương thức thanh toán cơ bản là thanh toán ngay và thanh toán chậm:

- Thanh toán ngay: sau khi nhận được hàng hóa hoặc sau khi kết thúc cung cấp dịch vụ, người mua hàng hoặc người hưởng dịch vụ thanh toán ngay cho người bán, người cung cấp. Có thể thanh toán bằng tiền mặt, chuyển khoản, hoặc có thể thanh toán bằng hàng (hàng đổi hàng),....
- Thanh toán chậm: người mua hàng, người hưởng dịch vụ chưa thanh toán sau khi đã nhận hàng, hưởng dịch vụ từ người cung cấp. Việc thanh toán trả chậm có thể kèm theo điều kiện về lãi phát sinh trả chậm mà người mua phải trả cho người bán theo thỏa thuận giữa hai bên.

Hình thức thanh toán: là tổng thể các quy định về một cách thức trả tiền, là sự liên kết các yếu tố của quá trình thanh toán. Các hình thức thanh toán gồm hai hình thức là: thanh toán bằng tiền mặt và thanh toán không bằng tiền mặt:

- Thanh toán bằng tiền mặt: bao gồm các loại hình thanh toán như: thanh toán bằng tiền Việt Nam; bằng ngoại tệ; hối phiếu ngân hàng và các loại giấy tờ có giá trị như tiền... Đây là các hình thức thanh toán trực tiếp giữa hai bên. Khi nhận được vật tư, hàng hóa, dịch vụ,..... thì bên mua xuất tiền mặt tại quỹ để trả trực tiếp cho người bán. Hình thức thanh toán này trên thực tế chỉ phù hợp với các giao dịch nhỏ và đơn giản vì các khoản mua có giá trị lớn khi áp dụng hình thức thanh toán này sẽ trở nên phức tạp và kém an toàn.
- Thanh toán không bằng tiền mặt: là hình thức thanh toán được thực hiện bằng cách chuyển khoản hoặc thanh toán bù trừ qua đơn vị trung gian là

ngân hàng. Các hình thức bao gồm: thanh toán bằng Séc; thanh toán bằng Ủy nhiệm chi (Lệnh chi); Ủy nhiệm thu (Lệnh thu); thanh toán bằng Thư tín dụng – L/C/; thanh toán bằng thẻ tín dụng.

- Thanh toán bằng Séc: Séc là chứng từ thanh toán do chủ tài khoản lập trên theo mẫu in sẵn đặc biệt của từng ngân hàng, Séc yêu cầu ngân hàng chuyển tiền từ tài khoản của mình trả cho cá nhân, đơn vị có tên trên Séc. Đơn vị phát hành Séc hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc sử dụng Séc. Séc chỉ phát hành khi tài khoản ở ngân hàng có số dư. Séc thanh toán gồm có: Séc chuyển khoản; Séc bảo chi; Séc tiền mặt và Séc định mức.
- Thanh toán bằng Ủy nhiệm chi (lệnh chi): Ủy nhiệm chi (lệnh chi) là giấy ủy nhiệm của chủ tài khoản nhờ ngân hàng mà mình mở tài khoản chuyển số tiền được ghi trên Ủy nhiệm chi cho nhà cung cấp, nộp Ngân sách Nhà nước hay sang bất kỳ tài khoản khác.
- Thanh toán bằng Ủy nhiệm thu (lệnh thu): Ủy nhiệm thu (lệnh thu) là hình thức mà chủ tài khoản ủy nhiệm cho ngân hàng mở tài khoản thu hộ một khoản tiền nào đó từ khách hàng hoặc từ các đối tượng khác.
- Thanh toán bù trừ: hình thức thanh toán này chỉ áp dụng trong điều kiện hai tổ chức có quan hệ mua – bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ lẫn nhau. Theo hình thức thanh toán này, định kỳ hai bên phải đối chiếu giữa số tiền được thanh toán và số tiền phải thanh toán với nhau để bù trừ lẫn nhau. Các bên tham gia thanh toán chỉ cần phải chi trả số chênh lệch sau khi đã bù trừ. Việc thanh toán giữa hai bên phải dựa trên cơ sở thoản thuận giữa hai bên và phải lập thành văn bản để là căn cứ để đối chiếu theo dõi.
- Thanh toán bằng thư tín dụng – L/C: Theo hình thức thanh toán này, khi phát sinh giao dịch mua bán, bên mua phải lập một khoản tín dụng tại ngân hàng để đảm bảo khả năng thanh toán cho ngân hàng bên bán. Hình thức này thường áp dụng cho các đơn vị khác địa phương hoặc không tín nhiệm nhau. Trong thực tế, hình thức này ít được sử dụng trong thanh toán nội địa nhưng lại rất hữu ích và được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế.
- Thanh toán bằng thẻ tín dụng: Hình thức này chủ yếu được cá nhân sử dụng trong các khoản thanh toán nhỏ.

1.2. Nguyên tắc của kế toán thanh toán đối với người mua

1.2.1. Nguyên tắc trong thanh toán với người mua.

Phải theo dõi chi tiết từng khoản nợ phải thu theo từng đối tượng, thường xuyên tiến hành đối chiếu, kiểm tra, đôn đốc để việc thanh toán diễn ra kịp thời.

Đối với các đối tượng có quan hệ giao dịch mua, bán thường xuyên, có số dư nợ lớn thì theo định kỳ (1 tháng hoặc 2 tháng ...) kế toán cần kiểm tra đối chiếu từng khoản nợ phát sinh, số đã thanh toán và số còn phải thanh toán. Hai bên cần phải có sự xác nhận bằng văn bản.

Đối chiếu các khoản nợ phải thu có gốc ngoại tệ, phải theo dõi cả nguyên tệ trên tài khoản chi tiết và quy đổi ra đồng tiền Việt Nam. Cuối kỳ phải điều chỉnh số dư thực tế khi quy đổi ra tiền Việt Nam.

Đối với các khoản thu bằng vàng, bạc, đá quý cần chi tiết cả chỉ tiêu giá trị và hiện vật. Cuối kỳ điều chỉnh số dư theo thực tế.

Cần phân loại các khoản nợ phải thu theo thời gian thanh toán cũng như đối tượng thanh toán để có kế hoạch thu hồi nợ phù hợp.

Khi lập báo cáo cuối kỳ, không bù trừ công nợ của khách hàng mà phải căn cứ vào sổ chi tiết khách hàng để lấy số liệu.

1.2.2. Chứng từ, tài khoản và sổ sách kế toán sử dụng trong kế toán thanh toán với người mua:

A. Chứng từ, sổ sách sử dụng.

- Hợp đồng bán hàng (đối với những khách hàng có giao dịch lớn trên 1 lần giao dịch).
- Phiếu xuất kho; kèm theo bảng kê chi tiết (nếu có).
- Hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng do doanh nghiệp phát hành.
- Chứng từ thu tiền: phiếu thu; giấy báo có
- Biên bản xác nhận và đối chiếu công nợ.
- Sổ chi tiết TK 131 từng khách hàng.
- Nhật ký – chứng từ số 8
- Bảng kê số 11
- Sổ cái TK 131.
- Bảng tổng hợp 131

B. Tài khoản sử dụng:

- Tài khoản 131: Phải thu của khách hàng.

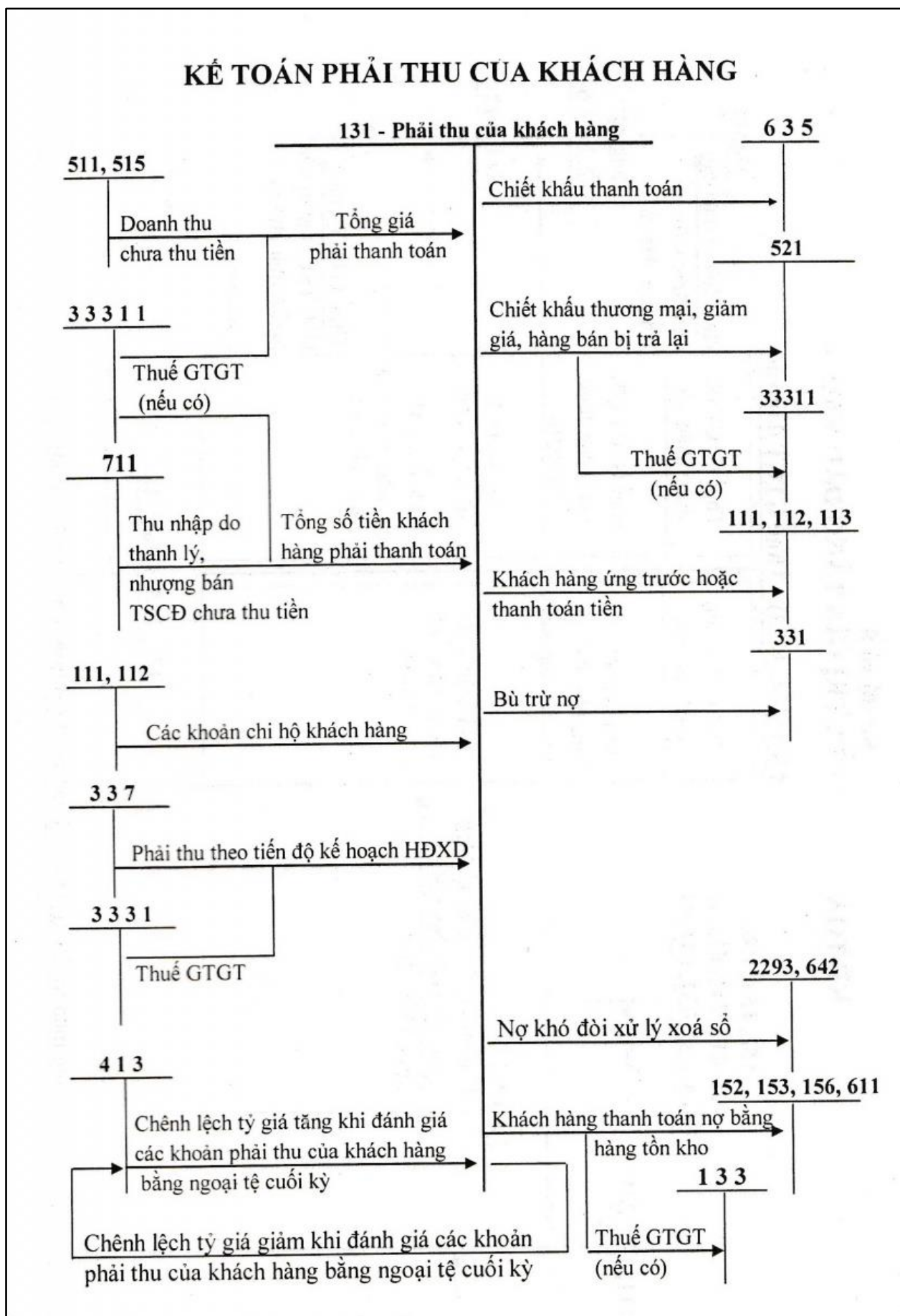
Kết cấu TK 131: Phải thu của khách hàng:

Bên Nợ	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền phải thu của khách hàng về sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, TSCĐ đã giao; dịch vụ đã cung cấp và được xác định là đã bán trong kỳ. - Số tiền thừa trả lại cho khách hàng 	<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền khách hàng đã trả nợ - Số tiền đã nhận ứng trước, trả trước của khách hàng. - Khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng sau khi đã giao hàng và khách hàng có khiếu nại bằng văn bản. - Doanh thu của số hàng đã bán bị người mua trả lại (có thuế GTGT hoặc không có thuế GTGT). - Số tiền chiết khấu thanh toán và chiết khấu thương mại cho người mua.
Số dư bên Nợ	Số dư bên Có (nếu có)
<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền còn phải thu của khách hàng 	<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền nhận trước, hoặc số tiền đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng chi tiết theo từng đối tượng cụ thể.

***CHÚ Ý:** Khi lập Bảng cân đối kế toán, phải lấy số dư chi tiết theo từng đối tượng phải thu của tài khoản này để ghi cả hai chỉ tiêu bên “ Tài sản “ và bên “ Nguồn vốn “.

1.2.3. Các nghiệp vụ thanh toán với người mua:

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ hạch toán các nghiệp vụ thanh toán với người mua theo TT 200/2014/TT-BTC:



1.3. Nguyên tắc của kế toán thanh toán đối với người bán

1.3.1. Nguyên tắc trong thanh toán với người bán.

Nợ phải trả cho người bán, người cung cấp vật tư, hàng hóa, dịch vụ hoặc cho người nhận thầu xây lắp chính – phụ cần được hạch toán chi tiết cho từng đối tượng phải trả. Trong chi tiết từng đối tượng phải trả, tài khoản này còn phản ánh cả số tiền đã ứng trước cho người bán hàng hóa, dịch vụ, khối lượng xây lắp hoàn thành bàn giao.

Không phản ánh vào tài khoản này các nghiệp vụ mua vật tư, hàng hóa, dịch vụ trả tiền ngay.

Những vật tư, hàng hóa, dịch vụ đã nhận nhập kho nhưng cuối tháng hóa đơn vẫn chưa về thì sử dụng giá tạm tính để ghi sổ và phải điều chỉnh về giá thực tế khi nhận được hóa đơn hoặc thông báo chính thức từ người bán.

Khi hạch toán, cần phải chi tiết các khoản trả, kế toán phải hạch toán rõ ràng, rành mạch các khoản chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán của người bán, người cung cấp nếu chưa được phản ánh trong hóa đơn mua hàng.

1.3.2. Chứng từ, tài khoản và sổ sách sử dụng trong kế toán thanh toán với người bán:

A. Chứng từ, sổ sách sử dụng:

- Các chứng từ về mua hàng: Hợp đồng mua bán, hóa đơn GTGT (hoặc hóa đơn bán hàng) do người bán lập; biên bản kiểm nghiệm vật tư, sản phẩm, hàng hóa; phiếu nhập kho; biên bản bàn giao;.....
- Các chứng từ thanh toán tiền hàng: phiếu chi; giấy báo nợ, ủy nhiệm chi (lệnh chi); séc;.....
- Biên bảo đối chiếu công nợ
- Sổ cái TK 331
- Nhật ký – chứng từ số 5
- Sổ chi tiết 331 từng khách hàng
- Bảng tổng hợp 331

B. Tài khoản sử dụng:

- TK 331: Phải trả cho người bán

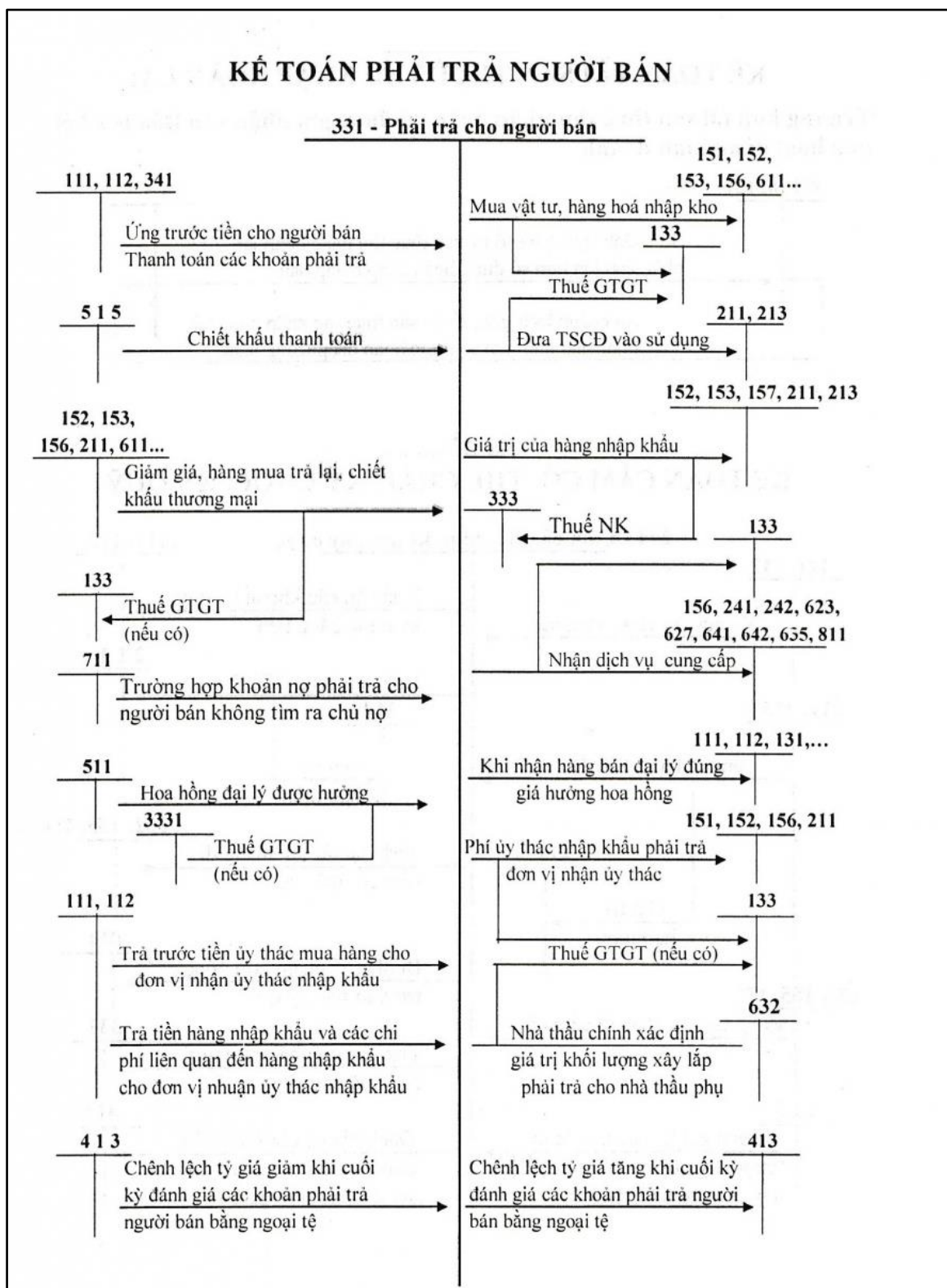
Kết cấu TK 331: Phải trả cho người bán

Bên Nợ	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền đã trả cho người bán vật tư, hàng hóa, người cung cấp dịch vụ, người nhận thầu xây lắp - Số tiền ứng trước cho người bán, người cung cấp, người nhận thầu xây lắp nhưng chưa nhận được vật tư; hàng hóa, dịch vụ, khối lượng sản phẩm xây lắp hoàn thành bàn giao. - Số tiền người bán chấp nhận giảm giá hàng hóa hoặc dịch vụ đã giao theo hợp đồng. - Chiết khấu thanh toán và chiết khấu thương mại được người bán chấp thuận cho doanh nghiệp giảm trừ vào các khoản nợ phải trả cho người bán. - Đánh giá lại các khoản phải trả cho người bán bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ thay đổi) 	<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền phải trả cho người bán vật tư, hàng hóa, người cung cấp dịch vụ và người nhận thầu xây lắp. - Điều chỉnh số chênh lệch giữa giá tạm tính nhỏ hơn giá thực tế của số vật tư, hàng hóa, dịch vụ đã nhận, khi có hóa đơn hoặc thông báo giá chính thức. - Đánh giá lại các khoản phải trả cho người bán bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ thay đổi).
Số dư bên Nợ (nếu có)	Số dư bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền đã ứng trước cho người bán hoặc số tiền đã trả nhiều hơn số phải trả cho người bán theo chi tiết của từng đối tượng cụ thể. 	<ul style="list-style-type: none"> - Số tiền còn phải trả cho người bán, người cung cấp, người nhận thầu xây lắp.

***CHÚ Ý:** Khi lập Bảng cân đối kế toán, phải lấy số dư chi tiết của từng đối tượng phản ánh ở tài khoản này để ghi hai chi tiêu bên “Tài sản” và bên “Nguồn vốn”.

1.3.3. Các nghiệp vụ thanh toán với người bán

Sơ đồ 1.2: Sơ đồ hạch toán các nghiệp vụ thanh toán với người bán theo TT200/2014/TT-BTC:



1.4. Nội dung kế toán các nghiệp vụ thanh toán có liên quan đến ngoại tệ

1.4.1. Tỷ giá và quy định sử dụng tỷ giá trong kế toán.

Tỷ giá hối đoái được hiểu là giá của một đơn vị ngoại tệ tính theo đồng nội tệ. Đây chính là giá của ngoại tệ trên thị trường và được xác định dựa trên quan hệ cung cầu về ngoại tệ.

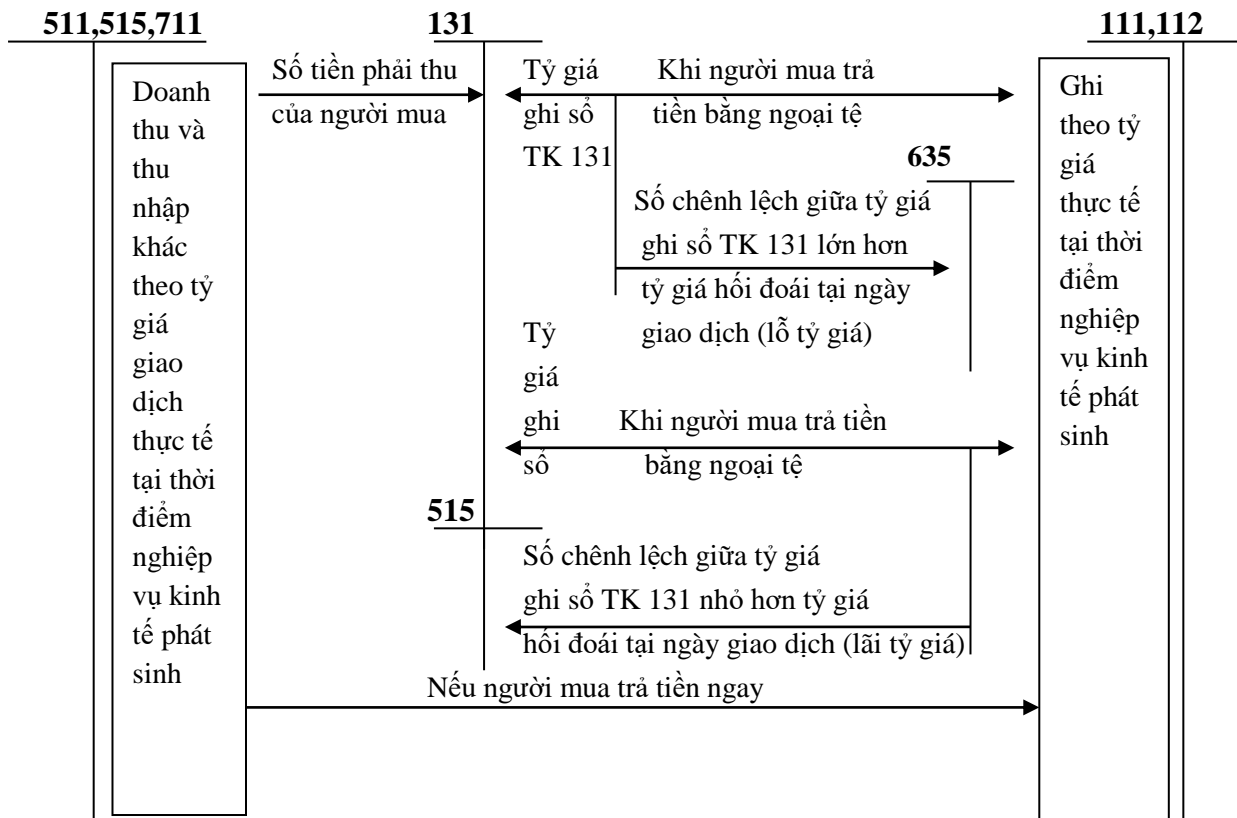
Quy định sử dụng tỷ giá trong kế toán:

- Khi doanh nghiệp thực hiện giao dịch bằng ngoại tệ, kế toán phải quy đổi ra một đơn vị tiền tệ thống nhất mà đơn vị mình sử dụng (USD). Việc quy đổi phải căn cứ vào tỷ giá của nghiệp vụ kinh tế phát sinh và tỷ giá giao dịch bình quân liên ngân hàng do ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố để ghi sổ.
- Trong kế toán sử dụng 3 loại tỷ giá: tỷ giá giao dịch, tỷ giá xuất và tỷ giá ghi nhận nợ.
- Tỷ giá giao dịch hay còn gọi là tỷ giá thực tế (là tỷ giá do ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm các nghiệp vụ kinh tế phát sinh), tỷ giá này được sử dụng khi phát sinh các nghiệp vụ kinh tế liên quan tới doanh thu, chi phí, hàng tồn kho, TSCĐ, khi tăng tiền mặt, tiền gửi, hoặc ghi tăng công nợ là ngoại tệ.
- Tỷ giá xuất là tỷ giá ghi trên sổ kế toán trước thời điểm thanh toán, tỷ giá này được sử dụng đối với các trường hợp giảm vốn bằng tiền là ngoại tệ và được tính theo phương pháp bình quân, FIFO hoặc đích danh.
- Tỷ giá ghi nhận nợ là tỷ giá được ghi chép trên sổ kế toán tại thời điểm phát sinh giao dịch mua bán, tỷ giá này được sử dụng trong trường hợp ghi giảm công nợ là ngoại tệ.
- Cuối năm tài chính, kế toán phải tiến hành đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ theo tỷ giá giao dịch bình quân do ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm đó.

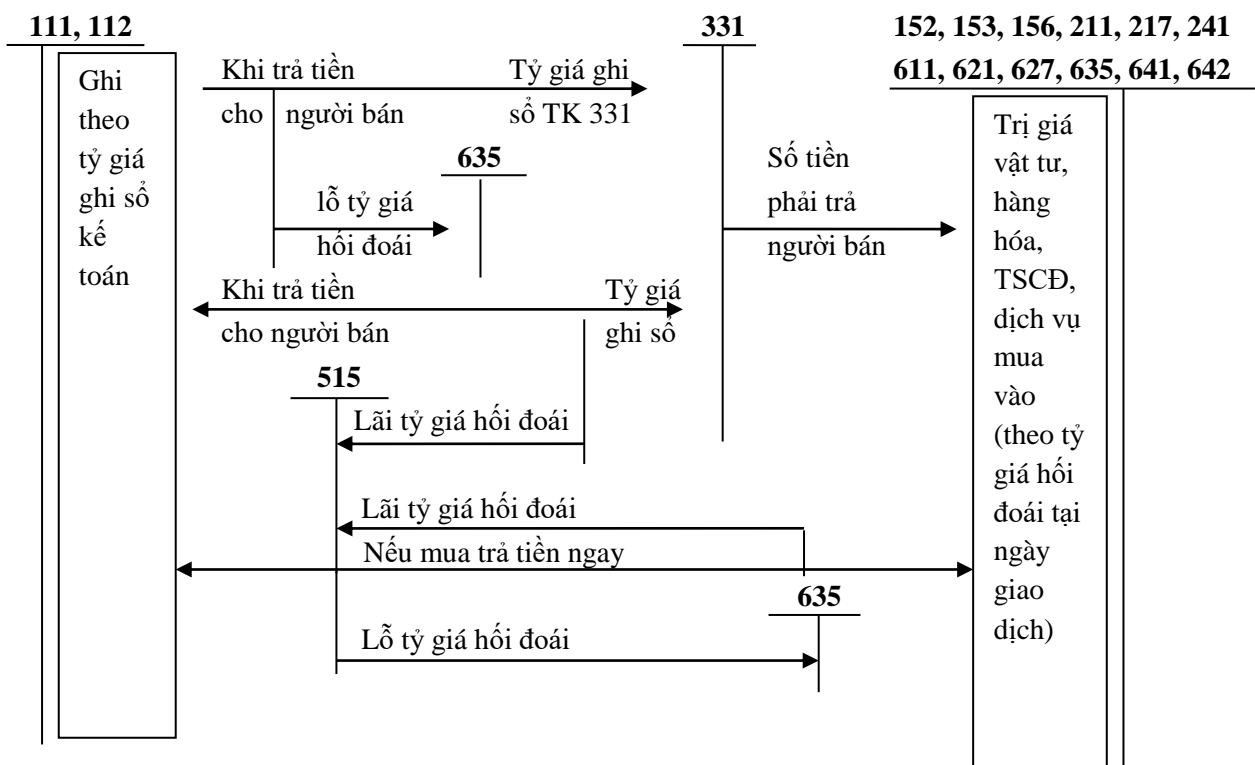
1.4.2. Kế toán các nghiệp vụ thanh toán với người mua, người bán có liên quan đến ngoại tệ.

Kế toán nghiệp vụ thanh toán với người mua, người bán có liên quan đến ngoại tệ được thể hiện qua sơ đồ sau:

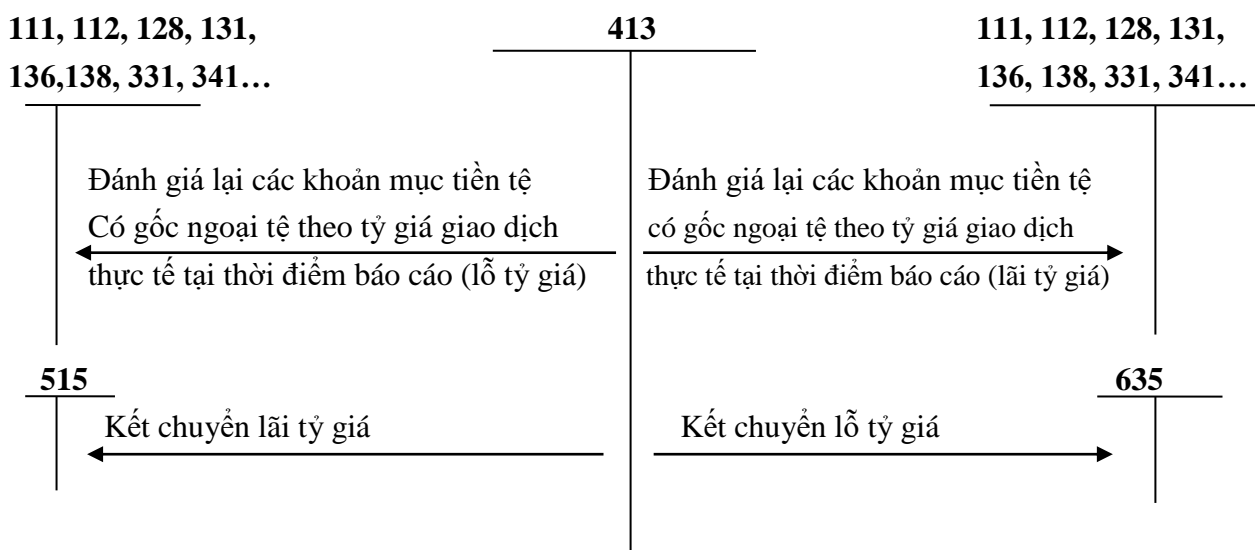
Sơ đồ 1.3: Sơ đồ kế toán thanh toán với người mua bằng ngoại tệ phát sinh trong giai đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh (trong năm tài chính):



Sơ đồ 1.4: Sơ đồ kế toán thanh toán với người bán bằng ngoại tệ phát sinh trong giai đoạn sản xuất kinh doanh (trong năm tài chính):



Sơ đồ 1.5: Kế toán chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại thời điểm báo cáo:



Các doanh nghiệp có nghiệp vụ kinh tế phát sinh bằng ngoại tệ phải được thực hiện ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính theo một đơn vị tiền tệ thống nhất.

Ở thời điểm cuối năm tài chính, doanh nghiệp phải đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ (đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ chính thức được sử dụng trong kế toán) theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước công bố tại thời điểm cuối năm tài chính, có thể phát sinh chênh lệch tỷ giá hối đoái (lãi hoặc lỗ). Doanh nghiệp phải chi tiết khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản của hoạt động kinh doanh.

Đối với doanh nghiệp đầu tư xây dựng cơ bản, tỷ giá phát sinh trong năm và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư ngoại tệ phát sinh trong kỳ (giai đoạn trước hoạt động) chênh lệch tỷ giá phát sinh trong năm và chênh lệch do đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối năm được phản ánh vào Nợ hoặc Có TK 413 cho đến thời điểm hoàn thành đầu tư xây dựng, bàn giao công trình đưa vào sử dụng sẽ được kết chuyển ngay toàn bộ hoặc phân bổ dần vào Có TK 515 hoặc Nợ TK 635 trong thời gian tối đa không quá 5 năm.

1.5. Sự cần thiết của kế toán thanh toán với người mua, người bán.

Doanh nghiệp không thể chi trả tất cả các khoản phát sinh trong hoạt động kinh doanh với lượng vốn chủ sở hữu có hạn, dẫn đến phải chiếm dụng vốn của tổ chức khác làm phát sinh quan hệ thanh toán. Trong tất cả các khoản phải thu thì phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất. Luồng tiền thu được từ khách hàng là nguồn chính để doanh nghiệp chi trả các khoản nợ và tiếp tục chu kỳ kinh doanh

của mình. Việc quản lý và thu hồi nợ tốt sẽ nâng cao khả năng thanh toán của doanh nghiệp, đảm bảo cho doanh nghiệp có tình hình tài chính vững mạnh để vượt qua những khó khăn có thể gặp phải trong suốt quá trình hoạt động của mình và quyết định sự liên tục của quá trình sản xuất kinh doanh.

Quan hệ thanh toán là yếu tố của hoạt động tài chính và là cơ sở cho công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp.

Việc hạch toán các nghiệp vụ thanh toán chi tiết theo đối tượng, thời gian và tình hình thanh toán sẽ cung cấp cho nhà quản lý các thông tin cần thiết cho quản lý tài chính. Thông qua các thông tin này các nhà quản trị sẽ nắm được tình hình thanh toán của các doanh nghiệp để từ đó đưa ra các chính sách thu hồi nợ, thanh toán nợ và cân đối tài chính doanh nghiệp giữa vốn chiếm dụng và vốn bị chiếm dụng sao cho hợp lý.

Tất cả các nghiệp vụ liên quan đến thanh toán phát sinh đều được biểu hiện qua các chứng từ, sổ sách nên việc quản lý các khoản nợ và thu hồi nợ phải được tiến hành thông qua kế toán. Từ sự quản lý thường xuyên và chi tiết của kế toán mà ban giám đốc sẽ có những quyết định đúng đắn, biện pháp kịp thời trong việc thu hồi nợ phải thu sớm nhất có thể từ phía khách hàng nhưng vẫn phải đảm bảo duy trì mối quan hệ tốt với bạn hàng, đồng thời chi trả đúng hạn cho người bán nhằm nâng cao uy tín cho công ty. Nhìn chung, quan hệ thanh toán với người mua và người bán có ảnh hưởng trọng yếu đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

1.6. Nhiệm vụ của tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán.

Tổ chức ghi chép nhằm theo dõi chặt chẽ các khoản phải thu, phải trả chi tiết theo từng đối tượng, từng khoản nợ, từng thời gian, đơn đốc việc thanh toán kịp thời, tránh chiếm dụng vốn lẫn nhau.

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

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

Tổng hợp, cung cấp thông tin kịp thời về tình hình công nợ từng loại cho quản lý để có biện pháp xử lý.

Tổ chức hệ thống tài khoản, hệ thống sổ kế toán chi tiết, sổ tổng hợp để phản ánh công nợ phải thu và phải trả. Đồng thời cũng cần xây dựng nguyên tắc, quy

trình kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp thanh toán với người mua, người bán sao cho khoa học và hợp lý, phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp mà vẫn đảm bảo tuân thủ quy định và chế độ.

1.7. Đặc điểm kế toán thanh toán theo hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ.

1.7.1. Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ

Tập hợp và hệ thống hóa các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo bên Có của các tài khoản kết hợp với việc phân tích các nghiệp vụ kinh tế đó theo các tài khoản đối ứng Nợ.

Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hóa các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế (theo tài khoản).

Kết hợp rộng rãi việc hạch toán tổng hợp với hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép.

Sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lý kinh tế, tài chính và lập báo cáo tài chính.

Hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ gồm có các loại sổ kế toán sau:

- Nhật ký chứng từ.
- Bảng kê.
- Sổ cái.
- Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết.

Ưu điểm của hình thức kế toán này là:

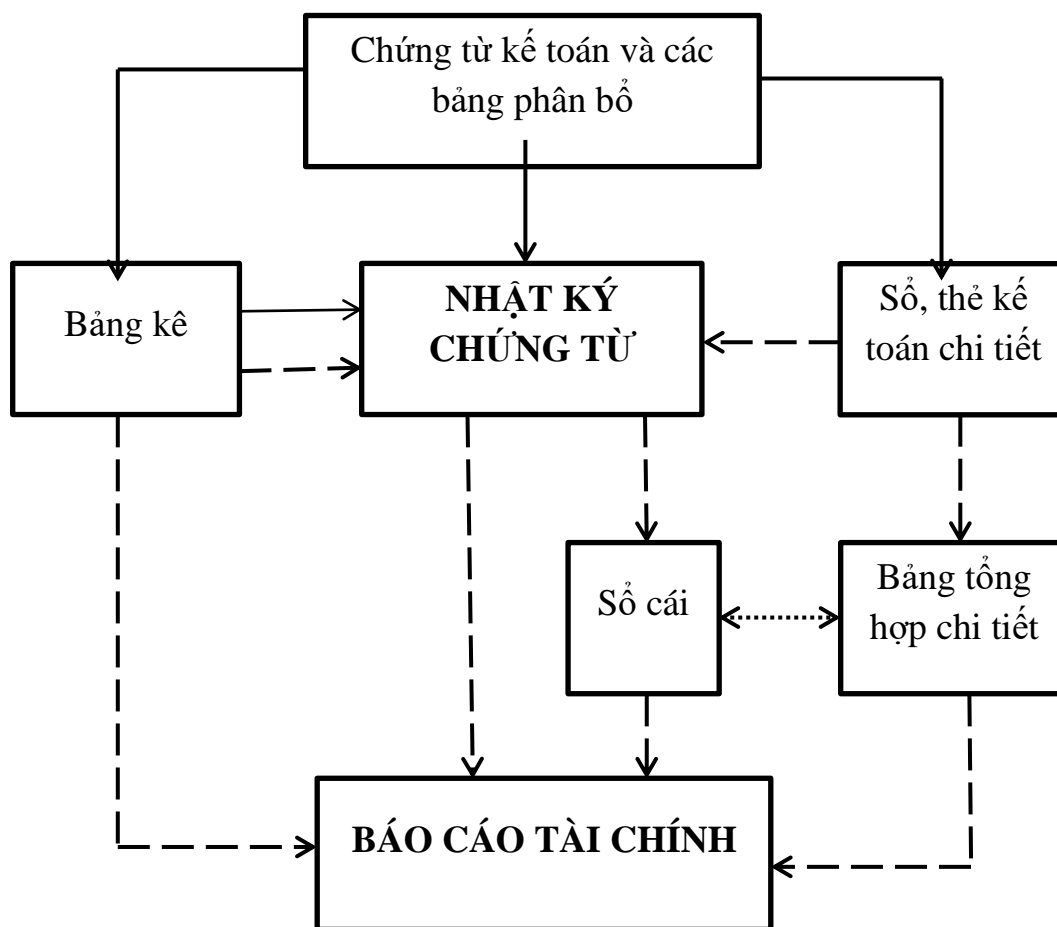
- Giảm nhẹ khối lượng ghi sổ kế toán.
- Việc kiểm tra đối chiếu được thực hiện thường xuyên.
- Cung cấp thông tin kịp thời.

Nhược điểm của hình thức kế toán này là:

- Mẫu sổ kế toán phức tạp.
- Yêu cầu trình độ cao với mỗi kế toán viên.
- Không thuận tiện cho việc ứng dụng tin học vào ghi sổ kế toán.

1.7.2. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ:

Sơ đồ 1.6: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ:

**Ghi chú:**Ghi hàng ngày : \longrightarrow Ghi cuối tháng : \dashrightarrow Đối chiếu, kiểm tra: \longleftrightarrow

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán đã được kiểm tra lấy số liệu ghi trực tiếp vào các Nhật ký – chứng từ hoặc Bảng kê, sổ chi tiết có liên quan.

Đối với các loại chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh nhiều lần hoặc mang tính chất phân bổ, các chứng từ gốc trước hết được tập hợp và phân loại trong các bảng phân bổ, sau đó lấy số liệu kết quả của bảng phân bổ ghi vào các Bảng kê và Nhật ký – chứng từ có liên quan.

Đối với các Nhật ký – chứng từ được ghi căn cứ vào các Bảng kê, sổ chi tiết thì căn cứ vào số liệu tổng cộng của bảng kê, sổ chi tiết, cuối tháng chuyển số liệu vào Nhật ký – chứng từ.

Cuối tháng khóa sổ, cộng số liệu trên các Nhật ký – chứng từ, kiểm tra đối chiếu số liệu trên các Nhật ký – chứng từ với các sổ, thẻ kế toán chi tiết, bảng tổng

hợp chi tiết có liên quan và lấy số liệu tổng cộng của các Nhật ký – chứng từ ghi trực tiếp vào Sổ cái.

Đối với các chứng từ có liên quan đến các sổ, thẻ kế toán chi tiết thì được ghi trực tiếp vào các sổ, thẻ có liên quan. Cuối tháng, cộng các sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết và căn cứ vào sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết để lập các Bảng tổng hợp chi tiết theo từng tài khoản để đối chiếu với Sổ cái.

Số liệu tổng cộng ở Sổ cái và một số chỉ tiêu chi tiết trong Nhật ký – chứng từ, Bảng kê và các Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập báo cáo tài chính.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA, NGƯỜI BÁN TẠI CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG.

2.1. Khái quát về Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

2.1.1. Lịch sử hình thành của Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

- Tên doanh nghiệp : Công ty TNHH hai thành viên Thuốc lá Hải Phòng.
- Tên viết tắt : Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.
- Tên tiếng anh : Haiphong Tobacco Company.
- Địa chỉ : Số 280 Đà Nẵng – Phường Vạn Mỹ - Quận Ngô Quyền
– Thành phố Hải Phòng.
- Số điện thoại : 0313.751.404

Năm 1990, được sự cho phép của Thành ủy Hải Phòng và sự ủy nhiệm của Giám đốc Liên hiệp du lịch dịch vụ Hải Phòng (Liên hiệp), Công ty hàng phi mậu dịch trực thuộc Liên hiệp đã tham gia ký kết một hợp đồng kinh tế với hãng Rothmans – nay là hãng BAT (British America Tobacco) của Singapore với tên gọi “ Hợp đồng thuốc lá điếu “. Nội dung cơ bản của hợp đồng này là:

- Hãng Rothmans cho Công ty dịch vụ hàng phi mậu dịch mượn toàn bộ dây chuyền sản xuất thuốc lá điếu và hãng chịu trách nhiệm bán toàn bộ nguyên vật liệu cho Công ty.
- Trong quá trình mượn dây chuyền sản xuất thuốc lá điếu, Công ty hàng phi mậu dịch chỉ được dùng để sản xuất thuốc lá với nguyên vật liệu nhập của hãng Rothmans.

Đến ngày 14/8/1991, Công ty Thuốc lá Hải Phòng thuộc Công ty hàng phi mậu dịch chính thức được thành lập và đi vào hoạt động. Bộ máy cán bộ nhân viên của Công ty là từ Công ty dịch vụ hàng phi mậu dịch chuyển sang.

Tháng 12/1994, căn cứ vào Quyết định số 1495/QĐ-UB ngày 20/12/1994 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng, đăng ký kinh doanh số 109731 ngày 24/12/1994 của Ủy ban kế hoạch thành phố Hải Phòng – nay là Sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng, giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu số 2091048/CTB ngày 31/12/1994 do Bộ Thương mại cấp, Công ty Thuốc lá Hải Phòng chính thức trở

thành doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Ban Tài chính kinh tế thành ủy – nay là Văn phòng Thành ủy Hải Phòng.

Năm 2006, UBND thành phố Hải Phòng đã ra Quyết định số 2196/QĐ-UBND ngày 6/10/2006 chuyển Công ty Thuốc lá Hải Phòng từ một doanh nghiệp hoạt động theo quy chế doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty TNHH một thành viên công nghiệp thuốc lá, hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0204000046 ngày 13/10/2006 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp, với số vốn điều lệ là 368.000.000.000 đồng do Văn phòng Thành ủy Hải Phòng làm chủ sở hữu và nắm 100% vốn điều lệ.

Đến năm 2008, UBND thành phố Hải Phòng ra Quyết định số 2551/QĐ-UBND ngày 20/12/2007 của UBND Thành phố Hải Phòng chuyển từ Công ty TNHH một thành viên công nghiệp thuốc lá hoạt động theo mô hình Công ty TNHH hai thành viên Thuốc lá Hải Phòng.

2.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.1. Ngành nghề kinh doanh

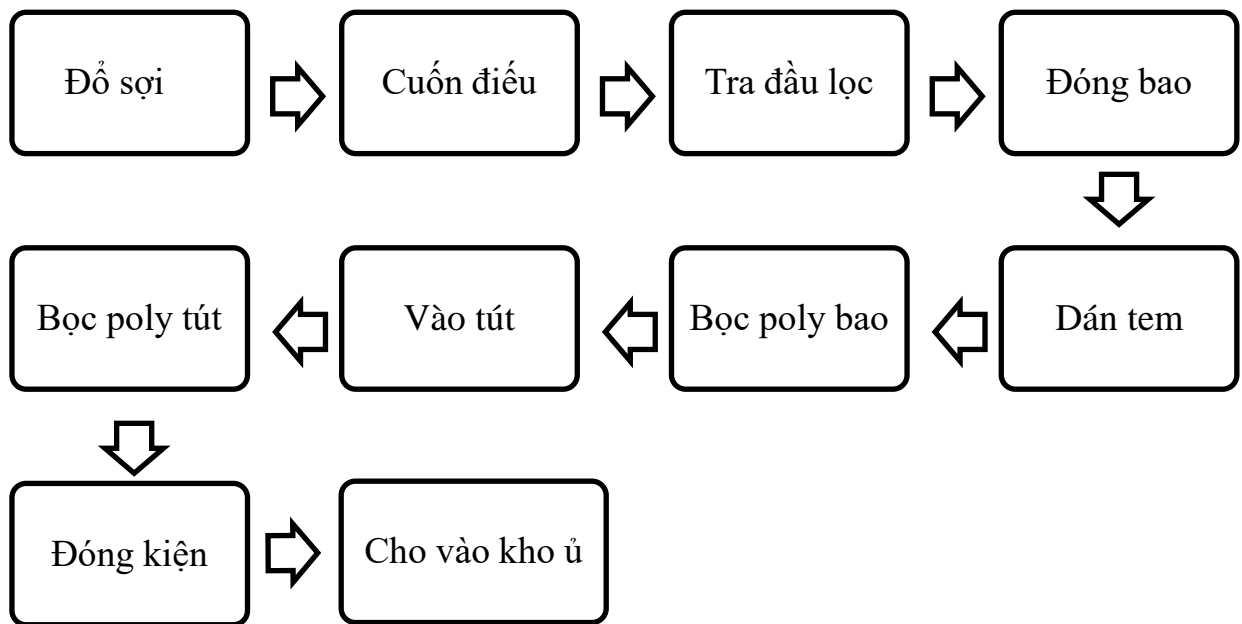
Hiện nay, doanh nghiệp chủ yếu thực hiện sản xuất, kinh doanh sản phẩm thuốc lá điếu và các loại nguyên phụ liệu phục vụ cho ngành sản xuất thuốc lá. Hằng năm, doanh nghiệp trích nộp Ngân sách Nhà nước hàng trăm tỷ đồng và là một trong những doanh nghiệp có số tiền nộp ngân sách cao nhất Thành phố Hải Phòng.

2.2.2. Đặc điểm quy trình sản xuất của công ty

Việc tổ chức hoạt động sản xuất của Công ty được triển khai một cách đơn giản và hiệu quả, phù hợp với điều kiện sử dụng máy móc tự động hóa. Công ty có 3 dây chuyền sản xuất do hãng BAT cho mượn.

Ba dây chuyền hoạt động sản xuất song song, mỗi dây chuyền được sắp xếp bố trí lao động hợp lý, chia làm 2 tổ: tổ máy vắn điếu (gồm 2 người cấp sợi, 6 người chạy 3 máy vắn điếu) và tổ máy đóng bao (chạy 3 dây chuyền với 30 người). Công nhân sản xuất được bố trí làm 2 ca sản xuất: ca 1 từ 6h -> 14h, ca 2 từ 14h -> 22h.

QUY TRÌNH CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT THUỐC LÁ ĐIỀU



2.2.3. Những thuận lợi, khó khăn của công ty trong quá trình hoạt động.

Trong quá trình hoạt động của mình, doanh nghiệp có nhiều thuận lợi nhưng cũng gặp không ít khó khăn.

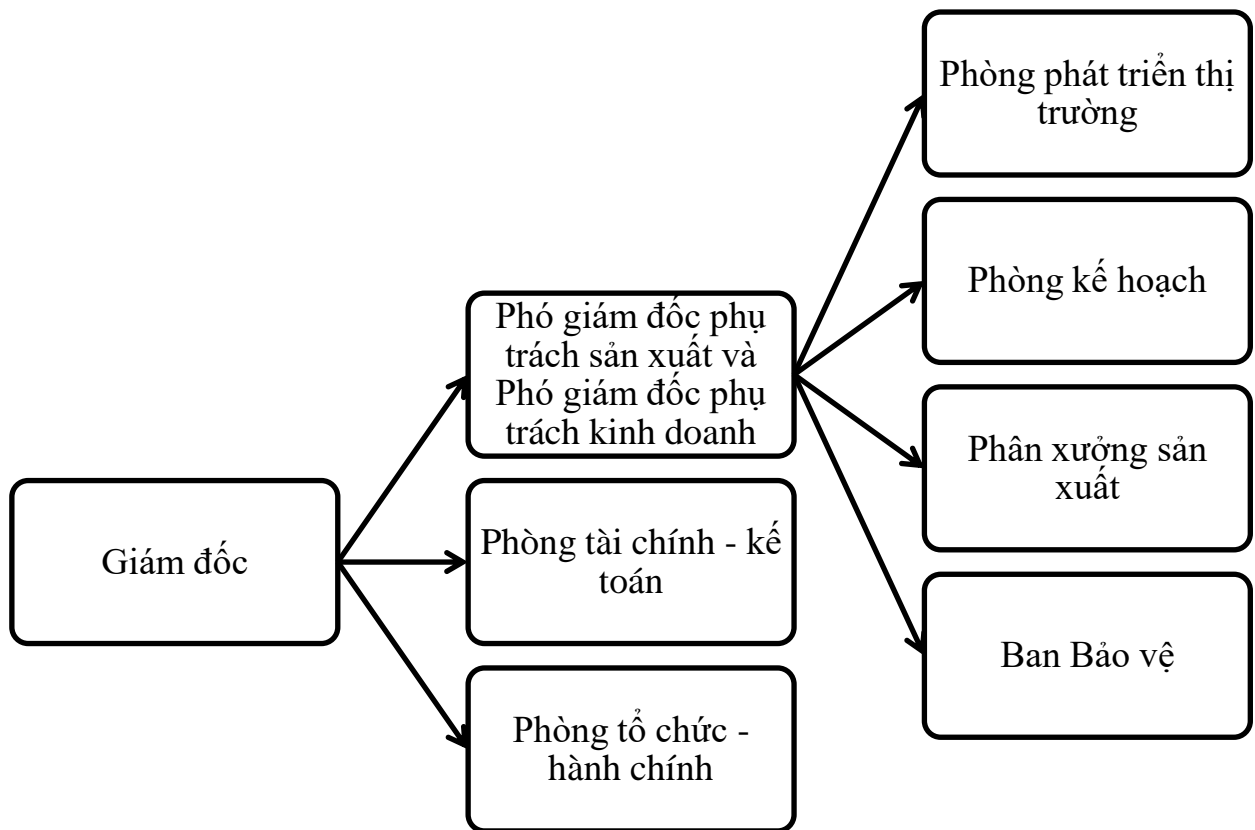
* *Thuận lợi:*

- Đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt huyết, luôn hết mình vì công việc và đặc biệt là tinh thần trách nhiệm cao, kỹ năng làm việc tốt.
- Môi trường làm việc văn minh, chuyên nghiệp.
- Cơ sở vật chất tốt: được trang bị máy móc, trang thiết bị tân tiến nhất hiện nay, khu vực nhà xưởng rộng rãi, đảm bảo an toàn lao động.
- Bộ máy quản lý chuyên nghiệp, nhất quán, dễ dàng kiểm tra, kiểm soát.

* *Khó khăn:*

- Doanh nghiệp sản xuất thuốc lá – là mặt hàng bị áp thuế cao, bị kiểm soát chặt chẽ và không được khuyến khích sử dụng tại Việt Nam nên doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm này.

2.2.4. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý tại doanh nghiệp



Chức năng, nhiệm vụ của bộ máy quản lý:

➤ *Giám đốc:*

- Là người đưa ra quyết định thực hiện toàn bộ công tác kinh doanh, thông tin tài chính, chỉ đạo các mặt hoạt động của Công ty, trực tiếp quan hệ với khách hàng và ký kết các hợp đồng kinh tế.
- Chịu trách nhiệm về những tổn thất do hoạt động kinh doanh kém hiệu quả làm hao hụt, lãng phí tài sản, vật tư.... theo chế độ quy định, việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh, dịch vụ ngắn hạn và dài hạn của Giám đốc phải thông qua công nhân viên của Công ty.

➤ *Phó giám đốc:* là người giúp đỡ cho Giám đốc trong công tác quản lý và điều hành Công ty, bao gồm:

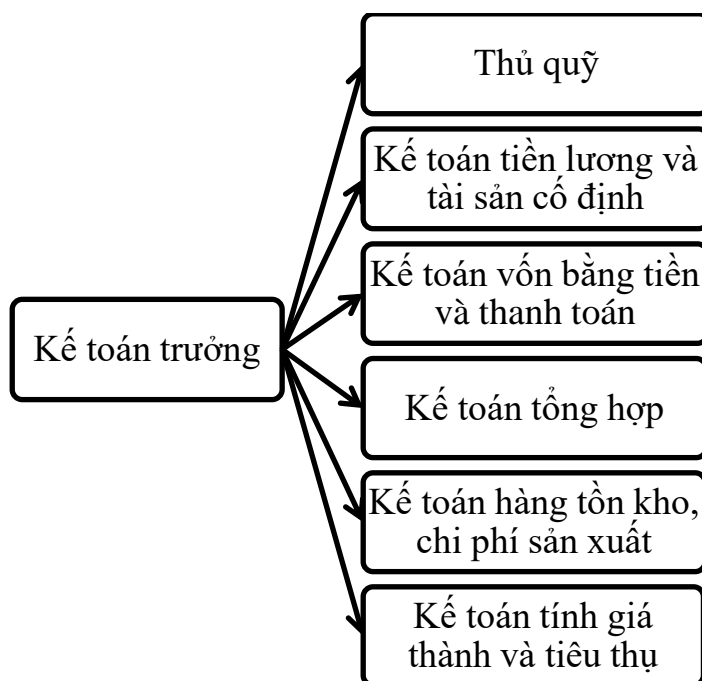
- Phó Giám đốc phụ trách kinh doanh.
- Phó Giám đốc phụ trách sản xuất.

- *Phòng tổ chức – hành chính*: có nhiệm vụ phân công quản lý về mặt nhân sự, lao động tiền lương, giải quyết các vấn đề liên quan đến chế độ chính sách đối với cán bộ công nhân viên theo chế độ hiện hành.
- *Phòng tài chính – kế toán*: có chức năng quản lý tài chính, kế toán, thực hiện thông tin và kiểm tra tình hình hoạt động cũng như các nghĩa vụ tài chính của Công ty, thực hiện thống kê sản xuất theo yêu cầu của Giám đốc.
- *Phòng phát triển thị trường*: có nhiệm vụ mở rộng thị trường ở các tỉnh thành, điều tiết sản phẩm ở các khu vực để đạt tiêu thụ cao. Lập kế hoạch tiêu thụ hàng năm và dài hạn, đề ra chiến lược kinh doanh của Công ty....
- *Phòng kế hoạch*: là nơi tổ chức tiêu thụ sản phẩm của Công ty trên thị trường thông qua việc ký kết, thực hiện, theo dõi, xử lý các hợp đồng kinh tế. Bộ phận này vừa thực hiện bán buôn bán lẻ, phối hợp với Phòng tài chính – kế toán để theo dõi công nợ và quá trình thu tiền của khách hàng. Đồng thời tổ chức việc thực hiện nhập nguyên vật liệu từ hãng BAT theo kế hoạch, chịu trách nhiệm về thủ tục giấy phép xuất nhập khẩu với các cơ quan chức năng, đảm bảo giao nhận hàng đúng tiến độ.
- *Phân xưởng sản xuất*: là nơi trực tiếp sản xuất sản phẩm với 3 dây chuyền hiện đại được hãng BAT cho mượn theo hợp đồng “Hợp tác thuốc lá điều”.
- *Ban bảo vệ*: có nhiệm vụ tổ chức bảo vệ tài sản, giữ vững an ninh trật tự trong Công ty, đồng thời kết hợp chặt chẽ với cơ quan đoàn thể trong và ngoài Công ty để bảo vệ an toàn, phòng chống cháy nổ, đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động an toàn.

2.2.5. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng

2.2.5.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của doanh nghiệp.

Do đặc điểm tính chất hoạt động và quy mô của Công ty, Công ty đã lựa chọn mô hình tổ chức kế toán tập trung. Theo hình thức này, phòng tài chính – kế toán làm nhiệm vụ hướng dẫn, kiểm tra hạch toán kế toán toàn Công ty. Bộ máy kế toán của Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng được tổ chức theo mô hình tập trung với một phòng kế toán duy nhất với các thành viên phụ trách từng phần hành kế toán khác nhau:



* *Kế toán trưởng:*

- Có nhiệm vụ giúp Giám đốc Công ty tổ chức, chỉ đạo thực hiện toàn bộ công tác kế toán, thống kê, thông tin kinh tế và hạch toán kinh tế ở doanh nghiệp theo cơ chế quản lý mới, đồng thời làm nhiệm vụ kiểm soát kinh tế - tài chính của Nhà nước tại doanh nghiệp.
- Phân công và chỉ đạo trực tiếp tất cả các kế toán viên của doanh nghiệp.
- Tổ chức công tác kế toán và bộ máy kế toán phù hợp với tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp, không ngừng cải tiến tổ chức bộ máy.
- Tổ chức ghi chép, tính toán và phản ánh chính xác, trung thực, kịp thời, đầy đủ toàn bộ tài sản và phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Tính toán và trích nộp đầy đủ, kịp thời các khoản thuế nộp Ngân sách, các quỹ để lại Công ty và thanh toán đúng hạn các khoản tiền vay, các khoản công nợ phải thu, phải trả.
- Xác định và phản ánh chính xác, kịp thời, đúng chế độ kết quả kiểm kê tài sản hàng kỳ và đề xuất các biện pháp giải quyết, xử lý khi có các trường hợp thất thoát xảy ra.
- Lập đầy đủ và giữ đúng hạn các báo cáo kế toán và quyết toán của Công ty theo chế độ hiện hành.
- Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu kế toán, giữ bí mật các tài liệu và số liệu kế toán bí mật của Công ty.

- Thực hiện kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ, xây dựng đội ngũ nhân viên kế toán trong doanh nghiệp.
- * *Kế toán tổng hợp*: nhiệm vụ chủ yếu là tập hợp dữ liệu từ các kế toán viên phụ trách các phần hành riêng biệt, thực hiện các bút toán điều chỉnh, kết chuyển, khóa sổ trước khi lên báo cáo tài chính cũng như lập báo cáo thuế.
- * *Kế toán viên phụ trách tiền lương và tài sản cố định*:
- Tổ chức hạch toán các nghiệp vụ có liên quan đến lao động, tiền lương và các khoản trích theo lương nhằm tạo điều kiện cho việc quản lý tốt quỹ lương và quỹ bảo hiểm xã hội, bảo đảm cho việc trả lương và bảo hiểm xã hội đúng nguyên tắc, đúng chế độ. Đồng thời thực hiện tính và phân bổ chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương vào giá thành sản phẩm một cách chính xác.
 - Ghi chép, phản ánh các nghiệp vụ có liên quan đến biến động tài sản cố định của doanh nghiệp, tính toán, phân bổ chính xác khấu hao tài sản cố định vào chi phí sản xuất kinh doanh.
- * *Kế toán viên phụ trách về vốn bằng tiền và các nghiệp vụ thanh toán, công nợ*:
- Phản ánh đầy đủ chính xác các nghiệp vụ liên quan đến biến động về nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp; các nghiệp vụ nhận, trả tiền của doanh nghiệp.
 - Theo dõi, phản ánh đầy đủ và chính xác các khoản nợ phải trả, phải thu của doanh nghiệp.
- * *Kế toán viên phụ trách hàng tồn kho, chi phí sản xuất*:
- Có trách nhiệm quản lý, thống kê, theo dõi nhập, xuất, tồn kho. Kiểm tra, đối chiếu với từng chủng loại hàng hóa, vật tư.
 - Phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời các khoản chi liên quan đến sản xuất của doanh nghiệp.
- * *Thủ quỹ*: quản lý quỹ, thu chi tiền mặt, kiểm kê, kiểm tra sổ quỹ tiền. Phản ánh chính xác, kịp thời và đầy đủ số liệu tăng, giảm tiền mặt trong doanh nghiệp.
- * *Kế toán tính giá thành và tiêu thụ*: chịu trách nhiệm tập hợp các chi phí liên quan để tính giá thành sản phẩm, quản lý sổ sách, chứng từ liên quan đến bán hàng của doanh nghiệp.

2.2.5.2. Hình thức kế toán, chế độ chính sách và phương pháp kế toán áp dụng tại Công ty.

- Chuẩn mực kế toán áp dụng: doanh nghiệp áp dụng chế độ kế toán ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ tài chính.
- Niên độ kế toán: từ ngày 1/1 đến 31/12 hàng năm.
- Phương pháp tính thuế GTGT: phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ đang áp dụng: phương pháp đường thẳng.
- Tính giá vốn hàng xuất kho: phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ (theo từng quý trong năm tài chính)
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho: phương pháp kê khai thường xuyên.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: đồng Việt Nam.

2.2.5.3. Đặc điểm về phương thức thanh toán và hình thức thanh toán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

* Đặc điểm về đối tượng thanh toán tại doanh nghiệp:

- Về nhà cung cấp: Là các đơn vị cung cấp nguyên vật liệu thuốc lá có uy tín trên thị trường trong nước.

- Về khách hàng: Là các đại lý bán buôn, bán lẻ.

* Các phương thức thanh toán:

- Phương thức thanh toán: Thanh toán ngay và trả chậm.

* Hình thức thanh toán:

- Gồm 2 loại thanh toán cơ bản: bằng tiền mặt và thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng thông qua giao dịch tại các ngân hàng mà doanh nghiệp mở tài khoản.

2.3. Thực trạng tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

2.3.1. Kế toán thanh toán với người mua tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

Chứng từ sử dụng:

- Hợp đồng mua bán.
- Hóa đơn GTGT
- Giấy báo có
- Phiếu thu

Tài khoản sử dụng:

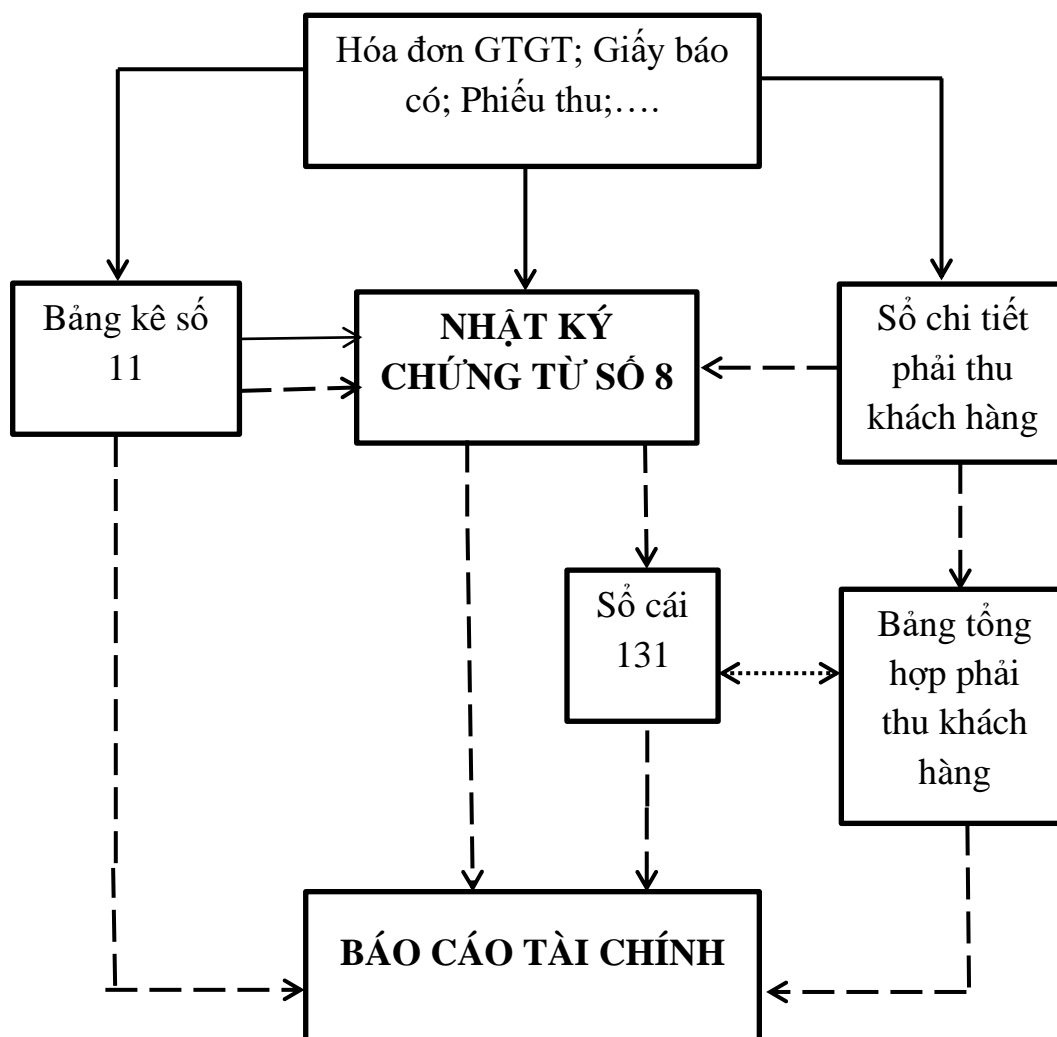
- TK 131: Phải thu của khách hàng

Sổ sách sử dụng:

- Bảng kê số 11
- Sổ cái 131
- Nhật ký chứng từ số 8
- Sổ chi tiết phải thu khách hàng
- Bảng tổng hợp phải thu khách hàng

Sơ đồ 2.1: Quy trình kế toán thanh toán với người mua tại Công ty TNHH

Thuộc lá Hải Phòng:



Ghi chú:

Ghi hàng ngày : \longrightarrow

Ghi cuối tháng : $-\ - - \longrightarrow$

Đối chiếu, kiểm tra: $\longleftarrow \cdots \longrightarrow$

Ví dụ minh họa:

Thuốc lá thành phẩm của doanh nghiệp chịu thuế **tiêu thu đặc biệt** là 65%.

Ví dụ 1: Ngày 15/07/2016: Xuất bán thuốc lá Seven Diamonds cho Công ty Sơn Tây:

ĐK: Nợ 131 : 7.172.000.000
Có 5112 : 3.951.515.152
Có 33321 : 2.568.484.848
Có 333112 : 652.000.000

Ví dụ 2: Ngày 16/07/2016: Công ty TNHH Sơn Tây thanh toán tiền hàng

ĐK: Nợ 112 : 7.172.000.000
Có 131 : 7.172.000.000

Ví dụ 3: Ngày 27/07/2016: Xuất bán thuốc lá Virginia Gold cho Công ty TNHH Tây Đông:

ĐK: Nợ 131 : 13.447.500.000
Có 5112 : 7.409.090.909
Có 33321 : 4.815.909.091
Có 333112 : 1.222.500.000

Ví dụ 4: Ngày 28/07/2016: Công ty TNHH Tây Đông thanh toán tiền hàng:

ĐK: Nợ 112 : 13.447.500.000
Có 131 : 13.447.500.000

Biểu số 1: Hóa đơn GTGT số 0001267:

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Mẫu số: 01GTKT3/001		
Liên 3: Lưu nội bộ			Ký hiệu: AA/14P		
Ngày 15 tháng 7 năm 2016			Số: 0001267		
Đơn vị bán hàng:		Công ty TNHH Thuốc Lá Hải Phòng			
Mã số thuế:		0200112688			
Địa chỉ:		Số 280 Đà Nẵng, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng			
Điện thoại:		Số tài khoản			
Họ và tên người mua hàng:					
Tên đơn vị:		Công ty TNHH Sơn Tây			
Mã số thuế:		0100165273			
Địa chỉ:		Số 50 Hai Bà Trưng, Phường Dịch Vọng, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội			
Hình thức thanh toán: TM		Số tài khoản:			
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1		3	4	5	6=4x5
1	Thuốc lá Seven Diamonds	bao	800.000	8.150	6.520.000.000
Cộng tiền hàng:					6.520.000.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			652.000.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					7.172.000.000
Số tiền viết bằng chữ:		<i>Bảy tỷ, một trăm bảy mươi hai triệu đồng chẵn</i>			
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
<i>Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao nhận hóa đơn</i>					

Biểu số 2: Hóa đơn GTGT số 0001276:

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Mẫu số: 01GTKT3/001		
Liên 3: Lưu nội bộ			Ký hiệu: AA/14P		
Ngày 27 tháng 7 năm 2016			Số: 0001276		
Đơn vị bán hàng:		Công ty TNHH Thuốc Lá Hải Phòng			
Mã số thuế:		0200112688			
Địa chỉ:		Số 280 Đà Nẵng, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng			
Điện thoại:		Số tài khoản			
Họ và tên người mua hàng:					
Tên đơn vị:		Công ty TNHH Tây Đông			
Mã số thuế:		0100276892			
Địa chỉ:		Số 64 Ngô Gia Tự, Phường Việt Hưng, Quận Long Biên, Thành phố Hà Nội			
Hình thức thanh toán: TM		Số tài khoản:			
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1		3	4	5	6=4x5
1	Thuốc lá Virginia Gold	bao	950.000	12.868	12.225.000.000
Cộng tiền hàng:					12.225.000.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			1.222.500.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					13.447.500.000
Số tiền viết bằng chữ:		<i>Mười ba tỷ, bốn trăm bốn mươi bảy triệu, năm trăm nghìn đồng chẵn./.</i>			
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
<i>Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao nhận hóa đơn</i>					

Biểu số 3: Giấy báo có Vietin Bank ngày 16/07/2016:

NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG
VIỆT NAM
Chi nhánh: HB-TCB HONG BANG
MST: 0100430800-006



Mẫu số: 01GTKT2/004
Ký hiệu: AA/11T
Số:
18655314993635.01000

PHIẾU BÁO CÓ

(Kiêm hóa đơn thu phí dịch vụ)

Liên 2 – Giao khách hàng

Ngày 16/07/2016

Tên khách hàng: CTY TNHH THUỐC LÁ HP

Số tài khoản: 10025629342060

Địa chỉ: 280 ĐÀ NẴNG – VẠN MỸ - NGÔ

Loại tiền: VND

QUYỀN - HP

Loại tài khoản: TIEN GUI THANH TOAN

Mã số thuế: 0200112688

Số bút toán hạch toán:

Số ID khách hàng: 28936877

Chúng tôi xin thông báo đã ghi có tài khoản của Quý khách số tiền theo chi tiết sau:

Nội dung	Số tiền
Công ty TNHH Sơn Tây thanh toán tiền hàng	7.172.000.000,00
Tổng số tiền	7.172.000.000,00

Số tiền bằng chữ: Bảy tỷ, một trăm bảy mươi hai triệu VND chẵn.

Trích yếu:

Lập phiếu

Kiểm soát

Kế toán trưởng

Biểu số 4: Giấy báo có Vietin Bank ngày 28/07/2016:

NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG
VIỆT NAM
Chi nhánh: HB-TCB HONG BANG
MST: 0100430800-006



Mẫu số: 01GTKT2/004
Ký hiệu: AA/11T
Số:
18655314993635.01000

PHIẾU BÁO CỐ

(Kiêm hóa đơn thu phí dịch vụ)

Liên 2 – Giao khách hàng

Ngày 28/07/2016

Tên khách hàng: CTY TNHH THUỐC LÁ HP

Số tài khoản: 10025629342060

Địa chỉ: 280 ĐÀ NẴNG – VẠN MỸ - NGÔ

Loại tiền: VND

QUYỀN - HP

Loại tài khoản: TIEN GUI THANH TOAN

Mã số thuế: 0200112688

Số bút toán hạch toán:

Số ID khách hàng: 28936877

Chúng tôi xin thông báo đã ghi có tài khoản của Quý khách số tiền theo chi tiết sau:

Nội dung	Số tiền
Công ty TNHH Tây Đông thanh toán tiền hàng	13.447.500.000,00
Tổng số tiền	13.447.500.000,00

Số tiền bằng chữ: Mười ba tỷ, bốn trăm bốn mươi bảy triệu, năm trăm nghìn VND chẵn.

Trích yếu:

Lập phiếu

Kiểm soát

Kế toán trưởng

Biểu số 5: Bảng kê số 11 - Tháng 7 năm 2016:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG

BẢNG KÊ SỐ 11
PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG (TK131)
 Tháng 7 năm 2016

Đơn vị tính: VNĐ

STT	TÊN NGƯỜI MUA	SỐ DƯ NỢ ĐẦU THÁNG	GHI NỢ TK 131, GHI CÓ CÁC TK				GHI CÓ TK 131, GHI NỢ CÁC TK		SỐ DƯ NỢ CUỐI THÁNG
			TK 511	TK 3332	TK 3331	Cộng Nợ TK 131	TK 112	Cộng Có TK 131	
2	Công ty TNHH Sơn Tây	-	56.803.030.305	36.921.969.698	9.372.500.000	103.097.500.004	103.097.500.004	103.097.500.004	-
5	Công ty TNHH MTV My Sơn	-	5.678.920.000	3.691.298.000	937.021.800	10.307.239.800	5.659.239.800	5.659.239.800	4.648.000.000
9	Công ty TNHH Hải Hưng	1.567.980.000	-	-	-	-	1.567.980.000	1.567.980.000	-
11	Công ty TNHH Tây Đông	-	36.876.546.000	23.969.754.900	6.084.630.090	66.930.930.990	66.930.930.990	66.930.930.990	
TỔNG CỘNG		4.583.673.900	97.667.032.905	63.483.571.388	16.115.060.429	177.265.664.723	173.575.431.367	173.575.431.367	8.273.907.256
Người lập (Ký, ghi rõ họ tên)			KẾ TOÁN TRƯỞNG (Ký, ghi rõ họ tên)				GIÁM ĐỐC (Ký, ghi rõ họ tên)		

Biểu số 6: Sổ chi tiết phải thu khách hàng - tháng 7 năm 2016:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG						
SỔ CHI TIẾT PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG						
TÀI KHOẢN: 131 - PHẢI THU KHÁCH HÀNG						
TÊN KHÁCH HÀNG: CÔNG TY TNHH SƠN TÂY						
THÁNG 7 NĂM 2016						
Đơn vị tính: VNĐ						
NGÀY	CHỨNG TỪ		DIỄN GIẢI	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN	SỐ TIỀN	
	SỐ HIỆU	NGÀY THÁNG			NỢ	CÓ
			<u>Số dư đầu năm</u>		-	-
.....
15/07/2016	0001267	15/07/2016	Bán thuốc lá Seven Diamonds	511		3.951.515.152
				3332		2.568.484.848
				3331		652.000.000
16/07/2016	GBC11	16/07/2016	Công ty Sơn Tây thanh toán theo HĐGTGT số 0001267	112	7.172.000.000	
.....
			<u>Công số phát sinh</u>		<u>103.097.500.004</u>	<u>103.097.500.004</u>
			<u>Số dư cuối kỳ</u>		-	-
NGƯỜI LẬP				KẾ TOÁN TRƯỞNG		

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG						
SỔ CHI TIẾT PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG						
TÀI KHOẢN: 131 - PHẢI THU KHÁCH HÀNG						
TÊN KHÁCH HÀNG: CÔNG TY TNHH TÂY ĐÔNG						
THÁNG 7 NĂM 2016						
Đơn vị tính: VNĐ						
NGÀY	CHỨNG TỪ		DIỄN GIẢI	SỐ HIỆU TÀI KHOẢN	SỐ TIỀN	
	SỐ HIỆU	NGÀY THÁNG			NỢ	CÓ
			<u>Số dư đầu năm</u>		-	-
.....
27/07/2016	0001276	27/07/2016	Bán thuốc lá Virginia Gold	511		7.409.090.909
				3332		4.815.909.091
				3331		1.222.500.000
28/07/2016	GBC20	28/07/2016	Công ty Tây Đông thanh toán theo HDGTGT số 0001276	112	13.447.500.000	
.....
			<u>Cộng số phát sinh</u>		<u>66.930.930.990</u>	<u>66.930.930.990</u>
			<u>Số dư cuối kỳ</u>		-	-
NGƯỜI LẬP				KẾ TOÁN TRƯỞNG		

Biểu số 7: Bảng tổng hợp phải thu khách hàng - tháng 7 năm 2016

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG							
BẢNG TỔNG HỢP PHẢI THU KHÁCH HÀNG							
Tháng 7 năm 2016							
Đơn vị tính: VNĐ							
STT	TÊN NGƯỜI MUA	SỐ DƯ ĐẦU THÁNG		SỐ PHÁT SINH		SỐ DƯ CUỐI THÁNG	
		NỢ	CÓ	NỢ	CÓ	NỢ	CÓ
.....
2	Công ty TNHH Sơn Tây	-	-	103.097.500.004	103.097.500.004	-	-
.....
5	Công ty TNHH MTV My Sơn	-	-	10.307.239.800	5.659.239.800	4.648.000.000	
.....
9	Công ty TNHH Hải Hưng	1.567.980.000	-	-	1.567.980.000	-	-
.....
11	Công ty TNHH Tây Đông	-	-	66.930.930.990	66.930.930.990	-	-
.....
TỔNG CỘNG		4.583.673.900	-	177.265.664.723	173.575.431.367	8.273.907.256	-
NGƯỜI LẬP (Ký, ghi rõ họ tên)						KẾ TOÁN TRƯỞNG (Ký, ghi rõ họ tên)	

Biểu số 8: Nhật ký chứng từ số 8 – tháng 7 năm 2016:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG							
NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 8							
Ghi có các TK: 155; 156; 157; 158; 159; 131; 511; 515; 521; 632; 635; 641; 642; 711; 811; 911							
Tháng 7 năm 2016							
STT	TK NỢ	TÊN TK NỢ	C131	C511	TỔNG CỘNG
2	112	Tiền gửi ngân hàng		173.575.431.367			173.575.431.367
3	131	Phải thu của khách hàng			97.667.032.905		97.667.032.905
CỘNG				173.575.431.367	97.667.032.905		372.227.042.097

Đã ghi sổ cái, ngày 31 tháng 07 năm 2016

KẾ TOÁN GHI SỔ (Ký, họ tên)	KẾ TOÁN TỔNG HỢP (Ký, họ tên)
--------------------------------	----------------------------------

Biểu số 9: Sổ cái 131 – Quý III năm 2016:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG				
SỔ CÁI				
Tài khoản: 131 - Phải thu khách hàng				
Nợ	Có			
4.583.673.900	-			
Ghi có các Tk đối ứng nợ với Tk này	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Cộng
511	97.667.032.905	172.637.289.777
3331	16.115.060.429	28.485.152.813
3332	63.483.571.388	112.214.238.355
Cộng PS nợ	177.265.664.723	313.336.680.947
Cộng PS có	173.575.431.367	301.936.789.590
Dư nợ cuối tháng	8.273.907.256	
Dư có cuối tháng				
Ps lũy kế nợ	308.460.793.124	
Ps lũy kế có	326.135.728.335	

Ngày 30 tháng 09 năm 2016

NGƯỜI LẬP (Ký, họ tên)	KẾ TOÁN TRƯỞNG (Ký, họ tên)	GIÁM ĐỐC (Ký, họ tên)
---------------------------	--------------------------------	--------------------------

2.3.2. Kế toán thanh toán với người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng

Chứng từ sử dụng:

- Hợp đồng mua bán
- Hóa đơn GTGT, giấy đề nghị thanh toán
- Lệnh chi (ủy nhiệm chi)
- Giấy báo nợ
- Phiếu chi

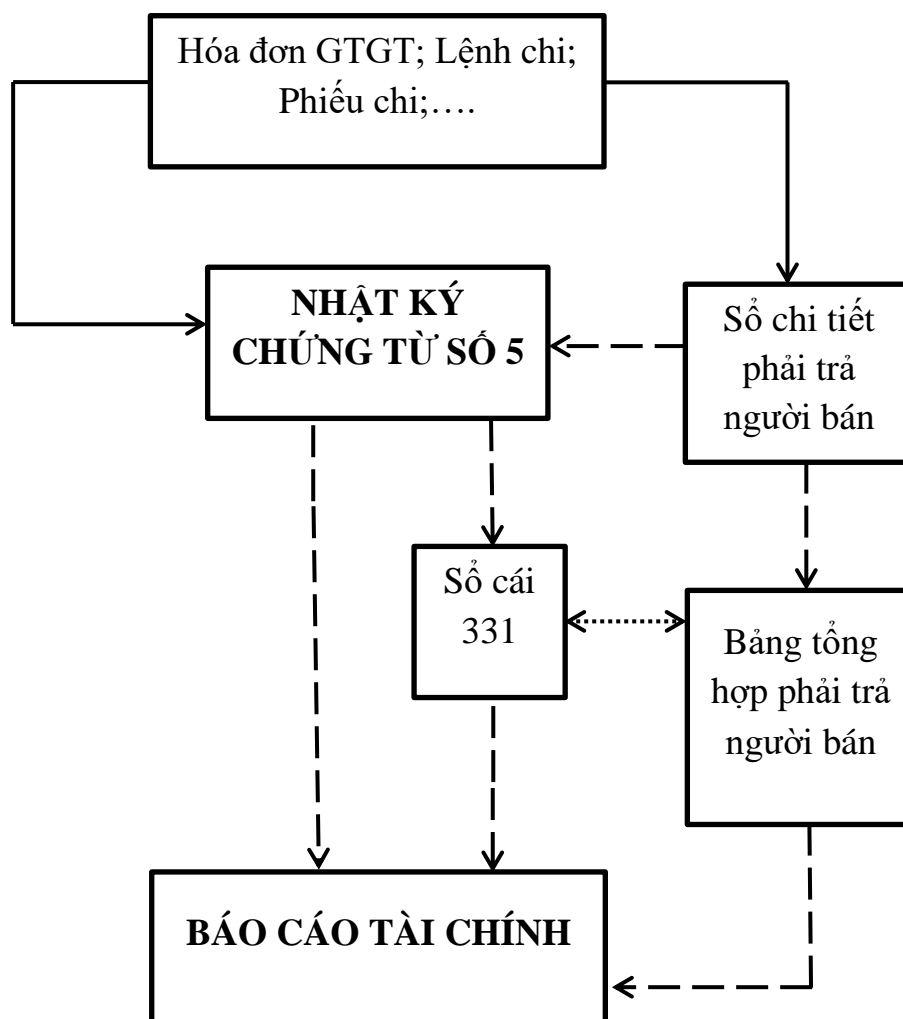
Tài khoản sử dụng:

- TK 331: Phải trả người bán

Sổ sách sử dụng:

- Sổ cái 331
- Nhật ký – chứng từ số 5
- Sổ chi tiết phải trả người bán theo từng đối tượng
- Bảng tổng hợp phải trả người bán

Sơ đồ 2.2: Quy trình thanh toán với người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

**Ghi chú:**Ghi hàng ngày : \longrightarrow Ghi cuối tháng : $\text{---}\text{---}\text{---}\longrightarrow$ Đối chiếu, kiểm tra: $\longleftarrow\text{---}\text{---}\text{---}\longrightarrow$ *Ví dụ minh họa:***Ví dụ 1:** Ngày 08/07/2016: Nhập sợi thuốc lá Seven chuyển 133 từ Công ty Liên Doanh Thuốc Lá CVD :**ĐK:** Nợ 1521 : 16.826.242.576

Nợ 1331 : 1.682.624.258

Có 331 : 18.508.866.834

Ví dụ 2: Ngày 13/07/2016: Thanh toán tiền sợi thuốc lá Seven chuyển 133 cho Công ty Liên Doanh Thuốc Lá CVD:

ĐK: Nợ 331 : 18.508.866.834

Có 112 : 18.508.866.834

Ví dụ 3: Ngày 08/07/2016: Cước vận chuyển sợi thuốc lá Seven chuyển 133:

ĐK: Nợ 1521 : 17.700.000

Nợ 1331 : 1.770,000

Có 331 : 19.470.000

Ví dụ 4: Ngày 09/07/2016: Thanh toán cước vận chuyển thuốc lá Seven chuyển 133 cho Công ty TNHH Tiếp Vận DTH:

ĐK: Nợ 331 : 19.470.000

Có 111 : 19.470.000


Biểu số 1: Hóa đơn GTGT số 0000510:

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Mẫu số: 01GTKT3/001		
Liên 2: Giao người mua			Ký hiệu: AA/15P		
Ngày 8 tháng 7 năm 2016			Số: 0000510		
Đơn vị bán hàng:		Công Ty Liên Doanh Thuốc Lá CVD - Vinataba			
Mã số thuế:		3600508460			
Địa chỉ:		Khu Phố 2, Phường Long Phước, TP.Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam			
Điện thoại:		Số tài khoản			
Họ và tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng					
Mã số thuế: 0200112688					
Địa chỉ: Số 280 Đà Nẵng, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng					
Hình thức thanh toán: CK			Số tài khoản:		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Sợi thuốc lá CVN9 để sản xuất thuốc lá Seven Diamonds	Kg	77.506	217.096	16.826.242.576
Cộng tiền hàng:					16.826.242.576
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		1.682.624.258	
Tổng cộng tiền thanh toán:					18.508.866.834
Số tiền viết bằng chữ:		Mười tám tỷ, năm trăm lẻ tám triệu, tám trăm sáu mươi sáu ngàn, tám trăm ba mươi bốn đồng chẵn			
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao nhận hóa đơn					

Biểu số 2: Hóa đơn GTGT số 0000276:

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Mẫu số: 01GTKT3/001		
Liên 2: Giao người mua			Ký hiệu: AB/15P		
Ngày 08 tháng 07 năm 2016			Số: 0000276		
Đơn vị bán hàng:		Công ty TNHH Tiếp Vận DTH			
Mã số thuế:		0200643278			
Địa chỉ:		Số 25 Nguyễn Trãi, Phường Máy Tơ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng			
Điện thoại:		Số tài khoản			
Họ và tên người mua hàng:					
Tên đơn vị:		Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng			
Mã số thuế:		0200112688			
Địa chỉ:		Số 280 Đà Nẵng, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng			
Hình thức thanh toán: TM/CK		Số tài khoản:			
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Cước vận chuyển từ cảng Đình Vũ đến số 280 Đà Nẵng - Hải Phòng	chuyến	10	1.770.000	17.700.000
Cộng tiền hàng:					17.700.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			1.770.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					19.470.000
Số tiền viết bằng chữ:		Mười chín triệu, bốn trăm bảy mươi nghìn đồng chẵn./.			
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	
<i>Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao nhận hóa đơn</i>					

Biểu số 3: Ủy nhiệm chi số 39:

Ngân Hàng Công Thương Việt Nam			
Lệnh chi Payment Order			
		Số No <u>39</u>	Ngày Date <u>13/07/2016</u>
Liên 2: Dành cho khách hàng Copy 2: Customer's Copy			
Tên đơn vị trả tiền Payer		Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng	
Số tài khoản Debit A/C		10025629342060	
Tại ngân hàng With Bank		TMCP Công Thương Hồng Bàng - HP	Số tiền bằng số Amount in figures
Số tiền bằng chữ Amount in words		Mười tám tỷ, năm trăm lẻ tám triệu, tám trăm sáu mươi sáu ngàn, tám trăm ba mươi tư đồng.	18.508.866.834 VNĐ
Tên đơn vị nhận tiền Payee		Công ty Liên Doanh Thuốc lá CVD - Vinataba	
Tài khoản có Credit A/C		001052703113	
Tại ngân hàng With Bank		NH Shinhan - Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh	
Nội Dung Remarks		Thanh toán tiền mua sợi thuốc lá Seven chuyển 133	
Đơn vị trả tiền Payer		Ngày hạch toán Accounting date	
Kế toán Accountant		Chủ tài khoản A/C holder	Giao dịch viên Teller
		Kiểm soát viên Supervisor	

Biểu số 4; Giấy báo nợ ngày 13/07/2016:

NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG
VIỆT NAM
Chi nhánh: HB-TCB HONG BANG
MST: 0100430800-006



Mẫu số: 01GTKT2/004
Ký hiệu: AA/11T
Số:
20655314993635.01000

PHIẾU BÁO NỢ

(Kiêm hóa đơn thu phí dịch vụ)

Liên 2 – Giao khách hàng

Ngày 13/07/2016

Tên khách hàng: CTY TNHH THUỐC LÁ HP

Số tài khoản: 10025629342060

Địa chỉ: 280 ĐÀ NẴNG – VẠN MỸ - NGÔ

Loại tiền: VND

QUYỀN - HP

Loại tài khoản: TIEN GUI THANH TOAN

Mã số thuế: 0200112688

Số bút toán hạch toán:

Số ID khách hàng: 28936877

Người hưởng thụ: Công ty Liên Doanh Thuốc lá CVD

Số tài khoản: 001052703113

Tại ngân hàng: Ngân hàng Shinhan – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Chúng tôi xin thông báo đã ghi nợ tài khoản của Quý khách số tiền theo chi tiết sau:

Nội dung	Số tiền
Thanh toán tiền mua sợi thuốc lá Seven chuyên 133	18.508.866.834,00
Tổng số tiền	18.508.866.834,00

Số tiền bằng chữ: Mười tám tỷ, năm trăm linh tám triệu, tám trăm sáu mươi sáu nghìn, tám trăm ba mươi tư VND.

Trích yếu:

Lập phiếu

Kiểm soát

Kế toán trưởng

BIỂU SỐ 5: Bảng kê chi tiết cước vận chuyển - đính kèm hóa đơn GTGT số 0000276:

CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN DTH							
<i>Hải Phòng ngày 08 tháng 07 năm 2016</i>							
BẢNG KÊ CHI TIẾT CƯỚC VẬN CHUYỂN TỪ NGÀY 01/07 ĐẾN NGÀY 08/07 NĂM 2016							
ĐI KÈM HÓA ĐƠN SỐ 0000276 NGÀY 08/07/2016							
Kính gửi : Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng							
MST: 0200112688							
Địa chỉ: Số 280 Đà Nẵng, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng							
STT	NGÀY THÁNG	NƠI ĐÓNG TRẢ HÀNG	SỐ CONTAINER	LOẠI		ĐƠN GIÁ (VNĐ)	TỔNG CỘNG (VNĐ)
				20'	40'		
1	01-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	HJCU8271320	1		1.770.000	1.770.000
2	01-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	TCLU2264130	1		1.770.000	1.770.000
3	03-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	BEAU2074083	1		1.770.000	1.770.000
4	03-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	HJCU2955033	1		1.770.000	1.770.000
5	03-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	TRHU2110304	1		1.770.000	1.770.000
6	05-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	FCIU4674290	1		1.770.000	1.770.000
7	05-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	TCKU1847217	1		1.770.000	1.770.000
8	05-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	HJCU2074514	1		1.770.000	1.770.000
9	08-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	HJCU2923144	1		1.770.000	1.770.000
10	08-07-16	Trả hàng 280 Đà Nẵng, Hải Phòng	TGHU1787032	1		1.770.000	1.770.000
TỔNG GIÁ CHƯA THUẾ VAT							17.700.000
VAT (10%)							1.770.000
TỔNG CỘNG							19.470.000
<i>Bằng chữ "Mười chín triệu, bốn trăm bảy mươi nghìn đồng chẵn"</i>							
CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG				CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN DTH			

Biểu số 6: Phiếu chi số 13:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG		Mẫu số 02 - TT		
Số 280 Đà Nẵng - Ngô Quyền - Hải Phòng		(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)		
PHIẾU CHI				
Ngày: 9/7/2016		Số phiếu :	13	
		Có :	Tk 111 : 19.470.000	
		Nợ :	Tk 331 : 19.470.000	
Họ và tên người nhận tiền: Phan Văn Quyền				
Địa chỉ: Công ty TNHH Tiếp Vận DTH				
Lý do chi: Thanh toán tiền vận chuyển theo HĐ GTGT số 0000276				
Số tiền:		19.470.000 VND		
Viết bằng chữ: Mười chín triệu, bốn trăm bảy mươi ngàn đồng chẵn.				
Kèm theo: 02 chứng từ gốc.				
GIÁM ĐỐC	KẾ TOÁN TRƯỞNG	THỦ QUỸ	NGƯỜI LẬP PHIẾU	NGƯỜI NHẬN
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)
Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Mười chín triệu, bốn trăm bảy mươi ngàn đồng chẵn.				

Biểu số 7: Sổ chi tiết phải trả người bán theo từng đối tượng:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG							
SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ							
Nhà cung cấp: Công Ty Liên doanh Thuốc Lá CVD - Vinataba (NCC 34)							
Từ ngày: 01/07/2016 đến ngày 31/07/2016							
Chứng từ		Diễn giải	TK ĐÚ	Phát sinh ngoại tệ (USD)		Phát sinh VND	
Ngày	Số			Nợ	Có	Nợ	Có
		Dư đầu				1	-
08/07	0000510	Nhập mua Sợi thuốc lá Seven C.133 - Đ1	152	0	0		16.826.242.576
08/07	0000510	Nhập mua Sợi thuốc lá Seven C.133 - Đ1	1331	0	0		1.682.624.258
13/07	LC39	Thanh toán tiền sợi thuốc lá Seven C 133 - Đ1	112	0	0	18.508.866.834	
		Tổng phát sinh				25.874.678.340	25.874.678.341
		Tổng phát sinh lũy kế				40.700.218.413	40.700.218.414
		Dư cuối				-	-

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG							
SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ							
Nhà cung cấp: Công Ty TNHH Tiếp Vận DTH (NCC 39)							
Từ ngày: 01/07/2016 đến ngày 31/07/2016							
Chứng từ		Diễn giải	TK ĐÚ	Phát sinh ngoại tệ (USD)		Phát sinh VND	
Ngày	Số			Nợ	Có	Nợ	Có
		Dư đầu				-	-
08/07	0000276	Cước vận chuyển sợi thuốc lá Seven C.133 - Đ1	152	0	0		17.700.000
08/07	0000276	Cước vận chuyển sợi thuốc lá Seven C.133 - Đ1	1331	0	0		1.770.000
09/07	PC 13	Thanh toán tiền sợi thuốc lá Seven C 133 - Đ1	111	0	0	19.470.000	
		Tổng phát sinh				50.690.000	50.690.000
		Tổng phát sinh lũy kế				102.879.000	102.879.000
		Dư cuối				-	-

Biểu số 8: Nhật ký - chứng từ số 5:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 5
 Ghi có Tài khoản 331 - Phải trả cho người bán
 Từ ngày 01/07/2016 đến 31/07/2016

Số TT	Tên người bán	Mã đối tượng	Số dư đầu tháng		Ghi có TK 331, Ghi Nợ các tài khoản					Theo dõi thanh toán (ghi Nợ TK 331)				Số dư cuối tháng		
			Nợ	Có	1331	152	Cộng Có TK 331	112	111	Cộng Nợ TK 331	Nợ	Có	
1	Công ty Liên doanh Thuốc lá CVD - Vinataba	NCC 34	1	-	...	2.187.300.922	21.873.009.220	...	25.874.678.341	25.874.678.340			...	25.874.678.340	-	-
5	CIFV Việt Nam	NCC 25	-	-	9.097.000	90.970.000		100.067.000	80.678.000	19.389.000		100.067.000	-	-
10	Công ty TNHH Thuốc lá Thăng Long	NCC 15	-	102.678.900	289.400.080	2.894.000.800		3.183.400.880	2.150.000.000	-		2.150.000.000	-	1.136.079.780
15	Công ty TNHH Tiếp Vận DTH	NCC 39	-	-	4.608.182	46.081.818	50.690.000		50.690.000			-	-
	Cộng		1	275.660.000	...	5.079.713.005	36.782.666.280	65.160.582.770	45.749.540.213	100.637.890		60.900.750.269	-	4.535.492.500

Đã ghi sổ cái ngày 31 tháng 07 năm 2016

Ngày 31 tháng 07 năm 2016

 NGƯỜI GHI SỔ
 (Ký, họ tên)

 KẾ TOÁN TỔNG HỢP
 (Ký, họ tên)

 KẾ TOÁN TRƯỞNG
 (Ký, họ tên)

Biểu số 9: Bảng tổng hợp phải trả người bán - tháng 7 năm 2016

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HÀI PHÒNG							
BẢNG TỔNG HỢP PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN							
<i>Tháng 7 năm 2016</i>							
Đơn vị tính: VNĐ							
STT	TÊN NGƯỜI MUA	SỐ DƯ ĐẦU THÁNG		SỐ PHÁT SINH		SỐ DƯ CUỐI THÁNG	
		NỢ	CÓ	NỢ	CÓ	NỢ	CÓ
.....
3	Công ty Liên doanh Thuốc lá CVD - Vinataba	1	-	25.874.678.340	25.874.678.341	-	-
.....
10	CIFF Việt Nam	-	-	100.067.000	100.067.000	-	-
.....
14	Công ty TNHH Thuốc lá Thăng Long	-	102.678.900	2.150.000.000	3.183.400.880	-	1.136.079.780
.....
16	Công ty TNHH Tiếp Vận DTH	-	-	50.690.000	50.690.000	-	-
.....
TỔNG CỘNG		1	275.660.000	60.900.750.269	65.160.582.770	-	4.535.492.500
Người lập (Ký, ghi rõ họ tên)						KẾ TOÁN TRƯỞNG (Ký, ghi rõ họ tên)	

Biểu số 10: Sổ cái TK 331 – Quý III năm 2016:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG				
SỔ CÁI				
Tài khoản: 331 - Phải trả người bán				
Nợ	Có			
	275.659.999			
Ghi có các Tk đối ứng nợ với Tk này	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Cộng
111	100.637.890	582.982.529
112	45.749.540.213	207.873.878.629
.....
Cộng PS nợ	60.900.750.269	273.307.418.987
Cộng PS có	65.160.582.770	283.795.207.987
Dư nợ cuối tháng		
Dư có cuối tháng	4.535.492.500			
Ps lũy kế nợ	298.460.793.124	
Ps lũy kế có	306.135.728.335	
NGƯỜI LẬP (Ký, họ tên)	KẾ TOÁN TRƯỞNG (Ký, họ tên)	Ngày 30 tháng 09 năm 2016 GIÁM ĐỐC (Ký, họ tên)		

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG

3.1. Đánh giá thực trạng tổ chức thanh toán với người mua, người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

Cũng như các công ty khác, Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng mong muốn mình để lại ấn tượng tốt với khách hàng cũng như nhà cung cấp. Để đáp ứng mong muốn đó thì ngoài chất lượng sản phẩm cũng như đãi ngộ tốt thì công việc thanh toán cũng không được chậm trễ và phải luôn khéo léo, linh hoạt. Chính vì vậy, công tác kế toán thanh toán là một vấn đề vô cùng quan trọng.

Qua thời gian thực tập và tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng, em nhận thấy công tác kế toán nói chung và công tác kế toán thanh toán với người mua, người bán nói riêng có những ưu điểm và hạn chế sau:

3.1.1. Ưu điểm.

Về tổ chức bộ máy kế toán: bộ máy kế toán của công ty được xây dựng theo mô hình tập trung, đơn giản, gọn nhẹ nhưng hiệu quả, có sự kết hợp các phòng ban khác trong công ty.

Kế toán thanh toán tại phòng kế toán được giao nhiệm vụ thực hiện toàn bộ quá trình thu nhận, xử lý, cập nhật theo dõi tình hình thanh toán đồng thời luôn cung cấp thông tin kịp thời và đầy đủ cho ban lãnh đạo công ty.

Về hệ thống chứng từ và luân chuyển chứng từ: Công ty đã sử dụng đầy đủ chứng từ bắt buộc theo quy định và thực hiện nghiêm túc các bước trong quy trình luân chuyển chứng từ, tạo điều kiện cho công tác hạch toán kế toán ban đầu được chính xác và công tác kiểm tra, đối chiếu sau này được thuận lợi.

Việc tổ chức, bảo quản, lưu trữ chứng từ khoa học, đầy đủ, dễ kiểm tra và kiểm soát tạo điều kiện cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác.

Về hệ thống tài khoản: Công ty đã sử dụng hệ thống tài khoản đúng theo thông tư số 200/2014/TT ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính

Về hạch toán kế toán thanh toán: Công tác hạch toán kế toán thanh toán luôn được thực hiện kịp thời, công ty đã sử dụng sổ chi tiết để theo dõi công nợ từng đối tượng người mua, người bán. Theo dõi chi tiết như vậy giúp cho việc hạch toán tổng hợp một cách nhanh chóng, kịp thời, kế toán có thể cung cấp cho nhà quản lý những thông tin chính xác về tình hình công nợ của công ty, nhà quản lý

có thể nắm bắt tình hình tài chính của công ty và hoạch định chiến lược phù hợp cho công ty.

Công ty đã theo dõi công nợ phải thu, cũng như phải trả khách hàng một cách khoa học.

3.1.2. Hạn chế.

Thứ nhất: Trong công tác kế toán thanh toán, công ty chưa áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán cho khách hàng thanh toán sớm. Do đó chưa khuyến khích được khách hàng thanh toán sớm ảnh hưởng đến khả năng quay vòng lưu động vốn của công ty.

Thứ hai: Với tình hình kinh tế như hiện nay thì nợ khó đòi hoàn toàn có thể xảy ra và trở thành nợ không có khả năng thu hồi. Vì vậy Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng có thể tham khảo về việc trích lập dự phòng phải thu khó đòi theo TT228/2009TT-BTC ban hành ngày 07/12/2009.

Thứ ba: Quản lý công nợ là một khâu hết sức thiết yếu đối với sự tồn tại và thành công của doanh nghiệp. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn chưa có những biện pháp để quản lý công nợ sát sao và hiệu quả dẫn đến vẫn còn khách hàng thanh toán chậm thời hạn. Vì vậy, công ty nên tăng cường quản lý công nợ chặt chẽ và hiệu quả hơn để đảm bảo khách hàng thanh toán đúng thời hạn.

Thứ tư: Công ty vẫn chưa sử dụng phần mềm kế toán. Hiện nay, công tác kế toán vẫn được thực hiện trên excel dẫn đến mất thời gian và không tránh khỏi sai sót.

3.2. Tính tất yếu phải hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán.

Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà hội nhập và phát triển, đối với mỗi doanh nghiệp đây không chỉ là một cơ hội mà còn là một thách thức, thách thức đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải nỗ lực phấn đấu để tồn tại.

Để có thể cạnh tranh với đối thủ trong nền kinh tế thị trường hiện nay thì mỗi doanh nghiệp phải có chính sách quản lý tốt, thay đổi cơ chế quản lý đã không còn phù hợp. Để công tác quản lý tốt nhất, doanh nghiệp hoạt động hiệu quả đòi hỏi nhà quản lý sử dụng nhiều sự hỗ trợ khác nhau trong đó công tác kế toán là vô cùng quan trọng. Trong công tác kế toán thì việc hạch toán các nghiệp vụ thanh toán giúp cho việc quản lý tài chính, cung cấp thông tin, số liệu chính xác tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Vì thế công ty phải không ngừng hoàn thiện bộ máy kế toán cũng như công tác kế toán thanh toán của mình.

3.3. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua, người bán.

Việc hoàn thiện công tác kế toán thanh toán phải tuân thủ các nguyên tắc kế toán tài chính, lấy các nghị định thông tư hướng dẫn thi hành làm trọng tâm, từ đó xây dựng hệ thống kế toán cho công ty tránh trường hợp trái pháp luật.

Hoàn thiện công tác kế toán phải phù hợp với đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng của kế toán và yêu cầu của ban quản lý.

Việc hoàn thiện công tác kế toán thanh toán phải hướng tới việc tối đa những tiện ích mà máy vi tính và phần mềm kế toán đem lại để nâng cao năng suất lao động và hiệu quả công việc.

Hoàn thiện công tác kế toán phải đảm bảo đáp ứng nhu cầu cung cấp thêm thông tin kịp thời chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý, đồng thời dựa trên cơ sở tiết kiệm chi phí, giảm nhẹ công việc nhưng vẫn mang tính khoa học.

3.4. Nội dung giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán với người mua, người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng.

3.4.1. Giải pháp 1: Tăng cường quản lý công nợ.

- ❖ **Lập hồ sơ theo dõi cho từng khách hàng:** Với một hồ sơ khách hàng được trình bày một cách khoa học và cập nhật liên tục giúp người quản lý nắm bắt được đầy đủ về thông tin của một khách hàng. Sau đây em xin phép đề xuất một mẫu hồ sơ theo dõi khách hàng như sau:

HỒ SƠ THEO DÕI KHÁCH HÀNG

Tên khách hàng:

Tên viết tắt:

Địa chỉ:

Điện thoại..... Số Fax (*Fax No.*):.....

Địa chỉ thư điện tử:

Loại hình đăng ký doanh nghiệp:

Ngành nghề đăng ký kinh doanh:

Số giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (Mã doanh nghiệp):

Ngày cấp...../...../.....Nơi cấp:

Mã số thuế:

Tài khoản ngân hàng:

Người đại diện theo pháp luật:

Người giao dịch:ĐT:

Giả sử: Hồ sơ khách hàng Công ty TNHH MTV My Sơn:

HỒ SƠ THEO DÕI KHÁCH HÀNG

- Tên khách hàng: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN MY SƠN
- Tên viết tắt: CÔNG TY TNHH MTV MY SƠN
- Địa chỉ: SỐ 487 ĐÀ NẴNG, P. ĐÔNG HẢI I, Q. HẢI AN, TP.HẢI PHÒNG
- Điện thoại: 0313.765.092 Số Fax (*Fax No.*): 0313.765.092
- Địa chỉ thư điện tử: mysontnhh@gmail.com
- Loại hình đăng ký doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn
- Ngành nghề đăng ký kinh doanh: Buôn bán hàng hóa; logistic.
- Số giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (Mã doanh nghiệp): 0201573345
 - Ngày cấp: 02/05/2004 Nơi cấp: Sở kế hoạch đầu tư thành phố Hải Phòng
- Mã số thuế: 0201573345
 - Tài khoản ngân hàng: 10022639642060 – VietinBank CN Đồ Sơn – Hải Phòng
- Người đại diện theo pháp luật: Ông Nguyễn Thế Thiện.
- Người giao dịch: Ông Phạm Đức Mạnh ĐT: 0122.8317.659

- ❖ **Giải pháp về việc đối chiếu công nợ định kỳ:** Đối chiếu công nợ định kì vào cuối tháng nhằm giúp cho công ty quản lý chặt chẽ, không bỏ sót các khoản nợ đối với người mua và người bán, theo dõi chi tiết các khoản công nợ phải thu, phải trả để có kế hoạch đôn đốc các khoản nợ phải thu nhằm thu hồi vốn sớm, có kế hoạch thanh toán các khoản nợ phải trả tránh để nợ quá hạn. Với công nợ phải trả, công ty có thể yêu cầu nhà cung cấp gửi biên bản đối chiếu công nợ. Với công nợ phải thu, công ty có thể tham khảo biên bản đối chiếu công nợ cho khách hàng theo mẫu sau:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM ĐỘC LẬP – TỰ DO – HẠNH PHÚC	
Hải Phòng, ngày...tháng...năm...	
BIÊN BẢN ĐỐI CHIẾU CÔNG NỢ	
<ul style="list-style-type: none"> - Căn cứ vào hợp đồng kinh tế - Căn cứ vào tình hình thanh toán thực tế. 	
Hôm nay, ngày...tháng...năm... Tại văn phòng Công ty..., chúng tôi gồm có:	
1. Bên A (Bên bán): CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG	
- Địa chỉ: Số 280 Đà Nẵng, P. Vạn Mỹ, Q. Ngô Quyền, TP. Hải Phòng	
- Điện thoại: 0313. 751.404	Fax: 0313.751.404
- Đại diện: Lê Đình Thức	Chức vụ: Giám đốc
2. Bên B (Bên mua):.....	
- Địa chỉ:	
- Điện thoại:.....Fax:.....	
- Đại diện:.....Chức vụ:.....	
Cùng nhau đối chiếu giá trị cụ thể như sau:	
SỐ DƯ NỢ ĐẦU KỲ	
SỐ PHÁT SINH NỢ TRONG KỲ	
SỐ TIỀN ĐÃ TRẢ TRONG KỲ	
SỐ TIỀN CÒN NỢ	
<ul style="list-style-type: none"> - Kết luận: Tính đến hết ngày.....bên B phải thanh toán cho Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng số tiền là:..... - Biên bản này được lập thành 02 bản có giá trị như nhau. Mỗi bên giữ 01 bản làm cơ sở cho việc thanh toán sau này giữa hai bên. Trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày nhận được biên bản đối chiếu công nợ này mà Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng không nhận được phản hồi từ Quý công ty thì công nợ trên coi như được chấp nhận. 	
ĐẠI DIỆN BÊN A	ĐẠI DIỆN BÊN B

Giả sử: Biên bản đối chiếu công nợ với Công ty TNHH MTV My Sơn:

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐỘC LẬP – TỰ DO – HẠNH PHÚC**

Hải Phòng, ngày 01 tháng 10 năm 2016

BIÊN BẢN ĐỐI CHIẾU CÔNG NỢ

- Căn cứ vào hợp đồng kinh tế
- Căn cứ vào tình hình thanh toán thực tế.

Hôm nay, ngày 01 tháng 10 năm 2016 Tại văn phòng Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng, chúng tôi gồm có:

1. Bên A (Bên bán): CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG

- Địa chỉ: Số 280 Đà Nẵng, P. Vạn Mỹ, Q. Ngô Quyền, TP. Hải Phòng
- Điện thoại: 0313. 751.404 Fax: 0313.751.404
- Đại diện: Ông **Lê Đình Thức** Chức vụ: **Giám đốc**

2. Bên B (Bên mua): CÔNG TY TNHH MTV MY SƠN

- Địa chỉ: Số 487 Đà Nẵng, P. Đông Hải I, Q. Hải An, TP. Hải Phòng
- Điện thoại: 0313.795.572 Fax: 0313.785.572
- Đại diện: Ông **Nguyễn Thế Thiện** Chức vụ: **Giám đốc**

Cùng nhau đối chiếu giá trị cụ thể Quý III năm 2016 như sau:

SỐ DƯ NỢ ĐẦU KỲ	0 đồng
SỐ PHÁT SINH NỢ TRONG KỲ	10.307.239.800 đồng
SỐ TIỀN ĐÃ TRẢ TRONG KỲ	5.659.239.800 đồng
SỐ TIỀN CÒN NỢ	4.648.000.000 đồng

- **Kết luận:** Tính đến hết ngày 30/09/2016 bên B phải thanh toán cho Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng số tiền là: **4.648.000.000** (*Bằng chữ: Bốn tỷ, sáu trăm bốn mươi tám triệu đồng chẵn*)

- Biên bản này được lập thành 02 bản có giá trị như nhau. Mỗi bên giữ 01 bản làm cơ sở cho việc thanh toán sau này giữa hai bên. Trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày nhận được biên bản đối chiếu công nợ này mà Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng không nhận được phản hồi từ Quý công ty thì công nợ trên coi như được chấp nhận.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

❖ **Giải pháp thu hồi nợ hiệu quả:** Thu hồi nợ là một khâu hết sức thiết yếu đối với sự tồn tại và thành công của doanh nghiệp. Tuy nhiên rất nhiều doanh nghiệp vẫn đang loay hoay mất thời gian, tìm nguồn lực và cả cách thức hiệu quả nhất để thu hồi những khoản nợ khó đòi. Dưới đây em xin đưa ra một số cách để hạn chế sự dấy dưng thanh toán của các khách hàng, đảm bảo dòng tiền của doanh nghiệp không bị tắc nghẽn bởi những khách hàng “xấu xí” này:

1. Soạn thảo một chính sách chi trả rõ ràng để hạn chế những vấn đề phát sinh: yêu cầu khách hàng ký thỏa thuận, quy định việc thanh toán bắt buộc phải thực hiện đúng hạn và nêu rõ mức phạt khách hàng phải chịu nếu chậm thanh toán.
2. Thể hiện ngày cụ thể trong hợp đồng kinh tế. Cụm “ chi trả trong vòng 30 ngày “ sẽ kém khắt định hơn cụm “ hạn chót vào ngày 30/11 “.
3. Thiết lập một quy trình thu hồi nợ cho công ty: Xác định rõ cá nhân nào sẽ phải chịu trách nhiệm làm việc với khách hàng cũng như quy định rõ thời gian, cách thức cho việc gửi thư nhắc nhở hay các cuộc gọi điện thoại. Các nhân viên trong doanh nghiệp cần phải ý thức được tầm quan trọng của thu hồi nợ chứ không chỉ đơn thuần coi đó là một việc kiêm nhiệm.
4. Email hợp đồng cho khách hàng thay vì gửi qua đường bưu điện để rút ngắn được quá trình thu hồi.
5. Khi một khách hàng dùng dằng quá lâu, hãy quên việc gửi email hay thư từ nhắc nhở đi vì chúng có thể sẽ bị ném đi hoặc xoá mất. Thay vào đó hãy nhắc điện thoại lên và hẹn gặp trực tiếp để trao đổi.
6. Trước khi gọi cho khách hàng trễ hạn thanh toán, hãy xem lại toàn bộ lịch sử giao dịch với khách hàng này. Để các thông tin này kể bên để tham khảo ngay khi đang trao đổi.
7. Phải chắc chắn bạn đang nói chuyện với người có khả năng quyết định chi trả. Nếu bạn không thể gặp trực tiếp người đó, hãy trình bày thật ngắn gọn mục đích của cuộc gọi và hạn chót thanh toán. Hãy yêu cầu người thư ký ghi chú lại thông tin cuộc gọi của bạn và xác nhận lại thông tin.
8. Luôn giữ bình tĩnh và chuyên nghiệp. Đây là một giao dịch kinh doanh, bạn giao hàng và khách hàng nợ bạn tiền. Đừng la hét hay đe dọa.
9. Đòi hỏi cam kết chính xác. Đừng để khách hàng kết thúc cuộc trao đổi bằng cách thoái thác “ tôi sẽ gửi trong vài ngày tới ”. Doanh nghiệp phải yêu cầu

con số chính xác vào một thời gian chính xác. Sau đó lập lại các cam kết để xác nhận, tránh mọi nguy cơ hiểu lầm và sau cuộc gọi gửi một email xác nhận nội dung.

10. Luôn luôn lưu trữ dưới dạng tài liệu mọi giao dịch, liên hệ của doanh nghiệp với khách hàng như email, thư, cuộc gọi,... Doanh nghiệp có thể cần những thứ này cho việc tranh tụng sau này.

11. Phải luôn luôn theo dõi khi khách hàng từ chối tôn trọng cam kết chi trả:

Hãy yêu cầu rõ ràng là doanh nghiệp muốn được thông báo nếu khách hàng không thể chi trả đúng thời hạn và xác định rõ ràng ngày doanh nghiệp có thể nhận được thanh toán.

3.4.2. Giải pháp 2: Áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán.

Hiện nay tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng chưa áp dụng sách chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán nợ trước hạn. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và thu hồi vốn nhanh, công ty nên áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán.

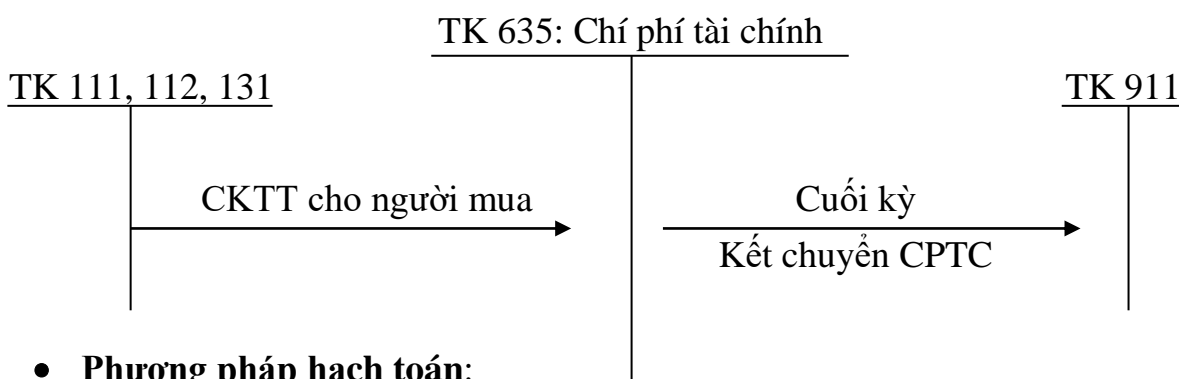
Tỷ lệ chiết khấu thanh toán chưa có quy định thống nhất của Bộ Tài Chính. Vì vậy, mức chiết khấu thanh toán có thể được công ty dựa trên tình hình của công ty, lãi suất tiền gửi thanh toán tại ngân hàng doanh nghiệp mở tài khoản và cũng có thể tham khảo của một số doanh nghiệp cùng ngành tương đồng về quy mô.

Tỷ lệ chiết khấu nên chia thành nhiều mức căn cứ vào số ngày mà khách hàng thanh toán sớm, và đối với mỗi khách hàng có thể áp dụng từng tỷ lệ chiết khấu thanh toán khác nhau.

Tỷ lệ chiết khấu thanh toán phải được ghi cụ thể trong hợp đồng kinh tế được ký kết giữa hai bên, đây là điều kiện cần và đủ để làm căn cứ thực hiện chiết khấu thanh toán đối với khách hàng.

- **Tài khoản sử dụng:** TK 635: Chi phí tài chính

Sơ đồ 3.1: Sơ đồ trình tự hạch toán chiết khấu thanh toán:



• **Phương pháp hạch toán:**

- Khi áp dụng chiết khấu thanh toán cho khách hàng:
 Nợ TK 635: Chi phí tài chính
 Có TK 131,111,112.....
- Cuối kỳ kết chuyển chi phí tài chính sang TK 911:
 Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh
 Có TK 635: Chi phí tài chính.

Giả sử, em có ví dụ minh họa như sau:

Năm 2016, doanh nghiệp chủ yếu giao dịch qua tài khoản ngân hàng Vietin Bank. Tại thời điểm này, mức lãi suất tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng Vietin Bank năm 2016 là 6% / năm, mức lãi suất cho vay thực tế (*tham khảo tại lãi suất Vietin cho Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng năm 2016*) là 10,5% / năm.

Để khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, doanh nghiệp nên chọn tỷ lệ chiết khấu thanh toán cao hơn mức lãi suất tiết kiệm, nhưng không được vượt quá mức lãi suất cho vay của ngân hàng (nếu vượt quá lãi suất cho vay của ngân hàng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp trong năm tài chính)
 Doanh nghiệp chọn tỷ lệ chiết khấu thanh toán là 9% / năm dựa theo lãi suất ngân hàng Vietin Bank

Trong năm 2016, doanh nghiệp có ký hợp đồng kinh tế bán thuốc lá thành phẩm với Công ty TNHH MTV My Sơn. Mục điều khoản thanh toán của hợp đồng kinh tế được ký giữa hai bên phải nêu rõ:

“ Công ty TNHH MTV My Sơn (Bên B) có trách nhiệm và nghĩa vụ thanh toán 100% tiền hàng bằng chuyển khoản thông qua ngân hàng được thống nhất với Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng (Bên A) chậm nhất là 30 ngày (không bao gồm thứ 7, chủ nhật) kể từ ngày nhận hàng và các giấy tờ có liên quan (hóa đơn GTGT, biên bản bàn giao, bảng kê (nếu có),.....).

Bên B được hưởng chiết khấu thanh toán sớm với tỉ lệ: 0,025% / ngày thanh toán trước hạn.

Hình thức trả chiết khấu: theo thỏa thuận giữa hai bên.

Số tiền được hưởng chiết khấu:

- Chiết khấu thanh toán được hưởng = Tổng số tiền thanh toán x tỷ lệ chiết khấu x số ngày thanh toán trước hạn.

Nếu quá hạn thanh toán, bên B vẫn chưa hoàn thành nghĩa vụ của mình đối với bên A. Bên B hoàn toàn phải chịu phạt thanh toán muộn với tỷ lệ: 0,09% / ngày thanh toán muộn.

Số tiền bị phạt thanh toán muộn:

- Số tiền phạt = Tổng số tiền còn thiếu x tỷ lệ nộp phạt x số ngày quá hạn thanh toán.“

Vào thứ tư, ngày 05/07/2016: Bán thuốc lá Seven Diamonds cho Công ty TNHH MTV My Sơn:

ĐK: Nợ 131 : 896.500.000
 Có 5112 : 493.939.394
 Có 33321 : 321.060.606
 Có 333112 : 81.500.000

Ngày 25/07/2016: Công ty TNHH MTV My Sơn đã thanh toán toàn bộ 100% tiền hàng mua ngày 05/07/2016. Kế toán doanh nghiệp tính tỷ lệ chiết khấu thanh toán cho khách hàng:

- Hạn thanh toán như theo hợp đồng đã ký là ngày 15/08/2016, Công ty TNHH MTV My Sơn đã thanh toán trước hạn là 15 ngày.
- ⇒ Tỷ lệ chiết khấu thanh toán cho Công ty My Sơn = 0,025% x 15 = 0,375%
- ⇒ Tiền chiết khấu = 0,375% x 896.500.000 = 3.361.875.

Ngày 26/07/2016: Kế toán doanh nghiệp thanh toán tiền chiết khấu thanh toán cho Công ty TNHH MTV My Sơn:

ĐK: Nợ 635 : 3.361.875
 Có 112 : 3.361.875

Việc áp dụng tỉ lệ chiết khấu thanh toán dựa trên lãi suất ngân hàng nơi doanh nghiệp mở tài khoản không những giúp đẩy nhanh tốc độ thu tiền của các khoản phải thu mà còn không tác động, ảnh hưởng xấu đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

3.4.3. Giải pháp 3: Dự phòng phải thu khó đòi

Hiện nay, chiếu theo điều kiện của việc lập dự phòng phải thu khó đòi, Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng chưa khai lập dự phòng. Nhưng để kiểm soát được

nguồn tài chính của công ty tránh được tổn thất do các khoản nợ khó đòi có thể xảy ra trong tương lai nhằm bảo toàn vốn kinh doanh, sau đây em xin đưa ra các điều kiện cũng như phương hướng lập dự phòng phải thu khó đòi theo quy định của nhà nước. Công ty có thể tham khảo nếu như trong tương lai xuất hiện tình trạng nợ phải thu khó đòi.

Dự phòng nợ phải thu khó đòi: là dự phòng phần giá trị bị tổn thất của các khoản nợ phải thu quá hạn thanh toán, nợ phải thu chưa quá hạn nhưng có thể không đòi được do khách nợ không có khả năng thanh toán.

Tác dụng dự phòng phải thu khó đòi: việc lập dự phòng phải thu khó đòi giúp công ty có nguồn tài chính để bù đắp tổn thất về khoản nợ khó đòi có thể xảy ra trong năm kế hoạch nhằm bảo toàn vốn kinh doanh, bảo đảm cho công ty phản ánh đúng giá trị các khoản nợ phải thu tại thời điểm lập báo cáo tài chính.

Về cơ sở pháp lý của việc lập dự phòng: kế toán căn cứ vào thông tư TT228/2009TT-BTC ban hành 07/12/2009 về việc hướng dẫn chế độ trích lập và sử dụng các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, tổn thất các khoản đầu tư tài chính, nợ phải thu khó đòi và bảo hành sản phẩm, hàng hóa, công trình xây lắp tại doanh nghiệp.

Điều kiện lập dự phòng: doanh nghiệp có thể lập dự phòng phải thu khó đòi khi các khoản nợ có điều kiện như sau:

- Số tiền phải thu phải theo dõi được cho từng đối tượng, theo từng nội dung, từng khoản nợ, trong đó ghi rõ số nợ khó đòi.
- Khoản nợ phải có chứng từ gốc, có đối chiếu xác nhận của khách nợ về số tiền còn nợ, bao gồm: hợp đồng kinh tế, bản thanh lý hợp đồng, cam kết nợ, đối chiếu công nợ và các chứng từ khác
- Các khoản nợ không đủ căn cứ xác định là nợ phải thu theo quy định này phải xử lý như một khoản tổn thất.

Căn cứ để được ghi nhận là một khoản nợ phải thu khó đòi là:

- Nợ phải thu quá hạn thanh toán ghi trong hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ, bản cam kết hợp đồng, hoặc cam kết nợ, doanh nghiệp đã đòi nhiều lần nhưng vẫn chưa thu được.
- Nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng khách nợ đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể, mất tích, bỏ trốn.

Mức trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi doanh nghiệp có thể áp dụng:

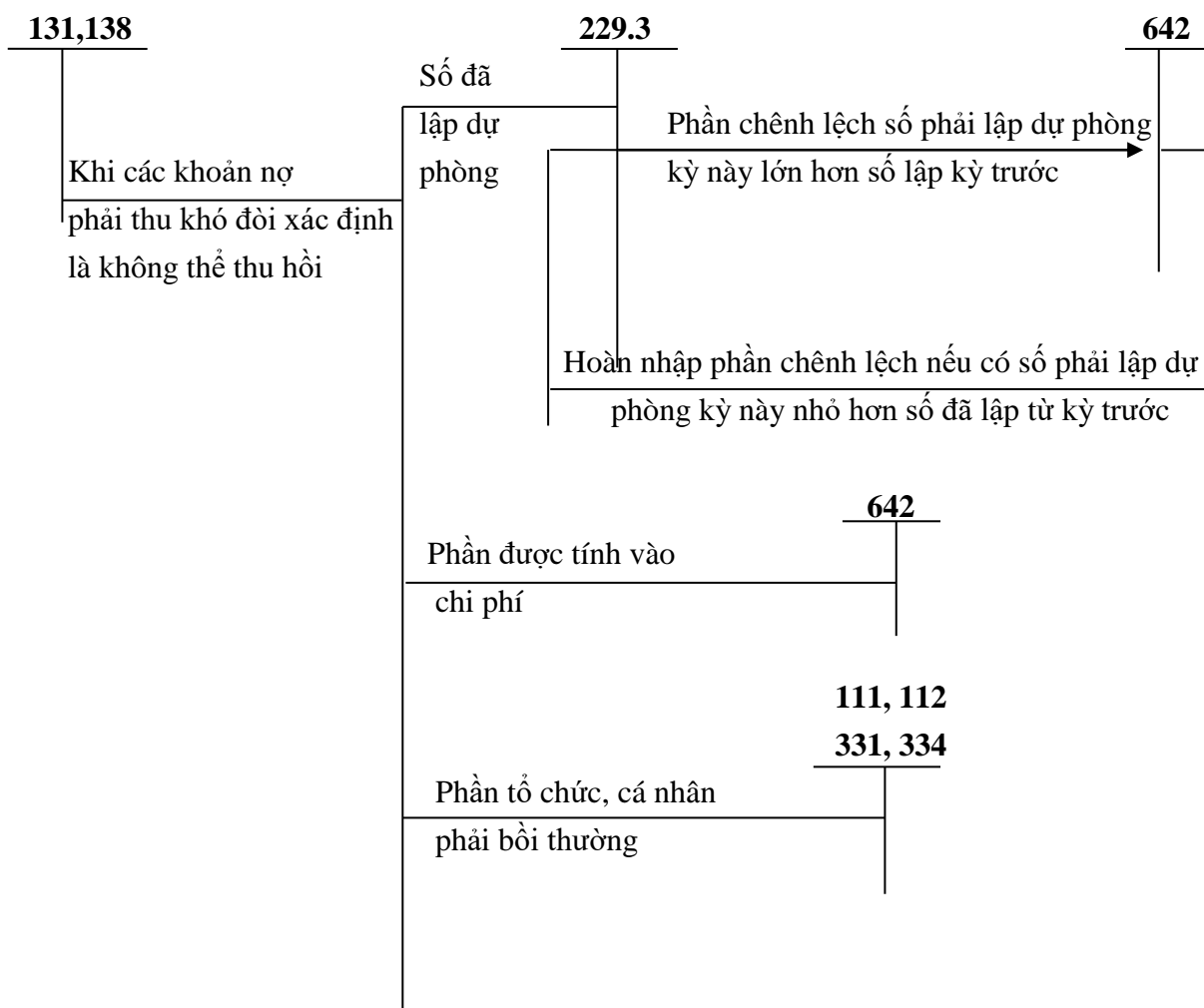
Trước hết doanh nghiệp phải dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ và tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, kèm theo các chứng từ chứng minh các khoản nợ khó đòi nói trên.

Trong đó:

- Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập dự phòng như sau:
 - 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ trên 6 tháng tới dưới 1 năm
 - 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm tới dưới 2 năm
 - 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm tới dưới 3 năm
 - 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm trở lên
- Đối với khoản nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể: người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết... thì doanh nghiệp dự tính mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.
- **Tài khoản sử dụng:** TK 229.3: Dự phòng phải thu khó đòi
- **Kết cấu tài khoản**

Bên Nợ	Bên Có
- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi - Xoá các khoản nợ phải thu khó đòi	- Số nợ phải thu khó đòi được lập tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp.
	Số dư bên có: số dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi hiện có ở cuối kỳ.

Sơ đồ 3.2: Sơ đồ trình tự hạch toán dự phòng phải thu khó đòi:



Giả sử, em có ví dụ minh họa như sau:

Đến hết năm 2016, Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng tiến hành lập Báo cáo tài chính và tiến hành sàng lọc những khoản nợ phải thu quá hạn – khó đòi.

Biểu số 1: Báo cáo tình hình công nợ phải thu đến hết năm 2016:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG					
BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ ĐẾN HẾT NGÀY 31/12/2016					
<i>Đơn vị tính: VNĐ</i>					
STT	TÊN ĐƠN VỊ	SỐ TIỀN THANH TOÁN	THỜI HẠN THANH TOÁN	THỜI GIAN QUÁ HẠN	GHI CHÚ
1	Công ty TNHH MTV My Sơn	4.088.000.000	05/01/2017		
2	Doanh nghiệp Tư nhân Dương Hiền	200.000.000	31/12/2015	1 năm	
3	Doanh nghiệp Tư nhân Hiền Chung	150.000.000	15/01/2016	11 tháng 15 ngày	
4	Cửa hàng Trung Nhân - Số 250 Bà Triệu - Hà Nội	120.000.000	31/12/2015	1 năm	
5	Công ty TNHH Thương mại Đức Long	1.550.450.000	21/01/2017		
.....
	TỔNG	6.108.450.000			
NGƯỜI LẬP (Ký, ghi rõ họ tên)			KẾ TOÁN TRƯỞNG (Ký, ghi rõ họ tên)		

Biểu số 2: Bảng trích lập dự phòng năm 2016:

CÔNG TY TNHH THUỐC LÁ HẢI PHÒNG

BẢNG TRÍCH LẬP DỰ PHÒNG NỢ PHẢI THU KHÓ ĐÒI ĐẾN HẾT NGÀY 31/12/2016

Đơn vị tính: VND

STT	TÊN ĐƠN VỊ	SỐ TIỀN THANH TOÁN	THỜI GIAN QUÁ HẠN	MỨC TRÍCH LẬP	SỐ TIỀN TRÍCH LẬP DỰ PHÒNG	GHI CHÚ
1	Doanh nghiệp Tư nhân Dương Hiền	200.000.000	1 năm	50%	100.000.000	
2	Doanh nghiệp Tư nhân Hiền Chung	150.000.000	11 tháng 15 ngày	30%	45.000.000	
3	Cửa hàng Trung Nhân - Số 250 Bà Triệu - Hà Nội	120.000.000	1 năm	50%	60.000.000	
	TỔNG	470.000.000			205.000.000	
NGƯỜI LẬP (Ký, ghi rõ họ tên)			KẾ TOÁN TRƯỞNG (Ký, ghi rõ họ tên)		GIÁM ĐỐC (Ký, ghi rõ họ tên)	

Định khoản nghiệp vụ trích lập dự phòng ngày 31/12/2016:

Nợ 6422 : 205.000.000

Có 2293 : 205.000.000

3.4.4. Giải pháp 4: Sử dụng phần mềm kế toán.

Phần mềm kế toán là một hệ thống được tổ chức dưới dạng chương trình máy tính. Khi thực hiện phần mềm mang lại các báo cáo tài chính, báo cáo chi tiết theo quy định hiện hành của kế toán doanh nghiệp. Phần mềm có nhiều dạng và giá thành khác nhau.

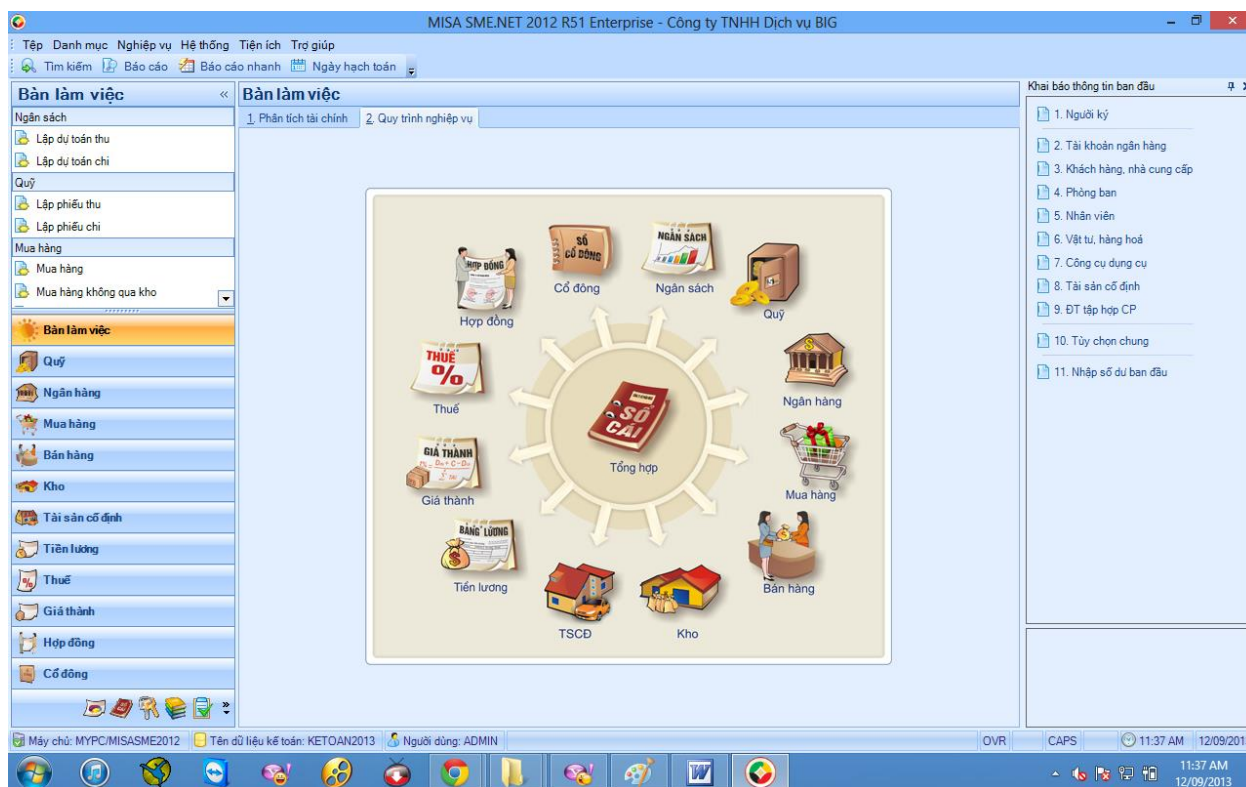
Phần mềm kế toán nhập số liệu đầu vào là các chứng từ, số liệu do người dùng nhập, hoặc nhập vào, dựa vào các thủ tục, quy trình có sẵn phần mềm kế toán sẽ xử lý và đưa ra các báo cáo một cách chính xác và hiệu quả, giúp người dùng tiết kiệm thời gian và chi phí.

1. Tiết kiệm thời gian: Một trong những khía cạnh tốt nhất khi sử dụng phần mềm kế toán là bạn sẽ không phải tốn quá nhiều thời gian giống như khi sử dụng hệ thống kế toán cũ. Kế toán công nợ là một quá trình liên quan đến chi tiết. Một phần mềm kế toán đã được thiết kế phù hợp để theo dõi công nợ một cách chi tiết cho từng khách hàng, từng nhà cung cấp. Điều doanh nghiệp cần làm là nhập liệu và in ra sổ sách.
2. Chính xác: Vì bạn không cần phải bỏ thời gian ra chuyển các số liệu từ sổ chi tiết sang sổ tổng hợp nên sự sai sót do con người được giảm thiểu. Các chương trình kế toán có độ chính xác rất cao và hiếm khi gây ra lỗi. Sai sót duy nhất doanh nghiệp có thể gặp phải là do nhập dữ liệu và thông tin sai lệch từ ban đầu. Hầu hết các phần mềm kế toán đều có phần hỗ trợ hướng dẫn cách sử dụng toàn bộ quy trình nhập liệu thông tin khách hàng và nhân viên. Một khi nắm được cách làm, bạn không cần xem lại phần hỗ trợ này nữa và mọi thao tác sẽ nhanh hơn. Hình thức hướng dẫn này góp phần giảm thiểu sai sót và cải thiện chất lượng sổ sách kế toán của doanh nghiệp.
3. Dễ sử dụng: Hầu hết các phần mềm kế toán đều dễ sử dụng và dễ hiểu. Phần lớn kế toán chỉ cần dành thời gian cài đặt chương trình và nhập dữ liệu vào hệ thống. Họ không cần phải tốn thời gian đọc hướng dẫn sử dụng để biết chương trình được xây dựng như thế nào. Một khi chương trình đã được cài đặt, doanh nghiệp có thể điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu thiết thực của mình. Các phần mềm kế toán đều có chức năng lưu giữ các báo cáo với các

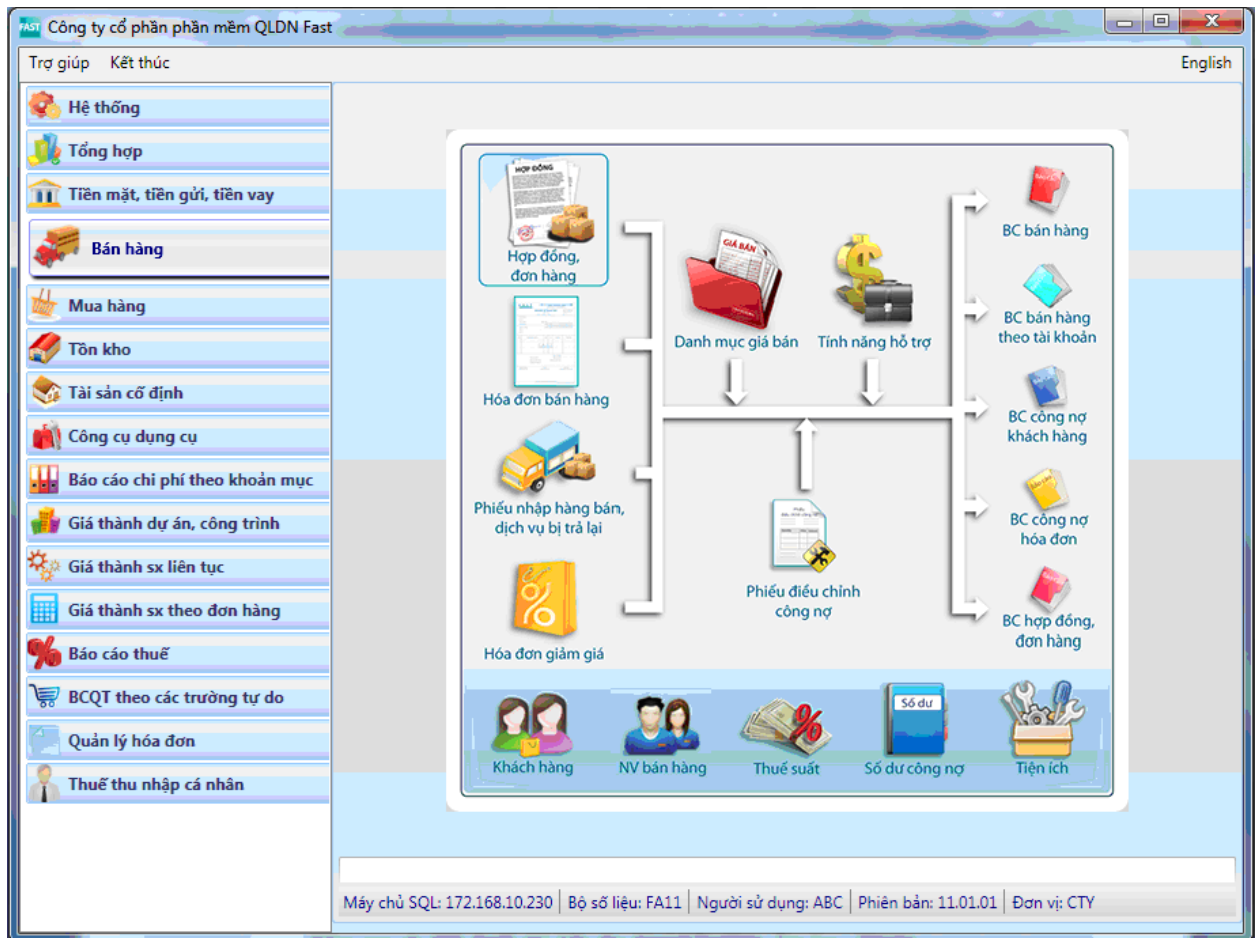
mục đích khác nhau, theo dõi công nợ, thanh toán cho nhà cung cấp chỉ trong vòng 5 phút.

4. Báo cáo: Một trong những điều tuyệt nhất khi sử dụng phần mềm kế toán là khả năng tạo các bản báo cáo bất kỳ theo ý muốn của doanh nghiệp trong thời gian nhanh nhất. Bạn có thể tạo ra báo cáo chỉ trong vòng vài giây, đây là một cải tiến rất lớn so với phương thức truyền thống với bảng biểu và những phép tính. Các báo cáo có thể xuất ra file Excel hoặc Word để sử dụng lập báo cáo tài chính hàng năm. Đặc biệt, các phần mềm kế toán cho phép lập các báo cáo theo ý muốn và phần mềm sẽ tự động lên báo cáo phù hợp với thời gian theo ý muốn của người sử dụng.

Đối với Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng, có thể tham khảo phần mềm kế toán Misa hoặc Fast Accounting.



Phần mềm kế toán Misa : <http://www.misa.com.vn>



Phần mềm kế toán Fast Accounting: <http://fast.com.vn/>

Để biết thêm thông tin cụ thể hơn về phần mềm, doanh nghiệp có thể truy cập vào địa chỉ trang web của nhà cung cấp và yêu cầu tư vấn.

KẾT LUẬN

Tổ chức công tác quản lý thanh toán công nợ hiệu quả là một yêu cầu cần thiết, khách quan của công tác tài chính doanh nghiệp. Đây là yếu tố quan trọng nhằm đảm bảo tình hình tài chính của doanh nghiệp lành mạnh, tạo cơ sở vững chắc cho việc phát triển và mở rộng quy mô cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.... Mà để có thể quản lý tốt công tác kế toán, kế toán thanh toán cần cung cấp được những thông tin chính xác, kịp thời.

Đề tài “ **Hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán với người mua – người bán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng**” đã hệ thống hóa lý luận chung về kế toán thanh toán trong các doanh nghiệp, mô tả được thực trạng tổ chức kế toán thanh toán tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng và đưa ra được một số kiến nghị hoàn thiện tổ chức kế toán thanh toán như tăng cường quản lý công nợ sát sao, chiết khấu thanh toán, trích lập dự phòng phải thu khó đòi, sử dụng phần mềm kế toán doanh nghiệp...

Sau quá trình đọc lập, nghiên cứu tại trường và một thời gian thực tập tại Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng đã giúp em hiểu rõ hơn về những lý luận đã học, đồng thời biết được việc ứng dụng lý luận đó vào thực tế như thế nào. Tuy nhiên, với thời gian và kiến thức còn hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo và các chị kế toán viên để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin cảm ơn cô giáo **Th.S Trần Thị Thanh Phương** cùng các cô bác làm việc tại phòng kế toán Công ty TNHH Thuốc lá Hải Phòng đã nhiệt tình giúp đỡ và hướng dẫn em trong việc hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Hải phòng, ngày...tháng...năm 2017

Sinh viên

Vũ Nguyên Hoàng