

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Phạm Thanh Thảo

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG
TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN LUXER VIỆT NAM

Mã sinh viên 2553011135
Ngành Kế toán

NINH BÌNH, 2025

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Phạm Thanh Thảo

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG
TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN LUXER VIỆT NAM

Mã sinh viên 2553011135
Ngành Kế toán

Người hướng dẫn: ThS. Lê Thị Uyên

NINH BÌNH, 2025

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

LỜI CAM ĐOAN

Kính gửi: - BGH Trường Đại học Hoa Lư
 - Khoa Kinh tế Trường Đại học Hoa Lư
 - Phòng đào tạo Trường Đại học Hoa Lư

Tên em là: Phạm Thanh Thảo

Sinh viên lớp: D14KT

Khoa: Kinh tế

Đề tài khóa luận tốt nghiệp “Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam” là sản phẩm của cá nhân em trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu và làm khóa luận tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.

Em xin cam đoan toàn bộ nội dung khóa luận tốt nghiệp, số liệu kết quả nêu trong luận văn là trung thực và xuất phát từ tình hình thực tế của Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam và trên cơ sở tham khảo một số tài liệu của cá nhân em, hoàn toàn không sao chép bất cứ tài liệu nào. Việc tham khảo các nguồn tài liệu đã được trích dẫn và ghi nguồn tài liệu tham khảo theo đúng quy định.

Ninh Bình, Ngày tháng 05 năm 2025

Giảng viên hướng dẫn

Sinh viên

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Sinh viên Phạm Thanh Thảo – Lớp D14KT – Khoa Kinh tế đã có sự chủ động, tích cực trong quá trình viết khóa luận tốt nghiệp. Luôn chịu khó học hỏi, tìm tòi, nghiên cứu tài liệu, tiếp thu những góp ý của giảng viên hướng dẫn. Sinh viên Phạm Thanh Thảo đã mạnh dạn đưa ra những giải pháp mới hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.

Giảng viên hướng dẫn

(Ký, ghi rõ họ tên)

BẢNG CÁC KÍ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Diễn giải
1	BCTC	Báo cáo tài chính
2	BH	Bán hàng
3	BHXXH	Bảo hiểm xã hội
4	BHYT	Bảo hiểm y tế
5	CP	Chi phí
6	Công ty	Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
7	DN	Doanh nghiệp
8	GTGT	Giá trị gia tăng
9	HĐ	Hoá đơn
10	KTBH	Kế toán bán hàng
11	KPCĐ	Kinh phí công đoàn
12	SXKD	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam từ năm 2022 đến năm 2024	34
Bảng 3.1. Chính sách chiết khấu.....	110
Bảng 3.2. Phân loại nhóm khách hàng.....	115
Bảng 3.3. Phân loại tuổi nợ theo nhóm khách hàng – Nhóm 1.....	115
Bảng 3.4. Phân loại tuổi nợ theo nhóm khách hàng – Nhóm 2.....	115
Bảng 3.5. Phân loại tuổi nợ theo nhóm khách hàng – Nhóm 3.....	115
Bảng 3.6. Tỷ lệ trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi	119
Biểu 2.1. Hợp đồng mua bán hàng hoá.....	54
Biểu 2.2. Đơn đặt hàng của anh Nguyễn Thanh Lâm.....	59
Biểu 2.3. Hoá đơn GTGT số 0050503	60
Biểu 2.4. Đơn đặt hàng của Phạm Bá Cường.....	62
Biểu 2.5. Hoá đơn GTGT số 0050701	63
Biểu 2.6. Đơn đặt hàng của Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam.....	65
Biểu 2.7. Hoá đơn GTGT số 0050726	66
Biểu 2.8. Sổ chi tiết bán hàng (Dây điện 1.5 Cadisun).....	68
Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng (Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi)	69
Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng (Cuộn cáp).....	70
Biểu 2.11. Bảng tổng hợp doanh thu theo mặt hàng tháng 3	71
Biểu 2.12. Sổ Nhật ký chung.....	72
Biểu 2.13. Sổ Cái TK 511	74
Biểu 2.14. Biên bản trả lại hàng	76
Biểu 2.15. Hoá đơn GTGT hàng bán bị trả lại	78
Biểu 2.16. Phiếu nhập kho hàng bị trả lại	80
Biểu 2.17. Trích sổ chi tiết TK 5212	81
Biểu 2.18. Sổ Nhật ký chung.....	82
Biểu 2.19. Sổ Cái TK 521	83

Biểu 2.20. Phiếu xuất kho 50315.....	86
Biểu 2.21. Phiếu xuất kho 50510.....	87
Biểu 2.22. Phiếu xuất kho 50535.....	88
Biểu 2.23. Sổ chi tiết vật tư hàng hoá (Dây điện 1.5 Cadisun).....	89
Biểu 2.24. Sổ chi tiết vật tư hàng hoá (Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi-Ngoài trời).....	90
Biểu 2.25. Sổ chi tiết vật tư hàng hoá (Cuộn cáp).....	91
Biểu 2.26. Trích Tổng hợp tồn kho.....	92
Biểu 2.27. Sổ Nhật ký chung.....	93
Biểu 2.28. Trích Sổ Cái TK 632	94
Biểu 2.29. Giấy báo Có	97
Biểu 2.30. Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng Nguyễn Thanh Lâm	98
Biểu 2.31. Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng Phạm Bá Cường	99
Biểu 2.32. Trích sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng	100
Biểu 2.33. Sổ tổng hợp công nợ phải thu khách hàng tháng 3 năm 2025	101
Biểu 2.34. Trích Sổ Cái TK 131	102
Biểu 3.1. Sổ chi phí sản xuất, kinh doanh.....	108
Biểu 3.2. Hoá đơn GTGT 0050726 (có chiết khấu thương mại)	111
Biểu 3.3. Sổ chi tiết tài khoản 5211	113
Biểu 3.4. Chi tiết công nợ phải thu khách hàng	114
Biểu 3.5. Mẫu báo cáo công nợ phải thu theo nhóm khách hàng	116

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Phân loại các khoản nợ phải thu theo nội dung kinh tế	11
Sơ đồ 1.2. Phân loại các khoản nợ phải thu theo thời hạn thanh toán.....	11
Sơ đồ 1.3. Kết cấu tài khoản 511	17
Sơ đồ 1.4. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	18
Sơ đồ 1.5. Kết cấu tài khoản 521	20
Sơ đồ 1.6. Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	20
Sơ đồ 1.7. Kết cấu tài khoản 632	24
Sơ đồ 1.8. Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán	25
Sơ đồ 1.9. Kết cấu tài khoản 131	26
Sơ đồ 1.10. Sơ đồ kế toán phải thu khách hàng	27
Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung	28
Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký - Sổ cái	28
Sơ đồ 1.13. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ	29
Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ	29
Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức phần mềm kế toán.....	30
Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty Luxer	39
Sơ đồ 2.2. Bộ máy kế toán tại Công ty	42
Sơ đồ 2.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính	46

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1. Chứng từ bán hàng 50293.....	61
Hình 2.2. Chứng từ bán hàng 50491	64
Hình 2.3. Chứng từ bán hàng 50516.....	67
Hình 2.4. Chứng từ bán hàng bị trả lại 01165	79
Hình 2.5. Tính giá xuất kho.....	85
Hình 2.6. Thu tiền gửi từ khách hàng	96
Hình 3.1. Chứng từ bán hàng 50516 (có chiết khấu thương mại).....	112

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
Chương 1	6
LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TRONG DOANH NGHIỆP.....	6
1.1. Tổng quan về hoạt động bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp.....	6
1.1.1. Khái niệm, vai trò của bán hàng.....	6
<i>1.1.1.1. Khái niệm của bán hàng</i>	<i>6</i>
<i>1.1.1.2. Vai trò của bán hàng</i>	<i>6</i>
1.1.2. Các phương thức bán hàng	7
<i>1.1.2.1. Phương thức bán buôn.....</i>	<i>7</i>
<i>1.1.2.2. Bán lẻ</i>	<i>8</i>
1.1.3. Đặc điểm các phương thức thanh toán.....	9
<i>1.1.3.1. Thanh toán trực tiếp</i>	<i>9</i>
<i>1.1.3.2. Phương thức thanh toán qua ngân hàng</i>	<i>9</i>
<i>1.1.3.3. Thanh toán trả chậm.....</i>	<i>10</i>
<i>1.1.3.4. Thanh toán bằng thư tín dụng.....</i>	<i>10</i>
1.1.4. Khái niệm và phân loại công nợ phải thu.....	10
<i>1.1.4.1. Khái niệm công nợ phải thu.....</i>	<i>10</i>
<i>1.1.4.2. Phân loại</i>	<i>11</i>
1.1.5. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp	12
<i>1.1.5.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng.....</i>	<i>12</i>
<i>1.1.5.2. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán công nợ phải thu</i>	<i>14</i>
1.2. Kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp	15
1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	15
<i>1.2.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng</i>	<i>15</i>
<i>1.2.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng</i>	<i>16</i>

1.2.1.3. Phương pháp hạch toán.....	18
1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	18
1.2.2.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	18
1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	19
1.2.2.3. Phương pháp hạch toán.....	20
1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	21
1.2.3.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán.....	21
1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng	23
1.2.3.3. Phương pháp hạch toán.....	25
1.2.4. Kế toán các khoản phải thu khách hàng	26
1.2.4.1. Chứng từ sử dụng	26
1.2.4.2. Tài khoản sử dụng	26
1.2.4.3. Phương pháp hạch toán.....	27
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán	28
1.3.1. Hình thức Nhật ký chung	28
1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái	28
1.3.3. Hình thức chứng từ ghi sổ.....	29
1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ.....	29
1.3.5. Hình thức kế toán máy	30
Chương 2	31
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI	
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN LUXER VIỆT NAM.....	31
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam	31
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	31
2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty.....	31
2.1.1.2. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty.....	34
2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	36
2.1.2.1. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty	36
2.1.2.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất – kinh doanh của Công ty.....	38

2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty	38
2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.....	42
2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty	44
2.2. Đặc điểm hàng hoá và hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam.....	47
2.2.1. Đặc điểm hàng hoá	47
2.2.2. Đặc điểm thị trường	49
2.2.3. Phương thức bán hàng	49
2.2.4. Phương thức thanh toán.....	50
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.....	51
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng tại Công ty	51
<i>2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng</i>	<i>52</i>
<i>2.3.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng</i>	<i>52</i>
<i>2.3.1.3. Quy trình ghi sổ.....</i>	<i>53</i>
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	75
<i>2.3.2.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....</i>	<i>75</i>
<i>2.3.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng</i>	<i>75</i>
<i>2.3.2.3. Quy trình ghi sổ.....</i>	<i>75</i>
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	84
<i>2.3.3.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán.....</i>	<i>84</i>
<i>2.3.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng</i>	<i>84</i>
<i>2.3.3.3. Quy trình ghi sổ.....</i>	<i>84</i>
2.3.4. Kế toán các khoản phải thu khách hàng	95
<i>2.3.4.1. Chứng từ sử dụng</i>	<i>95</i>
<i>2.3.4.2. Tài khoản sử dụng</i>	<i>95</i>
<i>2.3.4.3. Quy trình ghi sổ.....</i>	<i>95</i>
Chương 3	104
MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ	

CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH MTV LUXER	104
VIỆT NAM	104
3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty	104
3.1.1. Ưu điểm	104
3.1.2. Nhược điểm	106
3.2. Giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam	107
3.2.1. Hoàn thiện quá trình hạch toán hàng tồn kho	107
3.2.2. Áp dụng các chính sách ưu đãi	109
3.2.3. Về việc nâng cao chất lượng quản lý các khoản nợ	115
KẾT LUẬN	120
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	121

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Thế giới ngày càng hội nhập tạo ra cho doanh nghiệp thêm nhiều cơ hội nhưng cũng không ít những thách thức, song doanh nghiệp nào cũng đặt ra mục tiêu hàng đầu là tối đa hoá lợi nhuận, mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất. Để đạt được tối đa hóa lợi nhuận thì vai trò về công tác kế toán trong doanh nghiệp càng góp phần quan trọng. Tổ chức tốt công tác kế toán sẽ cung cấp các thông tin đầy đủ, chính xác về tình hình tài chính của công ty.

Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao thì việc thực hiện chính sách bán hàng và tổ chức kế toán bán hàng là điều các doanh nghiệp quan tâm vì nó ảnh hưởng rất lớn tới doanh số bán ra và lợi nhuận của doanh nghiệp. Bên cạnh đó kế toán bán hàng cũng liên quan đến việc quản lý công nợ phải thu, giúp doanh nghiệp theo dõi các khoản phải thu từ khách hàng, quản lý dòng tiền và đảm bảo thanh toán đúng hạn. Có thể thấy thu hồi công nợ có ý nghĩa vô cùng quan trọng với doanh nghiệp, đảm bảo cho sự an toàn về tài chính của doanh nghiệp, giúp vận hành bộ máy hoạt động hiệu quả và tránh rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Do đó có thể nói giữa bán hàng và công nợ phải thu có mối quan hệ mật thiết. Nếu doanh nghiệp không quản lý tốt công nợ phải thu, điều này có thể ảnh hưởng đến dòng tiền hoạt động của doanh nghiệp, dù doanh số bán hàng cao nhưng tiền mặt không được thu hồi kịp thời.

Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam là một doanh nghiệp chuyên cung cấp các sản phẩm liên quan đến nội thất karaoke, thiết kế và thi công quảng cáo, đặc biệt với các hệ thống đèn LED trang trí, biển quảng cáo. Những năm qua, Công ty luôn khẳng định vị thế của mình trong địa bàn tỉnh cũng như trong nước. Vì vậy việc hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và các khoản phải thu là một khâu vô cùng quan trọng. Nhờ có bộ phận kế toán bán hàng và công nợ phải thu mà doanh nghiệp biết được tình hình tiêu thụ sản phẩm, kiểm soát tồn kho, theo dõi công nợ đặc biệt là công nợ phải thu của doanh nghiệp trong kỳ. Từ đó, doanh nghiệp không những duy trì được sự minh bạch, tính chính xác và hiệu quả trong quá trình quản lý tài chính và bán hàng của mình mà còn lập ra được kế hoạch, chiến lược trong những năm tiếp theo. Tuy nhiên, qua quá trình tìm hiểu về công tác kế toán bán hàng và công nợ phải

thu của công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam vẫn còn những bất cập về hàng tồn kho, chính sách bán hàng và cơ chế thu hồi công nợ.

Nhận thấy những khó khăn còn tồn tại về phần hành kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty, nên em đã quyết định chọn đề tài: “Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam” làm đề tài khoá luận của mình.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Đề tài của tác giả Nguyễn Thị Cẩm Nhung - năm 2020 - Trường Đại học Gia Định đã viết về đề tài “Kế toán công nợ phải thu khách hàng và phải trả người bán tại công ty TNHH đầu tư và thương mại Thanh Phương”. Tác giả đã trình bày được ưu điểm cũng như chỉ ra các điểm tồn tại trong khâu kế toán công nợ phải thu khách hàng và phải trả người bán tại Công ty. Từ đó, tác giả đã đưa ra một số giải pháp giúp hoàn thiện công tác kế toán công nợ phải thu khách hàng và phải trả người bán tại Công ty TNHH đầu tư và thương mại Thanh Phương. Tuy nhiên, còn một số hạn chế về những giải pháp đưa ra đang mang tính chủ quan của cá nhân nên chưa cụ thể hóa được vấn đề.

Đề tài của tác giả Đỗ Thị Thanh Thúy - năm 2021 - Trường Đại học Hoa Lư đã viết đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty TNHH đầu tư và thương mại Phương Nhi”. Đề tài đã hệ thống một cách khái quát những vấn đề được đề cập trong công tác kế toán bán hàng và từ đó xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp. Tuy nhiên những giải pháp của tác giả đưa ra còn mang tính chất chung chung, chưa đưa ra được những giải pháp cụ thể gắn với từng tồn tại của hệ thống kế toán bán hàng tại đơn vị.

Đề tài của tác giả Nguyễn Thị Thu Hiền – năm 2023 - Trường Đại học Hoa Lư đã viết về đề tài “Thực trạng kế toán bán hàng hoá tại công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB”. Đã hệ thống hóa cơ sở lý luận chung về kế toán bán hàng hoá. Thực trạng kế toán bán hàng hoá, đề xuất biện pháp nhằm cải thiện kế toán bán hàng tại công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB. Xét về tổng quan đề tài làm khá chĩn chu và đầy đủ các phần. Tuy nhiên đề tài vẫn chưa có sự mở rộng quy mô phân tích, các vấn đề đưa ra vẫn chưa được khai thác triệt để. Từ đó cần nghiên cứu, phân tích đánh giá thực trạng kế toán bán hàng hoá tại Công ty

TNHH Tân Hoàng Hải NB.

Đề tài của tác giả Hứa Thị Tuyết Sương – năm 2023 - Trường Đại học Kinh tế TP.HCM đã viết về đề tài “Kế toán công nợ phải thu, phải trả và phân tích tình hình công nợ tại chi nhánh công ty TNHH MMTB ngành in Nam Long”. Tác giả đã phản ánh được một số khía cạnh về công tác kế toán công nợ phải thu, phải trả tại công ty TNHH MMTB ngành in Nam Long. Tuy nhiên trong đề tài vẫn có những mặt hạn chế như chưa có sự mở rộng phân tích các chỉ số tài chính về khả năng sinh lời, hoạt động kinh doanh (như đòn bẩy tài chính).

Tính đến thời điểm hiện tại chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam. Thấy được tầm quan trọng của vấn đề nên em đã lựa chọn đề tài “*Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam*”.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Tìm hiểu và đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam để đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được mục đích trên, nhiệm vụ của nghiên cứu khóa luận là:

- Hệ thống hoá lý luận về kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.
- Phân tích thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam, từ đó đánh giá ưu nhược điểm của công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty.
- Đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty trong thời gian tới.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng

Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- *Phạm vi không gian*: Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.
- *Phạm vi thời gian*: Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính, công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty qua các năm 2022, 2023, 2024, 2025.
- *Phạm vi nội dung đề tài*: Nghiên cứu công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu khách hàng tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.

(Do Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam hoạt động đồng thời trong hai lĩnh vực sản xuất và thương mại, nhưng để đảm bảo tính chuyên sâu và khả năng hoàn thiện trong khuôn khổ thời gian và dung lượng Luận văn, bài khoá luận sẽ tập trung phân tích về mảng buôn bán hàng hoá và công nợ phải thu khách hàng. Mảng sản xuất sẽ không được đề cập trong bài Luận văn.)

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp nghiên cứu lý thuyết: Hệ thống hóa những kiến thức về kế toán bán hàng và công nợ phải thu nhằm hoàn thiện cơ sở lý luận cho đề tài.
- Phương pháp quan sát: Thực hiện quan sát các hoạt động của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công ty, đặc biệt là nhân viên phân hành kế toán bán hàng và công nợ phải thu.
- Phương pháp thực nghiệm: Thực tập phân hành kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty.
- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp: Trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với bộ phận kế toán có liên quan.
- Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu.

6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn

6.1. Ý nghĩa khoa học

Đề tài góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận nghiên cứu về kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp xác định yếu tố ảnh hưởng và tìm ra giải pháp để nâng cao chất lượng công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Kết quả nghiên cứu góp phần nâng cao hiệu quả công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam. Ngoài ra đề tài còn là tài liệu tham khảo hữu ích cho sinh viên ngành kế toán.

7. Bố cục khóa luận

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận Luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.

Em xin chân thành gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các thầy cô trong khoa Kinh tế, các anh chị phòng Kế toán của Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam đã tạo điều kiện giúp em hoàn thành khóa luận này. Đặc biệt là cô Th.S Lê Thị Uyên, người đã theo dõi và hướng dẫn em tận tình trong suốt quá trình làm khóa luận.

Mặc dù đã rất cố gắng để hoàn thành tốt khóa luận của mình nhưng do kiến thức cũng như trình độ còn hạn chế nên khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Vì vậy, em rất mong nhận được sự chỉ bảo, góp ý của các thầy cô trong Khoa Kinh tế, Trường đại học Hoa Lư, cùng toàn thể các anh chị Phòng kế toán Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam.

Em xin chân thành cảm ơn!

Ninh Bình, ngày thángnăm 2025

Sinh viên

(Ký, ghi rõ họ và tên)

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về hoạt động bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm, vai trò của bán hàng

1.1.1.1. Khái niệm của bán hàng

Bán hàng được hiểu là một quá trình kết nối giữa người mua và người bán, trong đó người bán phải tìm hiểu thật kỹ về sản phẩm, hàng hóa để có thể nắm bắt được nhu cầu của người mua từ đó xây dựng mối quan hệ lâu dài hai bên cùng có lợi.

Dưới góc độ kinh tế, bán hàng là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa từ người bán sang người mua, đồng thời thực hiện giá trị của hàng hóa (tức là chuyển đổi hình thái từ hàng sang tiền). Mục đích của bán hàng là thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng về mặt giá trị sử dụng và đạt được các mục tiêu của người bán, chẳng hạn như lợi nhuận, doanh thu, thị phần,...

Bán hàng là một hoạt động quan trọng trong nền kinh tế thị trường, đóng vai trò kết nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng, thúc đẩy lưu thông hàng hóa, dịch vụ và tăng trưởng kinh tế.

1.1.1.2. Vai trò của bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường, bán hàng đóng vai trò then chốt trong sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Đây là quá trình giúp chuyển đổi sản phẩm từ hình thái hiện vật sang giá trị tiền tệ, hoàn thành vòng luân chuyển vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Bán hàng không chỉ tạo ra doanh thu và lợi nhuận – yếu tố sống còn đối với doanh nghiệp – mà còn giúp xây dựng mối quan hệ vững chắc với khách hàng, tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững. Bên cạnh đó, hoạt động bán hàng còn góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế thông qua việc tạo việc làm, kích thích sản xuất và đóng góp ngân sách nhà nước qua thuế. Ngoài ra, bán hàng

còn phục vụ nhu cầu xã hội, cung cấp sản phẩm và dịch vụ thiết yếu cũng như nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân.

Từ những vai trò quan trọng đó, doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư vào hoạt động bán hàng, lấy khách hàng làm trung tâm, luôn nắm bắt nhu cầu và kỳ vọng của họ để nâng cao sức cạnh tranh trong môi trường kinh doanh hiện đại.

1.1.2. Các phương thức bán hàng

Phương thức bán hàng là cách thức doanh nghiệp tiếp cận và cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ cho khách hàng. Mỗi phương thức đều có ưu điểm riêng, tùy thuộc vào mục tiêu kinh doanh, đối tượng khách hàng và loại hình sản phẩm mà doanh nghiệp lựa chọn áp dụng để tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh.

1.1.2.1. Phương thức bán buôn

Đây là hình thức bán sản phẩm, hàng hoá với số lượng lớn cho các doanh nghiệp thương mại hay sản xuất,... để thực hiện việc bán ra hoặc gia công chế biến rồi bán ra. Đặc điểm của hoạt động bán buôn là hàng hoá vẫn ở trong quá trình lưu thông và vẫn có thể tạo ra giá trị gia tăng, giá trị và giá trị sử dụng chưa được thực hiện. Hàng hoá được bán theo lô hàng hoặc theo khối lượng lớn. Giá bán biến động tùy thuộc vào khối lượng bán và hình thức thanh toán.

Bán buôn hàng hóa gồm hai phương thức:

* ***Phương thức bán buôn hàng hoá qua kho:*** Là phương thức mà hàng bán phải được xuất từ kho bảo quản của doanh nghiệp. Bán buôn hàng hoá qua kho có thể thực hiện dưới hai hình thức:

- *Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp:* Bên mua cử đại diện đến kho của DN để nhận hàng. Doanh nghiệp xuất kho hàng hoá giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

- *Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức chuyển hàng:* Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, DN xuất kho hàng hoá, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê phương tiện vận tải bên ngoài để vận chuyển hàng đến kho của bên mua hoặc một địa điểm nào đó bên mua quy định trong hợp đồng. Hàng hoá chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của DN. Chỉ khi nào được bên mua kiểm nhận, thanh toán hoặc

chấp nhận thanh toán thì số hàng chuyển giao mới được coi là tiêu thụ, người bán mất quyền sở hữu về số hàng đã giao. Chi phí vận chuyển do DN chịu hay bên mua chịu là do sự thoả thuận từ trước giữa hai bên. Nếu DN chịu CP vận chuyển, sẽ được ghi vào CP bán hàng. Nếu bên mua chịu CP vận chuyển, sẽ phải thu tiền của bên mua.

*** Phương thức bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng:** Theo phương thức này, DN sau khi mua hàng, nhận hàng mua, không đưa về nhập kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua. Phương thức này có thể thực hiện theo hai hình thức:

- *Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp (còn gọi là hình thức giao tay ba):* Theo hình thức này, DN sau khi mua hàng, giao trực tiếp cho đại diện của bên mua tại kho người bán. Sau khi đại diện bên mua kiểm định ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, tại thời điểm đó hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ.

- *Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng theo hình thức chuyển hàng:* Theo hình thức này, DN sau khi mua hàng, nhận hàng mua, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài vận chuyển hàng đến giao cho bên mua ở địa điểm, thời gian đã được các bên thoả thuận từ trước. Hàng hoá chuyển bán trong trường hợp này vẫn thuộc quyền sở hữu của DN. Khi nhận được tiền của bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì hàng hoá chuyển đi mới được xác định là tiêu thụ.

1.1.2.2. Bán lẻ

Bán lẻ hàng hóa là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế, các đơn vị kinh tế tập thể,... mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Bán hàng theo phương thức này có đặc điểm là hàng hóa đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa đã được thực hiện. Bán lẻ thường bán đơn chiếc hoặc bán với số lượng nhỏ, giá bán thường ổn định.

Bán lẻ có thể thực hiện dưới nhiều hình thức như: hình thức bán lẻ thu tiền tập trung, hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp, hình thức bán lẻ tự phục vụ, hình thức bán trả góp, hình thức bán hàng tự động, hình thức gửi đại lý bán hoặc ký gửi hàng hoá, hình thức hàng đổi hàng.

1.1.3. Đặc điểm các phương thức thanh toán

Trong điều kiện bán hàng hiện nay việc thanh toán tiền bán hàng được thể hiện qua nhiều phương thức. Tùy vào lượng hàng hoá giao dịch, mối quan hệ giữa hai bên và hình thức bán hàng mà bên mua và bên bán sẽ lựa chọn một phương thức thanh toán phù hợp nhất, tiết kiệm được chi phí và có hiệu quả nhất.

Trong sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ và tài chính, thanh toán không chỉ dừng lại ở việc trao đổi tiền mặt mà còn mở rộng ra nhiều hình thức tiện lợi khác. Từ tiền mặt, chuyển khoản ngân hàng đến các phương thức thanh toán số như ví điện tử và quét mã QR.

1.1.3.1. Thanh toán trực tiếp

Là phương thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc hàng đổi hàng để giao dịch mua bán. Khi bên bán chuyển giao hàng hoá thì bên mua phải có nghĩa vụ thanh toán trực tiếp ngay cho bên bán theo giá đã thoả thuận. Phương thức này giảm thiểu được những rủi ro trong thanh toán. Nếu trường hợp thanh toán bằng hàng thì hàng hoá của hai bên phải cân đối về giá trị và khi kết thúc hợp đồng nếu có chênh lệch thì phải thanh toán nốt bằng hàng hoặc bằng tiền mặt.

1.1.3.2. Phương thức thanh toán qua ngân hàng

Trong điều kiện nền kinh tế phát triển như hiện nay thì ngân hàng giữ vai trò quan trọng trong quan hệ thanh toán tiền hàng giữa người mua và người bán, các phương thức thanh toán qua ngân hàng cũng rất phong phú và đa dạng, việc lựa chọn phương thức nào là phụ thuộc và điều kiện của mỗi bên và sự thoả thuận giữa bên mua và bên bán. Các phương thức thanh toán qua ngân hàng gồm: chuyển khoản, các ứng dụng thanh toán điện tử, ví điện tử,... Phương thức này mang lại nhiều lợi ích vượt trội như tiết kiệm thời gian giao dịch, tính tiện lợi và tốc độ xử lý nhanh chóng, mặc dù doanh nghiệp cần chịu một mức chi phí dịch vụ nhất định từ phía ngân hàng. Ngoài ra, thanh toán qua ngân hàng còn đảm bảo tính bảo mật cao, giúp hạn chế rủi ro trong quá trình giao dịch, đặc biệt phù hợp với các giao dịch có giá trị lớn hoặc phát sinh ở khoảng cách địa lý xa. Do đó, đây là hình thức thanh toán ngày càng được các doanh nghiệp ưu tiên lựa chọn trong bối cảnh phát triển của thương mại điện tử và nền kinh tế số.

1.1.3.3. Thanh toán trả chậm

Thanh toán trả chậm là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp cho phép khách hàng được trả chậm sau một khoảng thời gian nhất định, sau khi hết thời gian nợ khách hàng phải trả tiền cho doanh nghiệp hoặc có thể tiến hành bù trừ sau. Thanh toán trả chậm giúp doanh nghiệp thu hút khách hàng, tăng doanh số bán hàng và cạnh tranh, nhưng cũng có thể gây ra rủi ro về nợ xấu, giảm dòng tiền và tăng chi phí quản lý.

1.1.3.4. Thanh toán bằng thư tín dụng

Thanh toán bằng thư tín dụng là một phương thức thanh toán trong đó doanh nghiệp nhận tiền từ khách hàng thông qua một loại chứng từ do ngân hàng phát hành, với cam kết sẽ thanh toán khi các điều kiện đã thỏa thuận được đáp ứng đầy đủ. Hình thức thanh toán này giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro trong quá trình thanh toán, đồng thời nâng cao uy tín và độ tin cậy trong mắt đối tác. Bên cạnh đó, thư tín dụng còn tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện các giao dịch quốc tế, đảm bảo tính an toàn và hiệu quả. Tuy nhiên, phương thức này cũng tồn tại một số hạn chế như chi phí phát sinh cao và quy trình thủ tục tương đối phức tạp.

1.1.4. Khái niệm và phân loại công nợ phải thu

1.1.4.1. Khái niệm công nợ phải thu

Trong quá trình SXKD, khi doanh nghiệp cung cấp hàng hoá, dịch vụ cho khách hàng mà khách hàng chưa thanh toán thì sẽ phát sinh khoản phải thu. Các khoản phải thu trong doanh nghiệp xác định quyền lợi của doanh nghiệp về một khoản tiền, hàng hoá, dịch vụ... mà doanh nghiệp sẽ thu về trong tương lai.

Công nợ phải thu là khoản tiền mà tổ chức, cá nhân bán hàng hóa/cung ứng dịch vụ cho các cá nhân, tổ chức khác mà chưa thu được hoặc chưa thu đủ. Trường hợp doanh nghiệp có các khoản công nợ phải thu thì kế toán cần thường xuyên thực hiện đối soát và theo dõi các khoản công nợ để đảm bảo thu nợ đúng hạn cho doanh nghiệp, tránh việc không thu hồi nợ kịp thời gây chiếm dụng vốn. Thực tế, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều có các khoản nợ phải thu nhưng tùy vào quy mô sẽ có mức độ khác nhau. Từ mức không đáng kể đến mức không thể kiểm soát. Tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh mà tỷ trọng của khoản nợ phải thu sẽ có sự khác nhau.

1.1.4.2. Phân loại

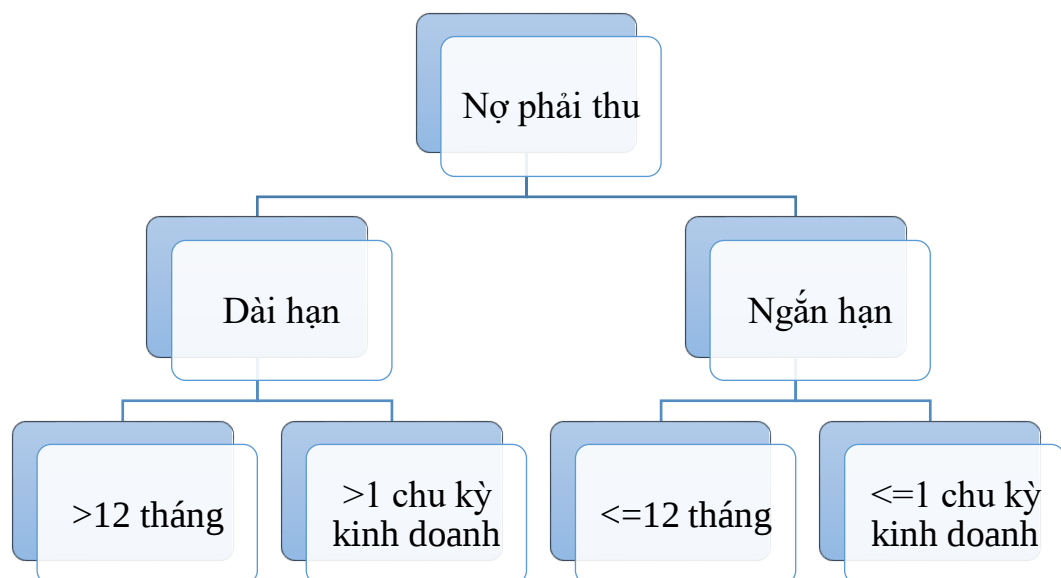
* Phân loại các khoản nợ phải thu theo nội dung kinh tế

1- Bên ngoài	2- Bên trong	3- Tùy nghiệp vụ
• Phải thu khách hàng (131) • Thuế GTGT được khấu trừ (133) • Dự phòng phải thu khó đòi (2293)	• Khoản phải thu nội bộ (136) • Khoản tạm ứng (141)	• Khoản phải thu khác (138) • Khoản cầm cố, thế chấp, ký quỹ, ký cược (244)

Sơ đồ 1.1. Phân loại các khoản nợ phải thu theo nội dung kinh tế

Việc phân loại các khoản phải thu theo nội dung kinh tế giúp kế toán ghi chép, phản ánh chính xác bản chất của các nghiệp vụ phải thu phát sinh trong doanh nghiệp, từ đó cung cấp thông tin hữu ích để các nhà quản lý nắm được thực trạng công nợ phải thu, giúp cho việc ra quyết định điều hành hoạt động SXKD được chính xác, kịp thời. Trong đó, khoản phải thu khách hàng thường phát sinh nhiều nhất và có nhiều rủi ro nhất.

* Phân loại theo thời hạn thanh toán



Sơ đồ 1.2. Phân loại các khoản nợ phải thu theo thời hạn thanh toán

- Các khoản phải thu ngắn hạn: Bao gồm các khoản phải thu tại thời điểm báo cáo tài chính năm có thời hạn thu hồi hoặc thanh toán trong 12 tháng tới hoặc trong một chu kỳ kinh doanh thông thường.

- Các khoản phải thu dài hạn: Bao gồm các khoản phải thu tại thời điểm báo cáo tài chính năm có thời hạn thu hồi hoặc thanh toán trên một năm hoặc hơn một năm chu kỳ kinh doanh.

Cách phân loại nợ phải thu theo kỳ hạn thanh toán giúp Nhà quản trị nắm được thông tin tổng quát về thời gian thu hồi các khoản nợ công nợ, từ đó cân đối nguồn tài chính phù hợp để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.1.5. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.1.5.1. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán bán hàng

*** Vai trò**

Kế toán bán hàng là vị trí chịu trách nhiệm việc ghi nhận và quản lý các giao dịch bán hàng của doanh nghiệp, bao gồm lập hóa đơn, theo dõi công nợ khách hàng, kiểm tra và đối chiếu số liệu bán hàng, ghi nhận doanh thu và chi phí liên quan. Ngoài ra, công việc của nhân viên KTBH còn bao gồm lập báo cáo định kỳ về tình hình doanh thu và công nợ, giúp ban lãnh đạo có dữ liệu để đưa ra các quyết định kinh doanh hiệu quả.

Với bất kỳ doanh nghiệp nào, kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng luôn được xem là bộ phận quan trọng nhất. Cùng với đó, kế toán bán hàng đóng vai trò như sau:

- Cung cấp những thông tin và số liệu bán hàng để giúp cho ban lãnh đạo doanh nghiệp nắm được tình hình doanh số, tài chính, từ đó đề ra những chiến lược kinh doanh hiệu quả trong tương lai.

- Báo cáo số liệu mà kế toán bán hàng cung cấp còn cho thấy được kết quả bán hàng, tình hình chênh lệch giữa khâu sản xuất và khâu bán hàng. Các số liệu mà kế toán bán hàng cung cấp giúp cho doanh nghiệp nắm bắt được mức độ hoàn chỉnh về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng từ đó tìm những biện pháp thiếu sót mất cân đối giữa khâu mua - khâu dự trữ và khâu bán để có biện pháp khắc phục kịp thời...

Đối với một doanh nghiệp tổ chức công tác bán hàng có vai trò quan trọng từng bước hạn chế được sự thất thoát hàng hoá, phát hiện được những hàng hoá chậm luân chuyển để có biện pháp xử lý thích hợp nhằm thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn.

*** Nhiệm vụ**

Trong nền kinh tế thị trường, kế toán được sử dụng như một công cụ đắc lực không thể thiếu đối với mỗi doanh nghiệp cũng như đối với sự quản lý vĩ mô của nhà nước. Chính vì vậy kế toán bán hàng cần thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Kiểm tra giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp: Kế toán bán hàng theo dõi chặt chẽ các chỉ tiêu bán hàng và tiến độ thực hiện, đối chiếu với kế hoạch để đảm bảo mục tiêu được thực hiện đúng hướng và có những điều chỉnh kịp thời khi cần.

- Ghi chép đầy đủ, kịp thời khối lượng thành phẩm, hàng hóa bán ra và tiêu thụ nội bộ, tính toán đúng đắn giá trị vốn hàng đã bán, chi phí bán hàng và các chi phí khác nhằm xác định đúng đắn kết quả bán hàng của doanh nghiệp.

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời và chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp.

- Tập hợp các khoản chi phí bán hàng thực tế đã phát sinh trong kỳ: KTBH ghi nhận chi tiết các chi phí liên quan đến bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp quản lý ngân sách hiệu quả và kiểm soát các khoản chi tiêu.

- Quản lý tiền hàng là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của kế toán bán hàng. Kế toán bán hàng đảm bảo thu hồi các khoản tiền hàng đúng hạn, tránh tình trạng công nợ kéo dài, qua đó duy trì dòng tiền ổn định và hạn chế rủi ro tài chính cho doanh nghiệp. Đối với những khách hàng có nợ với doanh nghiệp, thì kế toán bán hàng sẽ theo dõi các thông tin liên quan đến khách hàng. Tham gia lập kế hoạch đôn đốc và thu hồi công nợ trong quá trình bán hàng.

- Lập báo cáo bán hàng theo quy định: Định kỳ, kế toán tổng hợp và lập báo cáo chi tiết về doanh thu, chi phí, và công nợ, cung cấp số liệu cho ban quản lý để đánh giá hiệu quả bán hàng và hỗ trợ các quyết định kinh doanh.

- Cung cấp thông tin kịp thời về tình hình bán hàng phục vụ cho lãnh đạo điều hành hoạt động kinh doanh.

*1.1.5.2. Nhiệm vụ, vai trò của kế toán công nợ phải thu**** Vai trò**

Kế toán công nợ phải thu là một vị trí kế toán quan trọng trong doanh nghiệp. Việc thu hồi các khoản phải thu đúng hạn giúp dòng tiền của doanh nghiệp đúng kế hoạch, tránh rủi ro về công nợ quá hạn gây mất an toàn tài chính của doanh nghiệp.

- Kiểm soát dòng tiền: Kế toán công nợ phải thu đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý dòng tiền vào của doanh nghiệp. Bằng cách theo dõi chặt chẽ các khoản phải thu, doanh nghiệp có thể dự đoán chính xác nguồn thu nhập và chi phí trong tương lai. Điều này giúp doanh nghiệp đưa ra những quyết định kinh doanh chính xác và kịp thời.

- Kế toán công nợ cũng hỗ trợ doanh nghiệp trong việc nhận diện và giảm thiểu rủi ro liên quan đến cho vay và nhận nợ. Việc kiểm tra kỹ lưỡng khả năng thanh toán của khách hàng trước khi thực hiện giao dịch giúp giảm thiểu nguy cơ mất tiền hoặc tài sản. Đồng thời, việc theo dõi công nợ còn giúp phát hiện những khách hàng không đáng tin cậy hoặc nhà cung cấp không đảm bảo chất lượng.

- Tối ưu hóa tài nguyên bằng cách xác định các khoản công nợ ưu tiên cần thu hồi, doanh nghiệp có thể quản lý tài nguyên một cách hiệu quả hơn và giảm thiểu nguy cơ mất tiền.

Trong toàn bộ công tác kế toán của doanh nghiệp thì kế toán công nợ phải thu nói riêng kế toán công nợ nói chung là một phần hành kế toán quan trọng liên quan đến các khoản nợ phải thu, ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, việc quản lý công nợ phải thu tốt không chỉ là yêu cầu mà còn là vấn đề cần thiết ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

*** Nhiệm vụ**

Việc theo dõi, quản lý công nợ phải thu là hết sức quan trọng, nó giúp doanh nghiệp nắm rõ được tình hình tài chính và đưa ra những giải pháp kịp thời. Để thực hiện được điều trên đòi hỏi kế toán công nợ phải thu phải thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ sau:

- Tổ chức ghi chép, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời các khoản thanh toán phát sinh theo từng đối tượng, kết hợp với thời hạn thanh toán, chiết khấu nhằm thực hiện tốt quy định hiện hành và chế độ quản lý tài chính.

- Ghi nhận chính xác các khoản phải thu từ khách hàng vào hệ thống kế toán ngay sau khi phát sinh. Đảm bảo việc ghi chép thông tin chi tiết theo từng hóa đơn, hợp đồng, và từng khách hàng để dễ dàng tra cứu. Đảm bảo tính chính xác và đầy đủ của các chứng từ liên quan, như hóa đơn bán hàng, biên bản giao nhận hàng hóa và hợp đồng.

- 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, kế toán cần tiến hành kiểm tra đối chiếu từng khoản nợ phát sinh, số đã thanh toán và số còn nợ.

- Lập báo cáo định kỳ về tình hình công nợ phải thu, bao gồm chi tiết số dư đầu kỳ, phát sinh tăng giảm, và số dư cuối kỳ. Phân tích số liệu công nợ để đánh giá hiệu quả thu hồi nợ và đưa ra các đề xuất cải tiến. Lập danh sách các khoản nợ quá hạn và đề xuất phương án xử lý lên cấp quản lý.

- Đảm bảo các hoạt động kế toán công nợ phải thu tuân thủ đúng quy định pháp luật hiện hành về kế toán, thuế và quản lý tài chính.

- Làm việc chặt chẽ với phòng kinh doanh để nắm rõ các điều kiện thanh toán, chính sách giá, và các thỏa thuận liên quan đến công nợ. Phối hợp với bộ phận tài chính để theo dõi dòng tiền và lập kế hoạch thu hồi công nợ và xử lý các khoản nợ khó đòi.

1.2. Kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng là số tiền hàng doanh nghiệp thu được từ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán hoặc đã cung cấp cho khách hàng. Giá trị của hàng hóa được phản ánh trên hợp đồng kinh tế mua bán và cung cấp dịch vụ, trên các hóa đơn bán hàng, hóa đơn giá trị gia tăng hoặc sự thỏa thuận giữa người mua và người bán.

Doanh thu bán hàng được ghi nhận đồng thời thoả mãn tất cả 5 điều kiện được quy định tại Chuẩn mực kế toán số 14 “ Doanh thu và thu nhập khác” như sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.2.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

*** Chứng từ sử dụng**

- Hợp đồng kinh tế
- Phiếu xuất kho
- Hoá đơn bán hàng thông thường
- Hoá đơn thuế GTGT
- Phiếu thu
- Giấy báo Nợ/ Giấy báo Có
- Bảng sao kê của ngân hàng
- Bảng đối chiếu công nợ
- Bảng thanh toán đại lý, ký gửi
- Thoả thuận giữa bên mua và bên bán
- Bảng kê thu mua hàng hoá không có hoá đơn
- ...

*** Tài khoản sử dụng**

Căn cứ vào chế độ kế toán Thông tư số 200/2014/TT-BTC của Bộ tài chính phản ánh doanh thu bán hàng sử dụng tài khoản:

Tài khoản 511 – “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”: Dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán. Tài khoản này chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp được xác định là tiêu thụ trong kỳ không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 6 tài khoản cấp 2:

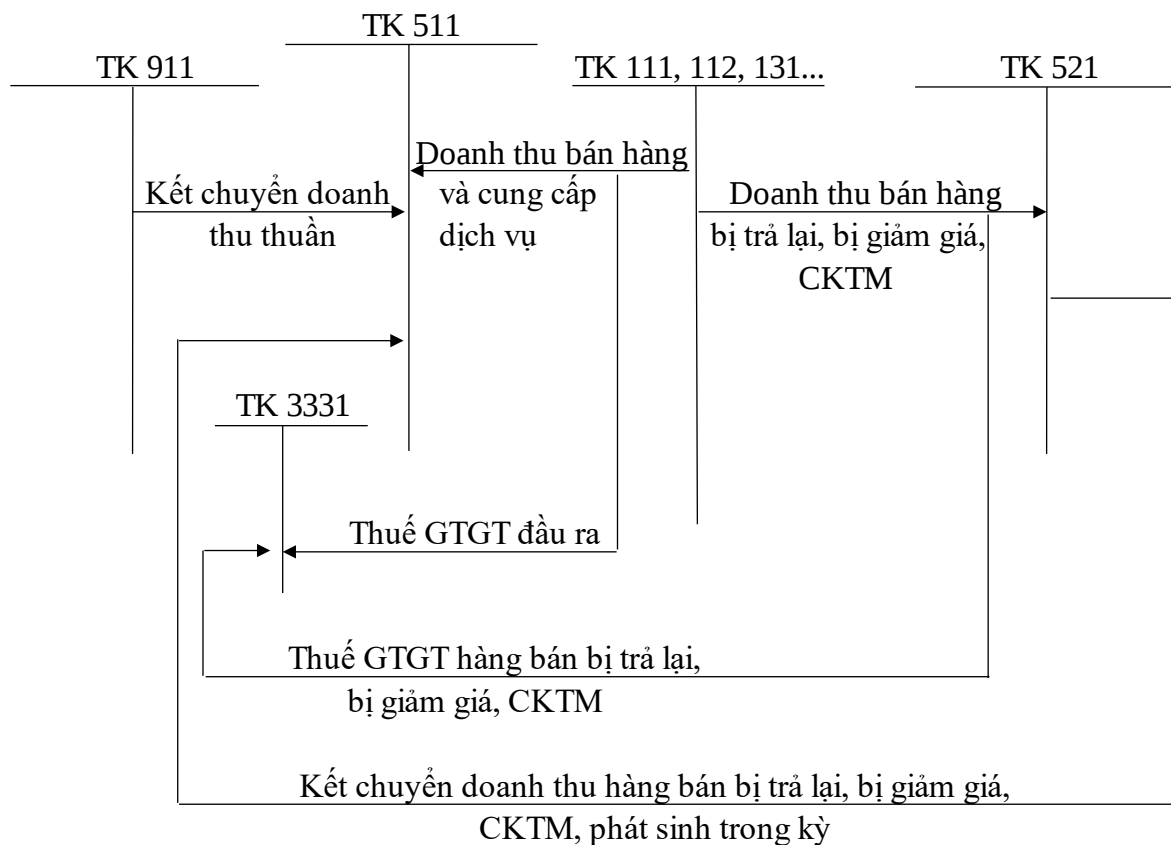
- Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá
- Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm
- Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- Tài khoản 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
- Tài khoản 5118 - Doanh thu khác

Kết cấu tài khoản 511

Nợ	TK 511	Có
- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT); - Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ; - Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ; - Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ; - Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".		- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Sơ đồ 1.3. Kết cấu tài khoản 511

1.2.1.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.4. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.2.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các khoản giảm trừ doanh thu là cơ sở để tính doanh thu thuần và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán. Các khoản giảm trừ doanh thu phải được phản ánh, theo dõi chi tiết, riêng biệt tài khoản kế toán phù hợp, nhằm cung cấp thông tin kế toán để lập báo cáo tài chính (Báo cáo kết quả kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính).

Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ = Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ - Các khoản giảm trừ doanh thu

- Chiết khấu thương mại

Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua, bán hàng.

- Hàng bán bị trả lại

Tài khoản kế toán hàng bán trả lại dùng để phản ánh giá trị của số sản phẩm, hàng hoá bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách. Giá trị hàng bán bị trả lại phản ánh trên tài khoản này sẽ điều chỉnh doanh thu bán hàng thực tế thực hiện trong kỳ kinh doanh để tính doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá đã bán ra trong kỳ báo cáo.

- Giảm giá hàng bán

Giảm giá hàng bán dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh và việc xử lý khoản giảm giá hàng bán trong kỳ kế toán. Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hoá kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

1.2.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng*** Chứng từ sử dụng**

- Hoá đơn bán hàng
- Hợp đồng kinh tế
- Phiếu thu/ Phiếu chi
- Hoá đơn điều chỉnh giảm doanh thu
- Hoá đơn trả hàng
- Phiếu nhập kho
- Chứng từ khác có liên quan.

*** Tài khoản sử dụng**

Để phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu kế toán sử dụng tài khoản 521 – “Các khoản giảm trừ doanh thu”.

Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2

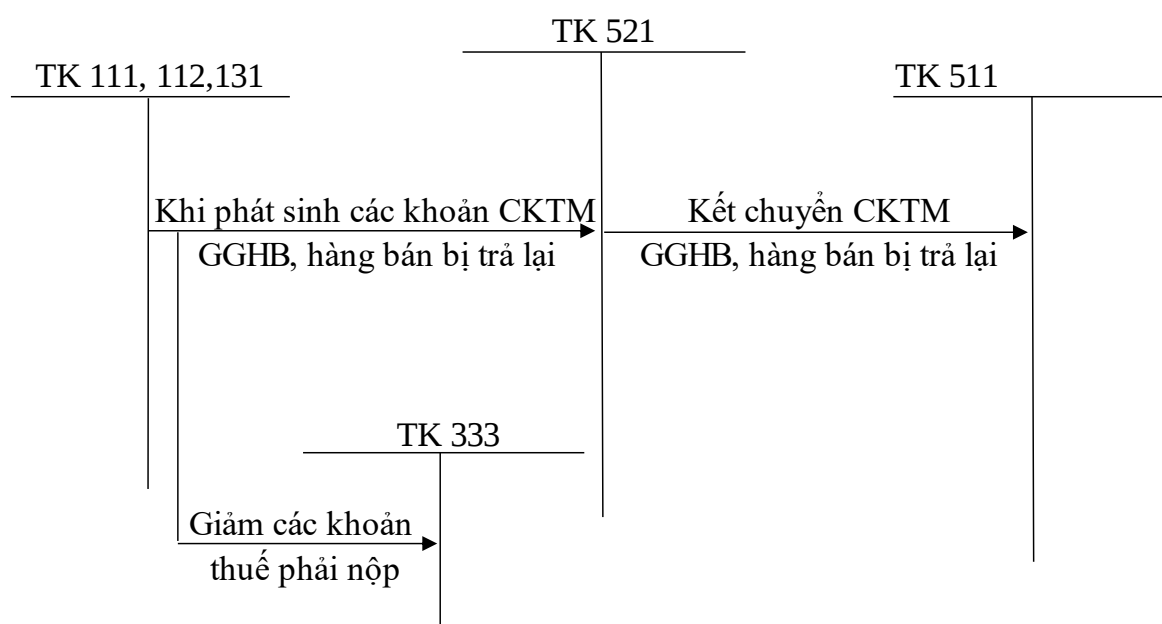
- Tài khoản 5211 - Chiết khấu thương mại
- Tài khoản 5212 - Hàng bán bị trả lại
- Tài khoản 5213 - Giảm giá hàng bán

Kết cấu tài khoản 521

Nợ	TK 521	Có
- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng; - Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng; - Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.		Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

Sơ đồ 1.5. Kết cấu tài khoản 521

1.2.2.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.6. Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.3.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là một trong những khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh. Muốn quản lý chặt chẽ và xác định đúng đắn giá vốn thì trước hết doanh nghiệp phải nắm được sự hình thành của giá vốn.

Giá vốn hàng bán bao gồm tất cả các chi phí cần thiết để sản xuất ra các sản phẩm được bán trong một kỳ kế toán (có thể là năm, quý hoặc tháng). Nói một cách đơn giản, giá vốn hàng bán là khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tạo ra sản phẩm bán ra thị trường. Đây là yếu tố quan trọng trong báo cáo thu nhập của doanh nghiệp.

Công thức xác định trị giá vốn hàng xuất bán

Giá vốn hàng bán = Giá trị hàng tồn kho đầu kỳ + Giá trị hàng mua trong kỳ – Giá trị hàng tồn kho cuối kỳ.

Giá trị này chịu ảnh hưởng lớn bởi phương pháp mà doanh nghiệp sử dụng để xác định giá trị hàng tồn kho. Tùy vào cách tiếp cận và đặc thù kinh doanh, mỗi doanh nghiệp có thể áp dụng các phương pháp tính khác nhau, dẫn đến sự khác biệt trong việc xác định mức hàng tồn kho đã bán trong một kỳ.

* **Phương pháp Nhập trước - Xuất trước (FIFO)**

Phương pháp FIFO, hay “Nhập trước – Xuất trước”, giả định rằng hàng hóa được nhập hoặc sản xuất trước sẽ được xuất bán trước. Theo đó, hàng tồn kho cuối kỳ được tính dựa trên giá của những lần nhập kho gần nhất. Điều quan trọng là phải duy trì nhất quán phương pháp này hoặc bất kỳ phương pháp nào khác trong suốt niên độ kế toán, tránh thay đổi gây ảnh hưởng đến tính chính xác của số liệu.

* **Phương pháp Nhập sau – Xuất trước (LIFO)**

Phương pháp Nhập sau – Xuất trước tính giá vốn hàng bán dựa trên giá của các lô hàng nhập gần nhất, và nếu thiếu sẽ sử dụng giá của các lô nhập trước đó. Phương pháp này giúp phản ánh đúng giá trị thực tế của hàng tồn kho cuối kỳ.

$$\text{Giá vốn hàng bán} = \text{Giá của những sản phẩm, hàng hoá được nhập kho cuối cùng} \quad [1.1]$$

*** Phương pháp bình quân gia quyền**

Theo phương pháp này giá thực tế hàng xuất bán được tính như sau:

$$\text{Giá trị thực tế hàng xuất kho trong kỳ} = \text{Số lượng hàng xuất bán} \times \text{Giá đơn vị bình quân} \quad [1.2]$$

Trong đó đơn giá bình quân có thể tính theo một trong những phương pháp sau:

+ Phương pháp tính theo giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ

Khi áp dụng phương pháp này, đến cuối kỳ kế toán, căn cứ trên số hàng tồn đầu kỳ và tập hợp các lần nhập hàng trong kỳ của từng loại hàng tồn kho để tính giá hàng xuất kho trong kỳ.

Công thức tính:

$$\text{Đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{(\text{Giá trị thực tế hàng tồn đầu kỳ} + \text{Giá trị thực tế hàng nhập trong kỳ})}{(\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ})} \quad [1.3]$$

Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ tuy đơn giản dễ làm nhưng độ chính xác không cao. Hơn nữa, công việc tính toán dồn vào cuối tháng, gây ảnh hưởng đến công tác quyết toán nói chung.

+ Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước

$$\text{Giá đơn vị bình quân cuối kỳ trước} = \frac{\text{Giá thực tế của hàng tồn đầu kỳ (cuối kỳ trước)}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ (cuối kỳ trước)}} \quad [1.4]$$

Phương pháp này khá đơn giản và phản ánh kịp thời tình hình biến động của nguyên liệu, hàng hóa. Tuy nhiên không chính xác vì không tính đến sự biến động của giá cả.

+ Phương pháp tính theo giá bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập

Khi áp dụng phương pháp tính giá bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập (hay là bình quân gia quyền di động hoặc bình quân tức thời), kế toán cần xác định lại giá trị tồn kho sau mỗi lần nhập hàng với từng loại hàng tồn kho, theo đó giá trị xuất kho mỗi lần xuất có thể khác nhau.

Công thức tính:

Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập	=	$\frac{\text{Giá thực tế hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}$	[1.5]
---	---	--	-------

Phương pháp này khá đơn giản và phản ánh kịp thời tình hình biến động của nguyên liệu, hàng hóa. Tuy nhiên không chính xác vì không tính đến sự biến động của giá cả. Tuy nhiên việc tính toán khá phức tạp, nhiều lần, tốn công sức. Do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở các doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

* *Phương pháp tính giá đích danh*

Phương pháp này tính toán dựa trên giá trị thực tế của hàng hóa nhập vào và từng sản phẩm được sản xuất. Đây là phương pháp tính giá dựa trên giá trị thực tế của từng thứ hàng hoá mua vào, từng loại sản phẩm sản xuất ra. Theo phương pháp này, sản phẩm, hàng hóa, vật tư xuất ra thuộc lô nào thì lấy đơn giá nhập của lô đó để ghi nhận là giá xuất kho.

1.2.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

* Chứng từ sử dụng

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Biên bản giao nhận hàng hoá, Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ, bảng kê nhập xuất tồn kho, phiếu nhập kho hàng trả lại,...
- Chứng từ khác có liên quan

* Tài khoản sử dụng

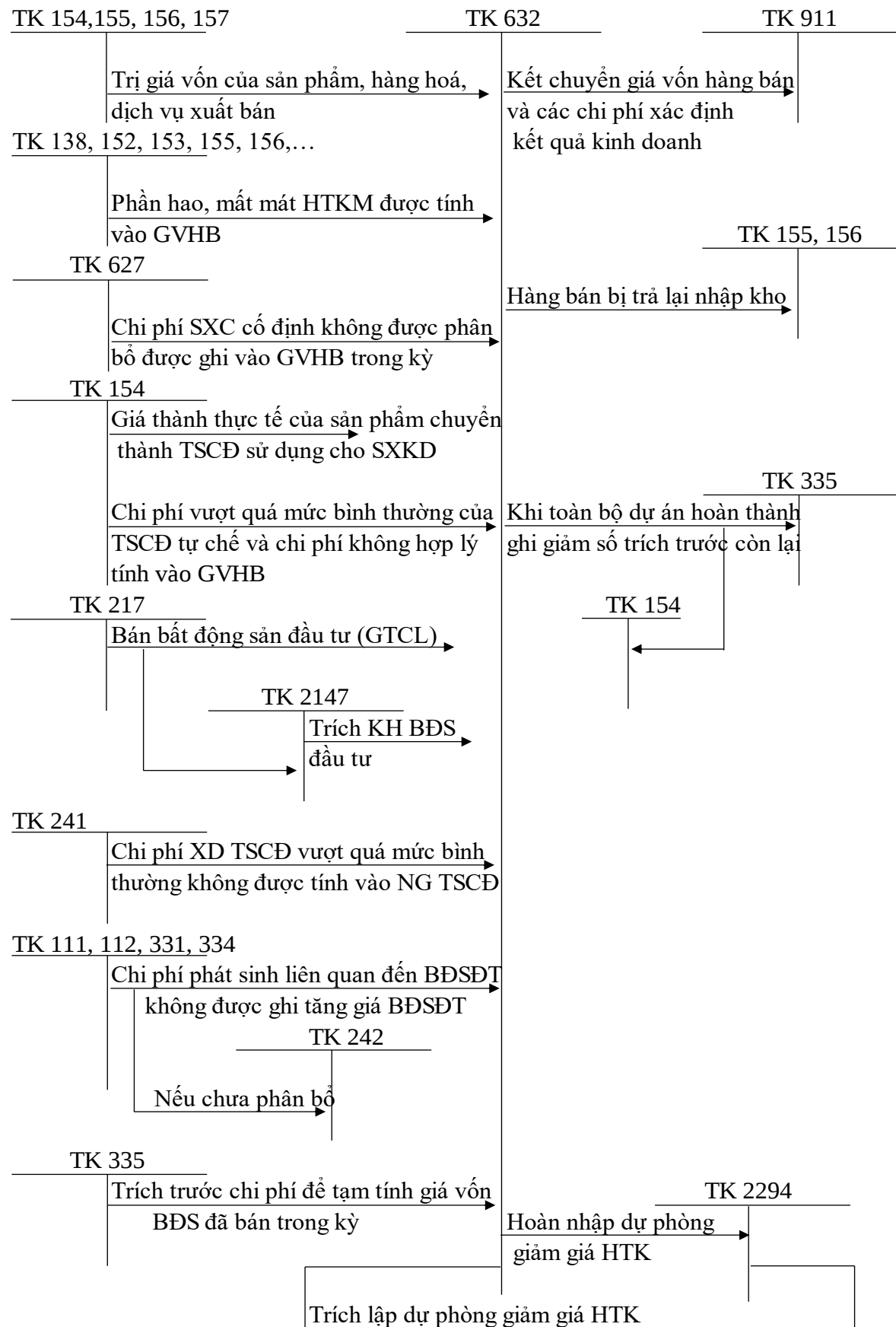
Để phản ánh các khoản giá vốn hàng bán kế toán sử dụng tài khoản 632 – “Giá vốn hàng bán”.

Kết cấu tài khoản 632

Nợ	TK 632	Có
- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ; - Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ; - Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra; - Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành; - Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).		- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”; - Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước); - Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho; - Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ.

Sơ đồ 1.7. Kết cấu tài khoản 632

1.2.3.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.8. Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán

1.2.4. Kế toán các khoản phải thu khách hàng

1.2.4.1. Chứng từ sử dụng

- Hợp đồng kinh tế
- Hoá đơn bán hàng
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu/Giấy báo Có
- Biên bản đối trừ công nợ, Biên bản giảm giá hàng bán, Biên bản hàng bán bị trả lại, Biên bản thừa thiếu hàng
- Chứng từ khác có liên quan.

1.2.4.2. Tài khoản sử dụng

TK 131- “Phải thu khách hàng”

Kết cấu tài khoản 131

Nợ	TK 131	Có
SDDK: Số nợ còn phải thu vào đầu kỳ		
- Số tiền phải thu của khách hàng phát sinh trong kỳ khi bán sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư, TSCĐ, dịch vụ, các khoản đầu tư tài chính ; - Số tiền thừa trả lại cho khách hàng. - Đánh giá lại các khoản phải thu bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ tăng so với Đồng Việt Nam).	- 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; - 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; - Đánh giá lại các khoản phải thu bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ giảm so với Đồng Việt Nam).	

Số dư bên Nợ: Số tiền còn phải thu của khách hàng

Sơ đồ 1.9. Kết cấu tài khoản 131

Tài khoản này có thể có số dư bên Có. Số dư bên Có phản ánh số tiền nhận trước, hoặc số đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng chi tiết theo từng đối tượng cụ thể.

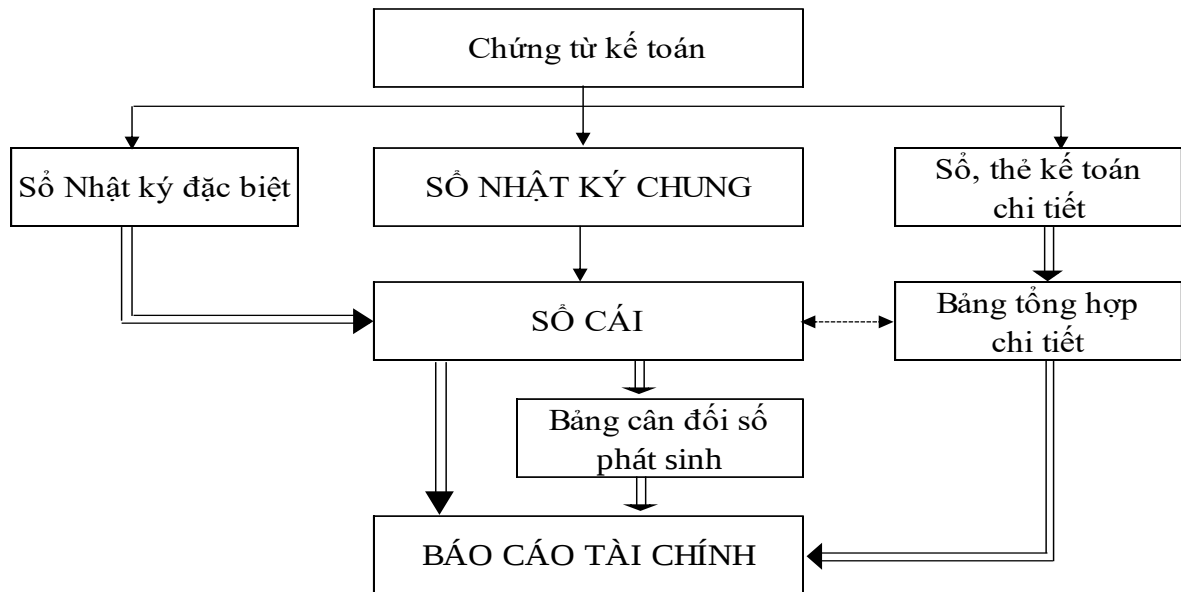
1.2.4.3. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.10. Sơ đồ kế toán phải thu khách hàng

1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán

1.3.1. Hình thức Nhật ký chung

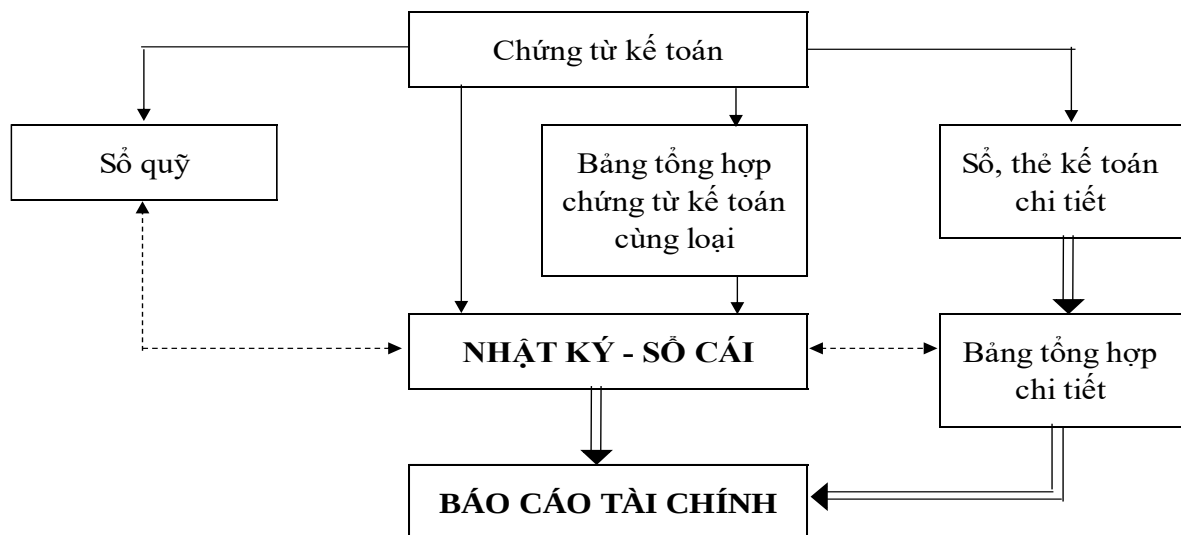


Ghi chú:

Ghi hàng hàng ngày $\longrightarrow$
 Ghi cuối tháng hoặc định kỳ $\Longrightarrow$
 Quan hệ đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung

1.3.2. Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái

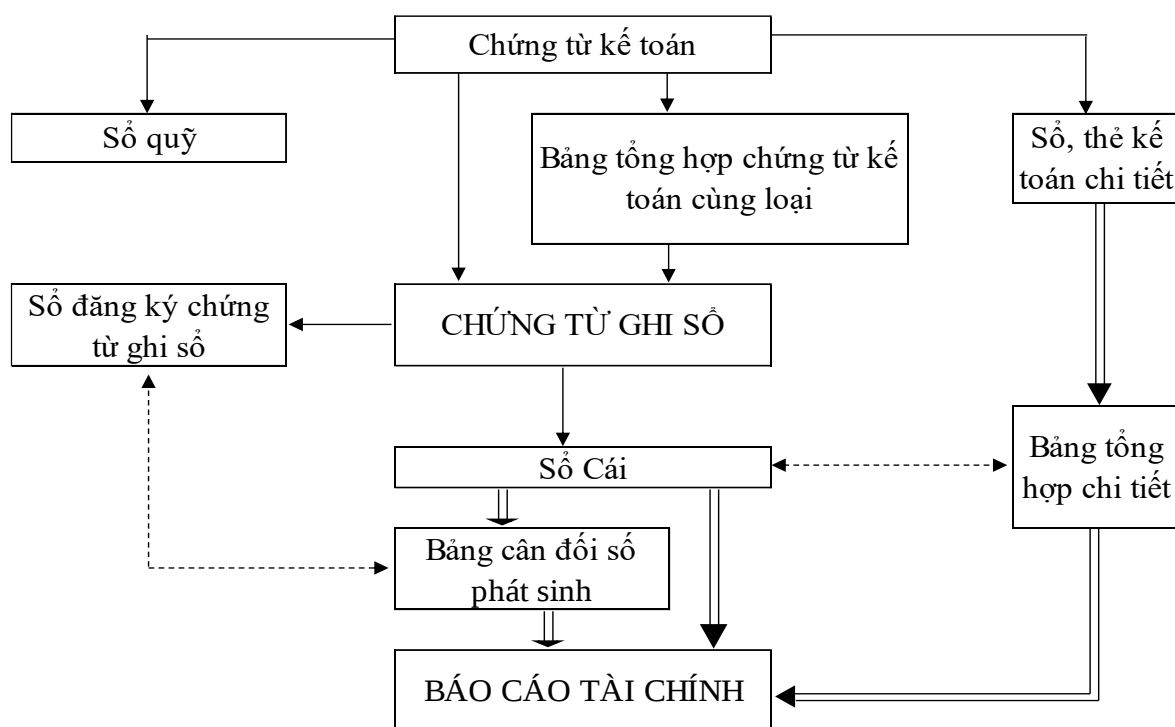


Ghi chú:

Ghi hàng hàng ngày $\longrightarrow$
 Ghi cuối tháng $\Longrightarrow$
 Đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký - Sổ cái

1.3.3. Hình thức chứng từ ghi sổ

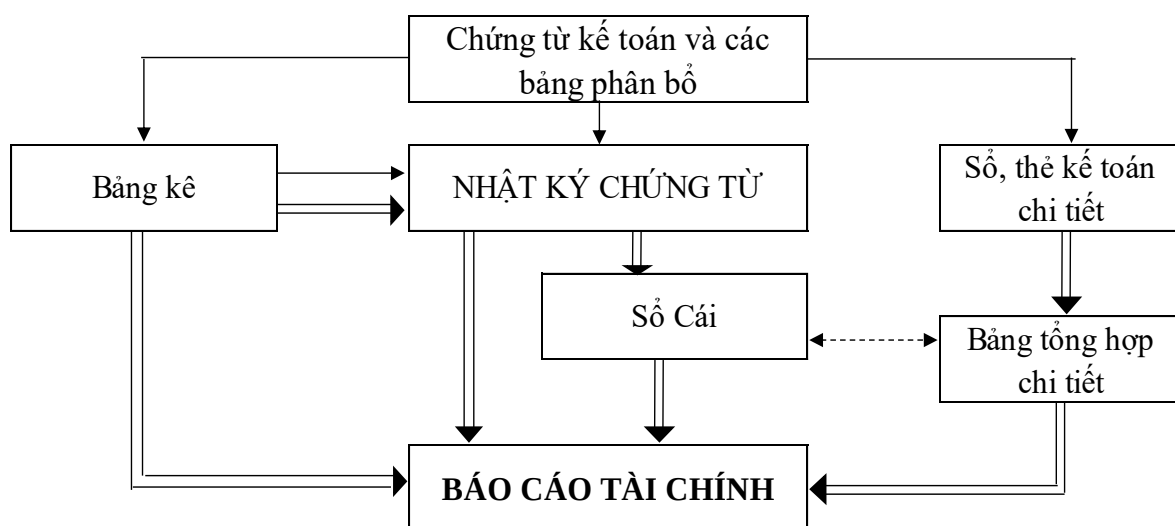


Ghi chú:

Ghi hàng hàng ngày $\longrightarrow$
 Ghi cuối tháng hoặc định kỳ $\Longrightarrow$
 Quan hệ đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.13. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ ghi sổ

1.3.4. Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ



Ghi chú:

Ghi hàng ngày $\longrightarrow$
 Ghi cuối tháng $\Longrightarrow$
 Đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ

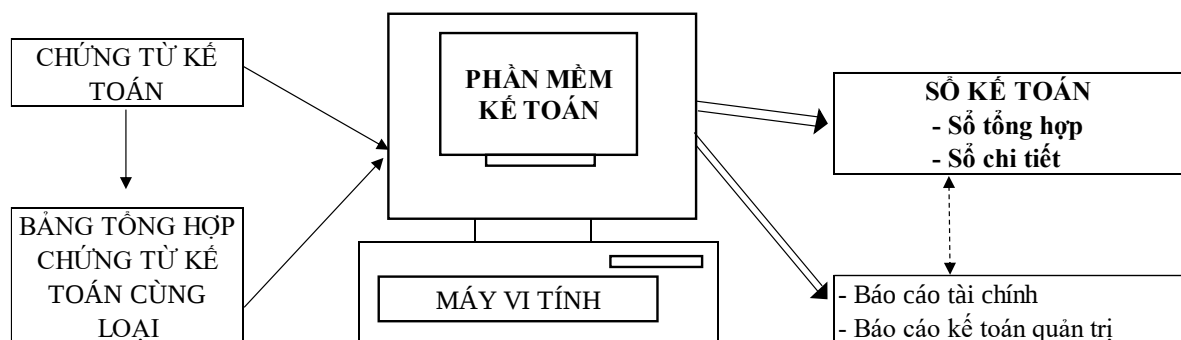
1.3.5. Hình thức kế toán máy

Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính:

Kế toán sẽ thực hiện công việc của mình theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán sẽ có những đặc điểm như sau:

- Được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán đã nhắc đến ở trên.
- Không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.
- Được thiết kế theo Hình thức kế toán nào sẽ có các loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN TRÊN MÁY VI TÍNH



Ghi chú:

- Nhập số liệu hàng ngày $\longrightarrow$
- In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm $\Longrightarrow$
- Đối chiếu, kiểm tra $\longleftrightarrow$

Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức phần mềm kế toán

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN LUXER VIỆT NAM

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty

* **Thông tin khái quát về Công ty**

- Tên công ty: Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam (Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam)
- Địa chỉ trụ sở chính: số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
- Mã số thuế: 2700792932
- Ngày hoạt động: ngày 29 tháng 10 năm 2015
- Người đại diện theo pháp luật: Ông Phạm Văn Lùng – Chức danh: Tổng Giám Đốc
- Số điện thoại: 0902 101 866

* **Lịch sử hình thành và phát triển Công ty**

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam (MST: 2700792932) được thành lập ngày 29/10/2015, trụ sở tại số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình.

Năm 2012, anh Phạm Văn Lùng khởi nghiệp với một cửa hàng in ấn nhỏ, vốn chỉ 3,5 triệu đồng. Những ngày đầu, anh gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng, chủ yếu nhận in danh thiếp, thiệp mời để duy trì hoạt động.

Đến năm 2015, anh thành lập Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam, mở rộng sang lĩnh vực cung cấp, phân phối đèn LED và thiết kế, thi công quảng cáo. Nhờ uy tín và chất lượng sản phẩm, Công ty nhanh chóng phát triển cả về quy mô lẫn doanh thu.

Năm 2017, Công ty mua đất xây văn phòng chấm dứt 5 năm thuê trụ sở. Đồng thời thuê rất nhiều nhà xưởng từ 300 đến 1000 m² để xây dựng xưởng

CNC, xưởng Bàn, xưởng Ghế...để mở rộng sang lĩnh vực sản xuất bàn ghế phục vụ cho phòng hát karaoke.

Giai đoạn 2020-2021, khi dịch bệnh COVID-19 diễn ra phức tạp, cũng là lúc Công ty rơi vào khủng hoảng khi vừa phải phòng, chống dịch vừa phải duy trì ổn định hoạt động. Tuy nhiên, cũng trong thời gian đó, anh Phạm Văn Lùng đã tìm ra cơ hội, tiềm năng phát triển trong lĩnh vực kinh doanh mới đó là công nghệ sản xuất gương kính decor, chuyển từ bán thương mại sang tự sản xuất. Khó khăn dần qua nhanh, khi nền kinh tế thị trường với các ngành nghề kinh doanh dịch vụ phát triển mạnh đã giúp Công ty "bứt tốc", nhất là khi tiếp cận hạng mục mới thiết kế, sản xuất nội thất karaoke, doanh số năm 2021 đạt 80 tỷ đồng.

Từ 1 xưởng sản xuất nhỏ với 5 lao động, sau 10 năm phát triển, Công ty mở rộng thành hệ thống 12 xưởng sản xuất với quy mô đa dạng – từ lớn đến nhỏ – cùng với các kho chứa hàng hiện đại, đáp ứng tốt nhu cầu sản xuất và lưu trữ hàng hóa. Giám đốc đã cùng các lãnh đạo đã tự xây dựng hệ thống bài bản cho các xưởng sản xuất đã khẳng định tên tuổi trên thị trường cạnh tranh khốc liệt. Các xưởng được đầu tư hệ thống trang thiết bị máy móc hiện đại trị giá hàng chục tỷ đồng như: máy cắt khắc công nghệ cao CNC, máy laser... được nhập khẩu từ Đức, Nhật, Đài Loan, Trung Quốc.

Với phương châm “Uy tín – Chất lượng – Hiệu quả”, bằng năng lực hiện có nhân sự, vốn và trang thiết bị, các hợp đồng do Công ty ký đều được đánh giá cao. Dưới sự lãnh đạo của ban lãnh đạo Công ty tập thể công nhân cán bộ luôn đoàn kết thống nhất, năng động, sáng tạo, bằng tinh thần quyết tâm và ý thức kỷ luật cao cùng nhau xây dựng, luôn phấn đấu để đạt hiệu quả của kinh doanh doanh nghiệp tăng trưởng năm sau cao hơn so với năm trước.

*** Thành tích**

Anh Phạm Văn Lùng – Giám đốc Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam, Chủ nhiệm Câu lạc bộ “Thanh niên khởi nghiệp” thành phố Ninh Bình – là một trong những tấm gương thanh niên khởi nghiệp thành công của địa phương. Anh đã được Chủ tịch UBND tỉnh tặng Bằng khen vì thành tích xuất sắc trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh. Năm 2023,

anh vinh dự nhận danh hiệu Top 100 Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc do Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam trao tặng.

Song song đó, Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam cũng không ngừng nâng cao năng lực quản lý và phát triển bền vững. Công ty đã hoàn thành chương trình “Nâng cao năng lực xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001:2015” do Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Cục Phát triển doanh nghiệp, Trung tâm Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa phía Bắc) tổ chức. Nhờ những nỗ lực này, Hiệp hội Doanh nghiệp tỉnh Ninh Bình đã tặng giấy khen cho Công ty vì thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần tích cực vào sự nghiệp phát triển kinh tế – xã hội của tỉnh.

Đặc biệt, trong cuộc thi “Dự án Thanh niên khởi nghiệp sáng tạo” tỉnh Ninh Bình năm 2023, anh Phạm Văn Lùng và Công ty Luxer Việt Nam đã xuất sắc giành **giải Nhất** với mô hình “Xây dựng và phát triển mô hình sản xuất tự động hóa sản phẩm gương kính decor”. Bên cạnh những thành tích tiêu biểu kể trên, Công ty còn nhận được nhiều bằng khen và chứng nhận khác, khẳng định uy tín, chất lượng và tinh thần tiên phong trên thị trường.

*** Phương hướng phát triển**

Nghiên cứu thị trường mục tiêu, thị trường tiêu thụ và các đối thủ cạnh tranh để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với từng mặt hàng nhằm tăng doanh thu cho Công ty.

Mở rộng quy mô kinh doanh, tạo sự uy tín trên thị trường, chú trọng xây dựng thương hiệu, giữ vững lòng tin đối với khách hàng.

Chú trọng việc đầu tư trang thiết bị hiện đại cùng với việc đào tạo đội ngũ nhân công dày dặn kinh nghiệm để mỗi sản phẩm khi cung ứng ra thị trường đều được đảm bảo hàng đầu về chất lượng và giá thành luôn là cạnh tranh cao nhất.

Trải qua quá trình hình thành và phát triển sở hữu đội ngũ nhân lực chất lượng cao cùng sứ mệnh luôn coi khách hàng là trọng tâm Luxer không ngừng đổi mới sáng tạo để mang lại sự hài lòng cho quý khách hàng bằng những sản phẩm chất lượng với dịch vụ hoàn hảo nhất. Nỗ lực hướng tới mục tiêu trở thành thương hiệu uy tín hàng đầu trong lĩnh vực Led - Quảng cáo - Nội thất.

Luxer hướng tới mục tiêu đóng góp cho sự phát triển kinh tế – xã hội của Ninh Bình và Việt Nam, thông qua hoạt động sản xuất, cung ứng vật tư ngành nội thất, quảng cáo và lắp đặt màn hình LED, tạo thêm nhiều việc làm cho người dân.

2.1.1.2. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty

Bảng 1.1. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam từ năm 2022 đến năm 2024

ĐVT: triệu đồng

S T T	Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	So sánh			
					2023/2022		2024/2023	
					Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối	Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối
1	Tổng giá trị tài sản	8.000	16.800	16.800	8.800	110%	0	0
2	Tổng nguồn vốn	8.000	16.800	16.800	8.800	110%	0	0
3	Tổng nợ phải trả	5.000	10.000	9.200	5.000	100%	(800)	(8%)
4	Vốn chủ sở hữu	3.000	6.800	7.600	3.800	126,67%	800	11,76%
5	Doanh thu bán hàng	81.200	93.900	95.000	12.700	15,64%	1.100	1,17%
6	Giá vốn hàng bán	71.600	87.000	89.800	15.400	21,51%	2.800	3,22%
7	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	320	800	1.000	480	150%	200	25%

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam)

Nhận xét:

Tổng tài sản của Công ty có sự thay đổi qua các năm, cụ thể tổng tài sản năm 2022 là 8 tỷ đồng, đến năm 2023 đạt 16,8 tỷ, tăng mạnh 8,8 tỷ đồng so với năm 2022 tương ứng tốc độ tăng 110%. Điều này cho thấy Công ty đang tích cực đầu tư máy móc thiết bị và nguyên vật liệu vào sản xuất. Sang năm 2024 tổng tài sản không thay đổi. Từ đó cho thấy Công ty có bước đầu tư lớn về tài sản trong năm 2023. Lí do Công ty được thành lập từ sớm nên đã có những kinh nghiệm từ việc kinh doanh từ những năm trước. Vì vậy việc đầu tư nhiều vào tài sản là cần thiết do Công ty đầu tư, mua sắm thêm tài sản để phục vụ quá

trình sản xuất. Công ty đang dần mở rộng quy mô với mong muốn đạt được kết quả kinh doanh tốt hơn trong tương lai.

Cùng với sự gia tăng của tổng tài sản, là sự gia tăng của tổng nguồn vốn. Trong tổng nguồn vốn của đơn vị thì cũng có sự biến động giữa các khoản mục. Năm 2022 tổng vốn huy động là 8 tỷ đồng, trong đó có 5 tỷ vốn nợ và 3 tỷ vốn chủ sở hữu, ta thấy nợ phải trả chiếm 62,5% còn lại là nguồn vốn chủ sở hữu, như vậy công ty chủ yếu huy động vốn vay còn vốn tự chủ khá khiêm tốn. Sang năm 2023, tổng vốn huy động tăng 8,8 tỷ đồng trong đó nợ phải trả tăng nhanh 5 tỷ đồng, tương ứng tốc độ tăng 100% và vốn chủ sở hữu cũng tăng theo 3,8 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 126,67%. Mặc dù nợ phải trả, vốn chủ sở hữu đều tăng nhưng tốc độ tăng của nợ phải trả cao hơn vốn chủ sở hữu. Sang năm 2024 tổng vốn không thay đổi, tuy nhiên cơ cấu trong tổng nguồn vốn có sự thay đổi. Cụ thể, tổng nợ phải trả giảm 800 triệu đồng tương ứng giảm 8%, vốn chủ sở hữu tăng 800 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 11,76% so với năm 2023, cho thấy sự chuyển biến tích cực trong huy động vốn xu hướng huy động mạnh nguồn vốn bên trong là vốn chủ sở hữu. Điều này sẽ giúp công ty bớt lệ thuộc vào bên ngoài. Tuy nhiên vốn nợ vẫn chiếm tỷ trọng cao hơn so với vốn chủ sở hữu.

Nhìn một cách tổng quát ta thấy Công ty có cơ cấu tài sản tương đối hợp ý còn cơ cấu nguồn vốn Công ty chưa hợp lý, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ lệ thấp hơn nợ phải trả, điều này sẽ gây áp lực cho Công ty. Nếu Công ty không cải thiện tình hình giảm nợ phải trả và tăng nguồn vốn chủ sở hữu có thể gây ra tình trạng mất khả năng thanh toán các khoản nợ, làm giảm sự tin tưởng của nhà đầu tư cũng như các đối tác.

Qua bảng số liệu 1.1, ta thấy doanh thu bán hàng của Công ty qua 3 năm khá tốt doanh thu tăng qua các năm, đặc biệt năm 2024. Cụ thể năm 2022 doanh thu bán hàng là 81,2 tỷ đồng, thì sang năm 2023 doanh thu tăng mạnh lên đến 93,9 tỷ đồng, tăng 12,7 tỷ đồng tương ứng tốc độ tăng 15,64%. Qua đó, ta thấy năm 2023 là năm mà doanh nghiệp có sự tăng trưởng mạnh khi doanh thu tăng một cách đáng kể so với năm 2022, điều đó thể hiện hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Với chiến lược kinh doanh tốt thêm cách quản lý điều hành của bộ máy, mức doanh thu vẫn tiếp tục tăng trưởng vào năm 2024 với mức tăng 1,1 tỷ đồng chiếm tỷ lệ tăng 1,17%, tuy mức tăng trưởng thấp hơn

năm 2023 song vẫn thấy được tình hình phát triển của công ty. Xét 1 cách tổng quát thì về doanh thu thì doanh thu biến động khá lớn, Công ty cần tiếp tục cố gắng nhiều hơn trong việc thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa. Vì vậy, để duy trì hiệu quả như năm 2023 thì công ty phải đầu tư và phát huy hơn nữa trong việc thúc đẩy tiêu thụ hàng hoá đó trong tương lai. Nhìn chung, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2023 phát triển hơn so với năm 2022 và 2024.

Cùng với sự gia tăng doanh thu, ta xét khoản mục giá vốn hàng bán. Giá vốn hàng bán năm 2022 là 71,6 tỷ đồng, năm 2023 tăng tới 87 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng 21,51%. Sang đến năm 2024 thì giá vốn hàng bán tiếp tục tăng nhưng với tốc độ chậm lại là 89,8 tỷ đồng tăng 2,8 tỷ đồng tương ứng tăng 3,22%. Doanh nghiệp cần có các chính sách tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí, giảm giá vốn hàng bán của sản phẩm.

Sự gia tăng của lợi nhuận sau thuế điều này chứng tỏ đơn vị kinh doanh ngày càng có hiệu quả. Cụ thể, năm 2023 LNST tăng 0,48 tỷ đồng tương đương tăng 150% so với năm 2022, năm 2024 LNST tiếp tục tăng 0,2 tỷ đồng tương đương tăng 25%. LNST có biến động tăng, thể hiện nỗ lực của Công ty. Bên cạnh việc kinh doanh có hiệu quả thì Công ty luôn thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước. Do đó đã phần nào góp phần vào công việc đổi mới xây dựng đất nước.

Tóm lại, tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong ba năm qua đều đạt kết quả tương đối khá tốt, với đội ngũ nhân viên năng động, giàu kinh nghiệm cùng sự đầu tư về cơ sở vật chất, máy móc hiện đại, Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam đã và đang tiếp tục phát huy tích cực những thế mạnh của mình để có thể đứng vững trên thị trường và phục vụ ngày càng tốt hơn cho nhu cầu của khách hàng.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

2.1.2.1. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty

*** Chức năng**

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam là một đơn vị kinh tế hạch toán độc lập, có đầy đủ tư cách pháp nhân, sử dụng con dấu theo quy định của Nhà nước. Công ty được phép mở tài khoản giao dịch tại các ngân hàng theo quy định của pháp luật.

Hiện Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh Led – Quảng cáo – Nội thất tại thị trường trong và ngoài nước.

Cơ cấu mặt hàng của Công ty khá đa dạng và phong phú. Sản phẩm chủ đạo vẫn là các vật tư đèn LED - nội thất, và thiết kế nội thất karaoke, ngoài ra Công ty cũng nhận thiết kế nội thất cho các hộ gia đình và duy trì mảng quảng cáo, in ấn...đáp ứng nhu cầu cho khách hàng.

Với sứ mệnh "Luôn coi khách hàng làm trọng tâm" Luxer không ngừng nghiên cứu và phát triển đổi mới sản phẩm, mở rộng quy mô hệ thống xưởng sản xuất, chính sách kinh doanh linh hoạt đáp ứng mọi xu hướng thị trường.

*** *Nhiệm vụ***

Tuân thủ các chính sách chế độ luật pháp của Nhà nước và quản lý tài chính, thực hiện nghiêm chỉnh các hợp đồng và cam kết mà Công ty đã ký kết.

Xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh đúng tiến độ, đảm bảo đáp ứng kịp thời các đơn đặt hàng với chất lượng sản phẩm ngày càng tốt hơn. Tạo niềm tin cho khách hàng và phát huy uy tín cho khách hàng để Công ty ngày càng phát triển trên thị trường trong và ngoài nước. Khẳng định chỗ đứng trên thị trường đồng thời mở rộng thị trường.

Tổ chức sản xuất kinh doanh có lãi, tăng thu nhập và đảm bảo cuộc sống cho người lao động.

Đầu tư xây dựng các xưởng hiện đại, đổi mới thiết bị, công nghệ theo hướng tiếp cận với công nghệ hiện đại nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất, hạ giá thành sản phẩm.

Xây dựng đội ngũ nhân sự đáp ứng “thời kì công nghiệp 4.0”, liên hệ chặt chẽ với các cơ sở đào tạo nghề, trường nghề trong tỉnh để có được nguồn nhân sự dồi dào, chất lượng cao; đưa hệ thống Công nghệ thông tin vào khâu tuyển dụng nhân sự, quản lý cơ cấu, tổ chức nhân sự giúp quản lý bộ máy nhân sự một cách có hệ thống, logic và hiện đại; thường xuyên mở các lớp đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn nâng cao tay nghề, trình độ của người lao động...

Tầm nhìn 5 năm nữa, Luxer Việt Nam sẽ là 1 trong những thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực Nội thất - LED - Quảng cáo.

2.1.2.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất – kinh doanh của Công ty

Công ty hoạt động theo hình thức thương mại – sản xuất, kết hợp giữa việc mua sắm, phân phối hàng hóa và sản xuất các sản phẩm theo đơn đặt hàng của khách hàng.

Hoạt động kinh doanh theo mô hình sản xuất theo đơn đặt hàng với phương thức sản xuất này, Công ty chỉ bắt đầu sản xuất sau khi nhận được đơn đặt hàng của khách hàng. Sản phẩm được thiết kế, gia công dựa trên các thông số kỹ thuật và nhu cầu riêng của khách hàng, tạo ra sự khác biệt so với sản phẩm sản xuất hàng loạt. Công ty tập trung trong lĩnh vực thiết kế biển quảng cáo, in ấn, lắp đặt màn hình LED, gương kính décor, gia công bộ chữ, cắt CNC, hàn Inox... và sản xuất bàn ghế karaoke.

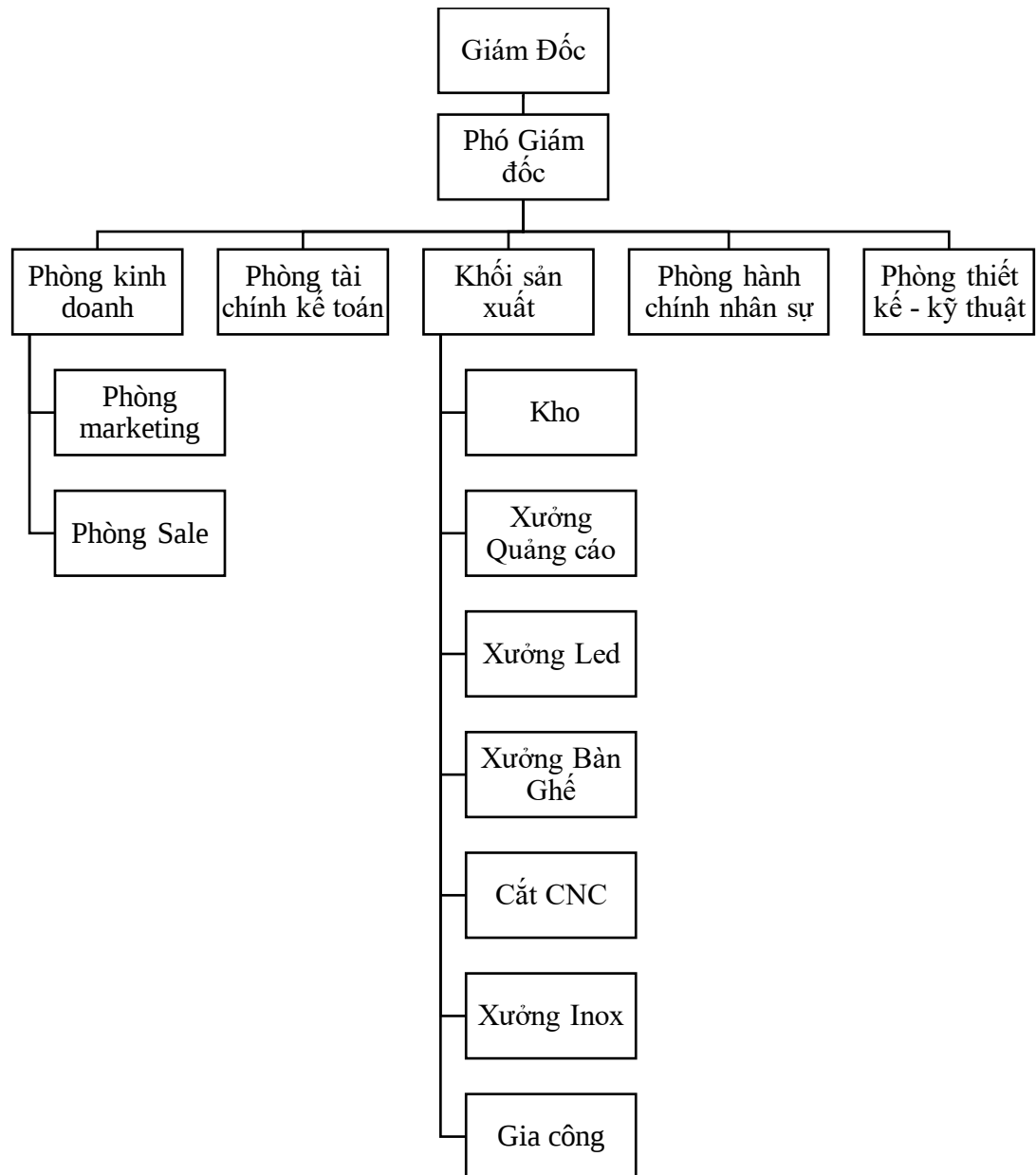
Khi nhận được đơn đặt hàng của khách hàng, Công ty sẽ lập kế hoạch sản xuất theo các thông số và kỹ thuật mà khách hàng yêu cầu. Việc vận chuyển sản phẩm tới khách hàng được thực hiện qua nhiều hình thức khác nhau như: xe khách, xe tải, hoặc qua bưu điện. Hình thức vận chuyển sẽ được lựa chọn dựa trên yêu cầu của khách hàng, đặc điểm cụ thể của sản phẩm và nhiều yếu tố khác để đảm bảo sản phẩm được giao nguyên vẹn đến tay khách hàng.

Bên cạnh khía cạnh sản xuất, Công ty còn chủ động nhập hàng từ các nhà cung cấp uy tín để phân phối và kinh doanh các sản phẩm vật tư LED, đèn moving và laser, các sản phẩm trang trí, chiếu sáng, vật tư karaoke.... đảm bảo phân phối sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách hiệu quả.

Việc kết hợp giữa sản xuất theo đơn đặt hàng và kinh doanh hàng hóa giúp Công ty có nhiều lựa chọn trong việc tiếp cận thị trường, vừa đảm bảo cung cấp sản phẩm được tùy chỉnh theo yêu cầu, vừa duy trì được dòng sản phẩm có tính ổn định từ hoạt động thương mại.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty

Cơ cấu tổ chức của Công ty được sắp xếp thành 05 phòng ban chính. Bộ máy quản lý được tổ chức phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty, các phòng ban chức năng có nhiệm vụ thực hiện theo chỉ đạo của ban giám đốc và tham mưu cho Giám đốc. Điều này vừa phát huy được năng lực chuyên môn của các phòng ban chức năng, vừa đảm bảo quyền chỉ huy và điều hành của Giám đốc.



Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty Luxer

Nhiệm vụ, chức năng của từng bộ phận:

* **Giám Đốc công ty:** Là người điều hành toàn bộ hoạt động của Công ty từ xây dựng chiến lược và định hướng phát triển dài hạn đến quản lý nguồn nhân lực, tài chính và hoạt động kinh doanh. Giám đốc đại diện theo pháp luật và chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kinh doanh cũng như kết quả sản xuất kinh doanh. Giám đốc đại diện Công ty trong các mối quan hệ đối nội và đối ngoại, xây dựng uy tín và thương hiệu trên thị trường qua đó tạo điều kiện cho sự phát triển bền vững và hiệu quả của doanh nghiệp.

* **Phó Giám đốc:** Là người hỗ trợ giám đốc trong việc quản lý và điều hành hoạt động của Công ty. Nhiệm vụ của phó giám đốc bao gồm: thay mặt giám đốc điều hành khi cần thiết; giám sát và kiểm soát các bộ phận hoặc dự án được phân công; tham mưu cho giám đốc về chiến lược phát triển, kế hoạch kinh doanh và các quyết định quan trọng. Ngoài ra, phó giám đốc còn được giao nhiệm vụ giải quyết các vấn đề phát sinh, đề xuất giải pháp cải tiến và thay mặt giám đốc trong các cuộc họp, đàm phán với đối tác và khách hàng khi cần thiết.

* **Phòng kinh doanh:** Phòng kinh doanh đảm nhận vai trò quan trọng trong việc phát triển doanh số và xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp bao gồm việc xây dựng chiến lược kinh doanh, tiếp thị sản phẩm và chăm sóc khách hàng, được chia thành hai nhóm chính là Phòng Marketing và Phòng Sale với nhiệm vụ bổ trợ lẫn nhau.

- **Phòng Marketing:** Phòng marketing tập trung vào nghiên cứu thị trường, xây dựng chiến lược tiếp thị và phát triển thương hiệu; họ thực hiện các hoạt động như phân tích xu hướng thị trường, lên kế hoạch quảng bá, xây dựng nội dung truyền thông và tăng cường nhận diện thương hiệu qua đó tạo nền tảng cho việc tiếp cận khách hàng.

- **Phòng Sale:** Đảm nhiệm việc tìm kiếm, tiếp cận trực tiếp và chăm sóc khách hàng, giới thiệu sản phẩm, đàm phán và chốt đơn hàng, cũng như theo dõi và báo cáo kết quả bán hàng đảm bảo doanh số đạt được theo mục tiêu đề ra.

* **Phòng hành chính nhân sự:** Quản lý các hoạt động liên quan đến nhân viên, như tuyển dụng, đào tạo, phúc lợi, quản lý hiệu suất, và giải quyết các vấn đề nhân sự.

- Bộ phận hành chính nhân sự đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì một môi trường làm việc tích cực, chăm sóc và phát triển nhân viên, cũng như giữ cho tổ chức tuân thủ các quy định và chính sách liên quan đến nhân sự.

- Hỗ trợ các phòng ban khác hoạt động hiệu quả, hoàn thành mục tiêu chung của doanh nghiệp.

* **Phòng tài chính – kế toán:** Tài chính – kế toán là phòng ban có trách nhiệm quản lý toàn bộ các hoạt động liên quan đến tài chính và kế toán của doanh nghiệp.

- Bộ phận này lập kế hoạch tài chính, dự toán ngân sách và giám sát quá trình thực hiện, từ việc ghi chép giao dịch đến lập báo cáo tài chính định kỳ, đảm bảo tính chính xác và minh bạch của số liệu.

- Ngoài ra, phòng còn phối hợp với các bộ phận khác để phân tích hiệu quả kinh doanh, tối ưu hóa chi phí và đưa ra các giải pháp hỗ trợ ban lãnh đạo trong việc ra quyết định chiến lược.

- Công tác kiểm toán nội bộ và tuân thủ các quy định pháp luật về tài chính cũng là nhiệm vụ quan trọng nhằm đảm bảo an toàn tài chính và quản trị rủi ro cho doanh nghiệp.

*** Khối sản xuất (Phòng sản xuất)**

- Phòng sản xuất chịu trách nhiệm tổ chức, điều phối và giám sát toàn bộ quy trình sản xuất, từ việc lập kế hoạch, phân công công việc cho đến giám sát chất lượng, quản lý nguyên vật liệu cần thiết và tiến độ sản xuất.

- Thực hiện các công việc sản xuất sản phẩm theo yêu cầu của Ban giám đốc, theo đúng kế hoạch sản xuất đã đề ra. Thực hiện sản xuất đúng tiến độ, theo dõi, kiểm tra về mặt quy cách và chất lượng của từng sản phẩm theo đúng yêu cầu của khách hàng.

- Phòng sản xuất còn phối hợp chặt chẽ với phòng thiết kế - kỹ thuật và kho vận để kịp thời xử lý các sự cố phát sinh và đề xuất giải pháp cải tiến nhằm tối ưu hóa quy trình và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Khối sản xuất bao gồm nhiều bộ phận và các Xưởng sản xuất khác nhau như: gia công, bộ phận vận chuyển, Xưởng Quảng cáo, Xưởng Led, Xưởng Inox, Xưởng Bàn-Ghế, Xưởng cắt CNC,... Mỗi xưởng đảm nhận những nhiệm vụ khác nhau nhằm đảm bảo quy trình sản xuất diễn ra hiệu quả và đồng bộ.

*** Phòng thiết kế - kỹ thuật**

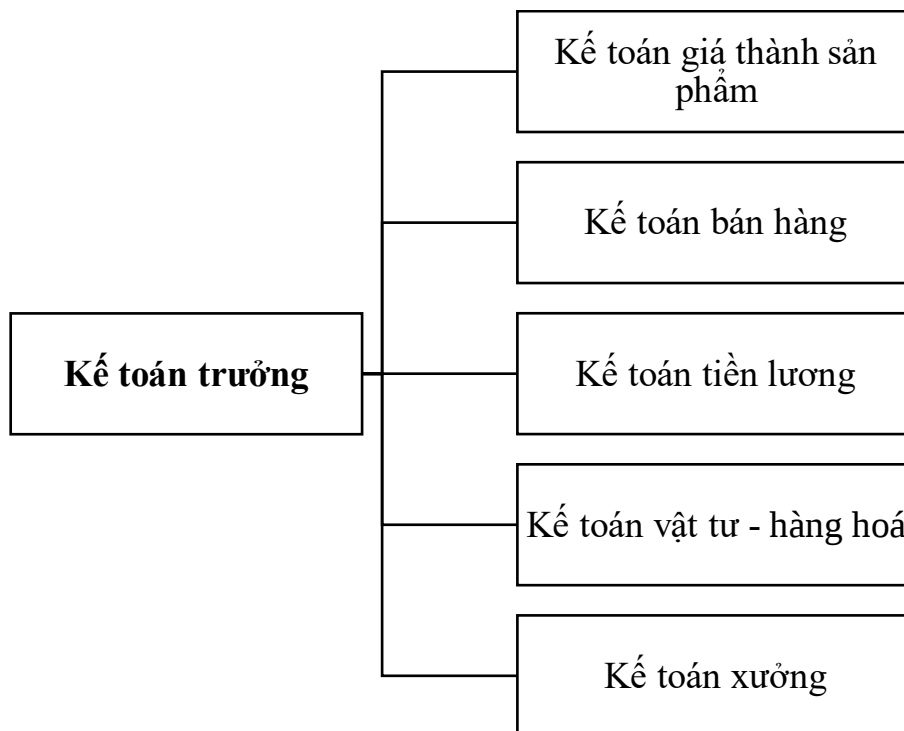
Chịu trách nhiệm chính trong việc sáng tạo và phát triển sản phẩm mới, cũng như cải tiến các sản phẩm hiện có để đáp ứng nhu cầu thị trường. Họ lập ra các bản vẽ kỹ thuật chi tiết, xác định thông số kỹ thuật và đảm bảo sản phẩm tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng và an toàn.

Ngoài ra, phòng này nghiên cứu và ứng dụng công nghệ, vật liệu và quy trình sản xuất tiên tiến để đáp ứng kịp thời yêu cầu thị trường, góp phần nâng cao giá trị cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Họ cũng phối hợp chặt chẽ với khối sản xuất, để giải quyết các vấn đề kỹ thuật phát sinh, đảm bảo sản phẩm cuối cùng đạt chất lượng cao và thỏa mãn yêu cầu của khách hàng.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

Xuất phát từ tình hình thực tế, Công ty đã xây dựng một bộ máy kế toán phù hợp với quy mô, tính chất hoạt động kinh doanh của Công ty cũng như trình độ kế toán tại đơn vị. Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo kiểu tập trung, được biểu diễn qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.2. Bộ máy kế toán tại Công ty

Kế toán trưởng: Kế toán trưởng chịu trách nhiệm quản lý và giám sát toàn bộ hoạt động của đội ngũ nhân viên kế toán.

- Chịu trách nhiệm tổ chức và điều hành công việc của Phòng Tài chính kế toán và điều hành hoạt động quỹ tiền của doanh nghiệp;
- Kiểm tra, giám sát chặt chẽ việc ghi chép, lưu trữ chứng từ kế toán để đảm bảo tính trung thực, minh bạch của số liệu kế toán;
- Lập và trình bày các báo cáo tài chính định kỳ, bao gồm báo cáo tài chính quý, báo cáo tài chính năm và các báo cáo thuế;
- Nắm rõ toàn bộ tình hình tài chính của Công ty và cung cấp thông tin để hỗ trợ quyết định của Giám đốc.

Kế toán giá thành sản phẩm:

Kế toán giá thành đảm nhận việc xác định một cách đầy đủ và chính xác các loại chi phí, giá thành thực tế của sản phẩm, để từ đó làm cơ sở cho việc xác định giá bán hàng hóa phù hợp, đảm bảo lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Công việc của họ bao gồm thu thập, ghi chép và phân loại các chi phí sản xuất như nguyên vật liệu, nhân công và chi phí sản xuất chung, từ đó tính toán tổng chi phí và xác định giá thành của thành phẩm;

Kế toán giá thành chịu trách nhiệm kiểm soát giá thành cho từng sản phẩm, dịch vụ theo từng đơn hàng, hợp đồng. Ghi chép, phản ánh chính xác, đầy đủ các khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình sản xuất. Kiểm tra tình hình thực hiện các định mức chi phí, các dự toán chi phí... nhằm hạ giá thành sản phẩm;

Lập các báo cáo công việc định kỳ.

Kế toán bán hàng:

Kế toán đảm nhiệm các tác nghiệp liên quan đến quản lý hóa đơn, chứng từ bán hàng, bao gồm việc ghi nhận hóa đơn bán hàng, thuế GTGT, ghi chép sổ doanh thu, lập báo cáo về hoạt động bán hàng và các báo cáo khác theo yêu cầu của cấp trên.

Theo dõi các khoản công nợ phải thu và phải trả của khách hàng để đảm bảo việc thu và chi trả đúng hạn, đúng hợp đồng và thời hạn đồng thời đôn đốc, theo dõi và đòi các khoản nợ chưa được thanh toán;

Trong trường hợp khách hàng có nợ với Công ty, kế toán bán hàng sẽ theo dõi các thông tin liên quan như lô hàng đã mua, số tiền nợ của khách hàng, thời hạn nợ, tình hình trả nợ của khách hàng;

Lập báo cáo về bán hàng, doanh thu, lãi gộp, công nợ phải thu và báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng.

Kế toán tiền lương:

Kế toán tiền lương là người chịu trách nhiệm việc quản lý, tính toán và hạch toán tiền lương cùng các khoản trích theo lương của nhân viên dựa trên dữ liệu từ bảng chấm công và các giấy tờ liên quan.

Kiểm tra việc sử dụng quỹ lương, quỹ BHXH, BHYT và KPCĐ. Phân bổ và tính toán chính xác các khoản tiền lương và các khoản trích như BHXH, BHYT, KPCĐ vào chi phí hoạt động kinh doanh.

Lập các báo cáo liên quan đến lao động, tiền lương, BHXH, BHYT, KPCĐ theo trách nhiệm của kế toán, đồng thời phân tích tình hình sử dụng lao động và các quỹ liên quan.

Kế toán vật tư – hàng hoá

Theo dõi tình hình nhập, xuất và tồn kho về số lượng và giá trị của vật tư, sản phẩm và hàng hóa tại các kho của công ty bao gồm việc định kỳ đối chiếu số lượng với thủ kho và lập bảng tổng hợp nhập, xuất và tồn kho vào cuối tháng;

Tìm kiếm, liên hệ nhà cung cấp để mua nguyên liệu cho việc sản xuất. Lựa chọn cân nhắc sản phẩm cần mua phù hợp với nhu cầu của khách hàng và định hướng của Công ty;

Theo dõi thông tin chi tiết cho từng loại sản phẩm, dịch vụ để đáp ứng yêu cầu quản lý tài chính và lập các báo cáo do kế toán trưởng yêu cầu.

Kế toán xưởng

Kế toán xưởng là người chịu trách nhiệm quản lý và theo dõi toàn bộ hoạt động sản xuất của xưởng. Theo dõi tiến độ sản xuất của từng đơn hàng, đảm bảo dự án hoàn thành đúng hạn và trong phạm vi đưa ra;

Bên cạnh đó họ cũng chịu trách nhiệm theo dõi, quản lý ca làm việc của công nhân, phân công công việc phù hợp với kỹ năng của từng người, giám sát chất lượng sản phẩm để đảm bảo đáp ứng tiêu chuẩn đề ra, và duy trì an toàn lao động trong môi trường làm việc.

2.1.5. Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty

Các chính sách kế toán chung

- *Chế độ kế toán*: Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp theo Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ tài chính và tuân thủ chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành khác về kế toán Việt Nam.

- *Đơn vị tiền tệ sử dụng*: Công ty thực hiện ghi sổ và lập báo cáo bằng tiền Việt Nam đồng.

- *Niên độ kế toán*: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam tiến hành áp dụng niên độ kế toán từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 hàng năm.

Các phương pháp kế toán tại Công ty:

+ *Phương pháp tính thuế GTGT*: Công ty thực hiện kê khai và nộp thuế theo phương pháp khấu trừ.

+ *Phương pháp khấu hao TSCĐ*: Theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao áp dụng theo thời gian quy định tại thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2015.

+ *Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho*: Trị giá hàng tồn kho được tính theo giá gốc. Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

+ *Nguyên tắc ghi nhận hàng xuất kho*: Trị giá hàng xuất kho được tính theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.

Tổ chức hệ thống tài khoản kế toán

Đề phù hợp với đặc điểm của kinh doanh thương mại và chế độ kế toán theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài Chính, kế toán đã sử dụng một số tài khoản chủ yếu sau để hạch toán.

- Loại TK 1 - Tài sản ngắn hạn : TK 111, TK 112, TK 131, TK 133, TK 138, TK 152, TK 153, TK 154, TK 155, TK156

- Loại TK 2 - Tài sản dài hạn: TK 211, TK 214

- Loại TK 3 - Nợ phải trả: TK 331, TK 333, TK 334, TK 338

- Loại TK 4 - Nguồn vốn: TK 411, TK 421

- Loại TK 5 - Doanh thu: TK 511

- Loại TK 6- Chi phí sản xuất, kinh doanh: TK 621, 622, 627, 632, 641, 642

- Loại TK 7 - Thu nhập khác: TK 711

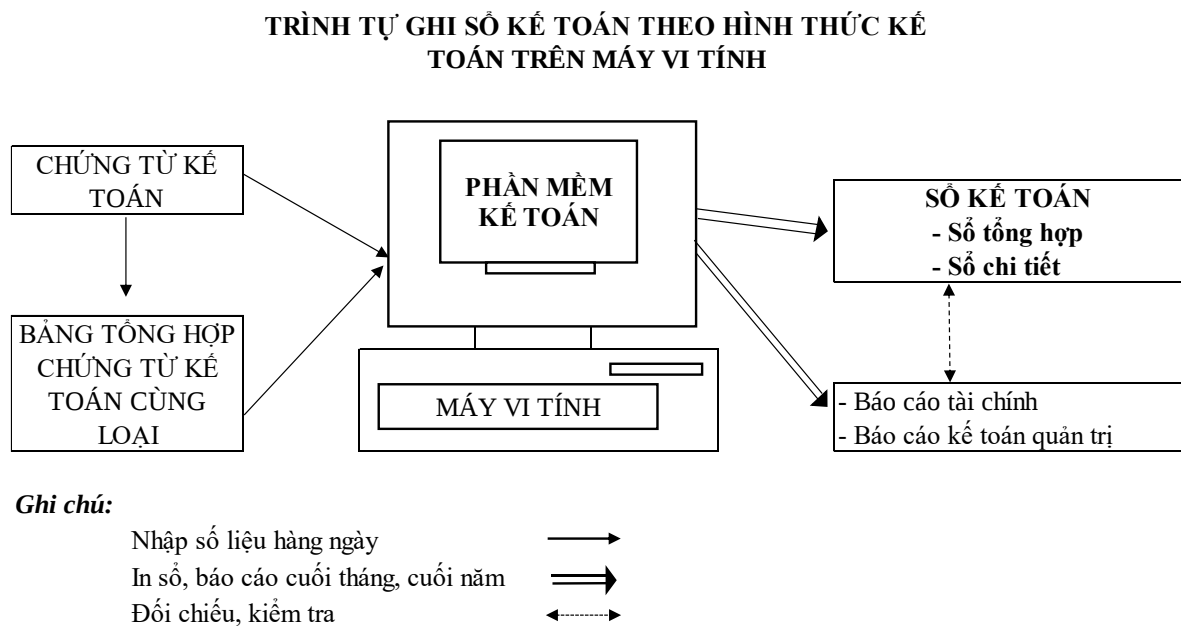
- Loại TK 8 - Chi phí khác: TK 811

- Loại TK 9 - Xác định kết quả kinh doanh: TK 911

- Hệ thống TK cấp 2 được thiết kế trên cơ sở TK cấp 1 với mục đích quản lý và hạch toán cho thuận tiện.

Tổ chức hệ thống sổ sách kế toán

Hình thức kế toán đang áp dụng: Hiện tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam đang áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính dựa trên hình thức Sổ Nhật ký chung. Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính.



Sơ đồ 2.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính

Phần mềm kế toán mà Công ty đang sử dụng là phần mềm kế toán Misa để nâng cao hiệu quả công việc kế toán. Công ty đã được tin học hóa với phần mềm kế toán riêng nên khối lượng công việc trở nên đơn giản, khi có các nghiệp vụ kinh tế xảy ra kế toán viên chỉ nhập thông tin vào các chứng từ phù hợp. Sau đó, máy tính sẽ tự động ghi sổ và lập các BCTC liên quan. Định kỳ, kế toán chỉ đối chiếu và kiểm tra nhằm hạn chế sai sót.

Tổ chức hệ thống báo cáo kế toán

Báo cáo tài chính của Công ty được kế toán tổng hợp lập hàng năm, bao gồm các mẫu biểu sau:

1. Bảng Cân đối kế toán
2. Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh
3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

4. Bảng Thuyết minh báo cáo tài chính

Một số báo cáo ban hành theo văn bản pháp luật khác gồm: Tờ khai thuế GTGT, báo cáo quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp, tờ khai quyết toán thuế thu nhập cá nhân.

Ngoài ra Công ty còn sử dụng một số loại báo cáo nội bộ như: Báo cáo công nợ phải thu, phải trả, tình hình công nợ, phân tích kết quả về tài chính và các hoạt động kinh doanh trong xuất nhập khẩu các mặt hàng của Công ty... Các báo cáo này sẽ được gửi tới Ban Giám đốc Công ty.

Kỳ lập báo cáo tài chính: Công ty lập và gửi báo cáo tài chính năm theo quy định, chậm nhất vào ngày 30/03 của năm sau. Báo cáo tài chính của Công ty sau khi lập xong sẽ được gửi cho cục thuế tỉnh Ninh Bình, sở kế hoạch Ninh Bình, chi cục thống kê Ninh Bình, sở tài chính Ninh Bình.

2.2. Đặc điểm hàng hoá và hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

2.2.1. Đặc điểm hàng hoá

Công ty Luxer hoạt động theo mô hình tích hợp giữa sản xuất và mua sắm, tạo nên một danh mục hàng hoá phong phú và đa dạng sản phẩm, hàng hoá khác nhau. Đặc điểm hàng hoá của Công ty có thể được phân tích như sau:

* Hàng hoá mua sắm

Công ty Luxer chuyên phân phối đa dạng sản phẩm từ các vật tư quảng cáo, nội thất cho đến hệ thống chiếu sáng đèn LED, moving... đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Danh mục hàng hoá chính bao gồm:

Phân phối vật tư LED và đèn sân khấu:

- *Đèn LED và vật tư LED*: Bóng LED, nguồn LED, phụ kiện LED,...

- *Đèn sân khấu*: Các dòng sản phẩm bao gồm: đèn Moving, đèn Laser, đèn chớp, đèn cầu nhím, đèn cầu nấm, máy khói, máy phun kim tuyến, máy tuyết... được lựa chọn kỹ lưỡng, đảm bảo hiệu suất cao và độ bền vượt trội.

- *Vật liệu cách âm, cách nhiệt*: Sản phẩm được thiết kế để cải thiện hiệu quả âm thanh và điều hòa không gian, đáp ứng các yêu cầu khắt khe trong xây dựng và trang trí: huỳnh cửa, tay nắm cửa...

Vật tư quảng cáo và nội thất: Tấm mica, alu, fomex, gỗ, inox, acrylic và decal in ấn, tấm lát sàn PVC, tấm ốp PVC

⇒ Với các hàng hoá mua sắm đều có:

Nguồn cung ứng: Các sản phẩm mua sắm đều được nhập trực tiếp từ những nhà cung cấp uy tín và các thương hiệu nổi tiếng như HHX, XQD, CL.

Tiêu chuẩn chất lượng: Đạt chứng nhận CE, RoHS và ISO.

Chính sách bảo hành: Sản phẩm có thời gian bảo hành rõ ràng và được hỗ trợ sửa chữa, thay thế linh kiện theo chính sách bảo hành chính hãng, tạo niềm tin và sự yên tâm cho khách hàng.

Giá cả: Linh hoạt, phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng.

*** Hàng hoá sản xuất gia công**

Với hệ thống xưởng sản xuất chuyên môn cao, Luxer cung cấp dịch vụ sản xuất và gia công theo yêu cầu tạo ra những sản phẩm chất lượng. Cụ thể:

- *Gia công quảng cáo và in ấn*
- + Gia công và lắp đặt biển quảng cáo
- + Thiết kế và lắp đặt màn hình LED: Bao gồm màn hình LED trong nhà, ngoài trời, màn hình Led P2, P3,...
- + In phun khổ lớn – in UV: Cung cấp Poster, băng rôn, banner, decal dán kính với công nghệ in hiện đại, mang lại độ sắc nét và màu sắc sống động.
- *Gia công và Chế Tác mỹ thuật kim loại*
- + Gia công khối Inox, khối nổi;
- + Gia công khoan, cắt CNC – Laser;
- + Sản xuất gương kính, hút nổi mica;
- + Đúc và mạ phù điêu;
- + Các sản phẩm gia công mỹ thuật kim loại khác.
- *Sản xuất nội thất karaoke: bàn karaoke, ghế karaoke.*

Toàn bộ quy trình sản xuất và gia công của Luxer được kiểm soát chặt chẽ từ khâu đầu vào đến kiểm định sản phẩm cuối cùng áp dụng dây chuyền sản xuất hiện đại, nhiều máy móc thiết bị. Bên cạnh đó với đội ngũ kỹ thuật viên chuyên nghiệp để thiết kế, gia công các sản phẩm theo yêu cầu của khách

hàng. Mỗi sản phẩm đều có những lựa chọn về thiết kế, kích thước và tính năng, giúp khách hàng dễ dàng tạo dựng không gian theo phong cách riêng, hiện đại và tiện nghi.

2.2.2. Đặc điểm thị trường

Suốt hơn thập kỷ trên thị trường tiêu thụ, Công ty Luxer đã tạo cho mình một chỗ đứng vững chắc trong lòng khách hàng từ độ uy tín lẫn chất lượng sản phẩm. Hiện tại, thị trường tiêu thụ chính của Công ty là ở địa bàn trong tỉnh Ninh Bình và các tỉnh thành trên khắp cả nước. Bên cạnh đó công ty đang dần mở rộng thị trường ra nước ngoài.

Tại Ninh Bình, với nền kinh tế phát triển và tiềm năng du lịch, cùng với các huyện, xã đang ngày càng hiện đại hóa nhu cầu về các sản phẩm quảng cáo, chiếu sáng và nội thất hiện đại ngày càng tăng, đặc biệt là trong các dự án khách sạn, nhà hàng, khu nghỉ dưỡng và các trung tâm trong Thành phố Ninh Bình. Luxer có thể khẳng định vị thế của mình thông qua các sản phẩm chất lượng cao và dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp.

2.2.3. Phương thức bán hàng

Để đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng, đảm bảo lượng tiêu thụ sản phẩm ổn định và duy trì sự tín nhiệm từ phía khách hàng và đối tác, Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam đã lựa chọn kết hợp linh hoạt giữa các phương thức bán hàng truyền thống và hiện đại. Cụ thể, Công ty hiện đang triển khai hoạt động bán hàng trực tiếp tại các kho, xưởng và qua website thương mại điện tử tại địa chỉ <https://luxervietnam.vn/>. Việc kết hợp giữa truyền thống và hiện đại cũng được thể hiện rõ qua hai phương thức bán hàng chủ đạo hiện nay là bán buôn và bán lẻ.

Phương thức bán buôn: Hình thức này chủ yếu hướng tới đối tượng khách hàng là các đơn vị thương mại, doanh nghiệp sản xuất,... Khi lựa chọn hình thức này, hàng hóa được bán ra với số lượng lớn, giúp Công ty giảm thiểu những sai sót không cần thiết trong quá trình giao dịch.

Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho: Công ty tiến hành nhập hàng hóa về kho và sau đó thực hiện xuất hàng từ kho cho các nhà bán buôn. Hình thức này được triển khai theo hai cách:

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Các nhà bán buôn sẽ cử đại diện đến kho hoặc xưởng của Công ty để nhận hàng và tiến hành thanh toán hoặc ghi nợ. Khi hàng được xuất kho và giao cho đại diện, số hàng hoá đó được xác định là đã tiêu thụ.

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của Công ty cho đến khi được giao tới nhà bán buôn. Sau khi nhà bán buôn kiểm nhận và chấp nhận thanh toán hàng mới được xác định là tiêu thụ và Công ty mất quyền sở hữu đối với số hàng đã giao.

Phương thức bán lẻ: Công ty áp dụng hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp cho khách hàng cá nhân – chủ yếu là các đơn hàng nhỏ lẻ. Nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp từ khách hàng và nộp lại cho thủ quỹ. Đây được xem là hình thức tiêu thụ sản phẩm phổ biến nhất của Công ty.

2.2.4. Phương thức thanh toán

Việc lựa chọn được một phương thức thanh toán hợp lý không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả tiêu thụ sản phẩm mà còn có tác động lớn đến việc ghi nhận doanh thu, lợi nhuận của Công ty trong năm tài chính. Nhằm tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho khách hàng cũng như đảm bảo dòng tiền ổn định, Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam đã đa dạng hoá các phương thức thanh toán như sau:

- **Thanh toán ngay:** Thường áp dụng cho khách hàng không thường xuyên hoặc mua hàng với số lượng nhỏ. Khách hàng đã nhận đủ số hàng cần mua và thanh toán trực tiếp toàn bộ số tiền hàng ngay tại thời điểm nhận hàng.

- **Thanh toán sau:** Là hình thức thanh toán cho phép khách hàng trả tiền sau khi nhận hàng, gồm hai dạng chính:

Cho nợ: Công ty chấp nhận cho khách hàng ghi nợ trong khoảng thời gian thoả thuận trước ghi trong hợp đồng mua bán. Phương thức này thường áp dụng với những khách hàng thân thiết, khách hàng có quan hệ làm ăn lâu dài với Công ty và họ thường xuyên mua hàng.

Thanh toán bù trừ công nợ: Dành cho các đối tượng vừa là khách hàng vừa là nhà cung cấp của Công ty. Khi phát sinh cả hai chiều giao dịch mua – bán, Công ty sẽ tiến hành cân trừ công nợ. Trong trường hợp có chênh lệch lớn hoặc phát sinh ngoài thời hạn thoả thuận, Công ty sẽ chủ động thu hồi công nợ

từ phía khách hàng.

Các hình thức thanh toán: Để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và phù hợp với xu hướng tiêu dùng hiện đại, Công ty hiện đang áp dụng các hình thức thanh toán sau:

- *Thanh toán bằng tiền mặt*: Được thực hiện tại kho, xưởng hoặc tại điểm giao hàng. Hình thức này mang lại sự tính linh hoạt và thuận tiện cho các giao dịch. Thường áp dụng cho các đơn hàng có giá trị dưới 10 triệu đồng hoặc dành cho khách hàng cá nhân mua lẻ.

- *Thanh toán qua ngân hàng*: Là phương thức thanh toán phổ biến và được Công ty khuyến khích sử dụng bởi vì sự an toàn, nhanh chóng và tiện lợi. Hình thức này thường được Công ty áp dụng cho các đơn đặt hàng có giá trị lớn hoặc các giao dịch với khách hàng ở xa.

- *Thanh toán qua ví điện tử*: Các nền tảng như Momo, ZaloPay, ViettelPay,.. cũng được Công ty triển khai nhằm bắt kịp xu thế thanh toán không dùng tiền mặt, giúp khách hàng dễ dàng thực hiện giao dịch mọi lúc, mọi nơi.

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng tại Công ty

Doanh thu bán hàng là một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì danh mục sản phẩm hàng hoá của Công ty đa dạng, trong bài khoá luận em tập trung tìm hiểu một nhóm sản phẩm trong danh mục hàng hóa của đơn vị đó là các sản phẩm và phụ kiện LED, cụ thể khoá luận sẽ phân tích ba mặt hàng chính: “**Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi – Ngoài trời**”, “**Dây điện 1.5 Cadisun**” và “**Cuộn cáp**”. Đây là những mặt hàng có tần suất tiêu thụ cao, chiếm tỷ trọng doanh thu tương đối cao trong cơ cấu hàng hóa của Công ty, đồng thời phản ánh rõ nét doanh thu bán hàng tại Công ty.

2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là số tiền mà Công ty thu được do bán hàng hoá, thành phẩm và cung cấp dịch vụ. Công ty áp dụng tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên doanh thu không bao gồm thuế GTGT.

Doanh thu bán hàng được xác định căn cứ vào số lượng và đơn giá mà khách hàng và Công ty thoả thuận theo hợp đồng mua bán hoặc đơn đặt hàng.

Công thức:

$$\text{Doanh thu bán hàng} = \text{Số lượng hàng bán} \times \text{Giá bán chưa thuế} \quad [2.1]$$

Khi hàng hoá được xác định là tiêu thụ, đồng thời với việc ghi nhận giá vốn, kế toán phản ánh doanh thu của lô hàng đó. Các khoản doanh thu được ghi nhận sẽ được dùng để cuối kỳ xác định kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) của công ty.

2.3.1.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

* Chứng từ sử dụng

Đơn đặt hàng;

Hợp đồng mua bán;

Hoá đơn bán hàng;

Phiếu xuất kho;

Phiếu thu, Giấy báo Có;

Các chứng từ liên quan khác.

* Tài khoản sử dụng

Công ty sử dụng TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, chi tiết cho tài khoản cấp 2 là:

TK 5111: Doanh thu bán hàng

TK 5112: Doanh thu bán các thành phẩm

TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

Tài khoản liên quan:

TK 1111: Tiền Việt Nam

TK 1121: Tiền gửi ngân hàng bằng tiền Việt Nam

TK 131: Phải thu khách hàng

2.3.1.3. Quy trình ghi sổ

Trình tự hạch toán: Hàng ngày, căn cứ vào đơn đặt hàng đã xét duyệt kế toán bán hàng lập hoá đơn GTGT. Khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng, căn cứ vào các chứng từ gốc kế toán nhập số liệu vào phần mềm kế toán trên máy tính.

Kế toán lập **Chứng từ bán hàng** căn cứ vào thông tin trên đơn đặt hàng. Tại phân hệ **Bán hàng**, trên tab Bán hàng chọn **Thêm**, sau đó khai báo các thông tin chi tiết – Tích lập “*kiêm phiếu xuất*” (khai báo các thông tin trên phiếu xuất) - Tích chọn “*Lập kèm hoá đơn*” (điền các thông tin của hoá đơn điện tử). Nhấn <<**Cất**>> để lưu chứng từ.

Máy tính sẽ xử lý số liệu vào Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 511, Sổ chi tiết bán hàng theo dõi cho từng sản phẩm, hàng hoá đã được bán. Cuối tháng phần mềm tự động cập nhật số liệu cho vào Sổ tổng hợp doanh thu bán hàng để theo dõi toàn bộ số doanh thu trong tháng của tất cả các sản phẩm, hàng hoá của Công ty. Công ty chỉ lưu và theo dõi số liệu trên phần mềm kế toán, không in sổ kế toán chi tiết.

Sau khi cập nhật các chứng từ liên quan đến bán hàng, phần mềm sẽ tự động xử lý và đưa ra các báo cáo bán hàng.

Biểu 2.1. Hợp đồng mua bán hàng hoá
CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA
Số: 1125/2025/HĐMB

- Căn cứ [Bộ luật Dân sự 2015](#);
- Căn cứ [Luật Thương mại 2005](#) (đã được sửa đổi, bổ sung bởi [Luật số 05/2017/QH14](#) và [Luật số 44/2019/QH14](#));
- Căn cứ nhu cầu và khả năng thực tế của các bên.

Hôm nay, ngày 10 tháng 03 năm 2025, tại địa chỉ: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Chúng tôi, gồm có:

BÊN BÁN (Bên A)

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Mã số doanh nghiệp: 2700792932

Địa chỉ trụ sở chính: số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Người đại diện theo pháp luật: Anh Phạm Văn Lùng Chức danh: Giám Đốc

Số điện thoại: 0902 101 866

Tài khoản ngân hàng số: 9880186888888

Mở tại ngân hàng: Ngân hàng TMCP Quân đội Ninh Bình

Chủ tài khoản: Phạm Văn Lùng

BÊN MUA (Bên B)

Họ và tên: Nguyễn Thanh Lâm

Địa chỉ: Nam Định

Điện thoại: 0832563575

CMND/CCCD:

Trên cơ sở thỏa thuận hoàn toàn tự nguyện, hai bên thống nhất ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa với các điều khoản như sau:

Điều 1: Tên hàng hóa, số lượng, chất lượng, giá trị hợp đồng

Bên A bán cho bên B hàng hóa sau đây:

STT	Mã hàng	Tên hàng hóa	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền (VNĐ đồng)	Ghi chú
1	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	1,00	475.000	475.000	
2	LED-F5D-50	F5 Liền Dây Đỏ - JX50	Bóng	200,00	300	60.000	
3	LED-F5T-50	F5 Liền Dây Trắng - JX50	Bóng	1.500,00	300	450.000	
4	LED-N5v70HW	Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	Cái	2,00	150.000	300.000	
Cộng tiền hàng: 1.285.000							
Thuế GTGT (10%): 128.500							
Tổng tiền thanh toán: 1.413.500							
<i>Bằng chữ: Một triệu bốn trăm mười ba nghìn năm trăm đồng.</i>							

Điều 2. Thanh toán

- Hình thức thanh toán: Tiền mặt hoặc chuyển khoản.
- Bên B phải thanh toán cho Bên A số tiền ghi tại Điều 1 của Hợp đồng này chậm nhất không quá 30 ngày.

Điều 3. Phương thức giao nhận

- Địa điểm giao hàng: bên A giao hàng cho bên B tại Nam Định.
- Khi nhận hàng, bên mua có trách nhiệm kiểm nhận phẩm chất, quy cách hàng hóa tại chỗ. Nếu phát hiện hàng thiếu hoặc không đúng tiêu chuẩn chất lượng thì lập biên bản tại chỗ, yêu cầu bên bán xác nhận. Hàng đã ra khỏi kho bên bán không chịu trách nhiệm (trừ loại hàng có quy định thời hạn bảo hành).

3. Trường hợp giao nhận hàng theo nguyên đai, nguyên kiện, nếu bên mua sau khi chở về nhập kho mới phát hiện có vi phạm thì phải lập biên bản gọi bên kỹ thuật bên bán đến xác nhận và phải gửi đến bên bán trong hạn 03 ngày tính từ khi lập biên bản. Sau 03 ngày nếu bên bán đã nhận được biên bản mà không có ý kiến gì thì coi như đã chịu trách nhiệm bồi thường lô hàng đó.

4. Mỗi lô hàng khi giao nhận phải có xác nhận chất lượng bằng phiếu hoặc biên bản kiểm nghiệm; khi đến nhận hàng, người nhận phải có đủ: Giấy giới thiệu của cơ quan bên mua; Phiếu xuất kho của cơ quan bên bán; Giấy chứng minh nhân dân hoặc Căn cước công dân.

Điều 4. Trách nhiệm của các bên

1. Bên bán không chịu trách nhiệm về bất kỳ khiếm khuyết nào của hàng hoá nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng bên mua đã biết hoặc phải biết về những khiếm khuyết đó.

2. Trừ trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này, trong thời hạn khiếu nại theo quy định của Luật Thương mại 2005, bên bán phải chịu trách nhiệm về bất kỳ khiếm khuyết nào của hàng hoá đã có trước thời điểm chuyển rủi ro cho bên mua, kể cả trường hợp khiếm khuyết đó được phát hiện sau thời điểm chuyển rủi ro.

3. Bên bán phải chịu trách nhiệm về khiếm khuyết của hàng hóa phát sinh sau thời điểm chuyển rủi ro nếu khiếm khuyết đó do bên bán vi phạm hợp đồng.

4. Bên mua có trách nhiệm thanh toán và nhận hàng theo đúng thời gian đã thỏa thuận.

Điều 5. Bảo hành và hướng dẫn sử dụng hàng hóa

1. Bên A có trách nhiệm bảo hành chất lượng và giá trị sử dụng loại hàng trên cho bên mua trong thời gian là 01 tháng.

2. Bên A phải cung cấp đủ mỗi đơn vị hàng hóa một giấy hướng dẫn sử dụng (nếu cần).

Điều 6. Ngừng thanh toán tiền mua hàng

Việc ngừng thanh toán tiền mua hàng được quy định như sau:

1. Bên B có bằng chứng về việc bên A lừa dối thì có quyền tạm ngừng việc thanh toán.

2. Bên B có bằng chứng về việc hàng hóa đang là đối tượng bị tranh chấp thì có quyền tạm ngừng thanh toán cho đến khi việc tranh chấp đã được giải quyết.

3. Bên B có bằng chứng về việc bên A đã giao hàng không phù hợp với hợp đồng thì có quyền tạm ngừng thanh toán cho đến khi bên A đã khắc phục sự không phù hợp đó.

4. Trường hợp tạm ngừng thanh toán theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này mà bằng chứng do bên B đưa ra không xác thực, gây thiệt hại cho bên A thì bên B phải bồi thường thiệt hại đó và chịu các chế tài khác theo quy định của pháp luật.

Điều 7. Điều khoản phạt vi phạm hợp đồng

Bên nào vi phạm các điều khoản trên đây sẽ phải chịu trách nhiệm vật chất theo quy định của các văn bản pháp luật có hiệu lực hiện hành về phạt vi phạm chất lượng, số lượng, thời gian, địa điểm, thanh toán, bảo hành... mức phạt cụ thể do hai bên thỏa thuận dựa trên khung phạt Nhà nước đã quy định trong các văn bản pháp luật về loại hợp đồng này.

Điều 8. Giải quyết tranh chấp

Trong quá trình thực hiện Hợp đồng này nếu xảy ra bất kỳ sự bất đồng nào thì phải kịp thời thông báo cho nhau. Hai bên sẽ thương lượng để giải quyết các bất đồng đó trên cơ sở bình đẳng, thỏa thuận cùng có lợi. Trường hợp các bên không tự thương lượng được thì sự việc sẽ được đưa ra giải quyết theo quy định của pháp luật.

Điều 9. Điều khoản chung

1. Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày ký và tự động thanh lý hợp đồng kể từ khi Bên B đã nhận đủ hàng và Bên A đã nhận đủ tiền.

2. Hợp đồng này có giá trị thay thế mọi giao dịch, thỏa thuận trước đây của hai bên. Mọi sự bổ sung, sửa đổi hợp đồng này đều phải có sự đồng ý bằng văn bản của hai bên.

3. Trừ các trường hợp được quy định ở trên, hợp đồng này không thể bị hủy bỏ nếu không có thỏa thuận bằng văn bản của các bên. Trong trường hợp hủy hợp đồng, trách nhiệm liên quan tới phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại được bảo lưu.

4. Hợp đồng này được lập thành 02 bản, có giá trị như nhau. Mỗi bên giữ 01 bản và có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

(ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B

(ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

Một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:

Trích dẫn 1: Ngày 10/3, xuất kho hàng bán cho anh Nguyễn Thanh Lâm theo hoá đơn số 0050503, thuế GTGT 10% (khách hàng chưa thanh toán) gồm:

Tên hàng	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá
Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	1,00	475.000
F5 Liên Dây Đỏ - JX50	Bóng	200,00	300
F5 Liên Dây Trắng - JX50	Bóng	1.500,00	300
Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	Cái	2,00	150.000

Ngày 15/03 đã thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản. BC: NTTK50326

Trích dẫn 2: Ngày 19/03, xuất kho hàng bán cho anh Phạm Bá Cường (Peter), thuế GTGT 10%, theo hoá đơn số 0050701. Doanh nghiệp đã thu được tiền bằng tiền gửi ngân hàng MB theo BC: NTTK050520 ngày 19/03/2025

Tên hàng	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá
Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	500,00	860
Cuộn Cáp	Cuộn	5,00	160.000
Đầu Cáp Trắng	Bộ	100,00	800
Q1 Pro	Cái	2,00	720.000
P5 full trong nhà YLR - đế sắt	Tấm	126,00	110.000
Led cuộn full màu IC 16703 không keo	Cuộn	5,00	110.000
Ống silicon định hình KT20x14	m	25,00	15.000

Trích dẫn 3: Ngày 20/03/2025, xuất kho hàng bán cho Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam, thuế VAT 10% theo hoá đơn số 0050726 (khách hàng chưa thanh toán), gồm:

Tên hàng	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá
Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	5.550,00	860
Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	75,00	475.000
Cuộn Cáp	Cuộn	35,00	160.000
Đầu Cáp Trắng	Bộ	200,00	800
Q1 Pro	Cái	4,00	720.000
Bông thủy tinh T80	Kiện	50,00	315.000

Biểu 2.2. Đơn đặt hàng của anh Nguyễn Thanh Lâm



CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM

Số 385, Đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 2700792932

Tel: 0902101866

Email: luxergroup@gmail.com

Website: www.luxervietnam.vn

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Tên khách hàng: Nguyễn Thanh Lâm

Ngày: 10/03/2025

Địa chỉ: Nam Định

Số: DH55192

Mã số thuế:

Loại tiền: VND

Điện thoại: 0832.563.575

Email:

Ghi chú: Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm

STT	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành tiền
1	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	1,00	475.000	475.000
2	LED-F5D-50	F5 Liền Dây Đỏ - JX50	Bóng	200,00	300	60.000
3	LED-F5T-50	F5 Liền Dây Trắng - JX50	Bóng	1.500,00	300	450.000
4	LED-N5v70HW	Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	Cái	2,00	150.000	300.000
Cộng tiền hàng						1.285.000
Tiền thuế GTGT:						128.500
Tổng tiền thanh toán:						1.413.500
Số tiền viết bằng chữ: Một triệu bốn trăm mười ba nghìn năm trăm đồng.						

Ngày giao hàng:

Địa điểm giao hàng:

Điều khoản thanh toán:

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Vũ Ngọc Hà

Phạm Văn Lùng

Biểu 2.3. Hoá đơn GTGT số 0050503

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) <i>Bản thể hiện của hóa đơn điện tử</i> (Electronic invoice display) <i>Ngày 10 tháng 03 năm 2025</i>			Ký hiệu: 1C25TAA Số (Invoice No): 0050503		
Mã CQT: 59S05RU35967366THC24FG8374ATH					
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam					
Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700792932					
Địa chỉ (<i>Address</i>): Số 385, đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					
Điện thoại (<i>Tel</i>): 0902.101.866					
Số Tài khoản (<i>AC No</i>): 988.0186.888.888 – Ngân hàng Quân Đội MBBank Chi nhánh Ninh Bình					
Họ tên người mua hàng(<i>Customers name</i>): Nguyễn Thanh Lâm					
Tên đơn vị (<i>Comanys name</i>):					
Mã số thuế (<i>TAX code</i>):					
Địa chỉ (<i>Address</i>): Nam Định					
Số Tài khoản (<i>AC No</i>):					
Hình thức thanh toán(<i>Payment method</i>): TM/CK					
STT (No)	Tên hàng hoá, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	1	475.000	475.000
2	F5 Liền Dây Đỏ - JX50	Bóng	200	300	60.000
3	F5 Liền Dây Trắng - JX50	Bóng	1.500	300	450.000
4	Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	Cái	2	150.000	300.000
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (<i>Total amount</i>)					1.285.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%		Tiền thuế GTGT(VAT amount)			128.500
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (<i>Total payment</i>)					1.413.500
Số tiền viết bằng chữ(<i>Amount in words</i>): Một triệu bốn trăm mười ba nghìn năm trăm đồng./.					
Người mua hàng (<i>Ký, ghi rõ họ tên</i>)			Người bán hàng (<i>Ký, ghi rõ họ tên</i>)		
✓ Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by) CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM Ngày: 10/03/2025					

Chứng từ bán hàng

BH50293

1. Bán hàng hóa trong nước

Nhập số phiếu xuất

Hướng dẫn

Hướng dẫn

Chưa thu tiền

Thu tiền ngay

Tiền mặt

Kiểm phiếu xuất

Lập kèm hóa đơn

ĐÃ LẬP HÓA ĐƠN

Chứng từ ghi nợ

Phiếu xuất

Hóa đơn

Mã khách hàng

Tên khách hàng

Mã số thuế

Ngày hạch toán

Ngày chứng từ

Số chứng từ

KH00354

Nguyễn Thanh Lâm

10/03/2025 08:12:56

10/03/2025

BH50293

Người liên hệ

Địa chỉ

Nhân viên bán hàng

Diễn giải

Nguyễn Thanh Lâm

Nam Định

Nguyễn Thị Bích

Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503

Tham chiếu

Điều khoản thanh toán

Số ngày được nợ

Hạn thanh toán

DH55192 0050503 XK50315 ...

DD/MM/YYYY

Hàng tiền

Giá vốn

Loại tiền

VND

Chiết khấu

Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	Kho	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Thuế GTGT
1	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	KHO LED	131	5111	Cuộn	1,00	475.000,00	475.000	10
2	LED-F5D-50	F5 Liên Dây Đỏ - JX50	KHO LED	131	5111	Bóng	200,00	300,00	60.000	10
3	LED-F5T-50	F5 Liên Dây Trắng - JX 50	KHO LED	131	5111	Bóng	1.500,00	300,00	450.000	10
4	LED-N5v70HW	Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	KHO LED	131	5111	Cái	2,00	150.000,00	300.000	10
1.703,00									1.285.000	

Tổng số: 4 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

Thêm hàng

Thêm chi phí

Xóa hết hàng

Chi nhánh lập chứng từ:

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Tổng tiền hàng

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

1.285.000

In

Tiện ích

Hiện thị tài khoản

Sửa nhanh

Bỏ ghi

Hình 2.1. Chứng từ bán hàng 50293

Biểu 2.4. Đơn đặt hàng của Phạm Bá Cường



CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM

Số 385, Đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư,

Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 2700792932

Tel: 0902101866

Email: luxergroup@gmail.com

Website: www.luxervietnam.vn

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Tên khách hàng: Phạm Bá Cường (Peter)

Ngày: 19/03/2025

Địa chỉ: Lao People's Democratic Republ

Số: DH55630

Mã số thuế:

Loại tiền: VND

Điện thoại: 0372.931.993

Email:

Ghi chú: Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter)

STT	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành tiền
1	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	500,000	860	430.000
2	LED-PK001	Cuộn Cáp	Cuộn	5,000	160.000	800.000
3	LED-PK002	Đầu Cáp Trắng	Bộ	100,000	800	80.000
4	LED-Q1PRO	Q1 Pro	Cái	2,000	720.000	1.440.000
5	LED-P5YLR- IN-SAT	P5 full trong nhà YLR - đế sắt	Tấm	126,000	110.000	13.860.000
6	LED-LC- FULL16703- KK	Led cuộn full màu IC 16703 không keo	Cuộn	5,000	110.000	550.000
7	LED- SILICON- 20x40	Ống silicon định hình KT20x14	m	25,000	15.000	375.000
Cộng tiền hàng						17.535.000
Tiền thuế GTGT:						1.753.500
Tổng tiền thanh toán						19.288.500
Số tiền viết bằng chữ: Mười chín triệu hai trăm tám mươi tám nghìn năm trăm đồng.						

Ngày giao hàng:

Địa điểm giao hàng: Lao People's Democratic Republ

Điều khoản thanh toán:

Người lập

(Ký, họ tên)

**Kế toán
trưởng**

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.5. Hoá đơn GTGT số 0050701

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) <i>Bản thể hiện của hóa đơn điện tử</i> (Electronic invoice display) Ngày 19 tháng 03 năm 2025			Ký hiệu: 1C25TAA Số (Invoice No): 0050701		
Mã CQT: 59S05RU35967366THC24FG8374ATH					
Đơn vị bán hàng (Issued): Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam Mã số thuế (TAX code): 2700792932 Địa chỉ (Address): Số 385, đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Điện thoại (Tel): 0902.101.866 Số Tài khoản (AC No): 988.0186.888.888 – Ngân hàng Quân Đội MBBank Chi nhánh Ninh Bình					
Họ tên người mua hàng (Customers name): Phạm Bá Cường Tên đơn vị (Comanys name): Mã số thuế (TAX code): Địa chỉ (Address): Lao People's Democratic Republ Số Tài khoản (AC No): Hình thức thanh toán (Payment method): TM/CK					
STT (No)	Tên hàng hoá, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	500,00	860	430.000
2	Cuộn Cáp	Cuộn	5,00	160.000	800.000
3	Đầu Cáp Trắng	Bộ	100,00	800	80.000
4	Q1 Pro	Cái	2,00	720.000	1.440.000
5	P5 full trong nhà YLR - đế sắt	Tấm	126,00	110.000	13.860.000
6	Led cuộn full màu IC 16703 không keo	Cuộn	5,00	110.000	550.000
7	Ống silicon định hình KT20x14	m	25,00	15.000	375.000
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (Total amount)					17.535.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			1.753.500
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					19.288.500
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Mười chín triệu hai trăm tám mươi tám nghìn năm trăm đồng./.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
✓ Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by) CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM Ngày: 19/03/2025					

Chứng từ bán hàng BH50491 1. Bán hàng hóa trong nước

☒ Chưa thu tiền ☐ Thu tiền ngay Tiền mặt ☒ Kiểm phiếu xuất ☒ Lập kèm hóa đơn ĐÃ LẬP HÓA ĐƠN

Chứng từ ghi nợ Phiếu xuất Hóa đơn

Mã khách hàng

Tên khách hàng

Mã số thuế

Ngày hạch toán

Người liên hệ

Địa chỉ

Ngày chứng từ

Nhân viên bán hàng

Diễn giải

Số chứng từ

Tham chiếu [ĐH55630](#) [0050701](#) [XK50510](#) ...

▼ **Điều khoản thanh toán** **Số ngày được nợ** **Hạn thanh toán**

Hàng tiền [Giá vốn](#) Loại tiền Chiết khấu

#	Mã hàng	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	TK thuế GTGT	
1	LED-NT-3VN	131	5111	Bóng	500,00	860,00	430.000	10	43.000	33311	🗑
2	LED-PK001	131	5111	Cuộn	5,00	160.000,00	800.000	10	80.000	33311	🗑
3	LED-PK002	131	5111	Bộ	100,00	800,00	80.000	10	8.000	33311	🗑
4	LED-Q1PRO	131	5111	Cái	2,00	720.000,00	1.440.000	10	144.000	33311	🗑
5	LED-P5YLR-IN-SAT	131	5111	Tấm	126,00	110.000,00	13.860.000	10	1.386.000	33311	🗑
					763,00		17.535.000		1.753.500		

Tổng số: 7 bản ghi
Chi nhánh lập chứng từ: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

20 bản ghi trên 1 trang Trước 1 Sau

☒ Hiển thị tài khoản

Hình 2.2. Chứng từ bán hàng 50491

Biểu 2.6. Đơn đặt hàng của Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam



CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM

Số 385, Đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 2700792932

Tel: 0902101866

Email: luxergroup@gmail.com

Website: www.luxervietnam.vn

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Tên khách hàng: Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam

Ngày: 20/03/2025

Địa chỉ: KCN Tam Điệp, xã Quang Sơn, TP Tam Điệp, NB

Số: DH 55655

Mã số thuế: 2700557199

Loại tiền: VND

Điện thoại:

Email:

Ghi chú: Đơn hàng bán cho Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam

STT	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành tiền
1	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	5.550,00	860	4.773.000
2	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	75,00	475.000	35.625.000
3	LED-PK001	Cuộn Cáp	Cuộn	35,00	160.000	5.600.000
4	LED-PK002	Đầu Cáp Trắng	Bộ	200,00	800	160.000
5	LED-Q1PRO	Q1 Pro	Cái	4,00	720.000	2.880.000
6	VT-CAB07	Bông thủy tinh T80	Kiện	50,00	315.000	15.750.000
Cộng tiền hàng						64.788.000
Tiền thuế GTGT:						6.478.800
Tổng tiền thanh toán						71.266.800
Số tiền viết bằng chữ: Bảy mươi một triệu hai trăm sáu mươi sáu nghìn tám trăm đồng.						

Ngày giao hàng:

Địa điểm giao hàng: KCN Tam Điệp, xã Quang Sơn, TP Tam Điệp, NB

Điều khoản thanh toán:

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Vũ Ngọc Hà

Phạm Văn Lùng

Biểu 2.7. Hoá đơn GTGT số 0050726

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) <i>Bản thể hiện của hóa đơn điện tử</i> (Electronic invoice display) <i>Ngày 20 tháng 03 năm 2025</i>				Ký hiệu: 1C25TAA Số (Invoice No): 0050726	
Mã QCT: 59S05RU35967366THC24FG8374ATH					
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700792932 Địa chỉ (<i>Address</i>): Số 385, đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Điện thoại (<i>Tel</i>): 0902.101.866 Số Tài khoản (<i>AC No</i>): 988.0186.888.888 – Ngân hàng Quân Đội MBBank Chi nhánh Ninh Bình					
Họ tên người mua hàng(<i>Customers name</i>): Nguyễn Viết Thanh Tên đơn vị (<i>Comanys name</i>): Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700557199 Địa chỉ (<i>Address</i>): KCN Tam Điệp, xã Quang Sơn, TP Tam Điệp, Ninh Bình Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán(<i>Payment method</i>): TM/CK					
STT (No)	Tên hàng hoá, dịch vụ (<i>Description</i>)	Đơn vị tính (<i>Unit</i>)	Số lượng (<i>Quantity</i>)	Đơn giá (<i>Unit price</i>)	Thành tiền (<i>Amount</i>)
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	5.550,00	860	4.773.000
2	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	75,00	475.000	35.625.000
3	Cuộn Cáp	Cuộn	35,00	160.000	5.600.000
4	Đầu Cáp Trắng	Bộ	200,00	800	160.000
5	Q1 Pro	Cái	4,00	720.000	2.880.000
6	Bông thủy tinh T80	Kiện	50,00	315.000	15.750.000
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (<i>Total amount</i>)					64.788.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%		Tiền thuế GTGT(<i>VAT amount</i>)			6.478.800
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (<i>Total payment</i>)					71.266.800
Số tiền viết bằng chữ(<i>Amount in words</i>): Bảy mươi một triệu hai trăm sáu mươi sáu nghìn tám trăm đồng./.					
Người mua hàng (<i>Ký, ghi rõ họ tên</i>)			Người bán hàng (<i>Ký, ghi rõ họ tên</i>)		
✓ Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by) CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM Ngày: 20/03/2025					

Chứng từ bán hàng

BH50516

1. Bán hàng hóa trong nước

Nhập số phiếu xuất

Hướng dẫn

Chưa thu tiền

Thu tiền ngay

Tiền mặt

Kiểm phiếu xuất

Lập kèm hóa đơn

Chứng từ ghi nợ

Phiếu xuất

Hóa đơn

Mã khách hàng
KH04918

Tên khách hàng
CÔNG TY TNHH GIẤY ADORA VIỆT NAM

Mã số thuế
2700557199

Ngày hạch toán
20/03/2025 09:44:56

Người liên hệ
Nguyễn Viết Thanh

Địa chỉ
Khu công nghiệp Tam Điệp, Xã Quang Sơn, Thành phố Tam Điệp, Ninh Bình

Ngày chứng từ
20/03/2025

Nhân viên bán hàng
Nguyễn Thị Bích

Diễn giải
Đơn hàng bán cho CT TNHH GIẤY ADORA VN theo HĐ 0050726

Số chứng từ
BH50516

Tham chiếu
DH55655 0050726 XK50535 ...

Điều khoản thanh toán

Số ngày được nợ

Hạn thanh toán

Tổng tiền thanh toán

71.266.800

Hàng tiền

Giá vốn

Loại tiền VND

Chiết khấu Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	Kho	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Thuế GTGT	
1	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	KHO LED	131	5111	Bóng	5.550,00	860,00	4.773.000	10	
2	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	KHO LED	131	5111	Cuộn	75,00	475.000,00	35.625.000	10	
3	LED-PK001	Cuộn Cáp	KHO LED	131	5111	Cuộn	35,00	160.000,00	5.600.000	10	
4	LED-PK002	Đầu Cáp Trắng	KHO LED	131	5111	Bộ	200,00	800,00	160.000	10	
5	LED-Q1PRO	Q1 Pro	KHO LED	131	5111	Cái	4,00	720.000,00	2.880.000	10	
							5.914,00	64.788.000			

Tổng số: 6 bản ghi

Chỉ nhánh lập chứng từ: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

Go to Settings to activate Windows.

Sửa nhanh

Bỏ ghi

Hình 2.3. Chứng từ bán hàng 50516

Biểu 2.8. Sổ chi tiết bán hàng (Dây điện 1.5 Cadisun)

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Mặt hàng: Dây điện 1.5 Cadisun, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày hoá đơn	Số hoá đơn	Diễn giải chung	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Tổng số lượng trả lại	Giá trị trả lại	Giá vốn
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
10/03/2025	10/03/2025	0050503	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	KH00354	Nguyễn Thanh Lâm	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	1,00	475.000	475.000			470.501
20/03/2025	20/03/2025	0050726	Đơn hàng bán cho Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam theo hoá đơn số 0050726	KH04918	Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	75,00	475.000	35.625.000			35.287.556
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng									825,00		391.875.000			388.163.119

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng (Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi)

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
Mặt hàng: Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày hoá đơn	Số hoá đơn	Diễn giải chung	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Tổng số lượng trả lại	Giá trị trả lại	Giá vốn
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
19/03/2025	19/03/2025	0050701	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hoá đơn số 0050701	KH04864	Phạm Bá Cường (Peter)	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	500,00	860,00	430.000			422.800
20/03/2025	20/03/2025	0050726	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giày Adora VN theo hoá đơn số 0050726	KH04918	Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	5.550,00	860,00	4.773.000			4.693.080
27/03/2025	27/03/2025	001245	Trả lại hàng bán CT TNHH Giày Adora VN theo hoá đơn số 001245	KH04918	Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng		860,00		1.600,00	1.376.000	(1.352.960)
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng									50.160,00		43.137.600	1.600,00	1.376.000	41.062.336

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.10. Sổ chi tiết bán hàng (Cuộn cấp)

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
Mặt hàng: Cuộn cấp, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày hoá đơn	Số hoá đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá trị trả lại	Giá trị giảm giá	Giá vốn
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
19/03/2025	19/03/2025	0050701	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hoá đơn số 0050701	Cuộn Cấp	KH04864	Phạm Bá Cường (Peter)	LED-PK001	Cuộn Cấp	Cuộn	5,000	160.000	800.000			796.820
20/03/2025	20/03/2025	0050726	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giày Adora VN theo hoá đơn số 0050726	Cuộn Cấp	KH04918	Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam	LED-PK001	Cuộn Cấp	Cuộn	35,000	160.000	5.600.000			5.577.741
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng										1.020,00		163.200.000			162.551.321

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.11. Bảng tổng hợp doanh thu theo mặt hàng tháng 3

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

TỔNG HỢP BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG
Tháng 3 năm 2025

Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng bán	Doanh số bán	SL trả lại	Giá trị trả lại	Doanh thu thuần	Tiền vốn	Lãi gộp
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	825,00	391.875.000			391.875.000	388.163.119	3.711.881
LED-F5T-50	F5 Liên Dây Trắng - JX 50	Bóng	6.800,00	2.040.000			2.040.000	1.985.600	54.400
LED-F5XL-50	F5 Liên Dây Xanh Lá - JX50	Bóng	3.850,00	1.155.000			1.155.000	1.116.500	38.500
LED-N5v70HW	Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	Cái	120,00	18.000.000			18.000.000	16.520.860	1.479.140
LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	50.160,00	43.137.600	1.600,00	1.376.000	41.761.600	41.062.336	699.264
LED-PK001	Cuộn Cáp	Cuộn	1.020,00	163.200.000			163.200.000	162.551.321	648.679
LED-PK002	Đầu Cáp Trắng	Bộ	4.800,00	3.840.000			3.840.000	3.840.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng			300.692,00	4.885.265.920	2.674,85	35.867.500	4.849.398.420	4.469.686.144	379.712.276

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2025
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.12. Sổ Nhật ký chung

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03a-DN(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)**(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG***Tháng 3 năm 2025*

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...	...
10/03/2025	10/03/2025	BH50293	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	131	5111	1.285.000	
10/03/2025	10/03/2025	BH50293	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	5111	131		1.285.000
10/03/2025	10/03/2025	BH50293	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	131	33311	128.500	
10/03/2025	10/03/2025	BH50293	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	33311	131		128.500
...	...	...	...	...	...	...	...
19/03/2025	19/03/2025	BH50491	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	131	5111	17.535.000	
19/03/2025	19/03/2025	BH50491	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	5111	131		17.535.000
19/03/2025	19/03/2025	BH50491	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	131	33311	1.753.500	
19/03/2025	19/03/2025	BH50491	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	33311	131		1.753.500
...	...	...	...	...	...	...	...
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726	131	5111	64.788.000	
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726	5111	131		64.788.000

20/03/2025	20/03/2025	BH50516	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726	131	33311	6.478.800	
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726	33311	131		6.478.800
...	...	...	...	...	...	...	...
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	5212	131	1.376.000	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	131	5212		1.376.000
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	33311	131	137.600	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	131	33311		137.600
...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng						18.427.482.925	18.427.482.925

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

- Ngày mở sổ:

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.13. Sổ Cái TK 511

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

(TRÍCH) SỔ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 3 năm 2025

Tài khoản: 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
10/03/2025	BH50293	10/03/2025	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503			131		1.285.000
19/03/2025	BH50491	19/03/2025	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701			131		17.535.000
20/03/2025	BH50516	20/03/2025	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726			131		64.788.000
31/03/2025	NVK05328	31/03/2025	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2025			5212	35.867.500	
31/03/2025	NVK05328	31/03/2025	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2025			911	4.849.398.420	
			- Cộng số phát sinh				4.885.265.920	4.885.265.920
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

- Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 01
- Ngày mở sổ:

Ngày 31 Tháng 03 năm 2025

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

2.3.2.1. Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu là những khoản phát sinh làm giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ của Công ty. Bao gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

Các khoản giảm trừ doanh thu của Công ty chủ yếu là hàng bán bị trả lại do nhiều nguyên nhân như: khách hàng không sử dụng hết, hàng bị trả lại do lỗi về kỹ thuật...

Công ty không có chiết khấu thương mại. Đối với giảm giá hàng bán ít xảy ra ở Công ty vì thế đối với những khoản giảm giá hàng bán thường sẽ giảm trực tiếp trên đơn giá, kế toán dựa vào giá sau khi giảm giá để hạch toán. Chỉ có hàng bán bị trả lại được hạch toán vào TK 521.

2.3.2.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng

Biên bản trả hàng;

Hoá đơn hàng bị trả;

Phiếu nhập kho;

Các chứng từ liên quan khác.

➤ Tài khoản sử dụng

- Tài khoản sử dụng: TK 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu”

- Tài khoản chi tiết Công ty sử dụng: TK 5212 “Hàng bán bị trả lại”

2.3.2.3. Quy trình ghi sổ

Trình tự hạch toán: Căn cứ vào biên bản trả hàng và hoá đơn GTGT do khách hàng xuất trả lại, kế toán tiến hành nhập liệu vào phần mềm trên máy tính. Khi có hàng bán bị trả lại, kế toán lập **Chứng từ bán hàng bị trả lại** căn cứ vào thông tin biên bản trả hàng và hoá đơn GTGT.

Tại phân hệ **Bán hàng**, trên tab **Trả lại hàng bán** chọn **Thêm**, chọn chứng từ bán hàng có phát sinh hàng bán bị trả lại sau đó khai báo các thông tin chi tiết về sản phẩm trả lại. Nhấn <<**Cất**>> để lưu chứng từ trả lại hàng bán

vừa lập. Máy tính sẽ xử lý số liệu vào Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 521, Sổ chi tiết TK 5212.

Trích dẫn: Ngày 20/03/2025, Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam bán cho Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam 5.550 bóng “Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi – Ngoài trời” giá bán 860đ/bóng (Chưa VAT 10%). Trong quá trình sử dụng, Công ty Adora phát hiện 1600 bóng bị lỗi và có yêu cầu trả lại 1600 bóng. Sau khi kiểm tra về chất lượng của mặt hàng, hai bên đã chấp nhận thỏa thuận bằng biên bản. Công ty nhận lại được hàng trả bán và cần trừ vào công nợ phải thanh toán cho Công ty Adora vào ngày 27/03/2025 hoá đơn 001245.

Biểu 2.14. Biên bản trả lại hàng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Ninh Bình, ngày 27 tháng 03 năm 2025

BIÊN BẢN TRẢ LẠI HÀNG

Căn cứ Nghị định 123/2020/NĐ-CP ngày 19 tháng 10 năm 2020 quy định về hoá đơn, chứng từ.

Căn cứ Thông tư 78/2021/TT-BTC ngày 17 tháng 9 năm 2021 hướng dẫn thực hiện một số điều của Luật Quản lý thuế, Nghị định 123/2020/NĐ-CP quy định về hoá đơn, chứng từ.

Hôm nay, ngày 27 tháng 03 năm 2025

Tại: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam chúng tôi gồm:

1. BÊN BÁN (BÊN A): Công ty TNHH Luxer Việt Nam

Địa chỉ: số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Điện thoại: 0902 101 866

Email: luxergroup@gmail.com

Mã số thuế: 2700792932

Đại diện: Triệu Tuấn Kiệt

Chức vụ: Nhân viên Kỹ thuật

2. BÊN MUA (BÊN B): Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam

Địa chỉ: KCN Tam Điệp, xã Quang Sơn, TP Tam Điệp, NB

Điện thoại:

Email:

Mã số thuế: 2700557199

Bên B trả lại hàng đã mua và Bên A đồng ý nhận lại hàng đã bán theo hoá đơn số 001245 ngày 27/03/2025, cụ thể các mặt hàng trả lại như sau:

STT	Tên hàng hoá dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	1600	860	1.376.000
Cộng tiền hàng:					1.376.000
Thuế GTGT (10%)					137.600
Tổng giá thanh toán:					1.513.600

Tổng giá thanh toán của hàng trả lại ghi bằng chữ: Một triệu năm trăm mười ba nghìn sáu trăm đồng.

Lý do trả hàng: Do hàng bị lỗi.

Do đó, hai bên chúng tôi thống nhất như sau:

- Bên mua sẽ trả lại 1600 bóng này vào ngày 27/03/2025
- Giá trị của hàng bán bị trả lại sẽ được căn trừ vào công nợ phải thanh toán.

Sau khi đã kiểm tra lại về chất lượng của mặt hàng trên đã bàn giao ngày 27/03/2025, theo hoá đơn số 001245 thì chúng tôi xác nhận hàng hoá bị lỗi và chấp nhận lại hàng đã bán.

Hai bên chịu trách nhiệm kê khai đúng theo quy định của pháp luật về quản lý và phát hành hoá đơn.

Biên bản được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản, các bản có giá trị pháp lý như nhau.

Đại diện bên A
(Ký và ghi rõ họ tên)

Đại diện bên B
(Ký và ghi rõ họ tên)

Biểu 2.15. Hoá đơn GTGT hàng bán bị trả lại

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) <i>Bản thể hiện của hóa đơn điện tử</i> (Electronic invoice display) <i>Ngày 27 tháng 03 năm 2025</i>				Ký hiệu: 1C25MY Số (Invoice No): 001245	
Mã QCT: 22D09BC25195786CC7BCD03BA7K3C					
Đơn vị bán hàng (Issued): Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam Mã số thuế (TAX code): 2700557199 Địa chỉ (Address): KCN Tam Điệp, xã Quang Sơn, TP Tam Điệp, NB Điện thoại (Tel): Số Tài khoản (AC No):					
Họ tên người mua hàng (Customers name): Lê Quang Nhung Tên đơn vị (Comanys name): Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam Mã số thuế (TAX code): 2700792932 Địa chỉ (Address): Số 385, đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Ninh Bình, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Số Tài khoản (AC No): Hình thức thanh toán (Payment method): TM/CK Người mua trả lại hàng không đảm bảo chất lượng ngày 27 tháng 03 năm 2025					
STT (No)	Tên hàng hoá, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi-Ngoài trời	Bóng	1600	860	1.376.000
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (Total amount)					1.376.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			137.600
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					1.513.600
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Một triệu năm trăm mười ba nghìn sáu trăm đồng./.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
✓ Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by) CÔNG TY TNHH GIẤY ADORA VIỆT NAM Ngày: 27/03/2025					

🕒

Chứng từ bán hàng bị trả lại BTL01165

1. Bán hàng hóa, dịch vụ

⚙️

Nhập chứng từ bán hàng, dịch vụ

🔍

⌵

Hướng dẫn

💬

⚙️

?

✕

☒ Giảm trừ công nợ
 ☐ Trả lại tiền mặt
 ☒ Kiểm phiếu nhập kho
 ☒ Trừ vào công nợ của chứng từ bán hàng đã chọn

Giảm trừ công nợ

Phiếu nhập

Hóa đơn

Mã khách hàng

KH04918

+

⌵

🇺🇸

Tên khách hàng

CÔNG TY TNHH GIẤY ADORA VIỆT NAM

Ngày hạch toán

27/03/2025 15:05:09

📅

Tổng tiền thanh toán

1.513.600

Địa chỉ

Khu công nghiệp Tam Điệp, Xã Quang Sơn, Thành phố Tam Điệp, Ninh Bình

Ngày chứng từ

27/03/2025

📅

Nhân viên bán hàng

Nguyễn Thị Bích

+

⌵

Diễn giải

Trả lại hàng bán CÔNG TY TNHH GIẤY ADORA VIỆT NAM theo hó đc

🗣️

Số chứng từ

BTL01165

Tham chiếu

BH50516

NK01056

001245

...

Hàng tiền

Giá vốn

Loại tiền

VND

Chiết khấu

Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	TK trả lại	TK công nợ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	TI
1	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	5212	131	Bóng	1.600,00	860,00	1.376.000	10	137.600	3: 🗑️
						1.600,00		1.376.000		137.600	

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

☐ Không lên bảng kê thuế GTGT ?

Mã tra cứu HĐĐT

Đường dẫn tra cứu HĐĐT

Đính kèm

Dùng lượng tài 45 SMB

Chi nhánh lập chứng từ: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Tổng tiền hàng

1.376.000

Thuế GTGT

137.600

Tổng tiền thanh toán

1.513.600

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows.

<

>

🖨️ In

ⓘ Tiện ích

🔴 Hiển thị tài khoản

Bỏ ghi

Hình 2.4. Chứng từ bán hàng bị trả lại 01165

Biểu 2.16. Phiếu nhập kho hàng bị trả lại

CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM



Địa chỉ: Số 385, Đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư,
Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

MST: 2700792932

Điện thoại: 0902101866

Email: luxergroup@gmail.com

PHIẾU NHẬP KHO

Ngày 27 tháng 03 năm 2025

Số: NK01056

Họ và tên người giao:

Diễn giải: Trả lại hàng bán Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam theo hoá đơn
số 001245

Nhập tại kho: Kho LED

Địa điểm:

S T T	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực nhập		
1	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	1600		845,60	1.352.960
	Cộng			1600			1.352.960

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Một triệu ba trăm năm mươi hai nghìn chín trăm sáu mươi đồng.

Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 27 tháng 03 năm 2025

**Người lập
phiếu**
(Ký, họ tên)

**Người giao
hàng**
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Trần Kim Hà

Vũ Ngọc Hà

Biểu 2.17. Trích sổ chi tiết TK 5212

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN
Tài khoản: 5212, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tài khoản: 5212								
...	...	...	...	...	...	...	...	...
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	131	1.376.000		24.776.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/03/2025	31/03/2025	NVK05328	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2025	5111		35.867.500		
					35.867.500	35.867.500	35.867.500	
Tổng cộng					35.867.500	35.867.500		

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Vũ Ngọc Hà

Phạm Văn Lùng

Biểu 2.18. Sổ Nhật ký chung

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03a-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG*Tháng 3 năm 2025*

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
...	...	...	...	...	...	...	...
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	5212	131	1.376.000	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	131	5212		1.376.000
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	33311	131	137.600	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	131	33311		137.600
...	...	...	...	...	...	...	...
31/03/2025	31/03/2025	NVK05328	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2025	5111	5212	35.867.500	
31/03/2025	31/03/2025	NVK05328	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2025	5212	5111		35.867.500
...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng						18.427.482.925	18.427.482.925

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

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.19. Sổ Cái TK 521

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

(TRÍCH) SỔ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 3 năm 2025

Tài khoản: 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	Trả lại hàng bán CT TNHH Giầy Adora Việt Nam theo hoá đơn số 001245			131	1.376.000	
31/03/2025	NVK05328	31/03/2025	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2025			5111		35.867.500
			- Cộng số phát sinh				35.867.500	35.867.500
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ...
- Ngày mở sổ:

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 Tháng 03 năm 2025
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và xác định giá vốn theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ. Theo phương pháp này, trị giá vốn hàng xuất bán được xác định như sau:

$$\text{Giá trị hàng hoá xuất kho bình quân} = \text{giá đơn vị bình quân} \times \text{số lượng hàng hoá xuất trong kỳ.} \quad [2.2]$$

$$\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ} = \frac{\text{Giá trị sản phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá trị sản phẩm nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng sản phẩm tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng sản phẩm nhập trong kỳ}} \quad [2.3]$$

2.3.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng

* Chứng từ sử dụng

Phiếu xuất kho;
Bảng tổng hợp nhập – xuất – tồn;
Hoá đơn GTGT;
Và các chứng từ liên quan khác.

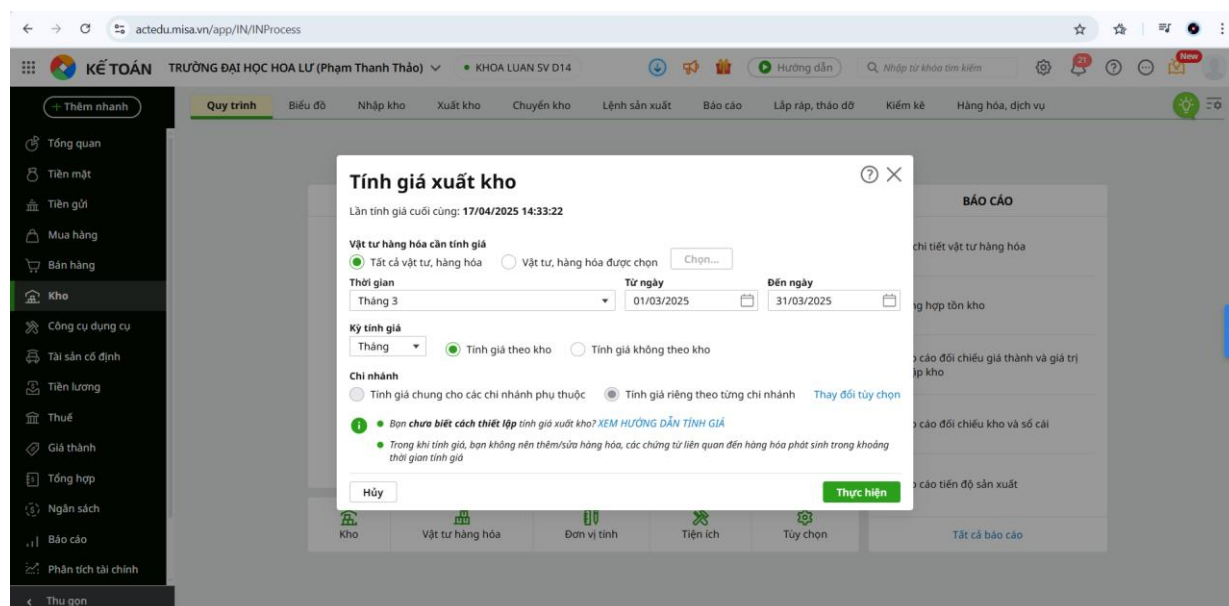
* Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng TK 632 – “Giá vốn hàng bán” để phản ánh giá vốn hàng bán các mặt hàng

2.3.3.3. Quy trình ghi sổ

Hàng ngày khi kế toán nhập liệu từ phần mềm lập chứng từ bán hàng tích kèm phiếu xuất kho thì phần mềm sẽ tự động lập phiếu xuất kho của từng loại sản phẩm, hàng hoá. Dựa vào số lượng nhập - xuất - tồn, phần mềm tự động tính ra đơn giá bình quân của sản phẩm, hàng hoá. Vì vậy, việc tính giá vốn xuất kho được thực hiện đơn giản, nhanh chóng và chính xác hơn.

Cuối tháng, kế toán tiến hành xác định đơn giá xuất kho. Để xác định giá vốn hàng bán theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ, kế toán xác định đơn giá xuất kho trên phần mềm kế toán như sau: **Kho – Tính giá xuất kho**. Đơn giá sẽ được tự động cập nhật, phần mềm tự động cập nhật số liệu vào chứng từ, sổ chi tiết và sổ tổng hợp liên quan.



Hình 2.5. Tính giá xuất kho

Trích dẫn:

Ngày 01/03/2025 mặt hàng “Dây điện 1.5 Cadisun” còn tồn 1.100 Cuộn, trị giá 522.500.000đ. Ngày 31/03/2025 căn cứ vào Sổ chi tiết vật tư hàng hoá và Bảng tổng hợp tồn kho, số lượng nhập thực tế trong tháng là 500 cuộn, trị giá 230.301.200đ. Trong kỳ số lượng hàng xuất bán là 825 cuộn. Vì công ty hạch toán hàng hoá theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ nên từ công thức trên ta tính được đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ của mặt hàng “**Dây điện 1.5 Cadisun**” là:

$$\begin{array}{l} \text{Giá đơn vị bình} \\ \text{quân cả kỳ dự} \\ \text{trữ} \end{array} = \frac{522.500.000 + 230.301.200}{1.100 + 500} = 470.500,75 \text{ đ/cuộn}$$

Trị giá vốn là: $470.500,75 \times 825 = 388.163.119 \text{ đ}$

Tương tự ta tính được đơn giá bình quân của các mặt hàng còn lại.

Biểu 2.20. Phiếu xuất kho 50315

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh,

Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: 02 - VT

(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của
Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10 tháng 03 năm 2025

Nợ: 632

Số: XK50315

Có: 1561

- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thanh Lâm

- Địa chỉ (bộ phận): Nam Định

- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng cho Nguyễn Thanh Lâm theo hoá đơn số 0050503

- Xuất tại kho (ngăn lô): Kho LED A

Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Dây điện 1.5 Cadisun	LED-D004	Cuộn	1,00		470.500,75	470.501
2	F5 Liên Dây Đỏ - JX50	LED-F5D-50	Bóng	200,00		292,00	58.400
3	F5 Liên Dây Trắng - JX50	LED-F5T-50	Bóng	1.500,00		292,00	438.000
4	Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	LED-N5v70HW	Cái	2,00		150.000,00	300.000
	Cộng						1.266.901

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Một triệu hai trăm sáu mươi sáu nghìn chín trăm linh một đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 10 tháng 03 năm 2025

Người lập biểu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.21. Phiếu xuất kho 50510

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh,
Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: 02 - VT
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của
Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 19 tháng 03 năm 2025

Nợ: 632

Số: XK50510

Có: 1561

- Họ và tên người nhận hàng: Phạm Bá Cường (Peter)
- Địa chỉ (bộ phận): Lao People's Democratic Republ
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo HĐ 0050701
- Xuất tại kho (gần lô): Kho LED A

Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	LED-NT-3VN	Bóng	500,00		845,60	422.800
2	Cuộn Cáp	LED-PK001	Cuộn	5,00		159.364,04	796.820
3	Đầu Cáp Trắng	LED-PK002	Bộ	100,00		800,00	80.000
4	Q1 Pro	LED-Q1PRO	Cái	2,00		720.000,00	1.440.000
5	P5 full trong nhà YLR - đế sắt	LED-P5YLR-IN-SAT	Tấm	126,00		106.375,61	13.403.327
6	Led cuộn full màu IC 16703 không keo	LED-LC-FULL16703-KK	Cuộn	5,000		110.191,56	550.958
7	Ống silicon định hình KT20x14	LED-SILICON-20x40	m	25,000		15.000,00	375.000
	Cộng						17.068.905

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Mười bảy triệu không trăm sáu mươi tám nghìn chín trăm linh năm đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 19 tháng 03 năm 2025

Người lập biểu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

Biểu 2.22. Phiếu xuất kho 50535

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh,

Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: 02 - VT(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của
Bộ Tài chính)**PHIẾU XUẤT KHO****Ngày 20 tháng 03 năm 2025**

Nợ: 632

Số: XK50535

Có: 1561

- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Việt Thanh

- Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam

- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam theo HĐ
0050726

- Xuất tại kho (ngăn lô): Kho LED A

Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	LED-NT-3VN	Bóng	5.550,00		845,60	4.693.080
2	Dây điện 1.5 Cadisun	LED-D004	Cuộn	75,00		470.500,75	35.287.556
3	Cuộn Cáp	LED-PK001	Cuộn	35,00		159.364,04	5.577.741
4	Đầu Cáp Trắng	LED-PK002	Bộ	200,00		800,00	160.000
5	Q1 Pro	LED-Q1PRO	Cái	4,00		720.000,00	2.880.000
6	Bông thủy tinh T80	VT-CAB07	Kiện	50,00		320.500,00	16.025.000
	Cộng						64.623.377

- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Sáu mươi bốn triệu sáu trăm hai mươi ba nghìn ba trăm bảy mươi bảy đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 20 tháng 03 năm 2025

**Người lập
biểu****Người nhận
hàng****Thủ kho****Kế toán trưởng****Giám đốc**

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

**(Hoặc bộ phận
có nhu cầu
nhập)**

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng
dấu)

Biểu 2.23. Sổ chi tiết vật tư hàng hoá (Dây điện 1.5 Cadisun)

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S10-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT VẬT TƯ HÀNG HÓA

Mặt hàng: Dây điện 1.5 Cadisun, Tháng 3 năm 2025

Tên kho	Tên hàng	Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	ĐVT	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
								Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
Mã kho: KHO LED													
Mã hàng: LED-D004													
Kho LED A	Dây điện 1.5 Cadisun				Số dư đầu kỳ	Cuộn	475.000					1.100,00	522.500.00
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Kho LED A	Dây điện 1.5 Cadisun	10/03/2025	10/03/2025	XK50315	Xuất kho bán hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	Cuộn	470.500,75			1,00	470.501		
Kho LED A	Dây điện 1.5 Cadisun	20/03/2025	20/03/2025	XK50535	Xuất kho bán hàng CT TNHH Giày Adora VN theo hóa đơn số 0050726	Cuộn	470.500,75			75,00	35.287.556		
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Cộng nhóm: LED-NT-3VN								500,00	230.301.200	825,00	388.163.119	775,00	364.638.081
Cộng nhóm: KHO LED A								500,00	230.301.200	825,00	388.163.119	775,00	364.638.081
Tổng cộng								500,00	230.301.200	825,00	388.163.119	775,00	364.638.081

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

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.24. Sổ chi tiết vật tư hàng hoá (Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi-Ngoài trời)

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S10-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT VẬT TƯ HÀNG HÓA

Mặt hàng: Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi-Ngoài trời, Tháng 3 năm 2025

Tên kho	Tên hàng	Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	ĐVT	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
								Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
Mã kho: KHO LED													
Mã hàng: LED-NT-3VN													
Kho LED A	Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi-Ngoài trời				Số dư đầu kỳ	Bóng	862,00					46.250,00	39.867.500
Kho LED A	Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi-Ngoài trời	19/03/2025	19/03/2025	XK50510	Xuất kho bán hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo hoá đơn số 0050701	Bóng	845,60			500,00	422.800		
Kho LED A	Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi-Ngoài trời	20/03/2025	20/03/2025	XK50535	Xuất kho bán hàng CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726	Bóng	845,60			5.550,00	4.693.080		
Kho LED A	Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi-Ngoài trời	27/03/2025	27/03/2025	NK01056	Nhập kho trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN	Bóng	845,60	1.600,00	1.352.960				
Cộng nhóm: LED-NT-3VN								32.000,00	26.300.700	50.160,00	42.415.296	28.090,00	23.752.904
Cộng nhóm: KHO LED A								32.000,00	26.300.700	50.160,00	42.415.296	28.090,00	23.752.904
Tổng cộng								32.000,00	26.300.700	50.160,00	42.415.296	28.090,00	23.752.904

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

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.25. Sổ chi tiết vật tư hàng hoá (Cuộn cáp)

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S10-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT VẬT TƯ HÀNG HÓA

Mặt hàng: Cuộn cáp, Tháng 3 năm 2025

Tên kho	Tên hàng	Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	ĐVT	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
								Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
Mã kho: KHO LED													
Mã hàng: LED-PK001													
Kho LED A	Cuộn cáp				Số dư đầu kỳ	Cuộn	160.000,00					768,00	122.880.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Kho LED A	Cuộn cáp	19/03/2025	19/03/2025	XK50510	Xuất kho bán hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	Cuộn	159.364,04			5,00	796.820		
Kho LED A	Cuộn cáp	20/03/2025	20/03/2025	XK50535	Xuất kho bán hàng CT TNHH Giày Adora VN theo hóa đơn số 0050726	Cuộn	159.364,04			35,00	5.577.741		
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Cộng nhóm: LED-NT-3VN								600,00	95.130.000	1020,00	162.551.321	348,00	55.458.679
Cộng nhóm: KHO LED A								600,00	95.130.000	1020,00	162.551.321	348,00	55.458.679
Tổng cộng								600,00	95.130.000	1020,00	162.551.321	348,00	55.458.679

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

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.26. Trích Tổng hợp tồn kho

Công ty TNHH MTV Luxer Việt
Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh
Bình

(TRÍCH) TỔNG HỢP TỒN KHO
Tháng 3 năm 2025

Tên kho	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Đầu kỳ		Nhập kho		Xuất kho		Cuối kỳ	
				Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Kho LED A	LED-D004	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	1.100,00	522.500.000	500,00	230.301.200	825,00	388.163.119	775,00	364.638.081
Kho LED A	LED-F5D-50	F5 Liên Dây Đỏ - JX50	Bóng	6.000,00	1.854.000	4.500,00	1.327.500	5.050,00	1.474.600	5.450	1.706.900
Kho LED A	LED-F5T-50	F5 Liên Dây Trắng - JX 50	Bóng	7.700,00	2.310.000	3.200,00	872.800	6.800,00	1.985.600	4.100,00	1.197.200
Kho LED A	LED-N5v70HW	Nguồn 5v70a chống nhiễu HW	Cái	120,00	18.000.000	45,00	6.750.000	80,00	12.000.000	85,00	12.750.000
Kho LED A	LED-NT-3VN	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	46.250,00	39.867.500	32.000,00	26.300.700	50.160,00	42.415.296	28.090,00	23.752.904
Kho LED A	LED-PK001	Cuộn Cáp	Cuộn	768,00	122.880.000	600,00	95.130.000	1.020,00	162.551.321	348,00	55.458.679
Kho LED A	LED-PK002	Đầu Cáp Trắng	Bộ	1.700,00	1.360.000	3.500,00	2.800.000	4.800,00	3.840.000	400,00	320.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng				122.340,00	1.590.428.330	278.562,00	3.821.306.900	300.692,00	4.505.118.166	100.210,00	906.617.064

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.27. Sổ Nhật ký chung

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03a-DN*(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)***(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG***Tháng 3 năm 2025*

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
10/03/2025	10/03/2025	XK50315	Xuất kho bán hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	632	1561	1.266.901	
10/03/2025	10/03/2025	XK50315	Xuất kho bán hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	1561	632		1.266.901
19/03/2025	19/03/2025	XK50510	Xuất kho bán hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	632	1561	17.068.905	
19/03/2025	19/03/2025	XK50510	Xuất kho bán hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	1561	632		17.068.905
20/03/2025	20/03/2025	XK50535	Xuất kho bán hàng CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726	632	1561	64.623.377	
20/03/2025	20/03/2025	XK50535	Xuất kho bán hàng CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050726	1561	632		64.623.377
27/03/2025	27/03/2025	NK01056	Nhập kho trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	1561	632	1.352.960	
27/03/2025	27/03/2025	NK01056	Nhập kho trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245	632	1561		1.352.960
Tổng cộng						18.427.482.925	18.427.482.925

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

- Ngày mở sổ:

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)**Kế toán trưởng**
(Ký, họ tên)**Giám đốc**
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.28. Trích Sổ Cái TK 632

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

(TRÍCH) SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 3 năm 2025**Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán**

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
10/03/2025	XK50315	10/03/2025	Xuất kho bán hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503			1561	1.266.901	
19/03/2025	XK50510	19/03/2025	Xuất kho bán hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701			1561	17.068.905	
20/03/2025	XK50535	20/03/2025	Xuất kho bán hàng CT TNHH Giày Adora VN theo hóa đơn số 0050726			1561	64.623.377	
27/03/2025	NK01056	27/03/2025	Nhập kho trả lại hàng bán CT TNHH Giày Adora VN theo hoá đơn số 001245			1561		1.352.960
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/03/2025	NVK05328	31/03/2025	Kết chuyển lãi lỗ đến ngày 31/03/2025			911		4.469.686.144
			- Cộng số phát sinh				4.505.118.166	4.505.118.166
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

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

- Ngày mở sổ:

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 Tháng 03 năm 2025

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.4. Kế toán các khoản phải thu khách hàng

2.3.4.1. Chứng từ sử dụng

Đơn đặt hàng;

Phiếu xuất kho;

Hoá đơn bán hàng;

Giấy báo Có / Phiếu thu;

Các chứng từ liên quan khác như: Biên bản đối trừ công nợ, hợp đồng...

2.3.4.2. Tài khoản sử dụng

Việc hạch toán các khoản phải thu và theo dõi tình hình thanh toán các khoản phải thu của khách hàng về quá trình tiêu thụ sản phẩm Công ty sử dụng tài khoản 131 “Phải thu khách hàng”.

Hiện nay Công ty sử dụng phần mềm kế toán phục vụ việc hạch toán và theo dõi các nghiệp vụ. Khách hàng của đơn vị được theo dõi theo đối tượng cụ thể.

2.3.4.3. Quy trình ghi sổ

Khi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đến bán hàng, căn cứ vào các chứng từ hợp lệ, kế toán sẽ nhập dữ liệu vào máy. Quá trình này đảm bảo việc ghi nhận doanh thu bán hàng qua tài khoản 511 và số liệu tương ứng vào tài khoản phải thu khách hàng (TK 131). Khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng và các chứng từ liên quan được xác nhận, kế toán sẽ ghi nhận doanh thu qua TK 511 đồng thời ghi số tiền tương ứng vào tài khoản phải thu khách hàng (TK 131). Sau đó máy sẽ tự động cập nhật số liệu vào Sổ Nhật ký chung, đồng thời ghi sổ chi tiết công nợ khách hàng (theo dõi từng khách hàng cụ thể) TK 131, sổ Cái TK 131, Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng.

Khi khách hàng thực hiện thanh toán, căn cứ vào phương thức thanh toán mà kế toán nhập số tiền thu được vào phần tiền gửi hoặc tiền mặt trên hệ thống, phần mềm sẽ sinh Phiếu thu hoặc chứng từ thu tiền gửi ngay sau khi kế toán thực hiện Thu tiền khách hàng. Đồng thời ghi nhận số tiền thanh toán tương ứng vào tài khoản công nợ.

Trích dẫn: Ngày 10/03 xuất bán cho anh Nguyễn Thanh Lâm theo đơn đặt hàng số 55192. Ngày 15/03 anh Lâm thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản số tiền 1.413.500 đồng.

Thu tiền gửi từ khách hàng NTTK050326

Mã khách hàng

Tên khách hàng

Ngày hạch toán

Ngày chứng từ

Số chứng từ

KH00354

Nguyễn Thanh Lâm

15/03/2025

15/03/2025

NTTK050326

Địa chỉ

Nộp vào tài khoản *

Nhân viên thu nợ

Lý do thu

Nam Định

9880186888888

Ngân hàng TMCP Quân đội - Ninh Bình

Thu tiền khách hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn 0050503

Tham chiếu

BH50293 ...

Tổng tiền thanh toán

1.413.500

Hạch toán

Chứng từ

Loại tiền VND

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền
1	Thu tiền khách hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn 0050503	1121	131	1.413.500
				1.413.500

Dính kèm

Dung lượng tối đa 5MB

Kéo/thả tệp vào đây hoặc bấm vào đây

Chi nhánh lập chứng từ: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

Sửa nhanhBỏ ghi

Hình 2.6. Thu tiền gửi từ khách hàng

Biểu 2.29. Giấy báo Có

	GIẤY BÁO CÓ Ngày: 15/03/2025	Mã GDV: Mã KH: Số GD:
Ngân hàng MB Chi nhánh: Ninh Bình Kính gửi: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam Mã số thuế: 2700792932 Hôm nay chúng tôi xin thông báo đã ghi Có tài khoản của khách hàng với nội dung như sau: - Số tài khoản ghi Có: 988.0186.888.888 - Số tiền bằng số: 1.413.500 đồng - Số tiền bằng chữ: Một triệu bốn trăm mười ba nghìn năm trăm đồng. - Nội dung: Thu tiền khách hàng Nguyễn Thanh Lâm		
Giao dịch viên (Ký, ghi rõ họ tên)	Kiểm soát (Ký, ghi rõ họ tên)	

Biểu 2.30. Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng Nguyễn Thanh Lâm

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Khách hàng: Nguyễn Thanh Lâm, Tài khoản: 131, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	TK công nợ	TK đối ứng	Phát sinh		Số dư	
								Nợ	Có	Nợ	Có
Tên khách hàng: Nguyễn Thanh Lâm											
					Số dư đầu kỳ	131				2.786.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
10/03/2025	10/03/2025	BH50293	10/03/2025	0050503	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503	131	5111	1.285.000		2.071.000	
10/03/2025	10/03/2025	BH50293	10/03/2025	0050503	Thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ	131	33311	128.500		2.199.500	
15/03/2025	15/03/2025	NTTK050326			Thu tiền khách hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn 0050503	131	1121		1.413.500	786.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
					Cộng	131		23.387.000	21.743.000	4.430.000	
Tổng cộng								23.387.000	21.743.000	4.430.000	

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.31. Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng Phạm Bá Cường

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Khách hàng: Phạm Bá Cường (Peter), Tài khoản: 131, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	TK công nợ	TK đối ứng	Phát sinh		Số dư	
								Nợ	Có	Nợ	Có
Tên khách hàng: Phạm Bá Cường (Peter)											
					Số dư đầu kỳ	131				18.854.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
19/03/2025	19/03/2025	BH50491	19/03/2025	0050701	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701	131	5111	17.535.000		41.236.000	
19/03/2025	19/03/2025	BH50491	19/03/2025	0050701	Thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ	131	33311	1.753.500		42.989.500	
19/03/2025	19/03/2025	NTTK050520			Thu tiền của Phạm Bá Cường (Peter) theo hoá đơn số 0050701	131	1121		19.288.500	23.701.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
					Cộng	131		222.679.200	196.527.800	45.005.400	
Tổng cộng								222.679.200	196.527.800	45.005.400	

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.32. Trích sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG
Khách hàng: Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam, Tài khoản: 131, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	TK công nợ	TK đối ứng	Phát sinh		Số dư	
								Nợ	Có	Nợ	Có
Tên khách hàng: Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam											
					Số dư đầu kỳ	131				52.910.560	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	20/03/2025	0050726	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giày Adora VN theo hóa đơn số 0050726	131	5111	64.788.000		64.788.000	
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	20/03/2025	0050726	Thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ	131	33311	6.478.800		71.266.800	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	001245	Trả lại hàng bán CT TNHH Giày Adora VN theo hoá đơn số 001245	131	5212		1.376.000	69.890.800	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	001245	Thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ	131	33311		137.600	69.753.200	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
					Cộng	131		327.133.720	275.136.000	104.908.280	
Tổng cộng								327.133.720	275.136.000	104.908.280	

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.33. Sổ tổng hợp công nợ phải thu khách hàng tháng 3 năm 2025

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) TỔNG HỢP CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG
Tài khoản: 131, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 3 năm 2025

Mã khách hàng	Tên khách hàng	TK công nợ	Số dư đầu kỳ		Phát sinh		Số dư cuối kỳ	
			Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
...	...	...	...	...	...	...	...	...
KH00354	Nguyễn Thanh Lâm	131	2.786.000		23.387.000	21.743.000	4.430.000	
KH04864	Phạm Bá Cường (Peter)	131	18.854.000		222.679.200	196.527.800	45.005.400	
KH04918	Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam	131	52.910.560		327.133.720	275.136.000	104.908.280	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng			1.630.514.513		4.823.792.510	5.127.620.500	1.326.686.523	

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.34. Trích Sổ Cái TK 131

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 3 năm 2025

Tài khoản: 131 - Phải thu của khách hàng

Đơn vị tính: VND

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ				1.630.514.513	
			- Số phát sinh trong kỳ	...	...	...	...	...
...	...	...	...					
10/03/2025	BH50293	10/03/2025	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503			5111	1.285.000	
10/03/2025	BH50293	10/03/2025	Đơn hàng bán cho Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn số 0050503			33311	128.500	
15/03/2025	NTTK050326	15/03/2025	Thu tiền khách hàng Nguyễn Thanh Lâm theo hóa đơn 0050503			1121		1.413.500
19/03/2025	BH50491	19/03/2025	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701			5111	17.535.000	
19/03/2025	BH50491	19/03/2025	Đơn hàng bán cho Phạm Bá Cường (Peter) theo hóa đơn số 0050701			33311	1.753.500	
19/03/2025	NTTK050520	19/03/2025	Thu tiền khách hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo hoá đơn số 0050701			1121		19.288.500

20/03/2025	BH50516	20/03/2025	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050793			5111	64.788.000	
20/03/2025	BH50516	20/03/2025	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo hóa đơn số 0050793			33311	6.478.800	
27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245			5212		1.376.000
27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 001245			33311		137.600
...	...	...	...			...	...	...
			- Cộng số phát sinh				4.823.792.510	5.127.620.500
			- Số dư cuối kỳ				1.326.686.523	
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

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

- Ngày mở sổ:

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 Tháng 03 năm 2025

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM

3.1. Đánh giá chung về công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty

Trong nền kinh tế thị trường ngày nay, các doanh nghiệp chịu tác động không nhỏ đến từ những biến động của nền kinh tế. Vì vậy, một doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển được đòi hỏi nhà quản trị doanh nghiệp phải có những chiến lược kinh doanh đúng đắn. Công ty đã trải qua không ít những khó khăn và thử thách, Công ty dần lớn mạnh về mọi mặt và đang khẳng định vị trí của mình trên thị trường. Để có được kết quả như vậy là nhờ Công ty đã thực hiện tốt công tác tổ chức sản xuất kinh doanh và công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu khách hàng nói riêng. Qua quá trình thực tập và tìm hiểu tại Công ty với lý luận đã học được em nhận thấy một số ưu điểm hạn chế và một số đề xuất sau.

3.1.1. Ưu điểm

a. Đánh giá chung về công tác kế toán tại Công ty

- *Về tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty:*

Là một Công ty có quy mô tương đối lớn tại địa bàn tỉnh Ninh Bình, chủ yếu hoạt động sản kinh doanh LED - Quảng cáo - Nội thất karaoke, vì vậy việc áp dụng mô hình tổ chức công tác kế toán tập trung là khá phù hợp. Các kế toán viên được phân công nhiệm vụ rõ ràng, phù hợp với chuyên môn của mình. Thêm vào đó, đội ngũ nhân viên kế toán là người có kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn, có tinh thần trách nhiệm với công việc được giao giúp cho công tác kế toán tại Công ty đạt hiệu quả cao.

- *Về hình thức kế toán:* Công ty áp dụng hình thức kế toán máy dựa trên hình thức Nhật ký chung là phù hợp. Đây là hình thức sổ kế toán đơn giản, giúp cho kế toán thuận tiện trong việc ghi chép, xử lý số liệu kế toán mà còn tiết kiệm thời gian và công sức, tạo điều kiện cho việc cung cấp thông tin đầy đủ kịp thời. Với sự hỗ trợ của kế toán máy, việc ghi chép, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được nhanh chóng hơn, tiết kiệm thời gian và công sức.

- Về hệ thống chứng từ: Các loại chứng từ được Công ty áp dụng theo mẫu quy định do Bộ Tài Chính ban hành. Một số chứng từ khác được Công ty sửa đổi cho phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của mình.

b. Đánh giá về công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty

Thứ nhất, tổ chức công tác bán hàng: Công ty áp dụng đa dạng phương thức bán hàng, Công ty thực sự quan tâm, chú trọng đến chính sách bán hàng, chiến lược nhằm thúc đẩy quá trình tiêu thụ, như việc quảng cáo, giới thiệu sản phẩm trên phương tiện thông tin đại chúng hoặc đến trực tiếp người tiêu dùng. Công tác nghiên cứu thị trường cũng được quan tâm. Việc phản ánh tình hình thanh toán công nợ của khách hàng và bán hàng được phản ánh tới TK 131 điều này làm tăng khả năng theo dõi, quản lý công nợ khách hàng. Rõ ràng trong hạch toán và theo dõi sát sao hơn tình hình bán hàng cũng như công nợ khách hàng... Và thể hiện được mối liên quan giữa 2 dòng tiền và hàng, để cho việc theo dõi thanh toán của khách hàng cho từng mặt hàng đã mua.

Thứ hai, Về công tác kế toán doanh thu: Mọi nghiệp vụ bán hàng đều được kế toán ghi nhận vào doanh thu một cách kịp thời và đầy đủ, chính xác về nội dung. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến doanh thu được cập nhật đều đặn hàng ngày, phù hợp với điều kiện ghi nhận doanh thu.

Việc áp dụng chính sách kế toán này tuân thủ chế độ, chuẩn mực kế toán 14 điều này ảnh hưởng đến doanh thu, công nợ phải thu, kết chuyển giá vốn hàng bán và phản ánh trung thực thời điểm khoá sổ kế toán trên báo cáo tài chính.

Thứ ba, hiện đại hoá công tác kế toán phần mềm: Công ty sử dụng phần mềm kế toán Misa để tạo điều kiện tốt nhất cho kế toán viên hoàn thành nhiệm vụ của mình và đưa ra những thông tin kế toán chính xác và kịp thời hơn. Điều này giúp việc theo dõi đơn hàng, doanh thu bán hàng và công nợ phải thu khách hàng trở nên thuận tiện, dễ dàng.

Thứ tư, về sổ sách kế toán: Việc theo dõi sổ chi tiết hàng hoá hàng tháng, số liệu nhập xuất đã được phản ánh trên sổ chi tiết bán hàng và bảng tổng hợp nhập xuất tồn.

Thứ năm, về quản lý các khoản phải thu khách hàng: Công ty đã theo dõi chi tiết các khoản nợ phải thu theo từng đối tượng khách hàng. Điều này làm cho công tác quản trị bán hàng cũng như thu hồi công nợ, đối chiếu rõ ràng, thuận tiện cho cả người mua và người bán.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm đề cập ở trên, Công ty TNHH MTV Luxer còn tồn tại một số những mặt hạn chế sau:

Về công tác quản lý hàng tồn kho:

- Công ty sử dụng phương pháp giá thực tế bình quân cả kỳ dự trữ để xác định giá xuất kho hàng tồn kho. Tại thời điểm xuất kho kế toán chỉ có thể xác định về mặt số lượng. Cuối tháng, khi kế toán hàng tồn kho tính giá thực tế bình quân cả kỳ dự trữ thì mới xác định được tổng giá trị hàng tồn kho thực tế xuất trong tháng. Dù việc tính giá xuất kho đã trở nên dễ dàng hơn khi được tính tự động trên phần mềm tuy nhiên sẽ không cung cấp được số liệu một cách chính xác khi cần biết giá thực tế hàng xuất kho tại thời điểm bất kỳ trong tháng.

- Công ty đang sử dụng sổ chi tiết vật tư để theo dõi giá vốn hàng, nhưng đó chỉ là sổ nhập – xuất – tồn về số lượng và giá trị vật tư hàng hoá tổng thể, chưa thể hiện rõ chi phí giá vốn thực tế theo từng mã hàng, từng sản phẩm hoàn thiện. Khó khăn trong việc đối chiếu chi phí giá vốn từng sản phẩm hàng hoá với doanh thu, khó kiểm tra khi thanh tra, kiểm toán, làm giảm tính minh bạch và chính xác của báo cáo tài chính.

Về chính sách bán hàng, hiện nay, Công ty không có nhiều chính sách ưu đãi trong kinh doanh. Công ty vẫn chưa áp dụng chiết khấu như chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán dẫn đến mất dần những khách hàng lớn vì tính cạnh tranh của các công ty trên thị trường ngày càng cao, không có các chính sách khuyến mãi khách hàng sẽ chậm thanh toán làm cho quá trình xoay chuyển vốn chậm.

Về công tác thu hồi công nợ, lượng tiêu thụ hàng hóa của Công ty lớn và công nợ của khách hàng qua các tháng tương đối nhiều. Vì vậy nên quá trình thu hồi vốn của Công ty còn chậm trễ dẫn đến quá trình xoay chuyển vốn vào công tác nhập hàng và bán hàng bị ảnh hưởng.

Mặc dù Công ty đã thực hiện việc lập báo cáo công nợ phải thu của khách hàng theo định kỳ hàng tháng, tuy nhiên, phương pháp theo dõi hiện tại còn tồn tại một số hạn chế đáng kể. Cụ thể, Công ty mới chỉ ghi nhận số tiền khách hàng đã thanh toán trong kỳ và tổng số dư còn nợ, nhưng chưa thực hiện việc phân tích chi tiết công nợ theo *tuổi nợ* – tức là chưa phân loại các khoản phải

thu theo thời gian tồn đọng kể từ ngày mua đến hạn thanh toán. Việc không xác định rõ các khoản công nợ còn trong hạn, quá hạn cũng như mức độ quá hạn (ví dụ: quá hạn dưới 30 ngày, từ 31–60 ngày, trên 60 ngày...) đã gây khó khăn trong việc đánh giá chính xác khả năng thu hồi nợ.

Mặt khác, Công ty chưa thực hiện trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi. Đến cuối tháng, cuối quý giá trị các khoản phải thu khách hàng tương đối lớn nhưng Công ty chưa có biện pháp cụ thể để xử lý tình huống xấu, khách hàng không có khả năng thanh toán. Vì vậy khi có trường hợp không đòi được số nợ thì việc phản ánh doanh thu bán hàng của Công ty sẽ không được đảm bảo tính chính xác và hợp lý.

3.2. Giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Qua nghiên cứu lý luận và thực tiễn công tác kế toán ở Công ty, em xin mạnh dạn đề xuất một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu để Công ty xem xét:

3.2.1. Hoàn thiện quá trình hạch toán hàng tồn kho

- Công ty nên sử dụng phương pháp tính giá xuất kho Nhập trước – Xuất trước. Với phương pháp này Công ty sẽ xác định được giá trị tồn khi kịp thời và sát với thực tế nhất, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm xử lý hàng tồn kho. Với khối lượng hàng hoá nhiều thì Công ty cần có kế hoạch kiểm kho hàng tháng để biết tình trạng thừa thiếu hàng hoá trong kho cũng như chất lượng của hàng tồn kho. Hiện tại việc làm trên phần mềm kế toán misa thì công việc tính giá xuất kho dễ dàng hơn rất nhiều.

- Để khắc phục nhược điểm trong việc sử dụng sổ chi tiết vật tư hàng hoá, Công ty nên sử dụng “Sổ chi phí sản xuất kinh doanh” theo mẫu quy định trích xuất từ phần mềm Misa. Đảm bảo mỗi lần xuất bán đều được theo dõi về số lượng, giá vốn và thành tiền riêng biệt. Khi cần đối chiếu với hoá đơn, doanh thu hay lập báo cáo kiểm kê, kế toán chỉ việc tổng hợp nhanh từ sổ này mà không cần truy ngược vào sổ vật tư hàng hoá tổng hợp. Đồng thời, sổ giá vốn hàng bán hỗ trợ nhanh chóng cho công tác kiểm tra, thanh tra, giúp chứng minh chi phí hợp lý, hợp lệ, bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp.

Biểu 3.1. Sổ chi phí sản xuất, kinh doanh

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Mẫu số: S36-DN*(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC**Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)***SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH***(Dùng cho các TK: 154, 242, 335, 621, 622, 623, 627, 631, 632, 641, 642)**Tháng 3 năm 2025**- Tài khoản: 632 - Giá vốn hàng bán***- Đối tượng tập hợp chi phí: LED-NT-3VN - Cụm 3 bóng Vàng nghệ mắt lồi – Ngoài trời**

Ngày hạch toán	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi Nợ tài khoản 632
	Số hiệu	Ngày, tháng			Tổng số tiền
...	...	...	...	...	...
19/03/2025	XK50510	19/03/2025	Xuất kho bán hàng Phạm Bá Cường (Peter) theo hoá đơn số 0050701	156	422.800
20/03/2025	XK50535	20/03/2025	Xuất kho bán hàng CT TNHH Giấy Adora VN theo hoá đơn số 0050726	156	4.693.080
...	...	...	...	...	...
			Cộng số phát sinh trong kỳ		42.415.296
			Ghi Có TK: 632		1.352.960
			Số dư cuối kỳ		41.062.336

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

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập*(Ký, họ tên)***Giám đốc***(Ký, họ tên, đóng dấu)*

3.2.2. Áp dụng các chính sách ưu đãi

Khi xây dựng chính sách chiết khấu thương mại và ưu đãi thanh toán, cần cân đối giữa mục tiêu thu hút – giữ chân khách hàng và khả năng sinh lời của Công ty. Tùy từng giá trị đơn hàng, Công ty có thể áp dụng các chính sách chiết khấu cho phù hợp kèm theo một vài điều kiện như chỉ áp dụng nếu khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản, giới hạn phạm vi số tiền được chiết khấu.

Thực trạng các khoản phải thu tại đơn vị ngày càng có xu hướng gia tăng, mặt khác việc thu hồi các khoản nợ là ngày càng khó khăn. Chính vì thế, Công ty cần có chính sách, chủ trương bán hàng một cách linh động để không ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng cũng như khả năng thu hồi nợ.

- Đối với khoản chiết khấu thương mại khi khách hàng mua với số lượng lớn Công ty sẽ hạch toán vào tài khoản 5211- “Chiết khấu thương mại”. Số tiền chiết khấu được hiện thị ngay trên chứng từ bán hàng, nhập tỷ lệ chiết khấu phần mềm tự động tính ra tiền chiết khấu.

Sau khi biết được số % mà khách hàng được chiết khấu, khi lập **Chứng từ bán hàng**, phần chiết khấu kế toán chọn “Chiết khấu theo % hoá đơn”- Nhập % chiết khấu mà khách hàng được hưởng theo chính sách được đưa ra.

- Với những khách hàng thanh toán tiền ngay trong vòng từ 3 đến 7 ngày (tính từ ngày phát hành hoá đơn) (ghi rõ điều kiện trong hợp đồng hoặc đơn đặt hàng) nên áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán. Khi doanh nghiệp thực hiện chiết khấu thanh toán cho khách hàng, căn cứ vào hoá đơn GTGT và các chứng từ liên quan khác, kế toán ghi:

Nợ TK 635- Chi phí tài chính

Có các TK 111,112

Trên phần mềm Misa việc tính toán chiết khấu được tự động, nhân viên kế toán chỉ cần nhập % chiết khấu thì máy sẽ tự động tính ra số tiền chiết khấu.

Bảng 3.1. Chính sách chiết khấu

Nhóm khách hàng	Chiết khấu thương mại	Ưu đãi thanh toán sớm (≤ 3 ngày)	Ưu đãi thanh toán sớm (≤ 7 ngày)	Tổng chiết khấu tối đa
Giá trị đơn hàng				
Nhóm 1: Đối tác 2 chiều (Khách hàng kiêm nhà cung cấp)				
Từ 30 triệu đến 50 triệu	0,50%	0,50%	0,25%	1,00%
Trên 50 triệu đến 100 triệu	0,75%	0,75%	0,50%	1,50%
Trên 100 triệu	1,00%	0,75%	0,50%	1,75%
Nhóm 2: Khách hàng thường xuyên				
Từ 30 triệu đến 50 triệu	0,40%	0,40%	0,20%	0,80%
Trên 50 triệu đến 100 triệu	0,60%	0,60%	0,40%	1,20%
Trên 100 triệu	0,75%	0,50%	0,40%	1,25%
Nhóm 3: Khách hàng không thường xuyên / mới				
Từ 30 triệu đến 50 triệu	0,25%	0,25%	0,10%	0,50%
Trên 50 triệu đến 100 triệu	0,40%	0,30%	0,20%	0,70%
Trên 100 triệu	0,50%	0,30%	0,20%	0,80%

Ví dụ: Đơn đặt hàng của Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam ngày 20/03, giá trị đơn hàng là 64.788.000đ (chưa bao gồm VAT 10%).

- Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam thuộc nhóm khách hàng thường xuyên mua hàng của Công ty.
- Công ty không được trừ thêm khoản chiết khấu thanh toán.

Theo như chính sách bảng 3.1, tổng chiết khấu là: 0,60%. Số tiền chiết khấu thương mại Công ty Adora được nhận là:

$$64.788.000 * 0,60\% = 388.728\text{đ}$$

Biểu 3.2. Hoá đơn GTGT 0050726 (có chiết khấu thương mại)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE) <i>Bản thể hiện của hóa đơn điện tử</i> (Electronic invoice display) <i>Ngày 20 tháng 03 năm 2025</i>			Ký hiệu: 1C25TAA Số (Invoice No): 0050726		
Mã CQT: 59S05RU35967366THC24FG8374ATH					
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700792932 Địa chỉ (<i>Address</i>): Số 385, đường Trần Hưng Đạo, Phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Điện thoại (<i>Tel</i>): 0902.101.866 Số Tài khoản (<i>AC No</i>): 988.0186.888.888 – Ngân hàng Quân Đội MBBank Chi nhánh Ninh Bình					
Họ tên người mua hàng(<i>Customers name</i>): Nguyễn Việt Thanh Tên đơn vị (<i>Comanys name</i>): Công ty TNHH Giày Adora Việt Nam Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700557199 Địa chỉ (<i>Address</i>): KCN Tam Điệp, xã Quang Sơn, TP Tam Điệp, Ninh Bình Số Tài khoản (<i>AC No</i>): Hình thức thanh toán(<i>Payment method</i>): TM/CK					
STT (No)	Tên hàng hoá, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Cụm 3 bóng Vàng Nghệ mắt lồi - Ngoài trời	Bóng	5.550,00	860	4.773.000
2	Dây điện 1.5 Cadisun	Cuộn	75,00	475.000	35.625.000
3	Cuộn Cáp	Cuộn	35,00	160.000	5.600.000
4	Đầu Cáp Trắng	Bộ	200,00	800	160.000
5	Q1 Pro	Cái	4,00	720.000	2.880.000
6	Bông thủy tinh T80	Kiện	50,00	315.000	15.750.000
Tỷ lệ chiết khấu: 0,60%			Số tiền chiết khấu:		388.728
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (<i>Total amount</i>)					64.399.272
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%		Tiền thuế GTGT(VAT amount)			6.439.927
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (<i>Total payment</i>)					70.839.199
Số tiền viết bằng chữ(<i>Amount in words</i>): Bảy mươi triệu tám trăm ba mươi chín nghìn một trăm chín mươi chín đồng./.					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)			Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		
✓ Đã được ký điện tử bởi (Signed digitally by) CÔNG TY TNHH MTV LUXER VIỆT NAM Ngày: 20/03/2025					

Chứng từ bán hàng BH50516 1. Bán hàng hóa trong nước Nhập số phiếu xuất Hướng dẫn

Nguyễn Viết Thanh Khu công nghiệp Tam Điệp, Xã Quang Sơn, Thành phố Tam Điệp, Ninh Bình 20/03/2025

Nhân viên bán hàng Diễn giải Số chứng từ
 Nguyễn Thị Bích Đơn hàng bán cho CT TNHH GIẤY ADORA VN theo HĐ 0050726 BH50516

Tham chiếu DH55655 0050726 XK50535 ...

Điều khoản thanh toán Số ngày được nợ Hạn thanh toán DD/MM/YYYY

Hàng tiền Giá vốn Loại tiền VND Chiết khấu Theo % hóa đơn 0,60

#	Mã hàng	Kho	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Tỷ lệ CK (%)	Tiền chiết
1	LED-NT-3VN	KHO LED	131	5111	Bóng	5.550,00	860,00	4.773.000	0,60	
2	LED-D004	KHO LED	131	5111	Cuộn	75,00	475.000,00	35.625.000	0,60	
3	LED-PK001	KHO LED	131	5111	Cuộn	35,00	160.000,00	5.600.000	0,60	
4	LED-PK002	KHO LED	131	5111	Bộ	200,00	800,00	160.000	0,60	
5	LED-Q1PRO	KHO LED	131	5111	Cái	4,00	720.000,00	2.880.000	0,60	
6	VT-CAB07	VTA	131	5111	Kiện	50,00	315.000,00	15.750.000	0,60	
						5.914,00		64.788.000		

Tổng số: 6 bản ghi 20 bản ghi trên 1 trang Trước 1 Sau

Thêm dòng Thêm ghi chú Xóa hết dòng

Địa điểm giao hàng

Số đơn hàng từ hệ thống khác Sàn thương mại điện tử
 Chi nhánh lập chứng từ: Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam

Tổng tiền hàng 64.788.000
 Chiết khấu 388.728
 Thuế GTGT 6.439.927
 Tổng tiền thanh toán 70.839.199

Activate Windows
 Go to Settings to activate Windows.

In Tiện ích Hiển thị tài khoản Sửa nhanh Bỏ ghi

Hình 3.1. Chứng từ bán hàng 50516 (có chiết khấu thương mại)

Biểu 3.3. Sổ chi tiết tài khoản 5211

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN
Tài khoản: 5211, Loại tiền:<<Tổng hợp>>, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải chung	TK đối ứng	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tài khoản: 5211								
...	...	...	...	...	...	...	...	...
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo HĐ 0050726	131	388.728			
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo HĐ 001245	131		8.256		
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tổng cộng								

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 03 năm 2025
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 3.4. Chi tiết công nợ phải thu khách hàng

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

(TRÍCH) CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG
Khách hàng: Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam, Tài khoản: 131, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Tháng 3 năm 2025

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	TK công nợ	TK đối ứng	Phát sinh		Số dư	
								Nợ	Có	Nợ	Có
Tên khách hàng: Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam											
					Số dư đầu kỳ	131				52.910.560	
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	20/03/2025	0050726	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo HĐ 0050726	131	5111	64.788.000		64.788.000	
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	20/03/2025	0050726	Đơn hàng bán cho CT TNHH Giấy Adora VN theo HĐ 0050726	131	5211		388.728	64.399.272	
20/03/2025	20/03/2025	BH50516	20/03/2025	0050726	Thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ	131	33311	6.439.927		70.839.199	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	001245	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo HĐ 001245	131	5212		1.376.000	69.463.199	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	001245	Trả lại hàng bán CT TNHH Giấy Adora VN theo HĐ 001245	131	5211	8.256		69.471.455	
27/03/2025	27/03/2025	BTL01165	27/03/2025	001245	Thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ	131	33311		136.774	69.334.681	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...		...
					Cộng	131		327.103.103	275.523.902	104.489.761	
Tổng cộng								327.103.103	275.523.902	104.489.761	

Ngày 31 tháng 03 năm 2025

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

3.2.3. Về việc nâng cao chất lượng quản lý các khoản nợ

- Khi lượng hàng tiêu thụ càng lớn sẽ dẫn đến công nợ hàng tháng càng nhiều ảnh hưởng đến việc thu hồi vốn của Công ty gây ra việc thiếu vốn nhập xuất hàng. Vì vậy, Công ty không chỉ lập báo cáo công nợ khách hàng mà còn nên phân tích tình hình thu hồi nợ phân kỳ tuổi nợ xem các khoản nợ thuộc nhóm tuổi nợ nào.

Đặc biệt, cuối mỗi tháng Công ty nên có Báo cáo tuổi nợ khách hàng. Báo cáo cần phân định rõ số tiền trong hạn thanh toán hay quá hạn thanh toán, và nếu quá hạn thanh toán thì phải xác định rõ là quá hạn bao nhiêu ngày...để xem xét khả năng thu hồi các khoản quá hạn và đưa ra những cách thức thu hồi kịp thời.

Bảng 3.2. Phân loại nhóm khách hàng

Nhóm KH	Mô tả
Nhóm 1	Đối tác 2 chiều (Khách hàng kiêm nhà cung cấp)
Nhóm 2	Khách hàng thường xuyên
Nhóm 3	Khách hàng không thường xuyên / khách hàng mới

Bảng 3.3. Phân loại tuổi nợ theo nhóm khách hàng – Nhóm 1

Nhóm tuổi nợ	Thời gian quá hạn	Ngưỡng dư nợ (VNĐ)	Mức độ cảnh báo
A – Trong hạn	0 – 45 ngày	0 – ≤ 50 triệu	Bình thường
B – Quá hạn nhẹ	46 – 75 ngày	> 50 – ≤ 100 triệu	Cảnh báo sớm
C – Quá hạn vừa	76 – 90 ngày	> 100 – ≤ 150 triệu	Cảnh báo trung bình
D – Quá hạn nặng	Trên 90 ngày	> 150 triệu	Cảnh báo cao

Bảng 3.4. Phân loại tuổi nợ theo nhóm khách hàng – Nhóm 2

Nhóm tuổi nợ	Thời gian quá hạn	Ngưỡng dư nợ (VNĐ)	Mức độ cảnh báo
A – Trong hạn	0 – 30 ngày	0 – ≤ 30 triệu	Bình thường
B – Quá hạn nhẹ	31 – 60 ngày	> 30 – ≤ 70 triệu	Cảnh báo sớm
C – Quá hạn vừa	61 – 90 ngày	> 70 – ≤ 100 triệu	Cảnh báo trung bình
D – Quá hạn nặng	Trên 90 ngày	> 100 triệu	Cảnh báo cao

Bảng 3.5. Phân loại tuổi nợ theo nhóm khách hàng – Nhóm 3

Nhóm tuổi nợ	Thời gian quá hạn	Ngưỡng dư nợ (VNĐ)	Mức độ cảnh báo
A – Trong hạn	0 – 15 ngày	0 – ≤ 10 triệu	Bình thường
B – Quá hạn nhẹ	16 – 30 ngày	> 10 – ≤ 20 triệu	Cảnh báo sớm
C – Quá hạn vừa	31 – 60 ngày	> 20 – ≤ 30 triệu	Cảnh báo trung bình
D – Quá hạn nặng	Trên 60 ngày	> 30 triệu	Cảnh báo cao

Biểu 3.5. Mẫu báo cáo công nợ phải thu theo nhóm khách hàng

Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam
Số 385, đường Trần Hưng Đạo, phường Ninh Khánh, Thành phố Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

PHÂN TÍCH CÔNG NỢ PHẢI THU THEO TUỔI NỢ
Nhóm khách hàng: 2, Tài khoản: 131, Đến ngày 31/03/2025

Mã khách hàng	Tên khách hàng	Địa chỉ	Tổng nợ	Trong hạn		Nợ quá hạn			
				0-30 ngày	Tổng	31-60 ngày	61-90 ngày	Trên 90 ngày	Tổng
Mã nhóm khách hàng:	Tên nhóm khách hàng:								
Cộng nhóm:									
Tổng cộng									

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Theo dõi các khoản từ nhỏ nhất để đảm bảo không bỏ sót khách hàng tiềm năng. Mặc dù có thể chậm đến ngày 30, Công ty vẫn xem là “trong hạn” để tránh quá mức nhắc nhở, chỉ nhắc chung vào tuần cuối của tháng. Việc phân cấp theo cả thời gian và quy mô dư nợ giúp tập trung nguồn lực thu hồi cho các khoản rủi ro cao nhất. Sau khi lập bảng, công ty dễ dàng nhận diện khách hàng nào đang chậm thanh toán kéo dài, từ đó thiết lập các ưu tiên thu hồi công nợ phù hợp.

- Cơ chế thu hồi công nợ thông qua ưu đãi thanh toán sớm: Khách hàng thanh toán sớm sẽ được hưởng chính sách chiết khấu theo bảng ưu đãi thanh toán đã quy định (Bảng 3.1), nhằm khuyến khích dòng tiền sớm và ổn định dòng vốn lưu động cho Công ty.

- Các biện pháp xử lý nợ chậm thanh toán: Việc xử lý nợ chậm thanh toán là thiết yếu và cần được thực hiện theo mức độ quá hạn của khoản nợ. Dựa trên bảng phân loại tuổi nợ đã ban hành, từng mức độ tương ứng với 1 bộ biện pháp xử lý riêng biệt nhằm đảm bảo tính linh hoạt, hiệu quả nhưng vẫn kiểm soát chặt chẽ rủi ro công nợ. Căn cứ vào bảng phân loại tuổi nợ và ngưỡng như nợ cảnh báo, Công ty sẽ áp dụng các biện pháp xử lý tương ứng như sau:

Đối với mức quá hạn nhẹ: Trong giai đoạn này, khách hàng vẫn có khả năng chi trả nhưng có thể đang gặp khó khăn ngắn hạn về dòng tiền hoặc thiếu sót trong khâu kiểm soát thanh toán. Biện pháp đầu tiên là gửi thông báo nhắc nhở qua các kênh liên lạc nhanh như điện thoại, email hoặc ứng dụng tin nhắn như Zalo, Mess. Thông báo cần nêu rõ thời gian quá hạn, số tiền cần thanh toán và cảnh báo về việc mất quyền hưởng các ưu đãi nếu không thanh toán trong vòng 7 ngày tiếp theo. Song song đó, Công ty có thể xem xét việc tạm dừng hoặc hạn chế các ưu đãi như chiết khấu thương mại, chính sách giao hàng linh hoạt hoặc ưu tiên trong sản xuất. Điều này giúp tạo sức ép vừa phải, buộc khách hàng có trách nhiệm hơn trong việc thực hiện nghĩa vụ tài chính mà không phá vỡ mối quan hệ hợp tác.

Đối với mức quá hạn vừa: Ở giai đoạn này, nguy cơ mất vốn bắt đầu gia tăng và Công ty cần có hành động cứng rắn hơn. Bộ phận kế toán sẽ gửi văn bản yêu cầu thanh toán chính thức, có chữ ký của Kế toán trưởng hoặc Giám đốc Công ty, để thể hiện tính pháp lý và nghiêm trọng của vấn đề. Đồng thời, Công ty có thể chủ động đề xuất một phương án trả nợ chia kỳ, ví dụ khách hàng tạm ứng trước 50% giá trị nợ trong vòng 10 ngày, phần còn lại chia đều cho hai đợt tiếp theo. Trong thời gian chờ thanh toán, Công ty tạm ngưng việc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ, đồng thời cảnh báo khách hàng rằng việc kéo dài tình trạng nợ sẽ khiến họ bị đưa vào danh sách theo dõi rủi ro. Biện pháp này nhằm thúc đẩy khách hàng chủ động hợp tác thay vì trì hoãn.

Quá hạn nặng: Đây là nhóm rủi ro cao, có khả năng trở thành nợ khó đòi nếu không xử lý kịp thời. Công ty cần tiến hành tổng hợp hồ sơ công nợ, bao gồm hóa đơn, biên bản giao hàng, hợp đồng và các tài liệu xác nhận giao dịch để làm căn cứ pháp lý. Sau đó, gửi thư cảnh báo pháp lý đến khách hàng, thông báo rõ ràng rằng Công ty có thể thực hiện các biện pháp pháp lý như khởi kiện tại Tòa án nhân dân cấp có thẩm quyền nếu khách hàng tiếp tục không hợp tác. Trường hợp khách hàng có dấu hiệu không còn khả năng thanh toán hoặc cố tình né tránh, Công ty cần chính thức đưa họ vào danh sách nợ khó đòi. Song song đó, Công ty có thể sử dụng dịch vụ của đơn vị thu nợ chuyên nghiệp, nhằm tăng tính răn đe và đẩy nhanh quá trình thu hồi. Các khoản nợ này cũng cần được báo cáo Ban giám đốc để có quyết định tiếp theo về việc xóa nợ, xử lý bằng dự phòng hay tiếp tục theo đuổi pháp lý.

Công ty cần từng bước xây dựng bằng văn bản các tiêu chí xác định nợ khó đòi để áp dụng thống nhất cho toàn Công ty như thời gian trả chậm tối đa, giá trị nợ tối đa có thể chấp nhận trả chậm, phản ứng của khách hàng đối với khoản nợ, hướng xử lý đối với các trường hợp nợ khó đòi... danh sách các khách hàng nợ khó đòi cũng cần được cập nhật và thông báo thường xuyên đến bộ phận kinh doanh góp phần tạo điều kiện cho các nhân viên tư vấn chủ động hơn trong công tác chuyên môn, giảm gánh nặng thu hồi nợ cho kế toán của Công ty.

- Bên cạnh đó, Công ty cũng nên lập quỹ dự phòng nợ phải thu khó đòi, để không ảnh hưởng xấu đến nguồn vốn quay vòng hoạt động kinh doanh của Công ty trong trường hợp khách hàng nợ nhiều mà chưa kịp thu hồi được. Từ đó giúp Công ty đứng vững và phát triển có hiệu quả.

Hàng quý, Công ty cần **lập dự phòng nợ phải thu khó đòi** theo Thông tư 228/2009/TT-BTC ngày 7/12/2009. Để tránh trích lập quá sớm gây ảnh hưởng đến dòng vốn, Công ty nên bắt đầu lập dự phòng khi khoản nợ đã quá hạn từ trên 6 tháng. Mức áp dụng này chung cho cả 3 nhóm khách hàng, dù khách hàng VIP, khi khoản nợ đã quá hạn trên 6 tháng đều mang tính khó đòi tương đối, nên áp dụng cùng một khung tỷ lệ trích lập. Điều này giúp Công ty dễ quản lý, so sánh và lập báo cáo thống nhất.

Bảng 3.6. Tỷ lệ trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

Tuổi nợ	Tỷ lệ trích lập dự phòng	Giải thích
0 – 6 tháng	0%	Khoản nợ mới phát sinh hoặc chưa quá hạn trong 6 tháng đầu. Các khoản này được coi là chưa đến hạn hoặc mới quá hạn, ưu tiên thu hồi trước do vậy xác suất thu hồi cao và chưa cần trích lập trong kỳ.
>6 - ≤ 8 tháng	10%	Trích một phần nhỏ để đề phòng, không làm giảm khá mạnh vốn.
>8 - ≤ 10 tháng	20%	Khả năng thu hồi giảm rõ, tăng tỷ lệ trích để giám sát và cảnh báo sớm.
>10 - ≤ 12 tháng	40%	Nợ đã hơn 1 quý, rất khó thu hồi, mức trích lập tăng lên.
>12 tháng	100%	Đây được xem là khoản nợ khó đòi nhất, nên trích 100%. Toàn bộ giá trị khoản nợ được đưa vào dự phòng. Xác định khó đòi gần như chắc chắn, trích đủ.

6 tháng = 180 ngày; 9 tháng = 270 ngày; 12 tháng = 365 ngày

Mỗi khoản dự phòng được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp (TK 642). Nếu sau khi trích lập, một khoản nợ được thu hồi (toàn bộ hoặc một phần), phần dự phòng tương ứng sẽ được hoàn nhập vào doanh thu khác trong kỳ thu hồi.

Ví dụ: Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam mua hàng ngày 20/03, giá trị đơn hàng là 64.788.000đ, đến hết tháng 3 vẫn chưa thanh toán. Vào ngày 31/3, khoản phải thu này có tuổi nợ khoảng 11 ngày (<6 tháng). Theo như tỷ lệ trích lập ở bảng 3.5, chỉ khi quá hạn từ 6 tháng trở lên mới được xem xét trích lập dự phòng. Vì vậy khoản phải thu của Công ty TNHH Giấy Adora Việt Nam ở tuổi nợ dưới 6 tháng chưa cần trích (0%).

KẾT LUẬN

Việt Nam đang bước vào giai đoạn phát triển mạnh mẽ trong bối cảnh nền kinh tế mở và hội nhập quốc tế sâu rộng. Trong môi trường đầy tính cạnh tranh này, mỗi doanh nghiệp cần xác định rõ mục tiêu, chiến lược và con đường phát triển riêng biệt của mình. Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam cũng không nằm ngoài xu thế đó, luôn nỗ lực đổi mới để thích ứng và phát triển bền vững. Để trở thành một công cụ quản lý hiệu quả, công tác kế toán – đặc biệt là kế toán bán hàng và công nợ phải thu – cần được cải tiến và hoàn thiện liên tục nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý ngày càng cao của doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo tính minh bạch, chính xác trong công tác tài chính, hỗ trợ tốt cho việc ra quyết định của ban lãnh đạo và góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Khoá luận tốt nghiệp “Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam” đã đề cập tới những vấn đề lý luận cơ bản, tình hình thực tế tại Công ty và đưa ra một số biện pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam.

Tuy nhiên, do thời gian có hạn và kiến thức còn nhiều hạn chế nên bài khoá luận không thể tránh khỏi những sai sót, em rất mong nhận được sự đánh giá, những ý kiến đóng góp quý báu từ các thầy cô để bài khoá luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo, phòng kế toán Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam và ThS. Lê Thị Uyên đã nhiệt tình hướng dẫn và giúp đỡ em trong suốt quá trình tìm hiểu, nghiên cứu và hoàn thành Luận văn của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tài chính của Công ty giai đoạn 2022 – 2024.
2. Nguyễn Thị Cẩm Nhung (2020), *Kế toán công nợ phải thu khách hàng và phải trả người bán tại công ty TNHH đầu tư và thương mại Thanh Phương*, Trường Đại học Gia Định.
3. Nguyễn Thị Thu Hiền (2023), *Thực trạng kế toán bán hàng hoá tại công ty TNHH Tân Hoàng Hải NB*, Trường Đại học Hoa Lư.
4. PGS.TS Phạm Văn Công (2012), *Giáo trình Kế toán tài chính*, Nxb Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
5. Phạm Thị Gái (2018), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân.
6. Tài liệu trong Công ty TNHH MTV Luxer Việt Nam : hệ thống sổ kế toán...
7. Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính về hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014.
8. Trang web: www.webketoan.com, <https://helpsme.misa.vn/>,...