

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

Nguyễn Ngọc Hà

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY
TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Mã sinh viên 2653011193

Ngành Kế toán

NINH BÌNH, 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA KINH TẾ

Nguyễn Ngọc Hà

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY
TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Mã sinh viên 2653011193

Ngành Kế toán

Người hướng dẫn: ThS. Lê Thị Liễu

NINH BÌNH, 2026

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: Nguyễn Ngọc Hà

Sinh viên lớp: D15KT2

Khoa: Kinh tế

Đề tài khóa luận tốt nghiệp “Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa” là sản phẩm của cá nhân em trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu và làm khóa luận tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa.

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 Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa 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 năm 2026

Giảng viên hướng dẫn

Sinh viên

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Sinh viên Nguyễn Ngọc Hà – Lớp D15KT2 – 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 Nguyễn Ngọc Hà đã mạnh dạn đưa ra những giải pháp mới hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa.

Giảng viên hướng dẫn

(Ký, ghi rõ họ tên)

BẢNG CÁC KÍ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

TT	Từ viết tắt	Diễn giải
1	BCTC	Báo cáo tài chính
2	Công ty	Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa
3	DN	Doanh nghiệp
4	GTGT	Giá trị gia tăng
5	TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
6	XK	Xuất khẩu
7	BVMT	Bảo vệ môi trường
8	TSCĐ	Tài sản cố định
9	SDĐK	Số dư đầu kỳ
10	SDCK	Số dư cuối kỳ
11	TK	Tài khoản
12	HĐ	Hóa đơn
13	MST	Mã số thuế

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Bảng 1.1. Phân loại công nợ phải thu theo nội dung kinh tế	18
Bảng 2.1. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa từ năm 2023 đến năm 2025.....	51
Bảng 3.1. Tỷ lệ trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi	156
Biểu 2.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa.....	64
Biểu 2.2. Biên bản xác nhận khối lượng.....	68
Biểu 2.3. Biên bản bàn giao hàng hóa.....	69
Biểu 2.4. Hóa đơn GTGT số 00000002	70
Biểu 2.5. Phiếu xuất kho số XK00505.....	73
Biểu 2.6. Hóa đơn GTGT số 00000004.....	74
Biểu 2.7. Phiếu xuất kho số XK00507.....	77
Biểu 2.8. Hóa đơn GTGT số 00000009	78
Biểu 2.9. Phiếu xuất kho số XK00517.....	81
Biểu 2.10. Thẻ kho Đá base A	84
Biểu 2.11. Thẻ kho Đá xô bò	85
Biểu 2.12. Thẻ kho Cát xây dựng	86
Biểu 2.13. Sổ chi tiết bán hàng (Đá base A).....	88
Biểu 2.14. Sổ chi tiết bán hàng (Đá xô bò)	89
Biểu 2.15. Sổ chi tiết bán hàng (Cát xây dựng).....	90
Biểu 2.16. Bảng tổng hợp doanh thu theo mặt hàng tháng 1	92
Biểu 2.17.Sổ chi tiết tài khoản 5111	94
Biểu 2.18. Sổ nhật ký chung	96
Biểu 2.19. Sổ cái TK 511	100
Biểu 2.20. Biên bản thỏa thuận giảm giá hàng bán	105
Biểu 2.21. Hóa đơn GTGT số 00000044	107
Biểu 2.22. Sổ chi tiết vật tư hàng hóa (Đá base A)	114

Biểu 2.23. Sổ chi tiết vật tư hàng hóa (Đá xô bồ)	115
Biểu 2.24. Sổ chi tiết vật tư hàng hóa (Cát xây dựng)	116
Biểu 2.25. Bảng tổng hợp tồn kho	118
Biểu 2.27. Sổ nhật ký chung	119
Biểu 2.28. Sổ cái TK 632	122
Biểu 2.29. Giấy báo Có	127
Biểu 2.30. Biên bản đối chiếu công nợ	129
Biểu 2.31. Sổ chi tiết công nợ phải thu Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long.....	131
Biểu 2.32. Sổ chi tiết công nợ phải thu Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong.....	132
Biểu 2.33. Sổ chi tiết công nợ phải thu Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại PLC Việt Nam.....	134
Biểu 2.34. Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng	136
Biểu 2.35. Sổ nhật ký chung	138
Biểu 2.36. Sổ cái TK 131	141
Biểu 3.1. Minh họa hóa đơn chiết khấu thương mại.....	149
Biểu 3.2. Báo cáo phân tích công nợ phải thu theo tuổi nợ tháng 1/2026....	168
Biểu 3.3. Biên bản đối chiếu và xác nhận công nợ.....	170

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1. Khai báo Khách hàng mới.....	61
Hình 2.2. Lập chứng từ bán hàng.....	62
Hình 2.3. Chứng từ bán hàng 00546	71
Hình 2.4. Khai báo HĐ 00000002	72
Hình 2.5. Chứng từ bán hàng 00548	75
Hình 2.6. Khai báo HĐ 00000004	76
Hình 2.7. Chứng từ bán hàng 00553	79
Hình 2.8. Khai báo HĐ 00000009	80
Hình 2.9. Thủ kho	82
Hình 2.10. Xuất thẻ kho	83
Hình 2.11. Xuất sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng	87
Hình 2.12. Xuất bảng tổng hợp doanh thu theo mặt hàng	91
Hình 2.13. Xuất báo Sổ chi tiết các tài khoản.....	93
Hình 2.14. Xuất sổ nhật ký chung.....	95
Hình 2.15. Xuất Sổ cái	99
Hình 2.16. Chứng từ giảm giá hàng bán BGG00001.....	108
Hình 2.17. Tính giá xuất kho	111
Hình 2.18. Xuất Sổ chi tiết vật tư hàng hóa	113
Hình 2.19. Xuất bảng tổng hợp tồn kho.....	117
Hình 2.20. Thu tiền gửi của khách hàng	128
Hình 2.21. Xuất Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng	130
Hình 2.22. Xuất Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng.....	135
Hình 3.1. Mã khách hàng	147
Hình 3.2. Nhập chứng từ nghiệp vụ khác	150
Hình 3.3. Khai báo chứng từ chiết khấu thương mại.....	151
Hình 3.4. Nghiệp vụ tiền gửi.....	153
Hình 3.5. Khai báo chiết khấu thanh toán qua ngân hàng	154

Hình 3.6. Khai báo nhóm khách hàng.....	158
Hình 3.7. Khai báo thông tin khách hàng	159
Hình 3.8. Chọn tham số báo cáo công nợ phải thu khách hàng.....	159
Hình 3.9. Quy trình	160
Hình 3.10. Khai báo điều khoản thanh toán.....	161
Hình 3.11. Khai báo điều khoản thanh toán.....	161
Hình 3.12. Chứng từ bán hàng	162
Hình 3.13. Khai báo Điều khoản thanh toán cho từng khách hàng	163
Hình 3.14. Sửa mẫu báo cáo	164
Hình 3.15. Tùy chỉnh giao diện.....	165
Hình 3.16. Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng	166
Hình 3.17. Xuất báo cáo phân tích công nợ phải thu theo tuổi nợ	167
Hình 3.18. Xuất biên bản đối chiếu và xác nhận công nợ	169

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Phân loại công nợ phải thu theo thời hạn kinh tế	19
Sơ đồ 1.2. Kết cấu tài khoản 511	25
Sơ đồ 1.3. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	26
Sơ đồ 1.4. Kết cấu tài khoản 511	27
Sơ đồ 1.5. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	28
Sơ đồ 1.6. Kết cấu tài khoản 632	32
Sơ đồ 1.7. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên	32
Sơ đồ 1.8. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ	33
Sơ đồ 1.9. Kết cấu tài khoản 131	34
Sơ đồ 1.10. Hạch toán phải thu khách hàng.....	35
Sơ đồ 1.11. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung.....	37
Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....	38
Sơ đồ 1.13. Trình tự ghi sổ theo hình thức Chứng từ ghi sổ	39
Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chứng từ	40
Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính	41
Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	45
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	46
Sơ đồ 2.3. Hình thức kế toán trên máy vi tính	50
Sơ đồ 2.4. Quy trình luân chuyển chứng từ bán hàng.....	60
Sơ đồ 2.5. Quy trình luân chuyển chứng từ giảm giá hàng bán.....	103
Sơ đồ 2.6. Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán tăng công nợ phải thu .	124
Sơ đồ 2.7. Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán giảm công nợ phải thu	126

MỤC LỤC

BẢNG CÁC KÍ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

DANH MỤC HÌNH ẢNH

DANH MỤC SƠ ĐỒ

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
Chương 1.....	6
CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TRONG DOANH NGHIỆP.....	6
1.1. Tổng quan về hoạt động tiêu thụ và công nợ phải thu	6
1.1.1. Khái niệm, đặc điểm của hoạt động tiêu thụ và công nợ phải thu..	6
1.1.2. Nhiệm vụ và vai trò của kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu trong doanh nghiệp	9
1.1.3. Các phương thức tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ	13
1.1.4. Các phương thức thanh toán	15
1.1.5. Phân loại công nợ phải thu.....	18
1.2. Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp.....	19
1.2.1. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu.....	19
1.2.2. Kế toán tiêu thụ	23
1.2.3. Kế toán các khoản phải thu khách hàng.....	33
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán	36
1.3.1. Hình thức nhật ký chung	36
1.3.2. Hình thức Nhật ký – Sổ cái	37
1.3.3. Hình thức Chứng từ ghi sổ.....	38
1.3.4. Hình thức Nhật ký – chứng từ.....	39
1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính	40
Chương 2.....	42
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA.....	42
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	42
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa.....	42

2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	43
2.1.3. Mô hình tổ chức bộ máy của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	45
2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	46
2.1.5. Chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	48
2.1.6. Tình hình tài chính của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	51
2.2. Đặc điểm tổ chức công tác tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	53
2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm và thị trường tiêu thụ của Công ty	53
2.2.2. Phương thức bán hàng áp dụng tại Công ty	54
2.2.3. Phương pháp thanh toán tại Công ty	55
2.3. Thực trạng kế toán tiêu thụ tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	56
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng	56
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	101
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán	109
2.4. Thực trạng công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	123
2.4.1. Chứng từ sử dụng	123
2.4.2. Tài khoản sử dụng	123
2.4.3. Quy trình ghi sổ	123
Chương 3	142
GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA.	142
3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	142
3.1.1. Ưu điểm	142
3.1.2. Nhược điểm	145
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa	147

3.2.1. Chính sách bán hàng	148
3.2.2. Ban hành quy định về thời hạn thu nợ và áp dụng trong các hợp đồng.....	155
3.2.3. Trích lập các khoản nợ phải thu khó đòi.....	155
3.2.4. Ứng dụng phần mềm kế toán trong công tác đối chiếu công nợ	156
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	171
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	172

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Doanh nghiệp đóng vai trò hết sức quan trọng, như là mạch máu của nền kinh tế quốc dân, với chu kỳ kinh doanh đặc trưng: mua - dự trữ - bán. Trong đó, khâu tiêu thụ hàng hóa là khâu cuối cùng và có tính chất quyết định. Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu giữ một vai trò then chốt, không chỉ phản ánh kết quả kinh doanh mà còn quản lý chặt chẽ dòng tiền từ các khoản phải thu của doanh nghiệp. Việc xác định chính xác doanh thu và theo dõi sát sao công nợ là yếu tố sống còn để đảm bảo mục tiêu lợi nhuận. Do vậy, bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu là vô cùng cần thiết, giúp doanh nghiệp có được những thông tin kịp thời, chính xác về tình hình tài chính, khả năng thu hồi nợ và hiệu quả kinh doanh thực tế.

Kế toán tiêu thụ là một phần hành kế toán quan trọng trong doanh nghiệp, có nhiệm vụ ghi nhận, phản ánh, theo dõi và cung cấp thông tin về toàn bộ quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ. Kế toán tiêu thụ là trung tâm để số hóa toàn bộ hoạt động bán hàng, từ khi xuất hàng đến khi xác định kết quả cuối cùng của hoạt động này. 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. Đây được xem như một tài sản có tính thanh khoản cao, phản ánh lượng tiền sắp thu về trong tương lai, góp phần duy trì dòng tiền ổn định cho các hoạt động sản xuất kinh doanh. Việc quản lý tốt công nợ phải thu chính là công cụ cạnh tranh và giữ chân khách hàng hiệu quả. Cuối cùng, số liệu về công nợ phải thu là một chỉ báo quan trọng về hiệu quả của chính sách tín dụng thương mại, giúp nhà quản lý đánh giá và điều chỉnh chiến lược bán hàng sao cho tối ưu hài hòa giữa mục tiêu tăng trưởng doanh thu và an toàn tài chính.

Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa là một doanh nghiệp cung cấp sản phẩm cát, vật liệu xây dựng, dịch vụ vận chuyển. Những năm qua, Công ty luôn giữ một vị trí quan trọng trong mảng cung cấp vật liệu xây dựng và dịch vụ vận chuyển trong địa bàn tỉnh Ninh Bình. Vì vậy việc hoàn thiện kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu là một khâu vô cùng quan trọng. Công tác này giúp cho doanh nghiệp nắm bắt kịp thời được tình hình tiêu thụ sản phẩm, theo dõi công nợ đặc biệt là công nợ phải thu của doanh nghiệp trong kỳ. Từ đó, doanh

nghiệp sẽ luôn duy trì được sự minh bạch, tính chính xác và hiệu quả quản lý tài chính và bán hàng của mình. Bên cạnh đó doanh nghiệp sẽ xây dựng những chiến lược bán hàng hiệu quả, tránh gặp phải những khoản nợ khó đòi từ phía khách hàng. Tuy nhiên, qua quá trình tìm hiểu chung về công ty cũng như công tác kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa vẫn còn tồn tại nhiều bất cập trong việc hạch toán và cơ chế thu nợ tại doanh nghiệp.

Xuất phát nhu cầu thực tiễn, tầm quan trọng của phần hành kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu, em quyết định lựa chọn đề tài: “*Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa*” nhằm đi sâu và tìm hiểu rõ hơn các vấn đề liên quan đến kế toán, đặc biệt là về tình hình kế tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Trong nền kinh tế thị trường, hội nhập phát triển như hiện nay Doanh nghiệp muốn tồn tại, phát triển và đạt hiệu quả kinh doanh cao thì công tác kế toán phải luôn được củng cố và hoàn thiện để phù hợp với nhu cầu của Doanh nghiệp và thích ứng với những biến đổi nhanh chóng của thị trường. Vì lý do đó đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về công tác kế toán nói chung cũng như nghiên cứu về phần hành kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu nói riêng. Có thể điểm qua một số công trình nghiên cứu như sau:

Hà Thị Kim Anh (2025), “*Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Anh Đức*”, Trường Đại học Hoa Lư. Trên cơ sở nền tảng lý luận vững chắc, đề tài đã đi sâu phân tích và đánh giá toàn diện thực trạng công tác kế toán, từ đó làm rõ những ưu điểm cũng như những mặt còn hạn chế trong quy trình ghi nhận doanh thu và quản lý các khoản phải thu khách hàng tại doanh nghiệp. Tuy nhiên, các giải pháp được nêu ra vẫn còn một số điểm cần xem xét, chủ yếu mang tính định hướng và chưa thực sự được cụ thể hóa bằng các bước triển khai chi tiết, các công cụ hỗ trợ rõ ràng, dẫn đến tính khả thi khi áp dụng vào thực tế doanh nghiệp chưa thực sự cao.

Phạm Thanh Thảo (2025), “*Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam*”, Trường Đại học Hoa Lư. Tác giả đã đề xuất một loạt các giải pháp mang tính xây dựng cao nhằm hoàn thiện nghiệp vụ kế toán, góp phần tối ưu hóa hiệu quả quản lý doanh thu và rút ngắn

chu kỳ thu hồi công nợ cho Công ty TNHH một thành viên Luxer. Tuy nhiên, các giải pháp này vẫn còn một số hạn chế khi chủ yếu dựa trên phân tích lý thuyết và góc nhìn cá nhân, chưa được cụ thể hóa bằng lộ trình triển khai chi tiết hay các minh chứng thực tế đầy đủ, khiến cho tính khả thi và khả năng ứng dụng vào thực tiễn doanh nghiệp vẫn cần được kiểm chứng thêm

Tác giả Nguyễn Thị Tý (2020), *“Thực trạng công tác kế toán công nợ và phân tích tình hình công nợ tại công ty TNHH Minh Hoà - Thừa Thiên Huế”*, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế. Luận văn không dừng lại ở việc mô tả các nghiệp vụ kế toán thông thường mà đi sâu vào phân tích toàn diện tình hình tài chính công nợ của công ty. Kết quả mà luận văn hướng đến không chỉ là việc thu hồi được các khoản nợ tồn đọng, mà quan trọng hơn là giúp Công ty TNHH Minh Hoà thiết lập một hệ thống quản lý công nợ chặt chẽ và khoa học. Một khi công tác kế toán công nợ được vận hành trơn tru, nó sẽ trở thành "cỗ máy" cảnh báo sớm rủi ro, góp phần cải thiện dòng tiền, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại công ty. Vì vậy em mạnh dạn chọn đề tài *“Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa”* làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Tìm hiểu lý luận về kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu và đánh giá thực trạng kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa và đưa ra giải pháp hoàn thiện kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

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

- Luận giải các khái niệm, đặc điểm, nội dung của kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu.
- Phân tích thực trạng kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa.

- Đưa ra một số đánh giá và đề xuất giải pháp hoàn thiện kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Thực trạng kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi không gian: Đề tài nghiên cứu phần hành kế tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

- Phạm vi thời gian: Nghiên cứu thực trạng kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa qua các năm 2023, 2024, 2025, 2026.

- Phạm vi nội dung: Nghiên cứu công tác kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa. Do Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa hoạt động đồng thời trong hai lĩnh vực Thương mại và Vận tải, nhưng để đảm bảo tính chuyên sâu và khả năng hoàn thiện trong khuôn khổ thời gian và dung lượng của khóa luận, bài nghiên cứu sẽ tập trung phân tích về mảng buôn bán hàng hóa và công nợ phải thu khách hàng.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp nghiên cứu lý thuyết: Hệ thống hóa những kiến thức về kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu.

- Phương pháp quan sát: Thực hiện quan sát các hoạt động của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của nhân viên kế toán trong Công ty, đặc biệt quan sát nhân viên kế toán thực hiện phần hành tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty.

- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp: Trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với các kế toán viên, các bộ phận có liên quan đến phần hành tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty.

- Phương pháp thực nghiệm: Thực tập kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

- 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 chung về kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu; giúp xác định các nhân tố ảnh hưởng và tìm ra giải pháp để nâng cao chất lượng tiêu thụ và công nợ phải thu, từ đó thấy được những điểm mạnh và điểm yếu của Doanh nghiệp, tìm ra những thiếu sót, những điểm không tối ưu để có biện pháp khắc phục kịp thời.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Khóa luận sẽ đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả của công tác tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa. Ngoài ra, đề tài còn là tài liệu tham khảo hữu ích cho sinh viên ngành Kế toán.

7. Bố cục của khóa luận

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, Khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về hoạt động tiêu thụ và công nợ phải thu

1.1.1. Khái niệm, đặc điểm của hoạt động tiêu thụ và công nợ phải thu

1.1.1.1. Khái niệm và đặc điểm của hoạt động tiêu thụ

a, Khái niệm hoạt động tiêu thụ

Hoạt động tiêu thụ là một quá trình kinh tế - xã hội phức hợp, thực hiện chức năng trung tâm trong nền kinh tế thị trường. Về bản chất, đây là quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa, sản phẩm hoặc dịch vụ từ người bán (thường là nhà sản xuất hoặc phân phối) sang người mua (người tiêu dùng cuối cùng hoặc trung gian), đồng thời thực hiện giá trị của chúng, tức là chuyển hóa hình thái từ "hàng" sang "tiền".

Tiêu thụ 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,...

b, Đặc điểm hoạt động tiêu thụ

- Là một quá trình liên tục và kế thừa: Tiêu thụ không phải là một hành động đơn lẻ mà là một chuỗi các hoạt động có mối liên hệ mật thiết: từ nghiên cứu thị trường, tạo nhu cầu, đàm phán, chuyển giao quyền sở hữu, đến dịch vụ sau bán hàng. Kết quả của giai đoạn này làm tiền đề cho giai đoạn tiếp theo.

- Gắn liền với quan hệ trao đổi dựa trên giá trị: Hoạt động tiêu thụ diễn ra trên nguyên tắc tự nguyện, thông qua trao đổi ngang giá (hoặc giá trị được cả hai bên chấp thuận). Giá trị sử dụng của hàng hóa/dịch vụ được đổi lấy giá trị tiền tệ hoặc một giá trị tương đương.

- Mang tính xã hội sâu sắc: Hoạt động tiêu thụ chịu sự tác động và đồng thời cũng tác động ngược lại đến các yếu tố xã hội như: văn hóa, tập quán tiêu dùng, thu nhập, cơ cấu dân số và các chính sách kinh tế - xã hội. Nó phản ánh mối quan hệ giữa con người với con người trong đời sống kinh tế.

- Luôn tiềm ẩn rủi ro: Các rủi ro có thể phát sinh ở nhiều khâu: rủi ro về thị trường (nhu cầu thay đổi), rủi ro về tín dụng (khách hàng không thanh toán), rủi ro pháp lý (vi phạm hợp đồng), và rủi ro trong vận chuyển, bảo quản.

- Là hoạt động định hướng bởi khách hàng: Sự thành công của tiêu thụ phụ thuộc vào khả năng thỏa mãn nhu cầu, mong đợi và tạo ra giá trị gia tăng cho khách hàng. Khách hàng là trung tâm của mọi chiến lược và hoạt động tiêu thụ.

- Vừa mang tính khoa học, vừa mang tính nghệ thuật:

+ Tính khoa học: Thể hiện qua việc áp dụng các phương pháp nghiên cứu thị trường, phân tích dữ liệu, hoạch định chiến lược, quản lý quan hệ khách hàng (CRM) một cách có hệ thống.

+ Tính nghệ thuật: Thể hiện ở kỹ năng giao tiếp, đàm phán, thuyết phục, xây dựng mối quan hệ và sự nhạy bén trong việc nắm bắt tâm lý, giải quyết tình huống phát sinh.

- Phụ thuộc chặt chẽ vào hoạt động marketing: Tiêu thụ là giai đoạn cuối cùng và hiện thực hóa các nỗ lực của marketing (như quảng cáo, xúc tiến bán, định giá). Marketing tạo ra môi trường và động lực thuận lợi cho việc tiêu thụ diễn ra hiệu quả.

1.1.1.2. Khái niệm và đặc điểm công nợ phải thu

a, Khái niệm công nợ phải thu

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng theo phương thức bán chịu, tín dụng sẽ làm phát sinh các khoản phải thu. Về bản chất, đây là quyền tài sản của doanh nghiệp, xác nhận quyền được nhận về một lượng tiền hoặc giá trị tương đương trong tương lai từ các đối tác đã nhận hàng hóa, dịch vụ.

Công nợ phải thu cụ thể là phần giá trị còn tồn đọng mà doanh nghiệp chưa thu hồi được từ khách hàng sau khi đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ. Việc quản lý hiệu quả khoản mục này đòi hỏi kế toán phải thực hiện công tác đối soát, theo dõi và đôn đốc thu hồi một cách thường xuyên và hệ thống. Mục tiêu là đảm bảo dòng tiền vào đúng hạn, tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn kéo dài có thể dẫn đến rủi ro mất khả năng thanh toán hoặc suy giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Trên thực tế, hầu hết doanh nghiệp đều tồn tại công nợ phải thu, nhưng quy mô và mức độ rủi ro của nó có sự biến động rất lớn, từ mức độ không đáng kể đến mức độ mất kiểm soát. Đặc biệt, tỷ trọng và đặc thù của công nợ phải thu chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi đặc điểm ngành nghề kinh doanh. Chẳng hạn, các doanh nghiệp thương mại bán buôn hay ngành xây dựng thường có tỷ trọng các khoản phải thu cao và kỳ thu hồi dài hơn so với ngành bán lẻ trực tiếp. Do đó, việc xây dựng chính sách tín dụng phù hợp với đặc thù ngành là yếu tố then chốt để kiểm soát rủi ro này.

b, Đặc điểm công nợ phải thu

- Tính thanh khoản cao và biến động: Đây là tài sản có tính thanh khoản cao, dự kiến sẽ chuyển đổi thành tiền mặt trong một chu kỳ kinh doanh ngắn (thường dưới 12 tháng). Tuy nhiên, giá trị của nó luôn biến động do liên tục phát sinh từ các giao dịch bán chịu mới và được thu hồi từ các giao dịch cũ.

- Gắn liền với doanh thu và hoạt động kinh doanh cốt lõi: Công nợ phải thu trực tiếp phát sinh từ hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ chính của doanh nghiệp. Nó là hệ quả tất yếu của việc mở rộng tín dụng thương mại để thúc đẩy doanh số.

- Chứa đựng rủi ro tín dụng (Rủi ro mất mát): Đặc điểm then chốt này thể hiện ở việc không có sự đảm bảo tuyệt đối về khả năng thu hồi toàn bộ số nợ. Luôn tiềm ẩn rủi ro khách hàng không thanh toán hoặc thanh toán chậm do phá sản, khó khăn tài chính hoặc tranh chấp.

- Phụ thuộc vào mối quan hệ với khách hàng: Việc quản lý và thu hồi công nợ hiệu quả phụ thuộc rất lớn vào chất lượng mối quan hệ với khách hàng, uy tín thanh toán của họ và hiệu quả của chính sách tín dụng doanh nghiệp.

- Liên quan trực tiếp đến dòng tiền và vốn lưu động: Đây là yếu tố trọng tâm của quản trị tài chính ngắn hạn. Khoản phải thu lớn hoặc kỳ thu tiền kéo dài sẽ làm đọng vốn, gây thiếu hụt dòng tiền và có thể ảnh hưởng đến khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của chính doanh nghiệp.

- Đa dạng về chủng loại và đối tượng: Công nợ phải thu không chỉ bao gồm nợ phải thu của khách hàng thông thường mà còn có thể bao gồm các khoản như: tạm ứng cho nhân viên, các khoản phải thu nội bộ, phải thu về cho thuê tài sản, hay các khoản bồi thường bảo hiểm.

- Cần được đánh giá và ghi nhận theo giá trị thuần có thể thực hiện được: Theo nguyên tắc thận trọng trong kế toán, công nợ phải thu phải được đánh giá lại và trích lập dự phòng phải thu khó đòi để phản ánh giá trị thực tế có khả năng thu hồi, sau khi trừ đi phần ước tính không thu được.

1.1.2. Nhiệm vụ và vai trò của kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.1.2.1. Nhiệm vụ và vai trò của kế toán tiêu thụ

*** Nhiệm vụ**

Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, kế toán đã vượt qua vai trò của một hệ thống ghi chép thuần túy để trở thành một công cụ quản lý chiến lược không thể thiếu. Nó vừa là "ngôn ngữ kinh doanh" cho từng doanh nghiệp, vừa là nền tảng thông tin quan trọng phục vụ công tác quản lý vĩ mô và hoạch định chính sách kinh tế của Nhà nước.

Trong bối cảnh đó, kế toán tiêu thụ – với tư cách là một bộ phận trọng yếu của hệ thống kế toán doanh nghiệp – đóng vai trò hết sức quan trọng. Nó phải thực hiện tốt các nhiệm vụ cơ bản và chuyên sâu sau đây để đáp ứng yêu cầu quản trị và báo cáo:

- Kế toán tiêu thụ đảm nhận vai trò giám sát chủ chốt trong quá trình thực thi kế hoạch bán hàng thông qua việc theo dõi, phân tích và báo cáo liên tục các chỉ tiêu then chốt. Bằng cách đối chiếu số liệu thực tế với mục tiêu kế hoạch, kế toán bán hàng không chỉ đảm bảo hoạt động diễn ra đúng định hướng mà còn cung cấp cơ sở dữ liệu quan trọng để nhà quản lý đưa ra các điều chỉnh chiến thuật kịp thời, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh.

- Ghi nhận chính xác, đầy đủ và kịp thời khối lượng thành phẩm, hàng hóa bán ra và tiêu thụ nội bộ; đồng thời tính toán chính xác giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng cùng các chi phí liên quan khác, nhằm xác định một cách đúng đắn kết quả tài chính từ hoạt động 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 và phân loại toàn bộ các khoản chi phí bán hàng phát sinh thực tế trong kỳ. Kế toán bán hàng ghi nhận chi tiết các khoản chi phí trực tiếp liên quan đến hoạt động bán hàng (như chi phí vận chuyển, hoa hồng, marketing)

và các chi phí quản lý doanh nghiệp có liên quan. Việc này tạo nền tảng cho công tác quản lý ngân sách hiệu quả, đồng thời giúp kiểm soát chặt chẽ các khoản chi tiêu, từ đó tối ưu hóa cơ cấu chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh tổng thể.

- 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 đơn 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.

*** Vai trò**

Kế toán tiêu thụ là vị trí chuyên môn đảm nhận công tác ghi chép, xử lý và quản lý toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng của doanh nghiệp. Trách nhiệm trọng tâm bao gồm: lập và kiểm soát chứng từ bán hàng, theo dõi chi tiết công nợ phải thu, kiểm tra đối chiếu số liệu, ghi nhận chính xác doanh thu và các chi phí liên quan theo chuẩn mực kế toán. Bên cạnh đó, nhân viên kế toán tiêu thụ còn thực hiện việc tổng hợp, lập các báo cáo định kỳ về tình hình doanh thu, công nợ và kết quả bán hàng, cung cấp thông tin tài chính trung thực, kịp thời làm cơ sở cho ban lãnh đạo đưa ra các quyết định chiến lược và điều hành hiệu quả.

Trong cơ cấu tổ chức của mọi doanh nghiệp, kế toán – đặc biệt là kế toán bán hàng – luôn được xác định là một bộ phận chức năng then chốt, đảm bảo sự minh bạch, hiệu quả và tuân thủ pháp luật của hoạt động kinh doanh. Cụ thể, kế toán bán hàng đóng những vai trò chính yếu sau:

- Cung cấp thông tin trung thực, đầy đủ và kịp thời: Đây là vai trò cốt lõi của kế toán bán hàng. Bằng việc tổng hợp, phân tích các số liệu về doanh thu, công nợ, chi phí và lợi nhuận từ hoạt động bán hàng, kế toán cung cấp một bức tranh tài chính chính xác và sống động. Thông tin này là cơ sở không thể thiếu

để ban lãnh đạo đánh giá hiệu quả hoạt động, dự báo xu hướng và hoạch định các chiến lược kinh doanh phù hợp, kịp thời cho từng giai đoạn.

- Phân tích hiệu quả và hỗ trợ kiểm soát: Hệ thống báo cáo từ kế toán tiêu thụ không chỉ thể hiện kết quả cuối cùng mà còn làm rõ sự chênh lệch giữa kế hoạch và thực tế, cũng như mối liên hệ giữa khâu sản xuất (hoặc mua hàng/dự trữ) với khâu tiêu thụ. Thông qua việc phân tích các số liệu này, doanh nghiệp có thể đánh giá mức độ hoàn thiện của chính quy trình kế toán bán hàng, đồng thời xác định nguyên nhân của những tồn tại, mất cân đối (ví dụ: dự trữ quá mức so với nhu cầu bán, hoặc sản xuất không phù hợp với thị trường). Từ đó, ban lãnh đạo có căn cứ để đề ra các biện pháp khắc phục và điều chỉnh kịp thời, tối ưu hóa toàn bộ chuỗi cung ứng - sản xuất - bán hàng.

- Đảm bảo sự tuân thủ về pháp lý và chính sách: Kế toán bán hàng đóng vai trò là bộ phận kiểm soát tuân thủ, đảm bảo mọi nghiệp vụ bán hàng đều được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật về thuế, chuẩn mực kế toán và chính sách nội bộ của doanh nghiệp.

- Hỗ trợ công tác quản trị tài chính và quan hệ khách hàng: Thông qua việc theo dõi sát sao công nợ phải thu và phân tích tuổi nợ, kế toán bán hàng góp phần quản lý hiệu quả dòng tiền, tối ưu hóa vốn lưu động và cung cấp thông tin quan trọng để đánh giá, phân loại rủi ro tín dụng khách hàng.

- Cung cấp cơ sở dữ liệu cho hoạch định và dự báo: Số liệu lịch sử và xu hướng từ kế toán bán hàng là nền tảng không thể thiếu cho việc xây dựng kế hoạch bán hàng, dự báo doanh thu trong tương lai và hoạch định ngân sách một cách chính xác và khả thi.

- Kết nối và cung cấp thông tin cho các bộ phận liên quan: Kế toán bán hàng đóng vai trò là cầu nối thông tin giữa bộ phận kinh doanh, kho vận, sản xuất và kế toán tổng hợp, đảm bảo tính thống nhất và đồng bộ của số liệu trong toàn doanh nghiệp.

1.1.2.2. Nhiệm vụ và vai trò của kế toán công nợ phải thu

*** Nhiệm vụ**

Việc theo dõi và quản lý chặt chẽ công nợ phải thu có ý nghĩa then chốt đối với sức khỏe tài chính của doanh nghiệp. Nó không chỉ giúp nắm bắt chính xác dòng tiền, đánh giá rủi ro mà còn là cơ sở để đưa ra các biện pháp thu hồi

nợ và điều chỉnh chính sách bán hàng kịp thời, hiệu quả. Để đạt được mục tiêu đó, kế toán công nợ phải thu cần thực hiện đầy đủ và chính xác các nhiệm vụ chuyên môn sau:

- Ghi chép, phản ánh kịp thời và chính xác tất cả các khoản phải thu phát sinh từ hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ theo từng đối tượng khách hàng, từng hợp đồng và hóa đơn.

- Theo dõi chi tiết tình hình thanh toán của khách hàng, bao gồm: số tiền phải thu, số tiền đã thu, số tiền còn tồn đọng và thời hạn đến hạn của từng khoản nợ.

- Phân loại và đánh giá công nợ theo các tiêu chí như: nhóm khách hàng, thời hạn nợ (nợ trong hạn, nợ quá hạn), mức độ rủi ro. Định kỳ lập báo cáo tuổi nợ để cung cấp cái nhìn tổng quan về chất lượng công nợ.

- Phối hợp với bộ phận kinh doanh và bộ phận pháp chế để nhắc nợ, đôn đốc thu hồi công nợ quá hạn và xử lý các khoản nợ khó đòi theo quy định.

- Lập các báo cáo công nợ định kỳ và đột xuất (báo cáo công nợ phải thu, báo cáo công nợ quá hạn, báo cáo tuổi nợ...) cung cấp thông tin cho ban lãnh đạo ra quyết định.

- Đối chiếu, xác nhận công nợ định kỳ với khách hàng để đảm bảo tính chính xác, tránh phát sinh mâu thuẫn, tranh chấp.

- Theo dõi và xử lý các khoản ứng trước cho khách hàng (nếu có) và các khoản phải thu khác ngoài doanh thu bán hàng.

*** Vai trò**

Kế toán công nợ phải thu là một vị trí chuyên môn then chốt trong cơ cấu tài chính - kế toán của doanh nghiệp. Việc thu hồi các khoản phải thu đúng hạn không chỉ đảm bảo dòng tiền vào được thực hiện theo đúng kế hoạch, mà còn là yếu tố sống còn giúp doanh nghiệp tránh được các rủi ro tài chính tiềm ẩn từ công nợ quá hạn, từ đó duy trì sự an toàn và ổn định tài chính một cách bền vững.

- Kiểm soát và dự báo dòng tiền: Kế toán công nợ phải thu đảm nhận vai trò trọng yếu trong việc quản lý và dự báo dòng tiền vào của doanh nghiệp. Thông qua việc theo dõi, phân tích và báo cáo chi tiết tình hình các khoản phải thu, doanh nghiệp có thể dự báo chính xác hơn nguồn thu trong tương lai, từ đó xây dựng và điều chỉnh kế hoạch tài chính một cách tối ưu. Đây là cơ sở quan

trọng để ban lãnh đạo đưa ra các quyết định kinh doanh chiến lược, kịp thời và hiệu quả về đầu tư, thanh toán hoặc mở rộng hoạt động.

- Quản lý và giảm thiểu rủi ro tín dụng: Kế toán công nợ hỗ trợ tích cực trong việc nhận diện, đánh giá và giảm thiểu các rủi ro liên quan đến tín dụng thương mại. Thông qua việc kiểm tra, phân tích khả năng thanh toán và lịch sử tín dụng của khách hàng trước khi giao dịch, vị trí này góp phần hạn chế đáng kể nguy cơ phát sinh nợ xấu. Đồng thời, việc theo dõi và đánh giá liên tục tình hình công nợ còn giúp phát hiện kịp thời những đối tác (khách hàng hoặc nhà cung cấp) có dấu hiệu không đáng tin cậy hoặc tiềm ẩn rủi ro cao, từ đó giúp doanh nghiệp chủ động điều chỉnh chính sách và biện pháp phòng ngừa phù hợp.

- Tối ưu hóa nguồn lực và nâng cao hiệu quả thu hồi nợ: Bằng cách phân tích và xác định các khoản công nợ cần được ưu tiên thu hồi dựa trên mức độ rủi ro, thời gian quá hạn và giá trị, kế toán công nợ giúp doanh nghiệp phân bổ nguồn lực (nhân sự, thời gian, chi phí) một cách hợp lý và hiệu quả nhất vào việc đôn đốc, xử lý nợ. Điều này không chỉ tối ưu hóa hiệu suất làm việc của bộ phận liên quan mà còn trực tiếp góp phần giảm thiểu tổn thất tài chính, rút ngắn vòng quay vốn và tăng cường sức khỏe tài chính tổng thể của doanh nghiệp.

1.1.3. Các phương thức tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ

Trong hoạt động kinh doanh, việc lựa chọn mô hình phân phối đóng vai trò then chốt, quyết định trực tiếp đến hiệu quả tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ. Đây chính là con đường chiến lược mà doanh nghiệp sử dụng để đưa sản phẩm của mình tiếp cận và đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Mỗi mô hình - dù là bán lẻ trực tiếp, thông qua trung gian, hay trên các nền tảng số - đều mang trong mình những ưu điểm riêng biệt. Sự lựa chọn tối ưu không có công thức chung, mà phụ thuộc hoàn toàn vào bản chất sản phẩm, đối tượng khách hàng mục tiêu và tầm nhìn chiến lược của doanh nghiệp. Một hệ thống kênh phân phối được xây dựng bài bản chính là chìa khóa để tối đa hóa phạm vi tiếp cận, nâng cao trải nghiệm khách hàng và cuối cùng, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh tổng thể.

1.1.3.1. Phương thức bán buôn

Bán buôn là hình thức cung cấp sản phẩm, hàng hóa với khối lượng lớn cho các đối tác là doanh nghiệp thương mại, cơ sở sản xuất hoặc các nhà phân phối trung gian. Đối tượng này mua hàng không phải để tiêu dùng trực tiếp mà nhằm mục đích tái bán, chế biến hoặc gia công thêm để tiếp tục lưu thông trên

thị trường. Đặc trưng cốt lõi của bán buôn là hàng hóa khi đó vẫn nằm trong quá trình lưu thông, chưa đến tay người tiêu dùng cuối cùng, do đó, giá trị sử dụng và giá trị gia tăng của nó vẫn chưa được thực hiện trọn vẹn. Giá cả trong bán buôn thường được thỏa thuận linh hoạt, phụ thuộc chủ yếu vào khối lượng đặt hàng và các điều khoản thanh toán giữa hai bên.

Bán buôn hàng hóa gồm hai phương thức:

a, Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho

Bán buôn hàng hóa qua kho là mô hình trong đó hàng hóa sau khi mua về được đưa vào lưu trữ, bảo quản tại kho của doanh nghiệp trước khi xuất bán cho các đối tác như nhà bán buôn khác, nhà bán lẻ hoặc đơn vị sản xuất. Phương thức này đảm bảo tính chủ động về nguồn hàng và kiểm soát được chất lượng sản phẩm trước khi đưa ra thị trường. Bán buôn qua kho chủ yếu được thực hiện thông qua hai hình thức:

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: theo hình thức này, bên mua sẽ cử đại diện đến kho của bên bán để nhận hàng. Doanh nghiệp sẽ xuất kho giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Bên mua sau khi nhận hàng và kiểm nhận đầy đủ sẽ thanh toán hoặc ghi nợ, hàng hóa lúc này được xác định là tiêu thụ.

- Bán buôn hàng hóa 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, doanh nghiệp xuất kho hàng hoá, dùng phương tiện vận tải của doanh nghiệp 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 doanh nghiệp. 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 bên bán chịu hay bên mua chịu là do sự thỏa thuận từ trước giữa hai bên. Nếu bên bán chịu chi phí vận chuyển, sẽ được ghi vào chi phí bán hàng. Nếu bên mua chịu chi phí vận chuyển, sẽ phải thu tiền của bên mua.

b, Phương thức bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng

Bán buôn vận chuyển thẳng là phương thức doanh nghiệp sau khi mua hàng, nhận hàng không nhập kho mà chuyển thẳng tới bên mua. Phương thức này được thực hiện dưới 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, doanh nghiệp 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, doanh nghiệp 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 trong quá trình chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán. 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.

1.1.3.2. Phương thức 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.

Đặc điểm của phương thức bán lẻ 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.

1.1.4. Các phương thức thanh toán

Trong bối cảnh thị trường hiện nay, phương thức thanh toán cho các giao dịch bán hàng ngày càng trở nên đa dạng. Việc lựa chọn hình thức nào là tối ưu nhất phụ thuộc vào khối lượng hàng hóa, mối quan hệ giữa bên mua và bên bán, cũng như loại hình giao dịch cụ thể, sao cho vừa đảm bảo hiệu quả, vừa tối ưu hóa chi phí. Đặc biệt, dưới tác động của cuộc cách mạng công nghệ và tài chính, khái niệm thanh toán không còn bó hẹp ở việc trao tay tiền mặt, mà đã mở rộng

sang các giải pháp hiện đại như chuyển khoản ngân hàng, ví điện tử, hay quét mã QR, mang lại sự tiện lợi vượt trội.

1.1.4.1. Thanh toán trực tiếp

Phương thức thanh toán trực tiếp là hình thức giao dịch mà việc chuyển giao hàng hóa và thanh toán (bằng tiền mặt hoặc hiện vật) diễn ra đồng thời. Theo đó, nghĩa vụ của bên mua là phải thanh toán ngay lập tức cho bên bán theo đúng giá trị đã thỏa thuận ngay khi nhận hàng. Ưu điểm nổi bật của phương thức này là giảm thiểu rủi ro liên quan đến thanh toán, đặc biệt là rủi ro tín dụng. Đối với hình thức hàng đổi hàng, giá trị hàng hóa hai bên phải tương đương. Nếu phát sinh chênh lệch khi kết thúc hợp đồng, các bên sẽ tiến hành quyết toán phần giá trị còn lại bằng tiền mặt hoặc bằng một lượng hàng hóa khác có giá trị tương đương.

1.1.4.2. Thanh toán qua ngân hàng

Trong bối cảnh nền kinh tế hội nhập và phát triển mạnh mẽ như hiện nay, ngân hàng không còn đơn thuần là định chế trung gian tài chính mà đã khẳng định vai trò then chốt, là huyết mạch trong các quan hệ mua bán và thanh toán. Sự tham gia của hệ thống ngân hàng đã tạo ra một cơ chế vận hành minh bạch, an toàn và hiệu quả, kết nối người mua và người bán thông qua một loạt các dịch vụ và phương thức thanh toán ngày càng phong phú, đa dạng. Có thể kể đến một số phương thức thanh toán qua ngân hàng phổ biến hiện nay, bao gồm: Chuyển khoản (điện tử hoặc ủy nhiệm chi), là hình thức truyền thống nhưng vẫn giữ vị trí quan trọng nhờ độ tin cậy cao; và nhóm các phương thức thanh toán số như các ứng dụng ngân hàng số (Mobile Banking, Internet Banking), ví điện tử liên kết với tài khoản ngân hàng, và hình thức quét mã QR.

Ưu điểm nổi bật nhất của các phương thức thanh toán qua ngân hàng chính là khả năng tối ưu hóa thời gian giao dịch. Các giao dịch được xử lý gần như tức thời hoặc trong một khoảng thời gian rất ngắn, giúp đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, rút ngắn chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.4.3. Thanh toán trả chậm

Thanh toán trả chậm (hay còn gọi là tín dụng thương mại) là một phương thức tài trợ trong đó bên bán chấp nhận cho bên mua được kéo dài thời gian thanh toán vượt quá thời điểm đã nhận đủ hàng hóa hoặc hoàn thành dịch vụ. Theo đó, khách hàng sẽ có một khoảng thời gian nhất định (thường được gọi là

kỳ hạn trả chậm) để hoàn tất nghĩa vụ tài chính. Khi kết thúc kỳ hạn này, khách hàng bắt buộc phải thực hiện thanh toán toàn bộ số tiền theo đúng thỏa thuận, hoặc trong một số trường hợp, các bên có thể tiến hành bù trừ công nợ nếu có nhiều phát sinh giao dịch cùng chiều.

Việc áp dụng linh hoạt phương thức này mang lại những lợi ích chiến lược quan trọng cho doanh nghiệp. Trước hết, nó trở thành một công cụ hữu hiệu để thu hút khách hàng, đặc biệt là những khách hàng có nhu cầu mua sắm lớn nhưng gặp hạn chế về dòng tiền tức thời. Nhờ đó, doanh nghiệp không chỉ gia tăng doanh số bán hàng mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường, củng cố lòng trung thành của khách hàng.

Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực, thanh toán trả chậm cũng tiềm ẩn không ít rủi ro mà doanh nghiệp cần phải quản lý chặt chẽ. Rủi ro lớn nhất và dễ nhận thấy nhất là rủi ro tín dụng hay nợ xấu. Hơn nữa, doanh nghiệp buộc phải gia tăng chi phí quản lý để theo dõi, nhắc nợ và xử lý các khoản phải thu, đồng thời phải chấp nhận chi phí cơ hội của số vốn đang bị ứ đọng.

1.1.4.4. Thanh toán bằng chứng từ

Thanh toán bằng chứng từ là một phương thức thanh toán đặc thù, trong đó doanh nghiệp chấp nhận cho khách hàng sử dụng các loại chứng từ có giá trị thay thế cho tiền mặt hoặc chuyển khoản để chi trả cho một phần hoặc toàn bộ giá trị đơn hàng. Các chứng từ này có thể tồn tại dưới nhiều hình thức đa dạng như phiếu giảm giá (voucher/coupon), phiếu mua hàng, thẻ quà tặng, hoặc được tích hợp trong các chương trình khuyến mãi, tri ân khách hàng với chính sách đổi trả hàng hóa linh hoạt.

Việc triển khai hình thức thanh toán này mang lại lợi ích chiến lược rõ rệt cho doanh nghiệp. Nó hoạt động như một công cụ kích cầu hiệu quả, trực tiếp thúc đẩy hành vi mua sắm, từ đó gia tăng đáng kể khối lượng hàng hóa được tiêu thụ, thu hút lượng khách hàng mới và củng cố lòng trung thành của những khách hàng hiện tại.

1.1.4.5. Thanh toán bằng thư tín dụng

Thư tín dụng là một phương thức thanh toán quốc tế quan trọng, trong đó một ngân hàng (ngân hàng phát hành) đại diện cho bên mua cam kết sẽ thanh toán một số tiền nhất định cho bên bán trong một khoảng thời gian quy định,

khi người này xuất trình được một bộ chứng từ phù hợp với tất cả các điều khoản và điều kiện được nêu trong thư tín dụng.

Thư tín dụng chuyển rủi ro thanh toán từ bên mua sang ngân hàng phát hành. Doanh nghiệp có thể yên tâm giao hàng khi biết chắc rằng họ sẽ được thanh toán nếu xuất trình đầy đủ chứng từ hợp lệ, bất kể tình hình tài chính của người mua sau này.

1.1.5. Phân loại công nợ phải thu

1.1.5.1. Phân loại công nợ phải thu theo nội dung kinh tế

Bên ngoài	Bên trong	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)

Bảng 1.1. Phân loại công nợ phải thu theo nội dung kinh tế

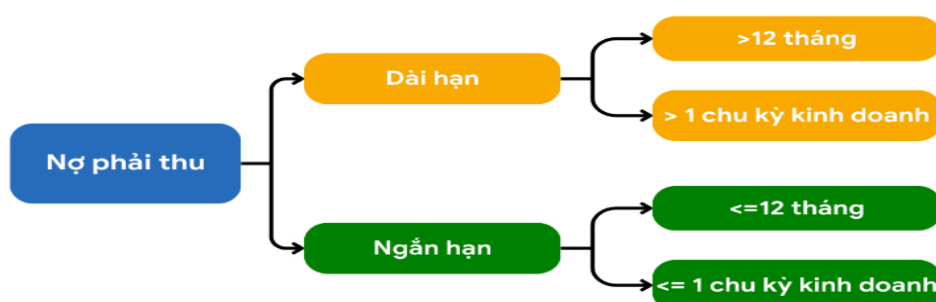
Việc phân loại các khoản phải thu dựa trên nội dung kinh tế đóng một vai trò nền tảng trong công tác kế toán và quản trị doanh nghiệp. Phương pháp này cho phép kế toán ghi nhận và phản ánh một cách chính xác bản chất từng nghiệp vụ phát sinh, từ đó hình thành nên một hệ thống thông tin tài chính minh bạch và đáng tin cậy.

Đối với nhà quản lý, thông tin được phân loại rõ ràng cung cấp một cái nhìn toàn diện và chi tiết về thực trạng các khoản công nợ phải thu. Nó không chỉ dừng lại ở việc xác định tổng số dư nợ, mà còn giúp nhận diện được cơ cấu nợ, nguồn gốc phát sinh và mức độ rủi ro tiềm ẩn của từng nhóm công nợ. Nhờ đó, ban lãnh đạo có cơ sở vững chắc để đưa ra các quyết định điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh một cách chính xác, kịp thời và hiệu quả, chẳng hạn như hoạch định chính sách bán hàng, quản lý dòng tiền hoặc xây dựng các biện pháp thu hồi nợ phù hợp.

Trong tất cả các khoản phải thu, khoản phải thu khách hàng (phải thu về bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ) thường chiếm tỷ trọng lớn nhất và đồng thời

cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất. Đặc điểm này xuất phát từ quy mô, tần suất phát sinh thường xuyên và sự phụ thuộc vào khả năng thanh toán của một tập hợp đa dạng các khách hàng. Do đó, đây luôn là đối tượng trọng tâm cần được theo dõi sát sao và quản lý một cách chặt chẽ.

1.1.5.2. Phân loại công nợ phải thu theo thời hạn kinh tế



Sơ đồ 1.1. Phân loại công nợ phải thu theo thời hạn kinh tế

- 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.

1.2. Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp

1.2.1. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu

1.2.1.1. Nhiệm vụ của kế toán tiêu thụ

a, Nhiệm vụ

Trong nền kinh tế thị trường, kế toán không chỉ đơn thuần là công cụ ghi chép số liệu mà đã khẳng định vai trò là một công cụ quản lý đắc lực, không thể thiếu đối với hoạt động của từng doanh nghiệp cũng như trong công tác quản lý vĩ mô của Nhà nước. Xuất phát từ tầm quan trọng đó, kế toán bán hàng - với tư cách là một bộ phận cấu thành then chốt - cần phải thực hiện tốt các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Một trong những nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu của kế toán tiêu thụ là thiết lập một hệ thống theo dõi và giám sát chặt chẽ tiến độ thực hiện các chỉ tiêu bán hàng. Bằng việc thu thập, ghi chép và phân tích số liệu bán hàng thực tế theo từng kỳ (ngày, tuần, tháng, quý), kế toán bán hàng tiến hành đối chiếu, so sánh một cách hệ thống với các mục tiêu đã được đề ra trong kế hoạch. Quá trình này không chỉ dừng lại ở việc xác định mức độ hoàn thành kế hoạch, mà quan trọng hơn, nó cung cấp những tín hiệu cảnh báo sớm về các sai lệch, chậm trễ hoặc rủi ro tiềm ẩn. Nhờ đó, ban lãnh đạo có được cơ sở dữ liệu khách quan và kịp thời để đánh giá hiệu quả hoạt động, từ đó đưa ra các quyết định điều chỉnh chiến lược, phân bổ nguồn lực hoặc triển khai các biện pháp thúc đẩy nhằm đảm bảo các mục tiêu bán hàng cuối cùng được thực hiện một cách tối ưu.

- 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: kế toán tiêu thụ 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 tiêu thụ. Kế toán tiêu thụ 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.

b, Vai trò

Kế toán bán hàng là một vị trí then chốt trong bộ máy kế toán, chịu trách nhiệm trực tiếp về việc ghi chép, phản ánh và quản lý toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng. Công việc cụ thể bao gồm: lập và xuất hóa đơn, theo dõi chi tiết công nợ từng khách hàng, kiểm tra đối chiếu số liệu với các bộ phận liên quan, từ đó ghi nhận chính xác doanh thu, giá vốn và các chi phí liên quan. Bên cạnh đó, nhân viên kế toán tiêu thụ còn có nhiệm vụ lập các báo cáo định kỳ về tình hình doanh thu, công nợ phải thu và biến động hàng hóa, cung cấp nguồn dữ liệu tài chính trung thực và kịp thời cho ban lãnh đạo.

Trong mọi loại hình doanh nghiệp, kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ nói riêng luôn được xem là bộ phận trọng yếu, đóng góp vào sự vận hành hiệu quả thông qua các vai trò chính sau:

- Cung cấp thông tin cho việc hoạch định chiến lược: kế toán bán hàng cung cấp các số liệu và báo cáo phân tích chính xác về tình hình doanh số, cơ cấu sản phẩm, và biến động tài chính. Những thông tin này là cơ sở quan trọng giúp ban lãnh đạo đánh giá hiệu quả kinh doanh, dự báo xu hướng thị trường và từ đó đề ra các chiến lược, kế hoạch kinh doanh hiệu quả trong tương lai.

- Phân tích kết quả và phát hiện mất cân đối: các báo cáo từ kế toán tiêu thụ không chỉ phản ánh kết quả cuối cùng mà còn cho thấy sự chênh lệch, mất cân đối giữa các khâu trong chuỗi hoạt động. Thông qua việc so sánh giữa khâu sản xuất/dự trữ và khâu bán hàng, doanh nghiệp có thể nhanh chóng xác định được những thiếu sót, điểm nghẽn (như hàng hóa tồn kho quá mức, hàng bán chậm) để có biện pháp khắc phục kịp thời.

- Kiểm soát nội bộ và thúc đẩy tuần hoàn vốn: một hệ thống kế toán bán hàng chặt chẽ đóng vai trò là công cụ kiểm soát nội bộ hữu hiệu, từng bước hạn chế sự thất thoát tài sản, hàng hóa. Bằng cách phát hiện kịp thời những mất hàng chậm luân chuyển, doanh nghiệp có thể đưa ra các biện pháp xử lý thích hợp (như điều chỉnh giá, khuyến mại), nhờ đó đẩy nhanh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho, thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn và tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn.

1.2.1.2. Nhiệm vụ của kế toán công nợ phải thu

a, 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.

b, Vai trò

Kế toán công nợ phải thu không đơn thuần là một vị trí ghi chép sổ sách, mà là một bộ phận kế toán then chốt, đóng vai trò như "cảm biến" tài chính và "người gác cổng" cho dòng tiền của doanh nghiệp. Việc quản lý và thu hồi kịp thời các khoản phải thu không chỉ đảm bảo dòng tiền thực tế luân chuyển đúng theo kế hoạch, mà còn là yếu tố sống còn trong việc phòng ngừa rủi ro nợ xấu, từ đó duy trì sự an toàn và ổn định tài chính cho toàn bộ tổ chức. Vai trò của kế toán công nợ phải thu được thể hiện qua ba khía cạnh trọng yếu sau:

- Kiểm soát dòng tiền và hỗ trợ ra quyết định: vị trí này đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý dòng tiền vào. Bằng cách theo dõi chặt chẽ các khoản phải thu theo từng hạn mức và kỳ hạn, doanh nghiệp có thể dự báo một cách chính xác hơn về nguồn thu nhập trong tương lai. Khả năng dự báo dòng tiền này là nền tảng cho việc lập kế hoạch tài chính, chi tiêu vốn và đưa ra các quyết định kinh doanh chiến lược một cách chính xác và kịp thời.

- Nhận diện và giảm thiểu rủi ro tín dụng: kế toán công nợ hỗ trợ doanh nghiệp trong việc nhận diện và phòng ngừa các rủi ro liên quan đến tín dụng thương mại. Quy trình bắt đầu bằng việc kiểm tra, đánh giá kỹ lưỡng lịch sử tín dụng và khả năng thanh toán của khách hàng trước khi phê duyệt bán chịu, nhằm giảm thiểu nguy cơ mất mát ngay từ đầu. Đồng thời, việc theo dõi sát sao diễn biến thanh toán sau đó giúp phát hiện sớm những dấu hiệu của khách hàng không đáng tin cậy hoặc có nguy cơ trở thành nợ khó đòi, từ đó cho phép doanh nghiệp có các biện pháp ứng phó kịp thời.

- Tối ưu hóa việc sử dụng tài nguyên: Thông qua việc phân loại và xác định các khoản công nợ nào cần được ưu tiên thu hồi (dựa trên giá trị, thời hạn và mức độ rủi ro), doanh nghiệp có thể phân bổ nguồn lực (như nhân sự, thời gian) một cách hiệu quả nhất. Chiến lược thu nợ có trọng tâm này không chỉ giúp giảm thiểu nguy cơ thất thoát vốn mà còn giải phóng các nguồn lực bị chiếm dụng, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tổng thể.

Trong toàn bộ hệ thống kế toán của doanh nghiệp, kế toán công nợ nói chung và kế toán công nợ phải thu nói riêng là một phần hành trọng yếu, có ảnh hưởng trực tiếp và sâu sắc đến sức khỏe tài chính. Do đó, việc xây dựng một quy trình quản lý công nợ phải thu bài bản và hiệu quả không chỉ là một nhiệm vụ quản lý thông thường, mà đã trở thành một yêu cầu chiến lược, một nhân tố then chốt đảm bảo cho sự tồn tại bền vững và phát triển vượt trội của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

1.2.2. Kế toán tiêu thụ

1.2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng

a, Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng là tổng giá trị kinh tế mà doanh nghiệp thu về từ hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ cho khách hàng,

đã được xác nhận hoàn thành. Giá trị này được căn cứ theo các văn bản pháp lý và chứng từ giao dịch, bao gồm hợp đồng kinh tế, hóa đơn bán hàng, hóa đơn giá trị gia tăng, hoặc dựa trên thỏa thuận chính thức giữa các bên mua và bán.

Doanh thu bán hàng được ghi nhận đồng thời thỏa 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.

b, Chứng từ và tài khoản sử dụng

*** Chứng từ sử dụng**

- Hợp đồng kinh tế
- Phiếu xuất kho
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Hóa 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
- Thỏa 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 133/2016/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.

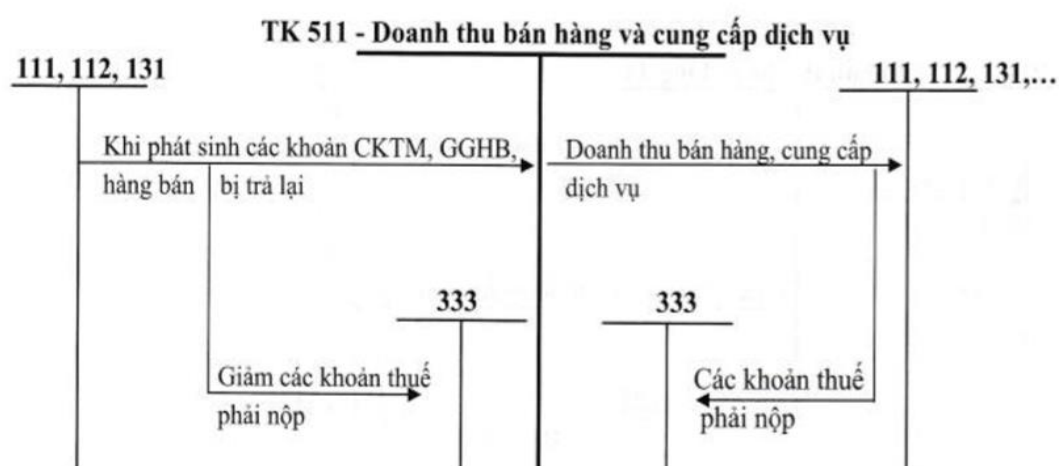
Tài khoản này có 6 tài khoản cấp 2:

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

Nợ	TK511	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 1.2. Kết cấu tài khoản 511

c, Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.3. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

1.2.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

a, Nội dung kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Tài khoản này phản ánh các khoản điều chỉnh giảm trừ vào tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, bao gồm: Chiết khấu thương mại, Giảm giá hàng bán, và Hàng bán bị trả lại. Các khoản giảm trừ này là căn cứ trực tiếp để xác định doanh thu thuần và kết quả kinh doanh cuối kỳ.

Việc phản ánh, theo dõi chi tiết và tách biệt các khoản này trên những tài khoản kế toán phù hợp là yêu cầu bắt buộc. Mục đích nhằm cung cấp thông tin trung thực, đầy đủ và minh bạch, phục vụ cho công tác lập Báo cáo Tài chính, đặc biệt là Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh và Bản 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 giảm trừ mà doanh nghiệp áp dụng trên giá bán niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn, căn cứ theo thỏa thuận đã được ghi nhận trong hợp đồng kinh tế hoặc các cam kết mua bán trước đó.

- **Hàng bán bị trả lại:** Tài khoản Hàng bán bị trả lại được sử dụng để phản ánh giá trị sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân như: vi phạm cam kết hoặc hợp đồng kinh tế, hàng kém phẩm chất, không đúng

chúng loại, quy cách đã thỏa thuận. Giá trị hàng bán bị trả lại được ghi nhận trên tài khoản này sẽ được trừ trực tiếp vào tổng doanh thu bán hàng trong kỳ, nhằm xác định doanh thu thuần từ khối lượng sản phẩm, hàng hóa thực tế được tiêu thụ trong kỳ báo cáo.

- **Giảm giá hàng bán:** Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa không đảm bảo chất lượng, quy cách so với thỏa thuận trong hợp đồng kinh tế. Tài khoản này được sử dụng để phản ánh các khoản giảm giá thực tế phát sinh và việc xử lý kế toán đối với các khoản giảm giá đó trong kỳ.

b, Chứng từ và tài khoản sử dụng

*** Chứng từ sử dụng**

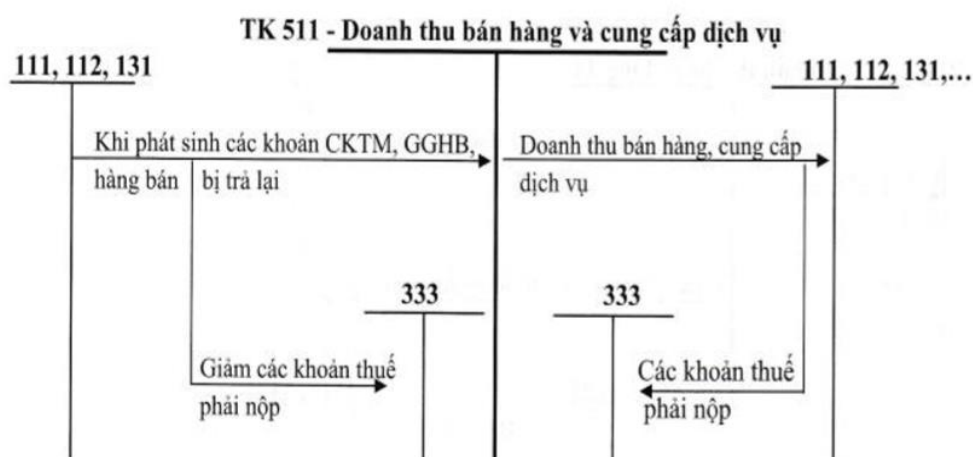
- Hoá đơn bán hàng
- Hợp đồng kinh tế
- Phiếu thu/ Phiếu chi
- Hoá đơn điều chỉnh giảm doanh thu
- Hoá đơn trả hàng
- Phiếu nhập kho
- Chứng từ khác có liên quan.

*** Tài khoản sử dụng**

Nợ	TK511	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.		

Sơ đồ 1.4. Kết cấu tài khoản 511

c, Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.5. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

1.2.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

a, Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là tất cả các loại chi phí liên quan đến quá trình sản xuất hoặc nhập sản phẩm. Mức giá này bao gồm chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí sản xuất, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí vận chuyển hàng hóa,...

Giá vốn hàng bán là một trong những yếu tố quan trọng nhất trong việc xác định lợi nhuận của một doanh nghiệp. Cụ thể, giá vốn hàng bán bao gồm các khoản sau:

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp: Là giá trị của nguyên vật liệu chính, phụ, vật liệu lặt vặt, dụng cụ, phụ tùng, nhiên liệu, năng lượng, vật liệu đóng gói, bao bì,... được sử dụng trực tiếp trong quá trình sản xuất sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ.

- Chi phí nhân công trực tiếp: Là tiền lương, tiền công, phụ cấp, bảo hiểm, các khoản trích theo lương,... của nhân viên trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ.

- Chi phí sản xuất chung: Là những chi phí không thể phân bổ trực tiếp cho từng sản phẩm hoặc dịch vụ cụ thể, bao gồm:

- + Chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho sản xuất

- + Chi phí sửa chữa, bảo dưỡng TSCĐ dùng cho sản xuất
- + Chi phí nguyên liệu, vật liệu, phụ tùng thay thế dùng cho sửa chữa, bảo dưỡng TSCĐ
- + Chi phí điện, nước, điện thoại,... phục vụ cho sản xuất
- + Chi phí bảo hiểm, an toàn lao động,...
- + Chi phí quản lý sản xuất
- + Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp,...

Trong trường hợp doanh nghiệp thương mại, giá vốn hàng bán chỉ bao gồm chi phí mua hàng.

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.

Hiện nay có 4 phương pháp tính giá vốn hàng bán phổ biến:

- 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.

- Phương pháp nhập trước – xuất trước: Áp dụng dựa trên giả định là hàng tồn kho được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất gần thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

- Phương pháp bình quân gia quyền: Theo phương pháp bình quân gia quyền, giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của

từng loại hàng tồn kho tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.

Giá trị thực tế hàng xuất kho trong kỳ = Số lượng hàng xuất bán x Giá đơn vị bình quân

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:

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

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

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

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

Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập	=	Giá thực tế hàng tồn kho sau mỗi lần nhập
		Số lượng hàng tồn kho sau mỗi lần nhập

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.

b, 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”.

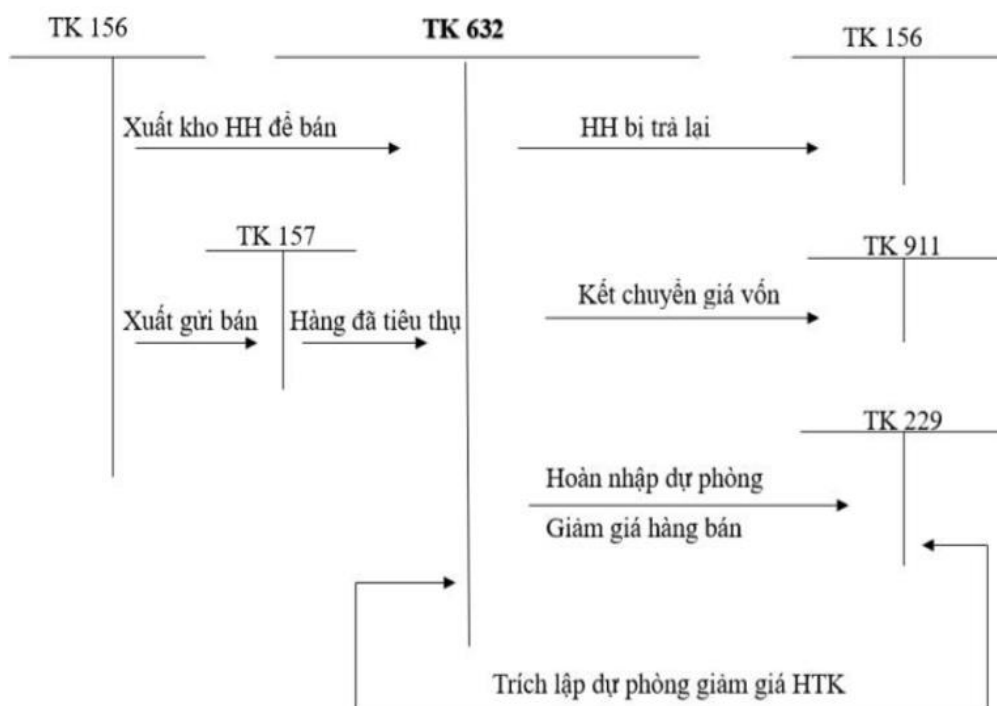
Nợ	TK632	Có
- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ; - Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ; - Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra; - Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được		- 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.

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).

Sơ đồ 1.6. Kết cấu tài khoản 632

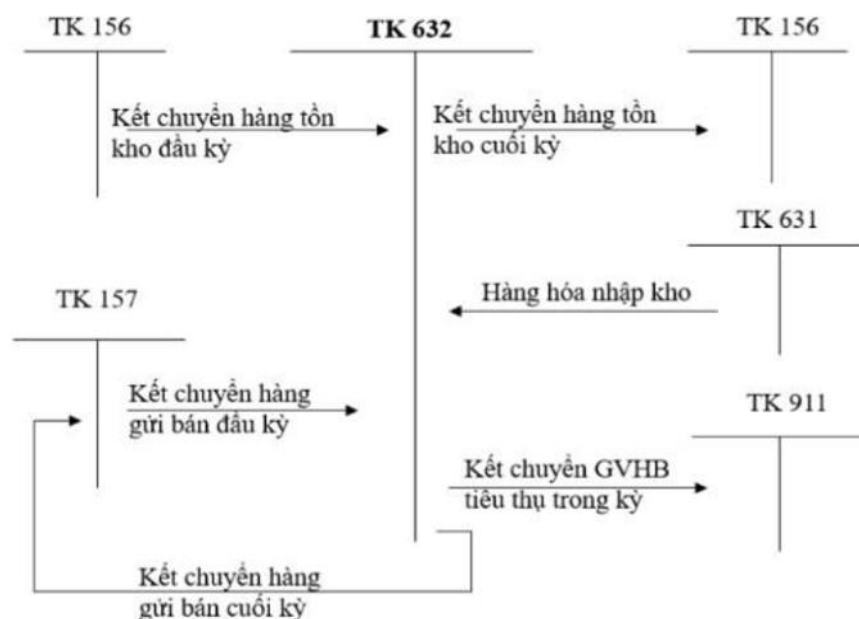
c, Phương pháp hạch toán

- Theo phương pháp kê khai thường xuyên



Sơ đồ 1.7. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

- Theo phương pháp kiểm kê định kỳ



Sơ đồ 1.8. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ

1.2.3. Kế toán các khoản phải thu khách hàng

1.2.3.1. Nguyên tắc hạch toán

- Nợ phải thu cần được hạch toán cho từng đối tượng, nội dung phải thu theo dõi chi tiết phải thu ngắn hạn, dài hạn và ghi chép từng lần thanh toán.

- Đối tượng phải thu là các khách hàng có quan hệ kinh tế với doanh nghiệp về mua sản phẩm, hàng hóa, nhận cung cấp dịch vụ, kể cả TSCĐ, bất động sản đầu tư...

- Không phản ánh vào tài khoản này các nghiệp vụ bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, TSCĐ, cung cấp dịch vụ thu tiền ngay.

- Trong hạch toán chi tiết tài khoản này, kế toán phải tiến hành phân loại các khoản nợ, loại nợ có thể trả đúng hạn, khoản nợ khó đòi hoặc có khả năng không thu hồi được, để có căn cứ xác định số trích lập dự phòng phải thu khó đòi hoặc có biện pháp xử lý những khoản nợ phải thu không đòi được.

- Trong quan hệ bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ theo sự thỏa thuận giữa doanh nghiệp với khách hàng, nếu sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư đã giao, dịch vụ đã cung cấp không đúng theo thỏa thuận trong hợp đồng kinh tế thì người mua có thể yêu cầu doanh nghiệp giảm giá hoặc trả lại số hàng đã giao.

1.2.3.2. 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.

1.2.3.3. Tài khoản sử dụng

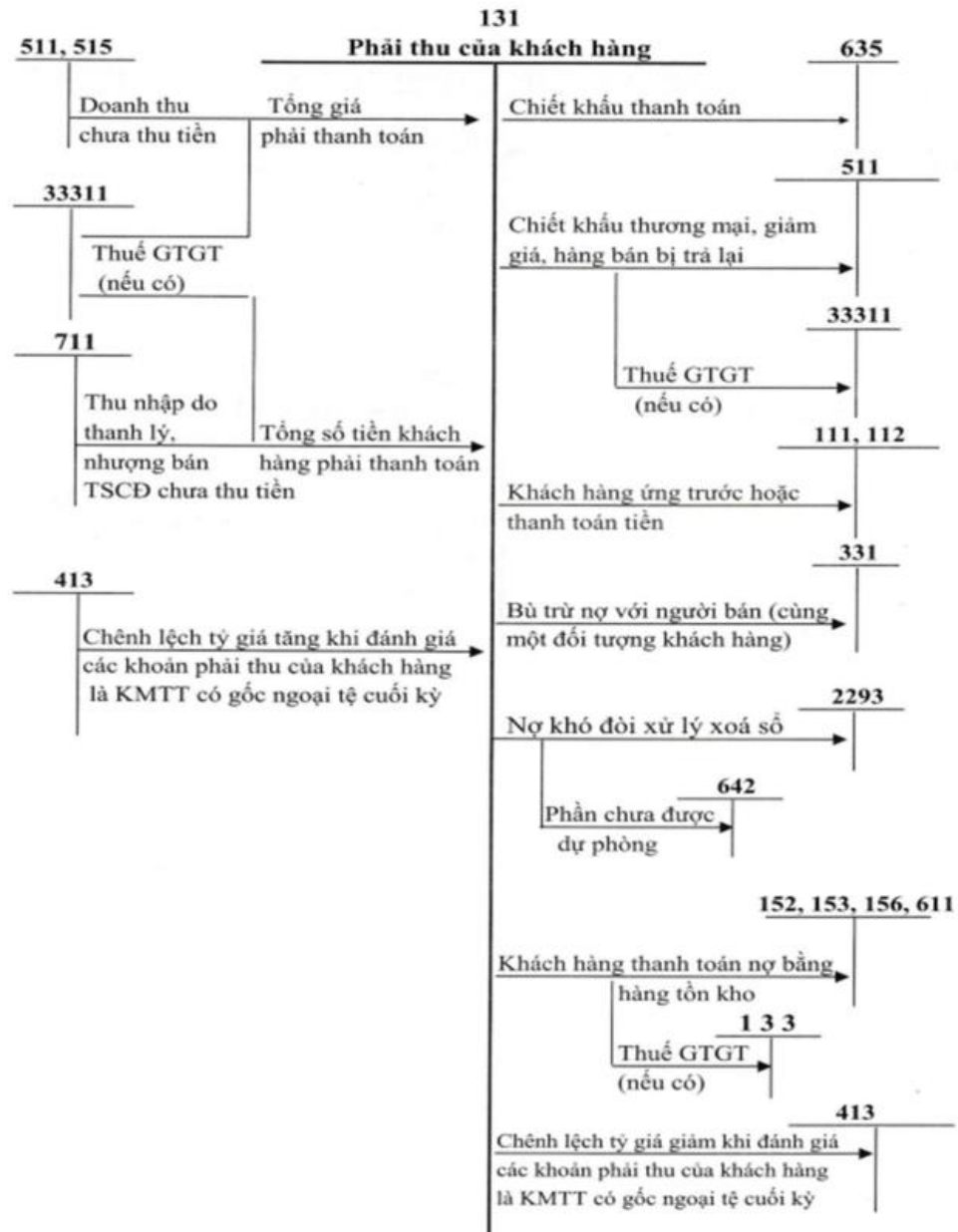
TK 131 – Phải thu khách hàng

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, bất động sản 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).	
SDCK: 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 doanh nghiệp nhận trước, hoặc số tiền mà doanh nghiệp đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng chi tiết đối với từng đối tượng cụ thể. Phải lấy số dư chi tiết theo từng đối tượng phải thu của TK 131 (tài khoản 131) này để ghi cả hai chỉ tiêu bên “Tài sản” và bên “Nguồn vốn” khi lập Báo cáo tình hình tài chính.

1.2.3.4. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.10. Hạch toán phải thu khách hàng

1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán

1.3.1. Hình thức nhật ký chung

*** Nguyên tắc, đặc trưng cơ bản:**

- Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký chung theo trình tự thời gian trước.

- Sau đó, số liệu từ sổ Nhật ký chung mới được dùng để ghi vào Sổ Cái theo nội dung kinh tế (tài khoản kế toán).

- Đây là hình thức phổ biến, dễ hiểu và dễ thực hiện.

*** Các loại sổ sử dụng:**

- Sổ Nhật ký chung, Sổ Nhật ký đặc biệt.

- Sổ Cái.

- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

*** Trình tự ghi sổ:**

- Hàng ngày:

+ Căn cứ vào chứng từ đã kiểm tra, ghi nghiệp vụ vào Sổ Nhật ký chung.

+ Căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung, ghi vào Sổ Cái các tài khoản phù hợp.

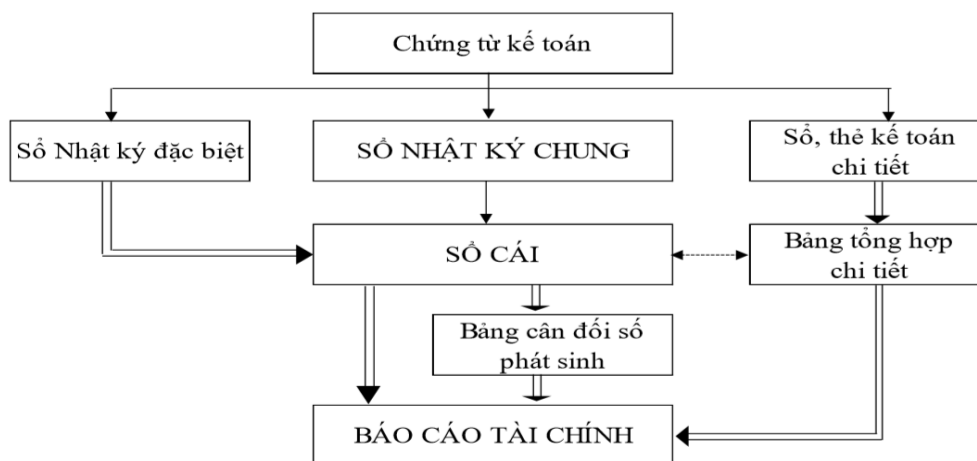
+ Đồng thời, ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

- Cuối tháng, cuối kỳ:

+ Cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh.

+ Kiểm tra, đối chiếu để đảm bảo tổng số phát sinh trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng tổng số phát sinh trên sổ Nhật ký chung.

+ Lập Báo cáo tài chính từ số liệu trên Sổ Cái và các Bảng tổng hợp chi tiết.



Ghi chú:

Ghi hàng hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



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

1.3.2. Hình thức Nhật ký – Sổ cái

* Đặc trưng cơ bản:

- Kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo hệ thống tài khoản trên cùng một quyển sổ duy nhất gọi là Nhật ký - Sổ Cái.

- Mỗi nghiệp vụ được ghi một dòng, vừa ghi vào phần "Nhật ký" (trình tự thời gian) vừa ghi vào phần "Sổ Cái" (theo tài khoản).

* Các loại sổ sử dụng:

- Sổ Nhật ký - Sổ Cái (sổ tổng hợp duy nhất)

- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

* Trình tự ghi sổ:

- Hàng ngày: Căn cứ vào chứng từ, ghi trực tiếp nghiệp vụ vào Sổ Nhật ký - Sổ Cái và các sổ chi tiết.

- Cuối tháng:

+ Cộng sổ Nhật ký – Sổ Cái, kiểm tra đảm bảo: Tổng phát sinh Nhật ký = Tổng phát sinh Nợ Sổ Cái = Tổng phát sinh Có Sổ Cái.

+ Tính số dư cuối kỳ của các tài khoản.

+ Khoá sổ chi tiết, lập Bảng tổng hợp chi tiết để đối chiếu với số liệu trên Nhật ký – Sổ Cái.

+ Lập Báo cáo tài chính sau khi đã đối chiếu khớp đúng.



Ghi chú:

Ghi hàng ngày

Ghi cuối tháng

Đối chiếu, kiểm tra



Sơ đồ 1.12. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký – Sổ cái

1.3.3. Hình thức Chứng từ ghi sổ

*** Đặc trưng cơ bản:**

- Việc ghi sổ tổng hợp được thực hiện trực tiếp từ Chứng từ ghi sổ.
- Chứng từ ghi sổ được lập riêng cho từng nghiệp vụ hoặc nhóm nghiệp vụ cùng loại, dựa trên chứng từ gốc và phải được duyệt trước khi ghi sổ.

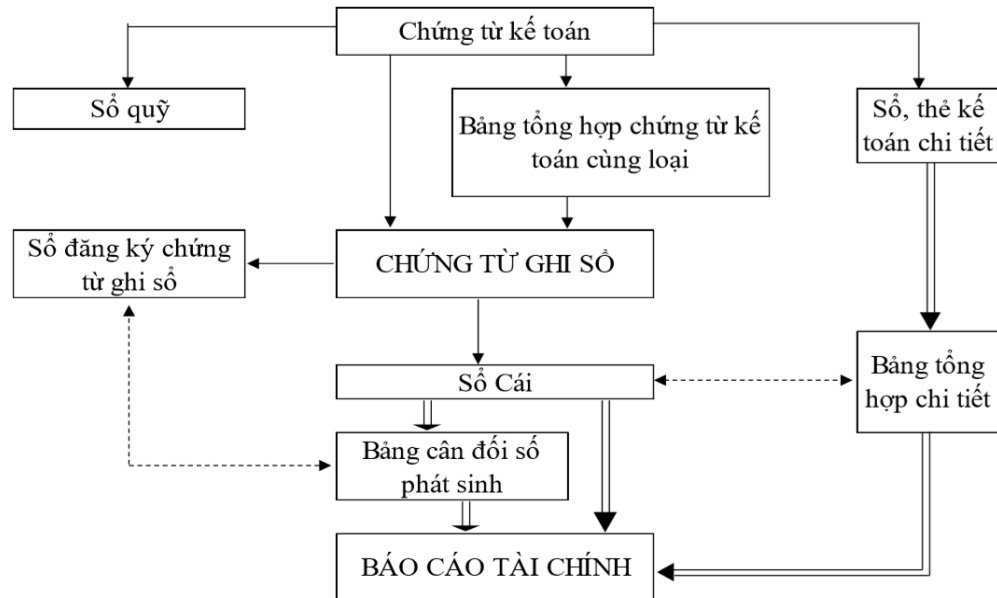
*** Các loại sổ sử dụng:**

- Chứng từ ghi sổ.
- Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ (ghi theo trình tự thời gian).
- Sổ Cái (ghi theo tài khoản).
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

*** Trình tự ghi sổ:**

- Hàng ngày:
 - + Căn cứ vào chứng từ gốc, lập Chứng từ ghi sổ.
 - + Ghi Chứng từ ghi sổ vào Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ.
 - + Căn cứ vào Chứng từ ghi sổ, ghi vào Sổ Cái.
 - + Ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết từ chứng từ gốc.
- Cuối tháng:

- + Cộng số liệu trên Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ và Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh.
- + Kiểm tra, đối chiếu các tổng số phát sinh và số dư để đảm bảo khớp đúng.
- + Lập Báo cáo tài chính.



Ghi chú:

Ghi hàng hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Quan hệ đối chiếu, kiểm tra



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

1.3.4. Hình thức Nhật ký – chứng từ

* Đặc trưng cơ bản:

- Tập hợp và hệ thống hóa số liệu theo bên Có của các tài khoản. –

Kết hợp chặt chẽ giữa ghi chép theo thời gian, theo nội dung kinh tế và giữa hạch toán tổng hợp với chi tiết.

- Sử dụng nhiều mẫu sổ in sẵn để thuận tiện cho việc ghi chép và lập báo cáo.

* Các loại sổ sử dụng:

- Nhật ký chứng từ (sổ tổng hợp chính).
- Bảng kê.
- Sổ Cái.
- Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết.

* Trình tự ghi sổ:

- Hàng ngày: Ghi trực tiếp từ chứng từ vào Bảng kê, sổ chi tiết hoặc Nhật ký chứng từ.

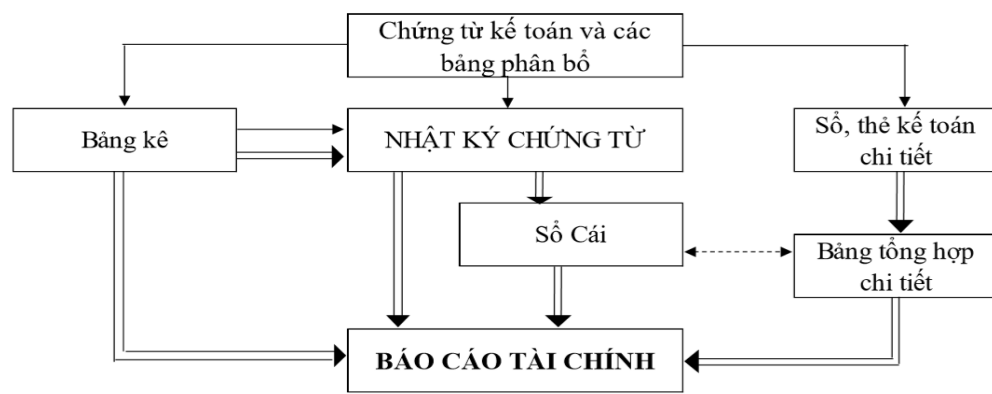
- Cuối tháng:

+ Hoàn thiện việc ghi các Nhật ký chứng từ và tổng hợp số liệu từ các Bảng kê, sổ chi tiết.

+ Căn cứ vào số liệu tổng cộng của các Nhật ký chứng từ, ghi vào Sổ Cái.

+ Kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa Sổ Cái, Nhật ký chứng từ và các Bảng tổng hợp chi tiết.

+ Lập Báo cáo tài chính.



Ghi chú:

Ghi hàng ngày →
Ghi cuối tháng ==>
Đối chiếu, kiểm tra <----->

Sơ đồ 1.14. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chứng từ

1.3.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

*** Đặc trưng cơ bản:**

- Toàn bộ công việc kế toán được thực hiện thông qua một phần mềm kế toán trên máy tính.

- Phần mềm được thiết kế dựa trên nguyên tắc của một trong các hình thức kế toán kể trên.

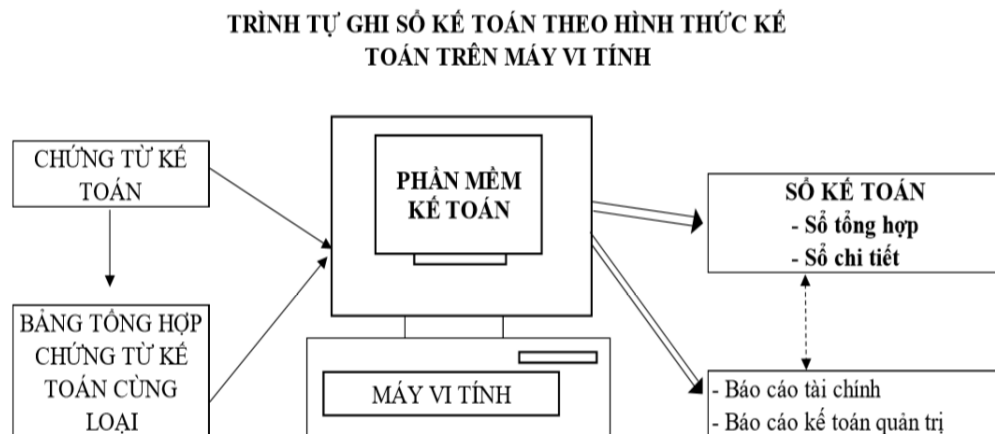
- Quy trình ghi sổ được thực hiện tự động bên trong phần mềm, nhưng vẫn phải in đầy đủ sổ sách và báo cáo theo quy định.

*** Trình tự ghi sổ:**

- Hàng ngày: Kế toán nhập dữ liệu từ chứng từ vào các biểu mẫu được thiết kế sẵn trên phần mềm. Phần mềm sẽ tự động ghi vào các sổ kế toán tổng hợp (Sổ Cái) và sổ chi tiết liên quan.

- Cuối kỳ: Kế toán thực hiện thao tác "khóa sổ". Phần mềm sẽ tự động lập các Báo cáo tài chính và giúp kiểm tra, đối chiếu số liệu một cách nhanh chóng, chính xác.

- Sổ sách và báo cáo sau đó được in ra giấy, đóng thành quyển để lưu trữ và hoàn thiện thủ tục pháp lý.



Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày →
 In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm ⇒
 Đối chiếu, kiểm tra ⇔

Sơ đồ 1.15. Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
- Loại hình hoạt động: Công ty trách nhiệm hữu hạn ngoài Nhà nước
- Mã số thuế: 2700947537
- Ngày thành lập: ngày 14 tháng 10 năm 2022
- Trụ sở chính: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam
- Người đại diện pháp luật: Trần Văn Thao
- Số điện thoại: 0389.134.839
- Vốn điều lệ: 9.000.000.000 đồng.

Công ty TNHH Đầu Tư và Phát Triển Vũ Khoa là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân đầy đủ, hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và tuân thủ các quy định của Luật Doanh Nghiệp cùng pháp luật Việt Nam. Công ty có hệ thống kế toán độc lập, sử dụng tài khoản ngân hàng riêng biệt và con dấu pháp nhân theo đúng quy định.

Với thế mạnh là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực cung ứng vật liệu xây dựng (đá, cát các loại) tại địa bàn tỉnh Ninh Bình và vùng phụ cận, công ty đã tích lũy được kinh nghiệm sâu rộng trong việc khai thác thị trường, xây dựng mạng lưới khách hàng bền vững bao gồm các nhà thầu, đại lý và dự án lớn. Để không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh, công ty luôn chú trọng đầu tư, hiện đại hóa quy trình quản lý kho bãi, logistics và phát triển trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ, nhân viên.

Nhờ định hướng chiến lược đúng đắn, kết hợp với các giải pháp kinh doanh linh hoạt (đa dạng hóa phương thức bán hàng, chính sách thanh toán và quản lý công nợ chặt chẽ), công ty đã từng bước khẳng định vị thế và tăng trưởng ổn định trong môi trường cạnh tranh của ngành vật liệu xây dựng. Sự phát triển bền vững không chỉ thể hiện qua doanh thu, lợi nhuận mà còn qua

những đóng góp tích cực vào ngân sách nhà nước và sự tin tưởng của đối tác, khách hàng.

2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

2.1.2.1. Chức năng, nhiệm vụ, tôn chỉ hoạt động của Công ty

*** Chức năng**

Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa 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.

Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa thực hiện chức năng trung gian thương mại chuyên sâu trong lĩnh vực vật liệu xây dựng. Chức năng cốt lõi là cung ứng và phân phối các loại vật liệu nền móng và thô, chủ yếu là nhóm đá xây dựng (đá base, đá 1x2, đá các cỡ) và cát xây dựng (cát vàng, cát xây, cát san lấp) cho thị trường khu vực tỉnh Ninh Bình và vùng kinh tế liên kết lân cận. Thông qua hoạt động này, công ty đóng vai trò kết nối hiệu quả giữa các đơn vị khai thác nguyên liệu đầu nguồn với hệ thống khách hàng là các nhà thầu xây dựng, chủ đầu tư dự án, đại lý vật liệu và các đơn vị sản xuất bê tông, vữa. luật.

*** Nhiệm vụ**

Một nhiệm vụ trọng tâm của công ty là thiết lập và duy trì các kênh cung ứng ổn định từ các mỏ vật liệu uy tín. Nhiệm vụ này không dừng lại ở việc mua bán đơn thuần mà bao gồm cả hoạt động tuyển chọn, kiểm định và chuẩn hóa chất lượng đầu vào. Công ty phải đảm bảo các sản phẩm cung ứng đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật về cường độ, thành phần hạt, độ sạch và các chỉ tiêu cơ lý khác, phù hợp với từng hạng mục công trình như làm móng đường, đổ bê tông hoặc xây trát.

Công ty có nhiệm vụ khai thác sâu và mở rộng thị trường tiêu thụ trên địa bàn được phân định. Điều này được thực hiện thông qua việc xây dựng mạng lưới khách hàng bền vững và cung cấp các dịch vụ gia tăng. Các dịch vụ này bao gồm tư vấn kỹ thuật về loại vật liệu phù hợp, hỗ trợ các phương án giao nhận linh hoạt (từ giao tại kho đến vận chuyển tận chân công trình), và xây dựng chính sách thanh toán linh hoạt (thanh toán ngay, bán chịu có kiểm

soát) nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của từng nhóm khách hàng, từ các dự án lớn đến các hộ gia đình.

Để vận hành hiệu quả, công ty có nhiệm vụ thiết lập và duy trì một hệ thống quản trị nội bộ chặt chẽ. Nhiệm vụ này thể hiện qua việc tổ chức bộ máy kế toán độc lập, minh bạch, tuân thủ các chuẩn mực kế toán và pháp luật thuế. Công ty phải thực hiện tính giá vốn hàng bán chính xác theo phương pháp bình quân gia quyền, quản lý công nợ khoa học và cung cấp các báo cáo tài chính - quản trị kịp thời, làm cơ sở để đánh giá hiệu quả kinh doanh và ra quyết định chiến lược.

Bên cạnh các mục tiêu kinh tế, công ty còn mang nhiệm vụ phát triển bền vững và thực hiện trách nhiệm xã hội. Nhiệm vụ này bao gồm việc đóng góp ngân sách nhà nước đầy đủ, thông qua nghĩa vụ thuế. 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. Đồng thời, công ty cần không ngừng đầu tư nâng cao năng lực quản lý, đào tạo trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên, từ đó củng cố uy tín và vị thế cạnh tranh lâu dài trong ngành.

*** Tôn chỉ hoạt động**

Tuân thủ pháp luật: Nghiêm túc chấp hành các quy định của pháp luật về kinh doanh thương mại, vận tải, an toàn giao thông và bảo vệ môi trường trong mọi hoạt động.

Khách hàng là trung tâm: Lấy sự hài lòng của khách hàng làm mục tiêu, thiết lập và duy trì mối quan hệ gắn bó, tin cậy lâu dài dựa trên chất lượng sản phẩm, dịch vụ và sự trung thực.

Hợp tác phát triển: Chú trọng xây dựng và mở rộng quan hệ hợp tác bền vững, cùng có lợi với các đối tác, nhà cung cấp và khách hàng trong và ngoài ngành.

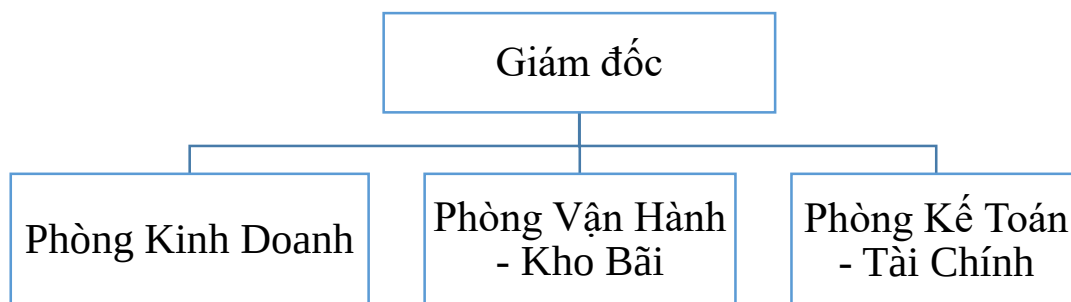
2.1.2.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Công ty chuyên kinh doanh các loại vật liệu xây dựng cơ bản, với danh mục sản phẩm chủ lực tập trung vào hai nhóm chính: đá các loại và cát các loại. Nhóm sản phẩm đá xây dựng bao gồm đá base (loại A, B), đá 1x2, đá 2x4, đá 4x6, đá hộc, đá dăm và đá mi, được sử dụng đa dạng từ các hạng mục nền móng, kết cấu bê tông đến các công trình giao thông và thủy lợi. Nhóm cát xây dựng gồm cát vàng, cát xây, cát bê tông và cát mịn, phục vụ cho các công đoạn từ đổ bê tông, xây trát đến san lấp.

Hoạt động kinh doanh của công ty trong mảng này không mang tính chất sản xuất chế biến sâu mà thiên về thương mại, phân phối và chuẩn hóa chất lượng. Công ty đóng vai trò là đơn vị trung gian có giá trị gia tăng, thực hiện việc tuyển chọn, kiểm soát chất lượng đầu vào từ các nhà cung cấp (các mỏ khai thác), sau đó phân loại, quản lý tồn kho và phân phối đến tay khách hàng cuối cùng. Việc thiết lập và duy trì quan hệ ổn định với nhiều nguồn cung cấp là yếu tố sống còn để đảm bảo nguồn hàng đa dạng, ổn định về số lượng và chất lượng, đáp ứng nhu cầu liên tục, có tính thời vụ của thị trường xây dựng. Do đó, thành công trong mảng kinh doanh này phụ thuộc lớn vào năng lực quản lý chuỗi cung ứng, khả năng tối ưu hóa logistics và xây dựng mạng lưới khách hàng trung thành trên địa bàn trọng điểm.

2.1.3. Mô hình tổ chức bộ máy của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

Để phù hợp với quy mô doanh nghiệp vừa và nhỏ, Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa áp dụng mô hình tổ chức gọn nhẹ, linh hoạt. Bộ máy quản lý được thiết kế theo mô hình trực tuyến đơn giản, giúp tối ưu nguồn lực, rút ngắn đường đi của thông tin và quyết định, nâng cao hiệu quả điều hành và phản ứng nhanh với thị trường.



(Nguồn: Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa)

Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

- Giám đốc: Người chịu trách nhiệm pháp lý toàn diện về mọi mặt của công ty. Giám đốc có nhiệm vụ hoạch định chiến lược phát triển dài hạn, quyết định các vấn đề trọng yếu về hướng kinh doanh, đầu tư tài chính và chính sách nhân sự, đồng thời giám sát và điều phối hoạt động của toàn bộ các phòng ban.

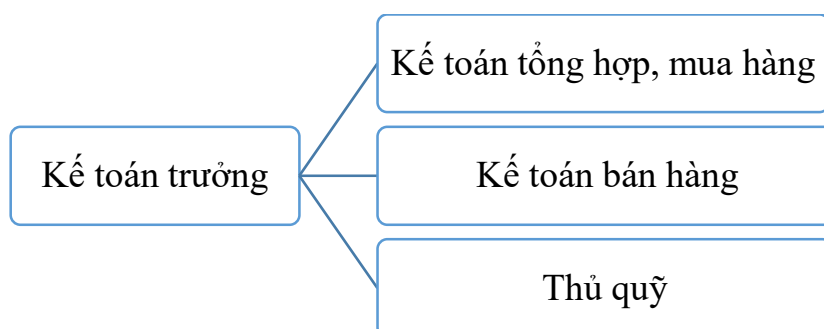
- Phòng Kinh Doanh: Là bộ phận then chốt, đảm nhiệm toàn bộ hoạt động thương mại đầu ra. Chức năng chính bao gồm nghiên cứu thị trường, tìm kiếm và phát triển mạng lưới khách hàng (các nhà thầu, đại lý, dự án), trực tiếp tư vấn, đàm phán và ký kết các hợp đồng cung cấp vật liệu xây dựng và hợp đồng dịch vụ vận tải. Đây là cầu nối chính giữa công ty và thị trường, chịu trách nhiệm trực tiếp về doanh thu.

- Phòng Vận Hành – Kho Bãi: Đây là bộ phận hậu cần - kỹ thuật trọng yếu, chịu trách nhiệm hiện thực hóa các hợp đồng đã ký kết. Nhiệm vụ bao gồm: quản lý, điều phối đội phương tiện vận tải (xe tải, sà lan); quản lý hệ thống kho bãi tập kết vật liệu; tổ chức công tác bốc xếp, bảo quản hàng hóa; và trực tiếp giám sát việc thực thi các chuyến hàng để đảm bảo tiến độ giao nhận, an toàn lao động và an toàn hàng hóa.

- Phòng Kế Toán – Tài Chính: Là bộ phận đảm bảo sự minh bạch và lành mạnh về tài chính. Phòng thực hiện toàn bộ công tác kế toán, ghi chép, luân chuyển chứng từ và lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế theo quy định. Đồng thời, phòng quản lý dòng tiền (thu, chi), kiểm soát công nợ, lập ngân sách và tham mưu cho Ban Giám đốc về các vấn đề tài chính, giúp đưa ra các quyết định kinh doanh hiệu quả.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

Xuất phát từ đặc điểm sản xuất kinh doanh, Công ty đã xây dựng bộ máy kế toán phù hợp với quy mô và tính chất hoạt động của Công ty. Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo kiểu tập trung:



(Nguồn: Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa)

Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

- **Kế toán trưởng:** Là người đứng đầu bộ máy kế toán, có nhiệm vụ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty; kiểm tra, giám sát mọi công việc trong phòng kế toán. Tham mưu lập các kế hoạch tài chính tháng/ quý/ năm của Công ty.

+ Chịu trách nhiệm trực tiếp trong việc tổ chức, vận hành và tối ưu hóa cơ cấu, quy trình nghiệp vụ thuộc Phòng Tài chính Kế toán.

+ Thực hiện công tác kiểm tra, giám sát toàn diện và thường xuyên đối với việc ghi nhận, xử lý và lưu trữ chứng từ, sổ sách kế toán.

+ Chủ trì việc xây dựng, tổng hợp và hoàn thiện các báo cáo tài chính định kỳ (quý, năm) cũng như các báo cáo thuế theo quy định.

+ Cung cấp thông tin, số liệu phân tích chuyên sâu và đề xuất các giải pháp tài chính nhằm hỗ trợ hiệu quả cho công tác ra quyết định quản lý và điều hành của Ban Giám đốc.

- **Kế toán tổng hợp kiêm kế toán mua hàng:**

+ Vai trò kế toán tổng hợp, nhân sự này chịu trách nhiệm tổng hợp, kiểm tra và xử lý toàn bộ số liệu từ các phần hành kế toán chi tiết (như bán hàng, công nợ, kho) để lên sổ sách tổng hợp, báo cáo tài chính và báo cáo thuế định kỳ cho công ty.

+ Vai trò kế toán mua hàng, họ trực tiếp phụ trách các nghiệp vụ liên quan đến hoạt động đầu vào. Công việc bao gồm kiểm tra, xử lý chứng từ mua hàng (hóa đơn, hợp đồng, phiếu nhập kho) đối với các mặt hàng vật liệu xây dựng, nhiên liệu, phụ tùng và dịch vụ mua ngoài; hạch toán chi phí; theo dõi chi tiết công nợ phải trả cho từng nhà cung cấp; và lập kế hoạch thanh toán để đảm bảo dòng tiền và uy tín với đối tác.

- **Kế toán bán hàng:** là vị trí then chốt trong việc ghi nhận và quản lý dòng doanh thu. Họ chịu trách nhiệm chính trong việc ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ dựa trên các chứng từ hợp lệ như hợp đồng, biên bản giao nhận và lệnh xuất kho. Công việc cụ thể bao gồm lập và xuất hóa đơn GTGT cho khách hàng, theo dõi tình hình thực hiện các hợp đồng bán hàng. Đặc biệt, họ theo dõi sát sao công nợ phải thu của từng khách hàng, đối chiếu số liệu với phòng kinh doanh, lập báo cáo công nợ và tham gia vào quá trình nhắc nợ, thu hồi công nợ đúng hạn, góp phần vào việc quản lý hiệu quả dòng tiền và tài sản của công ty.

- **Thủ quỹ:** Thực hiện việc thanh toán tiền mặt hàng ngày theo quy trình thanh toán của Công ty, kiểm kê đối chiếu quỹ hàng ngày với kế toán tổng hợp...

2.1.5. Chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

*** Chính sách kế toán chung:**

Chế độ kế toán áp dụng theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài Chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp. Áp dụng hệ thống Chuẩn mực Kế toán Việt Nam.

Hình thức kế toán áp dụng: Công ty áp dụng hình thức kế toán ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung. Các chính sách kế toán áp dụng:

- Niên độ kế toán: Công ty thực hiện niên độ kế toán theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01/01/N, kết thúc vào ngày 31/12/N.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán: Đồng Việt Nam (VND).
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Phương pháp đơn giá bình quân.
- Phương pháp khấu hao tài sản cố định: Phương pháp đường thẳng.
- Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.

*** Tổ chức hệ thống chứng từ kế toán:**

Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa hiện đang áp dụng hệ thống chứng từ kế toán theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26/08/2016 của Bộ Tài Chính.

Hệ thống chứng từ kế toán sử dụng:

- Chứng từ về lao động tiền lương: Bảng chấm công, Bảng thanh toán tiền lương, Giấy đi đường,...
- Chứng từ về hàng tồn kho: Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, Biên bản kiểm nghiệm hàng hóa,...
- Chứng từ về bán hàng: Hóa đơn GTGT,...
- Chứng từ về tiền tệ: Phiếu thu, Phiếu chi, Giấy đề nghị tạm ứng, Biên lai thu tiền,...
- Chứng từ về TSCĐ: Biên bản giao nhận TSCĐ, Biên bản thanh lý TSCĐ,... Nguyên tắc lập chứng từ kế toán:

- Các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh liên quan đến hoạt động của đơn vị kế toán đều phải lập chứng từ kế toán. Chứng từ kế toán chỉ được lập một lần cho mỗi nghiệp vụ kinh tế, tài chính.

- Chứng từ kế toán phải được lập rõ ràng, đầy đủ, kịp thời, chính xác theo nội dung quy định trên mẫu. Trong trường hợp chứng từ kế toán chưa có quy định mẫu thì đơn vị kế toán được tự lập chứng từ kế toán nhưng phải có đầy đủ các nội dung quy định.

- Nội dung nghiệp vụ kinh tế, tài chính trên chứng từ kế toán không được viết tắt, không được tẩy xóa, sửa chữa.

- Chứng từ kế toán phải được lập đủ số liên quy định. Chứng từ kế toán do đơn vị kế toán lập để giao dịch với tổ chức, cá nhân bên ngoài đơn vị kế toán thì liên gửi cho bên ngoài phải có dấu của đơn vị kế toán.

- Người lập, người ký duyệt và những người khác ký tên trên chứng từ kế toán phải chịu trách nhiệm về nội dung của chứng từ kế toán. Trình tự luân chuyển chứng từ kế toán tại Công ty

- Lập, tiếp nhận, xử lý chứng từ kế toán;

- Kiểm toán viên, kiểm toán trưởng kiểm tra và ký chứng từ kế toán hoặc trình lên cho giám đốc Công ty ký duyệt;

- Phân loại, sắp xếp chứng từ kế toán, định khoản và ghi sổ kế toán;

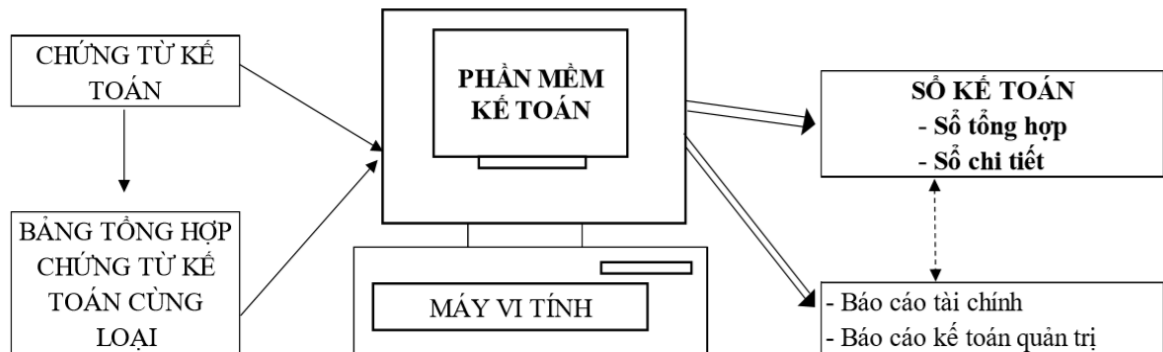
- Lưu trữ, bảo quản chứng từ kế toán.

*** Tổ chức hệ thống sổ sách kế toán:**

Hình thức kế toán đang áp dụng: Hiện tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa 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.

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

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



Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày →
 In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm ⇒
 Đối chiếu, kiểm tra ↔

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

* Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính:

Báo cáo tài chính có ý nghĩa quan trọng đối với công tác quản lý của Công ty. Báo cáo tài chính được trình bày tổng quát, phản ánh tổng hợp nhất về tình hình tài sản cũng như kết quả kinh doanh trong kỳ của Công ty. Là căn cứ quan trọng để Hội đồng quản trị, Ban giám đốc có được thông tin cho việc định hướng và đưa ra các mục tiêu phát triển lâu dài.

Hệ thống báo cáo tài chính của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Bảng thuyết minh báo cáo tài chính
- Kỳ lập báo cáo, trách nhiệm lập báo cáo, nơi gửi báo cáo
- Kỳ lập báo cáo: theo tháng –

Trách nhiệm lập báo cáo tài chính thuộc về Kế toán trưởng

- Báo cáo sau khi hoàn thành đúng quy định sẽ được gửi về phòng Giám Đốc để ban giám đốc kiểm tra.

2.1.6. Tình hình tài chính của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

Bảng 2.1. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa từ năm 2023 đến năm 2025

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch tuyệt đối		Chênh lệch tương đối	
				2024-2023	2025-2024	2024-2023	2025-2024
1. Nguồn vốn chủ sở hữu	9.119.880	9.163.641	9.850.000	+43.761	+686.359	+0,48%	+7,49%
2. Tài sản cố định	7.558.134	2.324.290	3.000.000	-5.233.844	+675.710	- 69,25%	+29,07%
3. Doanh thu thuần	36.606.314	32.107.627	38.000.000	-4.498.687	+5.892.373	-12,29%	+18,35%
4. Lợi nhuận sau thuế	119.880	163.640	201.545	+43.760	+37.905	+36,51%	+23,16%
5. Số lao động	25	28	32	+3	+4	+12,0%	+14,3%
6.TNBQ/ người/ tháng	7.200.000	7.800.000	8.500.000	+600.000	+700.000	+8,33%	+8,97%

*** Nhận xét**

Dựa trên bảng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa giai đoạn 2023–2025, có thể nhận diện rõ một chu kỳ tái cấu trúc nội tại với các dấu hiệu phục hồi có kiểm soát, hướng tới mô hình tăng trưởng bền vững. Diễn biến tài chính và hiệu suất vận hành cho thấy sự linh hoạt trong chiến lược quản trị và khả năng thích ứng trước bối cảnh thị trường có nhiều biến động, thể hiện qua các khía cạnh sau:

- Cấu trúc vốn chủ sở hữu được duy trì ổn định với ngưỡng trên 9,1 tỷ đồng xuyên suốt giai đoạn, và có dấu hiệu tích lũy dần. Mức dự báo năm 2025 đạt 9.850 triệu đồng, tương ứng tốc độ tăng 0,48% (2024) và 7,49% (2025). Tốc độ tăng trưởng vốn ở mức khiêm tốn nhưng nhất quán, phản ánh nền tảng tài chính nội sinh lành mạnh, hạn chế phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài, tạo thế chủ động cho các quyết định đầu tư dài hạn.

- Tài sản cố định ghi nhận sự sụt giảm đột biến 69,25% (tương ứng 5.233 triệu đồng) giữa năm 2023 và 2024, phản ánh chính sách thanh lý hoặc tinh giản tài sản kém hiệu quả nhằm tối ưu dòng tiền và giảm gánh nặng chi phí khấu hao. Bước sang năm 2025, mức tăng 29,07% so với năm 2024 cho thấy định hướng đầu tư trở lại vào năng lực sản xuất - phục vụ kinh doanh sau khi hoàn tất giai đoạn củng cố, nhưng trên nguyên tắc chọn lọc hơn.

- Doanh thu thuần trong năm 2024 giảm 12,29% so với năm 2023, phù hợp với bối cảnh thu hẹp quy mô tài sản và điều chỉnh cơ cấu hoạt động. Tuy nhiên, mức tăng dự báo 18,35% vào năm 2025 (đạt 38 tỷ đồng) cho thấy hiệu quả của các biện pháp tái cơ cấu đã bắt đầu tạo đà phục hồi, mở rộng lại thị phần trên nền tảng chi phí hợp lý hơn.

- Lợi nhuận sau thuế ghi nhận mức tăng trưởng bất phá: 36,51% (năm 2024) và dự kiến tiếp tục tăng 23,16% (năm 2025). Điểm nhấn quan trọng là lợi nhuận vẫn gia tăng trong bối cảnh doanh thu suy giảm ở năm 2024, phản ánh năng lực kiểm soát chi phí nội tại và cải thiện biên lợi nhuận gộp lẫn ròng. Điều này chứng tỏ mô hình kinh doanh đang chuyển hướng từ tăng trưởng bằng quy mô sang tăng trưởng bằng hiệu suất.

- Quy mô lao động gia tăng ổn định từ 25 người (2023) lên 28 người (2024) và dự kiến 32 người (2025), với tốc độ tăng lần lượt 12,0% và 14,3%. Mức tăng này phù hợp với kế hoạch mở rộng hoạt động sau tái cấu trúc và song

hành cùng dự báo tăng trưởng doanh thu, phản ánh sự đồng bộ giữa chiến lược phát triển nguồn nhân lực và kế hoạch kinh doanh.

- Thu nhập bình quân đầu người được cải thiện qua các năm: 7,2 triệu đồng (2023) → 7,8 triệu đồng (2024) → 8,5 triệu đồng (2025), tương ứng tốc độ tăng 8,33% và 8,97%. Điều này không chỉ thể hiện chính sách đãi ngộ cạnh tranh mà còn giúp gia tăng năng suất lao động biên, đồng thời củng cố nội lực giữ chân nhân tài trong dài hạn.

Tổng hợp từ các chỉ tiêu trên, có thể thấy Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa đã và đang thực thi một lộ trình quản trị tài chính - vận hành theo hướng: Tái cấu trúc tài sản và chi phí làm tiền đề, chấp nhận hy sinh tăng trưởng doanh thu ngắn hạn để đổi lấy sự cải thiện căn bản về lợi nhuận và dòng tiền; tối ưu hóa hiệu suất sử dụng vốn thông qua việc thu hẹp các tài sản kém sinh lời và gia tăng đầu tư có chọn lọc; gắn kết tăng trưởng kinh doanh với phát triển nguồn nhân lực thể hiện qua xu hướng đồng thời gia tăng về số lượng, thu nhập và hiệu quả hoạt động. Với nền tảng vốn chủ hữu ổn định, cơ cấu tài sản linh hoạt và động lực tăng trưởng lợi nhuận bền vững, công ty có đủ điều kiện để mở rộng thị phần trong lĩnh vực thương mại và vận tải, đồng thời duy trì khả năng chống chịu trước các cú sốc ngắn hạn từ môi trường kinh doanh.

2.2. Đặc điểm tổ chức công tác tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

2.2.1. Đặc điểm chung về sản phẩm và thị trường tiêu thụ của Công ty

*** Đặc điểm hàng hóa**

Công ty TNHH Đầu Tư và Phát Triển Vũ Khoa định vị là đơn vị trung gian chiến lược, chuyên cung ứng các loại vật liệu xây dựng nền móng và thô thiết yếu, được tuyển chọn và kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt từ các mỏ uy tín. Sản phẩm cốt lõi của công ty bao gồm hai nhóm chính: đá và cát xây dựng. Mỗi nhóm sở hữu những đặc tính cơ lý đặc trưng, đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật riêng biệt. Nhóm đá base (loại A, loại B) được nghiên cứu và ứng dụng làm lớp móng trong kết cấu áo đường cứng và mềm. Chúng được đặc trưng bởi thành phần hạt được cấp phối đồng đều, từ hạt mịn đến hạt lớn, tạo ra khả năng liên kết chặt và chịu nén cao sau khi được lu lèn.

Trong khi đó, nhóm vật liệu cho bê tông như đá 1x2, cát vàng, cát xây lại được kiểm soát dựa trên các tiêu chí về hình dạng, kích thước và độ sạch.

Đá 1x2 với góc cạnh, bề mặt nhám và độ cứng cao (thường từ đá gốc magma) giúp tăng cường độ ma sát và lực dính bám với xi măng, nâng cao cường độ chịu nén cuối cùng của bê tông. Cát vàng có mô đun độ lớn lý tưởng (từ 2.0 đến 2.8) và thành phần hạt liên tục, đóng vai trò là cốt liệu mịn chủ đạo cho bê tông cốt thép, tạo tính công tác tốt và độ đặc chắc. Cát xây (cát đen) với hạt mịn hơn, được kiểm soát hàm lượng tạp chất (bùn, sét) dưới 5%, là thành phần không thể thiếu cho vữa xây trát, đảm bảo độ dẻo, độ bám dính và hạn chế nứt nẻ.

Thông qua việc lựa chọn nguồn cung từ các mỏ đảm bảo đầu vào, Công ty TNHH Đầu Tư và Phát Triển Vũ Khoa đã đáp ứng chính xác yêu cầu của khách hàng, đảm bảo cung cấp sản phẩm chất lượng, kịp thời.

*** Đặc điểm thị trường tiêu thụ**

Thị trường tiêu thụ chủ yếu của Công ty TNHH Đầu Tư và Phát Triển Vũ Khoa được xác định tập trung tại địa bàn tỉnh Ninh Bình. Việc tập trung vào thị trường bán kính hẹp này tối ưu hóa chi phí vận chuyển – một yếu tố chiếm tỷ trọng cao trong giá thành sản phẩm – từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh về giá cả và khả năng đáp ứng nhanh cho khách hàng.

Tỉnh Ninh Bình là một trung tâm du lịch và công nghiệp trọng điểm của vùng đồng bằng sông Hồng, với nhiều dự án nâng cấp hạ tầng giao thông (đường bộ, cầu), khu đô thị mới và các khu công nghiệp (như Tam Điệp, Gián Khẩu). Điều này tạo ra nhu cầu ổn định và lớn đối với nhóm vật liệu nền móng (đá base A, B, đá 4x6) và vật liệu cho bê tông cấp phối.

Sự mở rộng đô thị hóa và gia tăng xây dựng nhà ở dân sinh, biệt thự, trung tâm thương mại trên địa bàn tạo nên thị trường rộng lớn, liên tục cho nhóm vật liệu hoàn thiện thô (đá 1x2, cát vàng, cát xây). Đặc điểm này đòi hỏi sự linh hoạt trong cung ứng số lượng nhỏ và vừa.

2.2.2. Phương thức bán hàng áp dụng tại Công ty

Dựa vào đặc điểm sản phẩm và thị trường tiêu thụ, Công ty có thể lựa chọn một hoặc nhiều phương thức bán hàng khác nhau trong quá trình tiêu thụ hàng hóa. Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa đã lựa chọn kết hợp linh hoạt các phương thức bán hàng để tạo nên sự thuận tiện cho khách hàng khi có nhu cầu về sản phẩm.

Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa áp dụng phương thức bán buôn làm kênh phân phối chủ lực, tập trung vào nhóm khách hàng chính là các nhà thầu xây dựng, đơn vị thi công dự án, đại lý vật liệu xây dựng và doanh nghiệp sản xuất bê tông, cấu kiện trên địa bàn. Hình thức này cho phép công ty tối ưu hóa quy trình giao dịch, tập trung vào các đơn hàng lớn, từ đó nâng cao hiệu quả vận hành, ổn định doanh thu và giảm thiểu tối đa các chi phí giao dịch, quản lý phát sinh.

- 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: Đối tác hoặc đơn vị vận tải của đối tác trực tiếp đến kho, bãi chứa vật liệu của công ty để nhận hàng. Việc giao nhận, kiểm đếm khối lượng (qua hệ thống cân điện tử hoặc đo lường theo xe) và chất lượng được tiến hành ngay tại chỗ. Hàng hóa được xác định là đã bán ngay khi hoàn tất thủ tục giao nhận, xuất kho và chuyển giao cho bên mua. Đây là hình thức minh bạch, nhanh chóng, phù hợp với các đối tác có phương tiện tự vận chuyển và thường xuyên có nhu cầu nhập hàng với khối lượng lớn, ổn định.

+ Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Công ty chủ động sắp xếp phương tiện vận tải chuyên dụng (xe ben, xe đầu kéo) để chuyển hàng hóa trực tiếp từ kho của công ty đến công trình, bãi tập kết hoặc kho của đối tác theo thỏa thuận. Hàng hóa chỉ được xác định là tiêu thụ khi đã được giao đến địa điểm thỏa thuận, được đại diện bên mua kiểm nhận đủ số lượng, chất lượng và ký xác nhận vào Biên bản giao nhận hàng hóa. Toàn bộ rủi ro trong quá trình vận chuyển thuộc về công ty cho đến thời điểm bàn giao thành công. Hình thức này tối ưu sự thuận tiện cho khách hàng, đặc biệt phù hợp với các dự án lớn, xa trung tâm hoặc đối tác không có điều kiện tự tổ chức vận chuyển.

2.2.3. Phương pháp thanh toán tại Công ty

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 Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa đã đa dạng hoá các phương thức thanh toán như sau:

- Thanh toán ngay: Chủ yếu dành cho khách hàng mới, khách hàng không thường xuyên hoặc các giao dịch có giá trị đơn hàng nhỏ. Toàn bộ số tiền hàng phải được thanh toán đầy đủ ngay tại thời điểm giao nhận hàng hóa, trước khi phương tiện vận chuyển rời khỏi địa điểm giao hàng. Việc thanh toán có thể thực hiện bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản ngay lập tức, được xác nhận qua biên lai/ủy nhiệm chi.

- 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 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.

2.3. Thực trạng kế toán tiêu thụ tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

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 hàng hóa của Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa khá đa dạng với nhiều chủng loại vật liệu xây dựng khác nhau, trong phạm vi bài khóa luận này, em tập trung tìm

hiểu một nhóm sản phẩm tiêu biểu trong danh mục hàng hóa của đơn vị, đó là các loại vật liệu xây dựng cơ bản. Cụ thể, khóa luận sẽ đi sâu phân tích ba mặt hàng chính: "Đá Base A", "Cát xây dựng" và "Đá xô bờ". Đây là những mặt hàng có tần suất tiêu thụ cao, ổn định, đóng góp tỷ trọng doanh thu đáng kể trong cơ cấu hàng hóa của Công ty.

2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng là một trong những chỉ tiêu quan trọng trong việc phản ánh kết quả hoạt động của Công ty.

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:

Doanh thu bán hàng = Số lượng hàng bán x Giá bán chưa thuế

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 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

- TK 5118: Doanh thu khác

2.3.1.3. Quy trình ghi sổ

*** Quy trình luân chuyển chứng từ**

Quy trình bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa được tổ chức một cách khoa học và khép kín, đảm bảo tính kiểm soát chặt chẽ từ khi phát sinh nghiệp vụ đến khi hoàn tất hạch toán kế toán. Quy trình luân chuyển chứng từ diễn ra theo các bước tuần tự như sau:

- Phát sinh đơn hàng và xác nhận giao dịch: Khi có nhu cầu mua hàng, khách hàng gửi yêu cầu đặt hàng đến Phòng Kinh doanh. Căn cứ vào yêu cầu, bộ phận Kinh doanh lập Báo giá (nếu khách hàng mới) hoặc tiến hành đàm phán, ký kết Hợp đồng mua bán với các điều khoản cụ thể về chủng loại, khối lượng, đơn giá, thời gian giao hàng và phương thức thanh toán. Hợp đồng sau khi được Giám đốc phê duyệt sẽ là căn cứ pháp lý cho toàn bộ quy trình.

- Xác nhận đơn hàng và điều phối xuất kho: Sau khi hợp đồng được ký kết, Phòng Kinh doanh thông báo trực tiếp cho Thủ kho và Bộ phận Vận hành về nội dung đơn hàng (chủng loại, số lượng, thời gian giao hàng, địa điểm nhận hàng). Căn cứ vào thông báo này, Thủ kho tiến hành xuất kho hàng hóa và lập Phiếu xuất kho (ghi nhận số lượng hàng thực tế xuất). Đồng thời, bộ phận Vận hành điều động phương tiện vận tải phù hợp (xe ben, xe đầu kéo) để chuẩn bị giao hàng. Phiếu xuất kho là chứng từ nội bộ quan trọng, phản ánh lượng hàng hóa đã được xuất khỏi kho và được Thủ kho ký xác nhận.

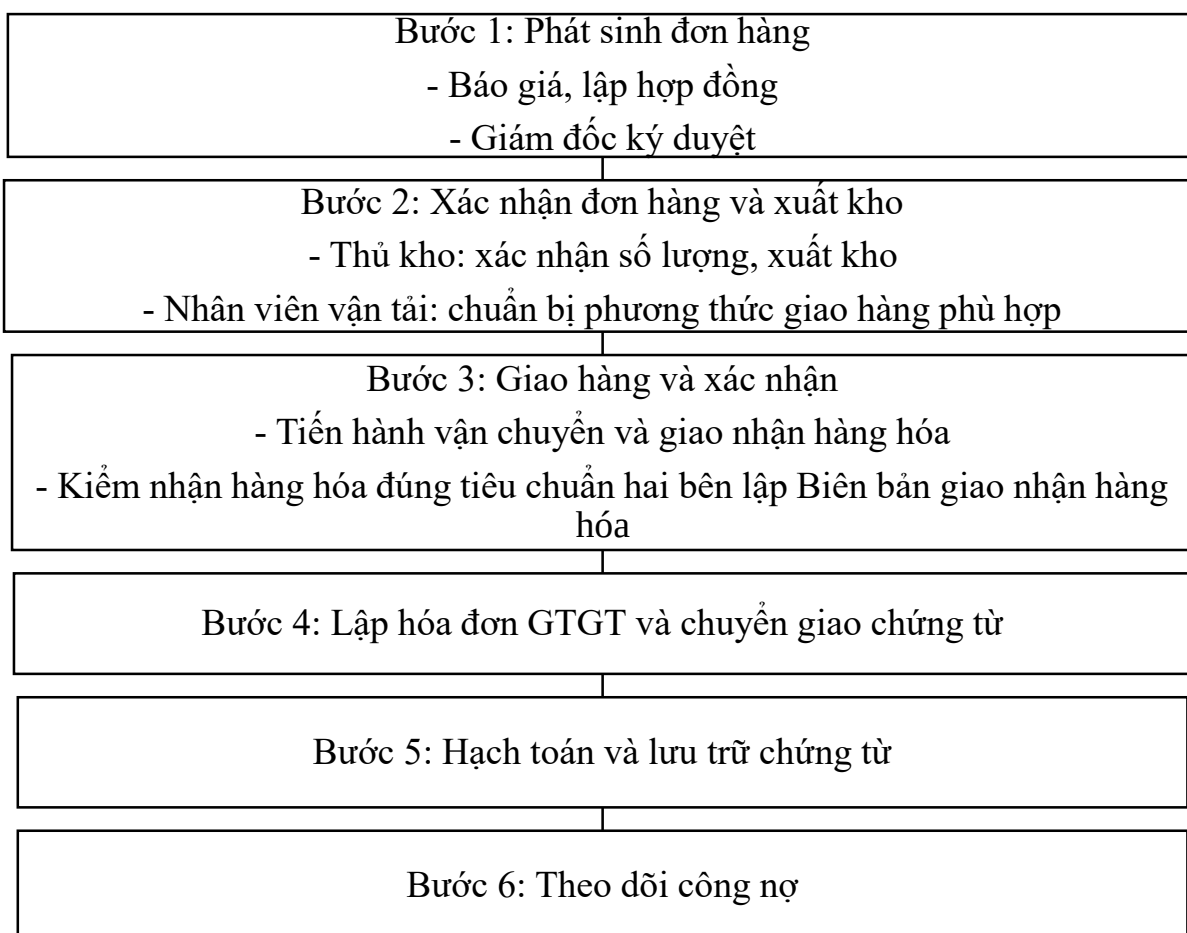
- Giao hàng và xác nhận nghiệm thu: Quá trình giao hàng được thực hiện theo một trong ba phương thức: giao tại kho công ty, vận chuyển tận công trình hoặc vận chuyển thẳng từ mỏ. Kết thúc quá trình giao hàng, đại diện bên mua (khách hàng) và bên bán (Thủ kho hoặc nhân viên vận tải) cùng tiến hành kiểm nhận hàng hóa. Nội dung kiểm nhận bao gồm: đối chiếu chủng loại, số lượng thực tế so với lệnh xuất, kiểm tra chất lượng sơ bộ (độ sạch, kích thước hạt...). Sau khi thống nhất, hai bên lập Biên bản giao nhận hàng hóa và ký xác nhận đầy đủ. Đây là chứng từ quan trọng nhất, xác định thời điểm hàng hóa được chuyển giao và quyền sở hữu được chuyển sang khách hàng.

- Lập hóa đơn và chuyển giao chứng từ: Sau khi nhận được Biên bản giao nhận hàng hóa đã được ký xác nhận, Phòng Kinh doanh hoặc Kế toán bán

hàng tiến hành lập Hóa đơn giá trị gia tăng theo đúng quy định. Hóa đơn phải phản ánh chính xác tên, địa chỉ, mã số thuế của khách hàng, cùng các thông tin về hàng hóa, số lượng, đơn giá, thành tiền và thuế suất. Hóa đơn được chuyển cho khách hàng kèm theo hàng hóa hoặc gửi sau tùy theo thỏa thuận.

- Hạch toán và lưu trữ chứng từ: Bộ chứng từ hoàn chỉnh của nghiệp vụ bán hàng bao gồm: Hợp đồng kinh tế (nếu có), Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận hàng hóa và Hóa đơn GTGT. Kế toán căn cứ vào bộ chứng từ này để nhập dữ liệu vào phần mềm kế toán, thực hiện hạch toán: Nợ TK 131 – Phải thu khách hàng, Có TK 511 – Doanh thu bán hàng, Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp. Đồng thời, căn cứ vào giá vốn hàng xuất kho (tính theo phương pháp bình quân gia quyền), kế toán thực hiện hạch toán: Nợ TK 632 – Giá vốn hàng bán, Có TK 156 – Hàng hóa.

- Theo dõi công nợ: Kế toán công nợ có trách nhiệm theo dõi chi tiết các khoản phải thu trên phần mềm kế toán. Khi khách hàng thực hiện thanh toán, kế toán lập Phiếu thu hoặc theo dõi Giấy báo Có), sau đó hạch toán giảm trừ công nợ. Định kỳ, kế toán lập Bảng tổng hợp công nợ phải thu để đối chiếu với Phòng Kinh doanh và khách hàng, đảm bảo số liệu chính xác và kịp thời.



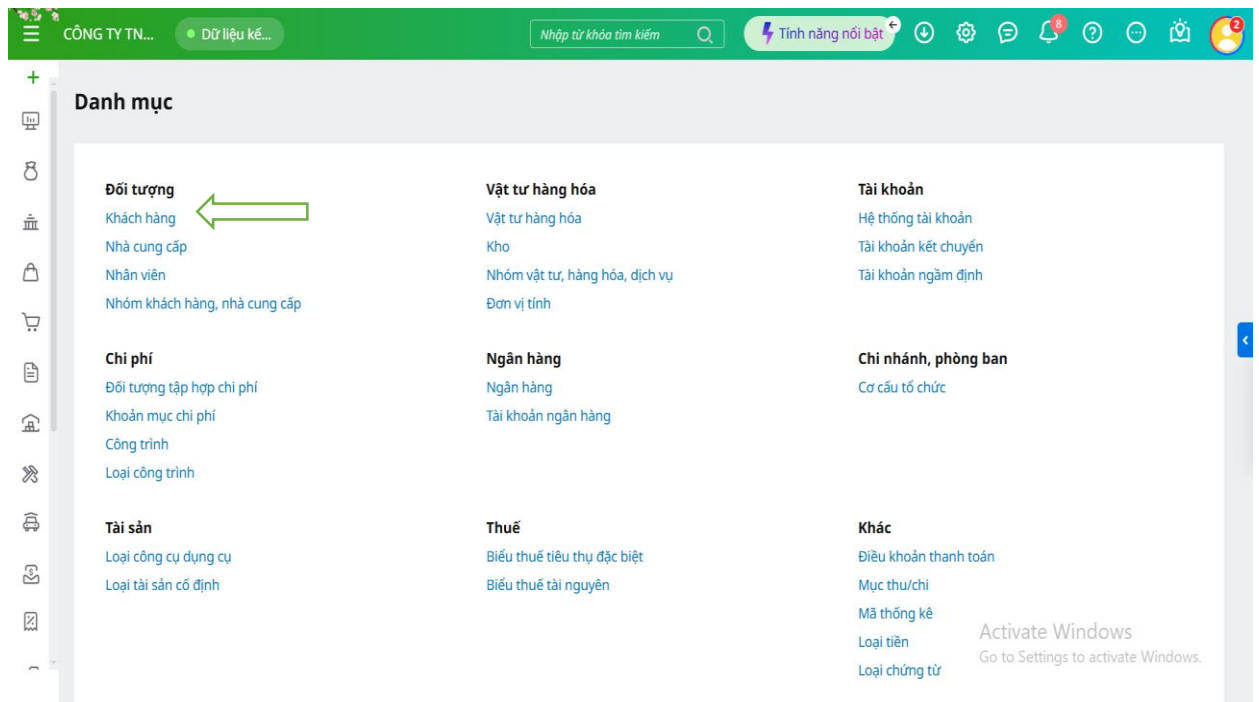
Sơ đồ 2.4. Quy trình luân chuyển chứng từ bán hàng

Toàn bộ chứng từ sau khi hạch toán được sắp xếp, phân loại theo từng đối tượng khách hàng và lưu trữ tại Phòng Kế toán theo đúng quy định, đảm bảo khả năng tra cứu, kiểm tra và đối chiếu khi cần thiết.

* 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.

Đối với khách hàng mới phát sinh lần đầu, kế toán tiến hành khai báo thông tin trên phần mềm MISA. Cụ thể, kế toán truy cập phân hệ “**Danh mục**”, chọn “**Khách hàng**”, nhấn “**Thêm**”. Tại đây, kế toán nhập đầy đủ các thông tin cần thiết như: mã số thuế, mã khách hàng, tên khách hàng, địa chỉ, số điện thoại, tài khoản ngân hàng và các thông tin liên quan khác. Việc khai báo chính xác ngay từ đầu giúp quản lý công nợ và theo dõi giao dịch với từng khách hàng được thuận lợi, chính xác trong suốt quá trình hợp tác.



Hình 2.1. Khai báo Khách hàng mới

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 **“kiểm 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.

MISA ASP

CÔNG TY TN...

Dữ liệu kế...

Nhập từ khóa tìm kiếm

Tính năng nổi bật

Thêm nhanh

Tổng quan

Tiền mặt

Tiền gửi

Mua hàng

Bán hàng

Quản lý hóa đơn

Kho

Công cụ dụng cụ

Tài sản cố định

Tiền lương

Thuế

Bảo giá

Đơn đặt hàng

Hợp đồng bán

Bán hàng

Trả lại hàng bán

Giảm giá hàng bán

Chứng từ nhập

Thu nợ

Khác

Thực hiện hàng loạt

Lọc

Đầu năm tới hiện tại

Nhập từ khóa tìm kiếm

Thêm

	Ngày hạch toán	Số chứng từ	Số hóa đơn	Khách hàng	Tổng tiền hàng	Chức năng
☐	25/03/2026	BH06621	93	CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ DU LỊCH CHÂN TÂM	552.177.161	Thu tiền
☐	24/03/2026	BH06627	94	CÔNG TY TNHH MTV PETROLIMEX NINH BÌNH	2.314.815	Thu tiền
☐	24/03/2026	BH06626	330	CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN ĐÌNH TIẾN	1.114.815	Thu tiền
☐	24/03/2026	BH06625	329	CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM NINH BÌNH	546.296	Thu tiền
☐	24/03/2026	BH06624	328	CÔNG TY TNHH MTV PETROLIMEX NINH BÌNH	1.883.000	Thu tiền
☐	24/03/2026	BH06623	327	CÔNG TY TNHH MTV PETROLIMEX NINH BÌNH	12.102.000	Thu tiền
☐	24/03/2026	BH06622	326	CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN LÂN NINH BÌNH	17.194.444	Thu tiền
☐	23/03/2026	BH06620	323	CƠ QUAN ỦY BAN MẶT TRẬN TỔ QUỐC VIỆT NAM TỈNH NINH BÌNH	25.240.741	Thu tiền
☐	22/03/2026	BH06619	322	CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN LÂN	2.523.148	Thu tiền
					4.440.197.011	

Tổng số: 404 bản ghi

200 bản ghi trên 1 trang

Trước 1 2 3 Sau

Hình 2.2. Lập chứng từ bán hàng

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.

Trích dẫn 1: Ngày 03/01/2026, xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long theo hóa đơn số 00000002, thuế GTGT 10% (khách hàng chưa thanh toán) gồm:

Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá
Đá base A	M3	1.176,14	270.000

Quy trình luân chuyển chứng từ: Căn cứ vào nhu cầu của khách hàng, ngày 20/12/2025, Phòng Kinh doanh tiến hành đàm phán và ký kết Hợp đồng mua bán số 122025/HĐMB/VK-TL với Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long, trong đó thỏa thuận về việc cung cấp 1.176,14 m³ đá base A với đơn giá 270.000 đồng/m³, thời gian giao hàng ngày 03/01/2026, phương thức thanh toán là chuyển khoản. Sau khi hợp đồng được Giám đốc phê duyệt, Phòng Kinh doanh thông báo cho Thủ kho và Bộ phận vận hành để chuẩn bị hàng hóa và phương tiện vận chuyển. Ngày 03/01/2026, Thủ kho xuất hàng và lập Phiếu xuất kho, đồng thời Bộ phận vận hành điều động xe vận chuyển hàng đến địa điểm chỉ định của khách hàng. Đại diện hai bên tiến hành kiểm nhận, đối chiếu số lượng và chất lượng thực tế, sau đó lập Biên bản giao nhận hàng hóa và ký xác nhận. Căn cứ vào bộ chứng từ hợp lệ, Kế toán bán hàng lập Hóa đơn GTGT số 00000002 với thuế suất 10% và gửi cho khách hàng. Cuối cùng, kế toán nhập dữ liệu vào phần mềm, hạch toán ghi nhận doanh thu và giá vốn hàng bán, đồng thời theo dõi công nợ phải thu trên Tài khoản 131. Toàn bộ hồ sơ gồm Hợp đồng, Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận và Hóa đơn được lưu trữ đầy đủ.

Biểu 2.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----***-----

HỢP ĐỒNG MUA BÁN

Số: 122025/HĐMB/VK-TL

- Căn cứ Luật thương mại số 36/2005/QH11 đã được nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XI, kỳ họp thứ 07 ngày 14 tháng 06 năm 2005 thông qua và có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2006.

- Căn cứ vào khả năng thực hiện của các bên.

Hôm nay, ngày 20 tháng 12 năm 2025 tại văn phòng Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa, chúng tôi gồm có:

BÊN BÁN: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
(Gọi tắt là bên A)

Đại diện: Ông **Trần Văn Thao**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 2700947537

Số tài khoản: 2235356868 - Tại Ngân hàng TMCP Quân Đội

BÊN MUA: CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG

(Gọi tắt là bên B)

Đại diện: Ông **Đinh Minh Chiên**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 0600990126

Tài khoản: 2608201000335 – Tại Ngân hàng Agribank

Sau khi bàn bạc, thỏa thuận hai bên thống nhất ký kết hợp đồng mua bán vật liệu xây dựng với những điều khoản và điều kiện sau:

Điều 1. Tên hàng, khối lượng, giá cả và chất lượng

Bên B đồng ý mua, bên A đồng ý bán các nội dung cụ thể như sau :

STT	Tên quy cách sản phẩm	ĐVT
1	Đá base A	M3

- Đơn giá: Theo từng thời điểm khi bên B đặt hàng.

- Khối lượng: Theo thỏa thuận giữa 2 bên, thực tế giao nhận được 2 bên nghiệm thu đo đạc và ký xác nhận theo từng chuyến giao hàng.

- Chất lượng, chủng loại theo thoả thuận của hai bên.

Điều 2. Thời gian, tiến độ, địa điểm và phương thức giao hàng

2.1. Thời gian, tiến độ giao hàng

- Thời gian giao hàng theo nội dung của đơn đặt hàng hoặc theo thoả thuận bằng điện thoại của 2 bên. Trong trường hợp do yếu tố khách quan bất khả kháng như thiên tai, bão lũ ... làm chậm tiến độ giao hàng thì hai bên sẽ thống nhất lại thời điểm giao hàng. Khi đó được hiểu là hai bên không vi phạm về điều khoản thời gian giao nhận hàng.

2.2. Địa điểm giao nhận hàng và phương thức giao hàng

a) Địa điểm giao hàng và phương thức giao nhận

- *Địa điểm giao nhận* : Theo yêu cầu của bên B
- *Phương thức giao nhận* : Hai bên cử cán bộ kỹ thuật kiểm tra chất lượng, theo dõi và đo khối lượng giao nhận hàng trên phương tiện vận chuyển của bên bán.

b) Đối chiếu và xác nhận khối lượng giá trị tiền hàng giao nhận:

- Khối lượng giao nhận được đại diện hai bên ký xác nhận trong phiếu trên từng chuyến hàng trong kỳ.
- Căn cứ vào phiếu giao nhận từng lần vào ngày cuối cùng của tháng hoặc tại một thời điểm hai bên làm biên bản tổng hợp đối chiếu khối lượng và giá trị tiền hàng đã lấy. Căn cứ vào biên bản tổng hợp này bên bán xuất hoá đơn GTGT cho bên mua.
- Thời gian đối chiếu xác nhận tổng hợp khối lượng và giá trị tiền hàng được quy định là 5 ngày làm việc không tính ngày nghỉ kể từ ngày bên bán chuyển hồ sơ đối chiếu sang cho bên mua (ngày chuyển được căn cứ qua Email hoặc bản cứng có xác nhận qua bưu điện). Quá thời hạn trên mà bên mua không phản hồi thì số liệu được coi là đúng, bên bán sẽ căn cứ vào số liệu này để xác định công nợ và nghĩa vụ thanh toán đối với bên mua.

Điều 3. Phương thức thanh toán

3.1. Hình thức thanh toán: Thanh toán bằng chuyển khoản.

3.2. Thời gian thanh toán:

Căn cứ vào khối lượng tạm tính của đơn đặt hàng (hoặc theo từng chuyến hàng giao nhận), bên B chuyển ứng trước tiền hàng trước khi nhận hàng cho bên A (thống nhất theo thoả thuận của hai bên).

Sau khi hai bên đã hoàn thành xong việc giao nhận hàng thì Bên B có trách nhiệm thanh toán toàn bộ giá trị tiền hàng còn lại của chuyển hàng đã giao nhận.

3.3. Chứng từ

- Biên bản xác nhận khối lượng và giá trị giữa hai bên
- Hóa đơn tài chính hợp lệ (HĐ GTGT)
- Biên bản bàn giao hàng hoá

Điều 4. Trách nhiệm và quyền hạn của mỗi bên:

4.1. Bên mua

- Người nhận hàng phải có giấy ủy quyền hoặc giấy giới thiệu của bên mua hàng chuyển cho bên A trước khi có kế hoạch lấy hàng (người được ủy quyền phải có chữ ký mẫu và bản photo chứng minh nhân dân hoặc thẻ căn cước).
- Thông báo kế hoạch mua hàng trong tháng cho bên A.
- Có trách nhiệm chuẩn bị phương tiện bốc dỡ hàng cho bên A theo đúng tiến độ- Cử cán bộ theo dõi nhận hàng và ký xác nhận cụ thể khối lượng cho bên A.
- Phối hợp cùng bên A giải quyết vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng.
- Thanh toán cho bên A theo đúng cam kết tại điều 3 của hợp đồng này.
- Trong trường hợp bên A không thực hiện đúng các điều khoản đã ghi trong hợp đồng này thì bên B có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng trước thời hạn

4.2. Bên bán

- Bên A đảm bảo cung cấp hàng theo đúng chất lượng hai bên thỏa thuận
- Phối hợp cùng bên B giải quyết vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng.
- Cung cấp đầy đủ hóa đơn chứng từ cho bên B.
- Trong trường hợp bên B không thực hiện đúng các điều khoản đã ghi trong hợp đồng này thì bên A có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng trước thời hạn và yêu cầu bên B đền bù thiệt hại nếu bên B vi phạm điều khoản đã ghi trong hợp đồng này.

Điều 5. Điều khoản chung:

Trường hợp một trong hai bên đơn phương chấm dứt hợp đồng thì bên B phải có trách nhiệm thanh toán hết số tiền hàng còn nợ của bên A trước khi chấm dứt hợp đồng.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng hai bên thực hiện đầy đủ nghĩa vụ, trách nhiệm của mình, nếu có gì vướng mắc xảy ra hai bên sẽ cố gắng giải quyết bằng thương lượng hòa giải. Trong trường hợp thương lượng hòa giải không thành thì hai bên đồng ý đưa ra cơ quan pháp luật có thẩm quyền tại Việt Nam (gân trụ sở của bên A) để giải quyết. Phán quyết của cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam là phán xét cuối cùng, buộc hai bên có trách nhiệm thực hiện. Mọi chi phí phát sinh liên quan đến khiếu kiện do bên thua kiện chịu trách nhiệm thanh toán.

Hợp đồng có giá trị từ ngày ký đến khi hai bên không còn vướng mắc gì và Bên B đã thanh toán xong cho bên A thì hợp đồng này coi như đã được thanh lý.

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

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

Biểu 2.2. Biên bản xác nhận khối lượng

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----***-----

BIÊN BẢN XÁC NHẬN KHỐI LƯỢNG VÀ GIÁ TRỊ

Hôm nay, ngày 03 tháng 01 năm 2026 chúng tôi gồm:

BÊN GIAO (BÊN A): CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Đại diện: Ông **Trần Văn Thao**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 2700947537

BÊN MUA (BÊN B): CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG

Đại diện: Ông **Đinh Minh Chiên**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 0600990126

Hai bên cùng nhau tiến hành xác nhận khối lượng hàng hóa đã giao nhận như sau:

TT	Ngày cấp	Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	03/01/2026	Đá base A	M3	1.176,14	270.000	317.557.800
Cộng						317.557.800
Thuế VAT 10%						31.755.780
Tổng cộng						349.313.580

(Bằng chữ: Ba trăm bốn mươi chín triệu, ba trăm mười ba nghìn, năm trăm tám mươi đồng).

Bên A đã giao vật tư hàng hóa cho bên B theo đúng chủng loại, số lượng chất lượng như đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Bên B đã nhận đủ số lượng hàng hóa theo đúng chủng loại, số lượng, chất lượng như đã thỏa thuận.

Hai bên cùng nhau ký biên bản giao nhận vật tư hàng hóa, biên bản được thành lập 02 bản có giá trị.

ĐẠI DIỆN BÊN GIAO

ĐẠI DIỆN BÊN NHẬN

Biểu 2.3. Biên bản bàn giao hàng hóa

**CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ
PHÁT TRIỂN VŨ KHOA**

Số: 02.01

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

Ngày 03 tháng 01 năm 2026

BIÊN BẢN BÀN GIAO HÀNG HÓA

Hôm nay, ngày 03 tháng 01 năm 2026 chúng tôi gồm:

BÊN GIAO (BÊN A): CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Đại diện: Ông **Trần Văn Thao**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 2700947537

BÊN MUA (BÊN B): CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG

Đại diện: Ông **Đinh Minh Chiên**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 0600990126

Hai bên cùng nhau thống nhất số lượng hàng hoá được giao tại: Xóm 5, Xã Nghĩa Hưng, Tỉnh Ninh Bình như sau:

STT	TÊN HÀNG HOÁ	ĐVT	SỐ LƯỢNG
1	Đá base A	M3	1.176,14
	TỔNG CỘNG		1.176,14

Bên B xác nhận Bên A đã giao cho Bên B đúng chủng loại và đủ số lượng hàng như trên.

Hai bên đồng ý, thống nhất ký tên. Biên bản được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN GIAO

ĐẠI DIỆN BÊN NHẬN

Biểu 2.4. Hóa đơn GTGT số 00000002

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ký hiệu: 1C26TVK

Ngày 03 tháng 01 năm 2026

Số: 00000002

Mã CQT: 00B4BF763C96024BDF8CFE262ABD0C23A2

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA



Mã số thuế: 2700947537

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Điện thoại: 0989134839

Số tài khoản:

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG

Mã số thuế: 0600990126

Địa chỉ: Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Căn cước công dân:

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Số tài khoản:

Đồng tiền thanh toán: VND

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Đá base A	m3	1.176,14	270.000	317.557.800
Cộng tiền hàng:					317.557.800
Thuế suất GTGT:			10% Tiền thuế GTGT:	31.755.780	
Tổng tiền thanh toán:					349.313.580
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm bốn mươi chín triệu ba trăm mười ba nghìn năm trăm tám mươi đồng chẵn.					

Người mua hàng

(Chữ ký số (nếu có))

Người bán hàng

(Chữ ký điện tử, chữ ký số)

Signature Valid

Ký bởi: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ
PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Ký ngày: 03/01/2026

Tra cứu tại Website: <https://www.meinvoice.vn/tra-cuu> - Mã tra cứu: 8BFMIXM419QR

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)

Phát hành bởi phần mềm MISA meInvoice - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.vn) - MST 0101243150

Sau khi tiếp nhận Hợp đồng mua bán, Hóa đơn GTGT, Biên bản xác nhận khối lượng và giá trị, Biên bản giao nhận hàng, kế toán truy cập phân hệ “Bán hàng”, tạo chứng từ “Bán hàng trong nước” lập kiêm phiếu xuất, lập kèm hóa đơn. Khai báo đầy đủ thông tin chung như khách hàng, số hóa đơn, chi tiết hàng hóa thực tế xuất kho (số lượng, đơn giá, thành tiền), thông tin thuế GTGT và tổng tiền thanh toán được nhập chính xác.

Chứng từ bán hàng BH00546 1. Bán hàng hóa trong nước Nhập số phiếu xuất

Hướng dẫn sử dụng

Chưa thu tiền Thu tiền ngay Tiền mặt ☒ Kiểm phiếu xuất ☒ Lập kèm hóa đơn

Chứng từ ghi nợ Phiếu xuất Hóa đơn

ĐÃ LẬP HÓA ĐƠN ĐÃ CẤP MÃ MÃ CQT: 00B4BF763C9...

Mã khách hàng: 0600990126 Tên khách hàng: CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG Mã số thuế/CCCD chủ hộ: 0600990126 Ngày hạch toán: 03/01/2026 10:03:38

Người liên hệ: Địa chỉ: Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam. Ngày chứng từ: 03/01/2026

Nhân viên bán hàng: Diễn giải: Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002 Số chứng từ: BH00546

Tham chiếu: 00000002 XK00505

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

Tổng tiền thanh toán: **349.313.580**

Hàng tiền Giá vốn Trợ lý AI Chiết khấu Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	Chiết khấu thương mại	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Thuế GTGT
1	N0100002	Đá base A		131	5111	m3	1.176,140	270.000,00	317.557.800	10
							1.176,140		317.557.800	

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang Trước 1 Sau

Thêm dòng Thêm ghi chú Xóa hết dòng

☐ Là hóa đơn thay thế

Số đơn hàng từ hệ thống khác Sản thương mại điện tử Tên shop

Tổng tiền hàng: 317.557.800
Thuế GTGT: 31.755.780
Tổng tiền thanh toán: 349.313.580

Xem hóa đơn In Tiện ích Hiển thị tài khoản Sửa nhanh Bỏ ghi

Hình 2.3. Chứng từ bán hàng 00546

Chứng từ bán hàng BH00546

1. Bán hàng hóa trong nước

Nhập số phiếu xuất

Hướng dẫn sử dụng

Chưa thu tiền

Thu tiền ngay

Tiền mặt

Kiểm phiếu xuất

Lập kèm hóa đơn

Chứng từ ghi nợ

Phiếu xuất

Hóa đơn

DẠ LẬP HÓA ĐƠN
ĐÃ CẤP MÃ
MÃ CQT: 00B4BF763C9...

Tổng tiền thanh toán
349.313.580

Mã khách hàng
0600990126

Tên khách hàng
CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG

Mẫu số HD
1

Mã số thuế/CCCD chủ hệ
0600990126

Mã số ĐVQHNS

Số CCCD

Số hộ chiếu

Ký hiệu HD
1C26TVK

Địa chỉ
Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Điện thoại

Số hóa đơn
00000002

Người mua hàng

Hình thức thanh toán
TM/CK

Tài khoản ngân hàng

Ngày HD
03/01/2026

Tham chiếu
BH00546

Điều khoản thanh toán

Số ngày được nợ

Hạn thanh toán
DD/MM/YYYY

Hàng tiền

Giá vốn

Trợ lý AI

Chiết khấu
Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	Chiết khấu thương mại	TK công nợ	TK doanh thu	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% Thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	TK thuế GTGT
1	N0100002	Đá base A		131	5111	m3	1.176,140	270.000,00	317.557.800	10	31.755.780	33311
							1.176,140		317.557.800		31.755.780	

Tổng số: 1 bản ghi

Thêm dòng

Thêm ghi chú

Xóa hết dòng

Là hóa đơn thay thế

Số đơn hàng từ hệ thống khác

Sản thương mại điện tử

Tên shop

Mã cửa hàng

Tên cửa hàng

Địa điểm giao hàng

Tổng tiền hàng

Thuế GTGT

Tổng tiền thanh toán

317.557.800

31.755.780

349.313.580

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

Xem hóa đơn

In

Tiện ích

Hiện thị tài khoản

Sửa nhanh

Bỏ ghi

72

Ngay sau khi kế toán nhập liệu, phần mềm MISA tự động sinh Phiếu xuất kho và in 02 bản: 01 bản lưu tại phòng Kế toán để hạch toán, theo dõi công nợ; 01 bản chuyển cho Thủ kho đối chiếu hàng thực tế, hoàn tất thủ tục xuất kho, đảm bảo khớp đúng sổ sách và kiểm soát nội bộ.

Biểu 2.5. Phiếu xuất kho số XK00505

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA				Mẫu số: 02 - VT			
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.				<i>(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)</i>			
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 03 tháng 01 năm 2026 Số: XK00505							
- Họ và tên người nhận hàng: CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG				Nợ: 632			
- Địa chỉ (bộ phận): Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.				Có: 156			
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000002							
- Xuất tại kho (ngăn lộ): HÀNG HÓA				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	Đá base A	N0100002	m3	1.176,140		252.563,05	297.049.506
	Cộng						297.049.506
- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Hai trăm chín mươi bảy triệu không trăm bốn mươi chín nghìn năm trăm linh sáu đồng.							
- Số chứng từ gốc kèm theo:							
Ngày 03 tháng 01 năm 2026 Người lập biểu Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Giám đốc <i>(Ký, họ tên)</i> <i>(Ký, họ tên)</i> <i>(Ký, họ tên)</i> (Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập) <i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>							

Trích dẫn 2: Ngày 04/01/2026, xuất kho bán hàng cho Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong theo hóa đơn số 000000004, thuế GTGT 10% (khách hàng chưa thanh toán) gồm:

Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá
Đá xô bồ	Tấn	995,24	236.363,64

Quy trình luân chuyển phiếu xuất kho, Hợp đồng mua bán (Biểu 2.1), Biên bản xác nhận khối lượng và giá trị (Biểu 2.2), Biên bản giao nhận hàng hóa (Biểu 2.3) Trích dẫn 2 tương tự Trích dẫn .

Biểu 2.6. Hóa đơn GTGT số 00000004

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 04 tháng 01 năm 2026

Mã CQT: 00D931730DB7714688AB625DCA9A498993

Ký hiệu: IC26TVK

Số: 00000004

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Mã số thuế: 2700947537

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Điện thoại: 0989134839

Số tài khoản:



Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG

Mã số thuế: 0700567468

Địa chỉ: Thôn Đoan Vỹ, Xã Thanh Lâm, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Căn cước công dân:

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Số tài khoản:

Đồng tiền thanh toán: VND

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Đá xô bồ	Tấn	995,24	236.363,64	235.238.549
Cộng tiền hàng:					235.238.549
Thuế suất GTGT:			10%	Tiền thuế GTGT:	23.523.855
Tổng tiền thanh toán:					258.762.404
Số tiền viết bằng chữ: Hai trăm năm mươi tám triệu bảy trăm sáu mươi hai nghìn bốn trăm linh bốn đồng chẵn.					

Người mua hàng

(Chữ ký số (nếu có))

Người bán hàng

(Chữ ký điện tử, chữ ký số)

Signature Valid

Ký bởi: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ
PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Ký ngày: 04/01/2026

Tra cứu tại Website: <https://www.meinvoice.vn/tra-cuu> - Mã tra cứu: 7NFLINGNX009

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)

Phát hành bởi phần mềm MISA meInvoice - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.vn) - MST 0101243150

Biểu 2.7. Phiếu xuất kho số XK00507

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.				Mẫu số: 02 - VT <i>(Ban hành theo Thông tư số</i> <i>133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016</i>			
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 04 tháng 01 năm 2026 Số: XK00507				Nợ: 632 Có: 156			
- Họ và tên người nhận hàng: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG - Địa chỉ (bộ phận): Thôn Đoan Vũ, Xã Thanh Lâm, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam. - Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004 - Xuất tại kho (ngăn lò): HÀNG HÓA							
				Địa điểm:			
ST T	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
A	B	C	D	Yêu cầu 1	Thực xuất 2	3	4
1	Đá xò bồ	VT0008	Tấn	995,240		59.657,01	59.373.043
	Cộng						59.373.043
- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): <i>Năm mươi chín triệu ba trăm bảy mươi ba nghìn không trăm bốn mươi ba đồng.</i> - Số chứng từ gốc kèm theo:							
<i>Ngày 04 tháng 01 năm 2026</i>							
Người lập biểu <i>(Ký, họ tên)</i>	Người nhận <i>(Ký, họ tên)</i>	Thủ kho <i>(Ký, họ tên)</i>	Kế toán trưởng (Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập) <i>(Ký, họ tên)</i>	Giám đốc <i>(Ký, họ tên, đóng</i> <i>dấu)</i>			

Trích dẫn 3: Ngày 05/01/2026, xuất kho bán hàng cho Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại PLC Việt Nam theo hóa đơn số 00000009, thuế GTGT 10% (khách hàng chưa thanh toán) gồm:

Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá
Cát xây dựng	M3	35	380.000

Quy trình luân chuyển phiếu xuất kho, Hợp đồng mua bán (Biểu 2.1), Biên bản xác nhận khối lượng và giá trị (Biểu 2.2), Biên bản giao nhận hàng hóa (Biểu 2.3) Trích dẫn 2 tương tự Trích dẫn

Biểu 2.8. Hóa đơn GTGT số 00000009

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 05 tháng 01 năm 2026

Mã CQT: 00A3A68BAA4C234C16A9E759EA244C5F61

Ký hiệu: 1C26TVK

Số: 00000009

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Mã số thuế: 2700947537

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Điện thoại: 0989134839

Số tài khoản:



Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM

Mã số thuế: 0103396032

Địa chỉ: Số Nhà 165, Ngõ 68, Đường Phú Diễn, Phường Phú Diễn, TP Hà Nội, Việt Nam.

Căn cước công dân:

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Số tài khoản:

Đồng tiền thanh toán: VND

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Cát xây dựng	m3	35,00	380.000,00	13.300.000
Cộng tiền hàng:					13.300.000
Thuế suất GTGT:			10%	Tiền thuế GTGT:	1.330.000
Tổng tiền thanh toán:					14.630.000
Số tiền viết bằng chữ: Mười bốn triệu sáu trăm ba mươi nghìn đồng chẵn.					

Người mua hàng

(Chữ ký số (nếu có))

Người bán hàng

(Chữ ký điện tử, chữ ký số)

Signature Valid

Ký bởi: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ
PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Ký ngày: 05/01/2026

Tra cứu tại Website: <https://www.meinvoice.vn/tra-cuu> - Mã tra cứu: DQF9I2RZ8GAM

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)

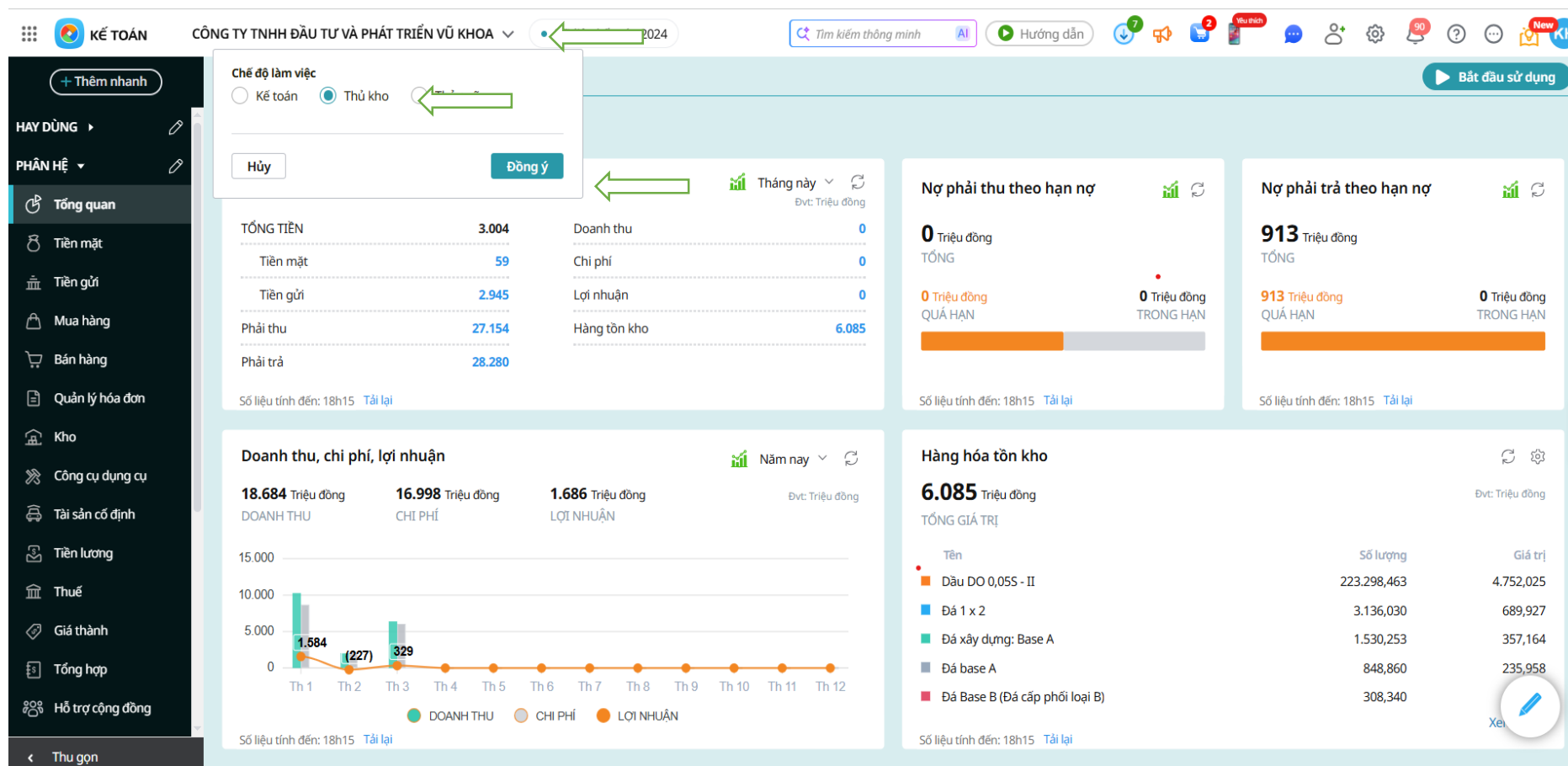
Phát hành bởi phần mềm MISA meInvoice - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.vn) - MST 0101243150

Biểu 2.9. Phiếu xuất kho số XK00517

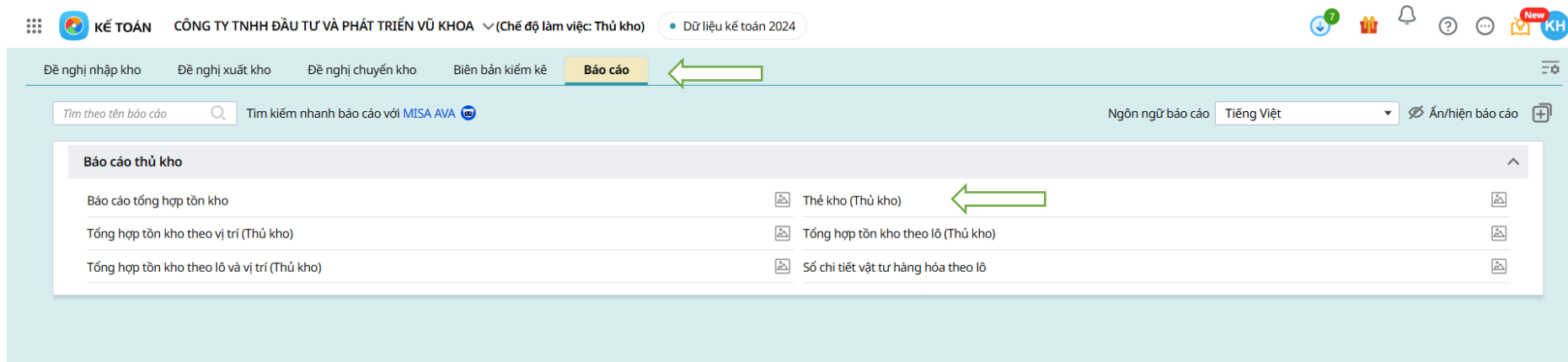
CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA				Mẫu số: 02 - VT			
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.				<i>(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)</i>			
PHIẾU XUẤT KHO Ngày 05 tháng 01 năm 2026 Số: XK00517							
- Họ và tên người nhận hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM				Nợ: 632			
- Địa chỉ (bộ phận): Số Nhà 165, Ngõ 68, Đường Phú Diễn, Phường Phú Diễn, TP Hà Nội, Việt Nam.				Có: 156			
- Lý do xuất kho: Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009							
- Xuất tại kho (ngăn lộ): HÀNG HÓA				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
A	B	C	D	Yêu cầu	Thực xuất	3	4
1	Cát xây dựng	VT00037	m3	35,000		346.160,64	12.115.622
	Cộng						12.115.622
- Tổng số tiền (Viết bằng chữ): <i>Mười hai triệu một trăm mười lăm nghìn sáu trăm hai mươi hai đồng.</i>							
- Số chứng từ gốc kèm theo:							
Ngày 05 tháng 01 năm 2026							
Người lập biểu	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc			
<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	(Hoặc bộ phận có nhu cầu nhập)	<i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>			
			<i>(Ký, họ tên)</i>				

Cuối mỗi tháng, thủ kho Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa tiến hành in Thẻ kho và Báo cáo tổng hợp tồn kho trên phần mềm kế toán MISA. Thẻ kho được lập cho từng mã hàng hóa cụ thể để theo dõi chi tiết tình hình nhập – xuất – tồn kho trong tháng. Các báo cáo này giúp đối chiếu giữa sổ sách kế toán và thực tế hàng hóa tồn kho, đảm bảo tính chính xác và kịp thời trong công tác quản lý kho.

Trên phần mềm MISA AMIS, kế toán viên chọn vào “mũi tên ở bên cạnh tên công ty”, chọn “**Thủ kho**”, chọn “**Đồng ý**”, chọn “**Báo cáo**”, chọn tiếp “**Thẻ kho**”. Kế toán viên chọn tham số tương ứng cho từng mặt hàng để xuất thẻ kho.



Hình 2.9. Thủ kho



Hình 2.10. Xuất thẻ kho

Biểu 2.10. Thẻ kho Đá base A**CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA**

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S08-DNN*(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)***THẺ KHO****Kho: <<Tất cả>>, Mặt hàng: Đá Base A, Tháng 1 năm 2026**

Tên hàng	Ngày ghi sổ kho	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	ĐVT	Số lượng nhập	Số lượng xuất	Số lượng tồn
Mã hàng: N0100002								8.029,05
Đá Base A	02/01/2026	06/01/2026	NK00844	Mua hàng của CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI LVS theo hóa đơn số 00000003	m3	137,13		8.166,18
...	...	...	...	...	...	...		...
Đá Base A	03/01/2026	03/01/2026	XK00505	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000002	m3		1176,14	8.119,55
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Đá Base A	27/01/2026	27/01/2026	XK00558	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000042	m3		659,34	5.337,40
Cộng nhóm: N0100002						18936,54	22847,11	4.118,48
Tổng cộng						18936,54	22847,11	4.118,48

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.11. Thẻ kho Đá xô bồ

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S08-DNN

(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC Ngày 26/08/2016
của Bộ Tài chính)

THẺ KHO

Kho: <<Tất cả>>, Mặt hàng: Đá xô bồ, Tháng 1 năm 2026

Tên hàng	Ngày ghi sổ kho	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	ĐVT	Số lượng nhập	Số lượng xuất	Số lượng tồn
Mã hàng: VT00080								
Đá xô bồ	03/01/2026	03/01/2026	NK00848	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 1	Tấn	1.419,12		1.419,12
Đá xô bồ	04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	Tấn		995,24	423,88
Đá xô bồ	18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	Tấn	764,12		1.188,00
....								
Cộng nhóm: VT00080						13.149,18	13.149,18	
Tổng cộng						13.149,18	13.149,18	

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.12. Thẻ kho Cát xây dựng

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mẫu số: S08-DNN
(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC Ngày 26/08/2016 của
Bộ Tài chính)

THẺ KHO

Mặt hàng: Cát xây dựng, Tháng 1 năm 2026

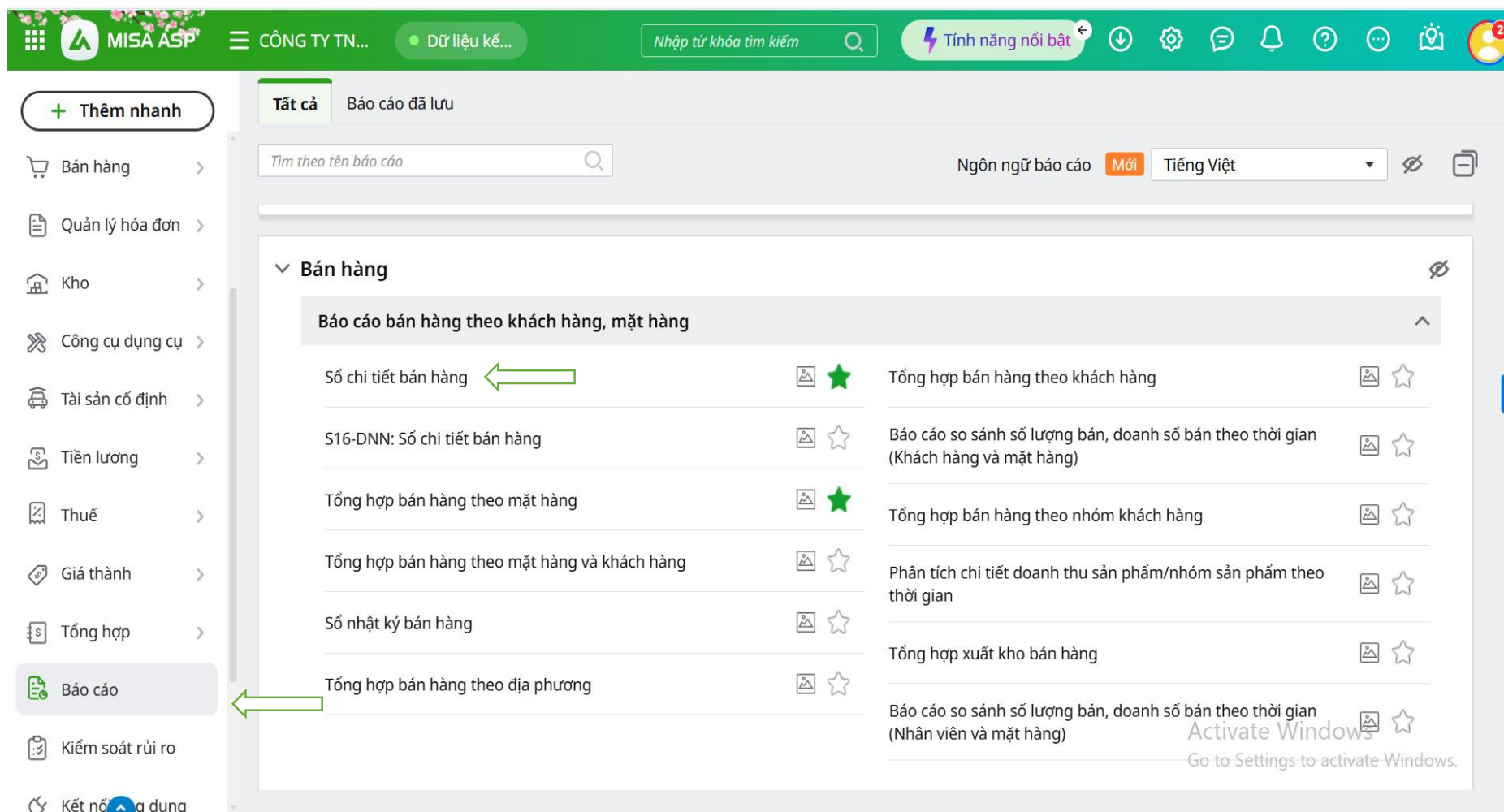
Tên hàng	Ngày ghi sổ kho	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	ĐVT	Số lượng nhập	Số lượng xuất	Số lượng tồn
Mã hàng: VT00037								551,52
Cát xây dựng	05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	m3		35,00	516,52
Cát xây dựng	08/01/2026	08/01/2026	XK00522	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000014	m3		436,34	80,18
Cát xây dựng	13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUỒNG THỊNH theo hóa đơn số 8	m3	1.239,00		1.319,18
....								
Cộng nhóm: VT00037						1.239,00	1.763,34	27,18
Tổng cộng						1.239,00	1.763,34	27,18

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sổ chi tiết bán hàng được xuất tại phần mềm. Kế toán viên vào mục **“Báo cáo”** chọn **“Bán hàng”** chọn **“Báo cáo bán hàng theo khách hàng, mặt hàng”** chọn **“Sổ chi tiết bán hàng”**. Kế toán viên chọn tham số tương ứng về mặt hàng.



Hình 2.11. Xuất sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng

Biểu 2.13. Sổ chi tiết bán hàng (Đá base A)

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Mặt hàng: Đá base A, Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Mã khách hàng	Tên khách hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá trị giảm giá	Giá vốn
03/01/2026	03/01/2026	BH00545	03/01/2026	00000001	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000001	0601300590	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83	m3	654,700	272.000,00	178.078.400		165.617.593
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	03/01/2026	00000002	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	0600990126	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG	m3	1.176,140	270.000,00	317.557.800		297.049.506
04/01/2026	04/01/2026	BH00547	04/01/2026	00000003	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000003	0601300590	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83	m3	1.172,380	271.998,84	318.886.000		296.573.627
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
27/01/2026	27/01/2026	BH00586	27/01/2026	00000042	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000042	0601300590	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83	m3	659,340	303.998,85	200.438.600		166.791.361
28/01/2026	28/01/2026	BH00587	28/01/2026	00000043	Bán hàng CÔNG TY TNHH TMDV & VẬN TẢI TRƯỜNG GIANG theo hóa đơn số 00000043	0700866210	CÔNG TY TNHH TMDV & VẬN TẢI TRƯỜNG GIANG	m3	1.243,000	400.000,00	497.200.000		314.438.167
28/01/2026	28/01/2026	BH00588	28/01/2026	00000044	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐỨC KIẾN theo hóa đơn số 00000046	0601032831	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐỨC KIẾN	m3	635,260	290.000,00	184.225.400		160.699.912
Tổng cộng									22.847,110		6.513.773.177		5.779.568.300

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.14. Sổ chi tiết bán hàng (Đá xô bồ)

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
 Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
 Mặt hàng: Đá xô bồ, Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Mã khách hàng	Tên khách hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá trị giảm giá	Giá vốn
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	04/01/2026	00000004	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Tấn	995,240	236.363,64	235.238.549	7.200.000	59.373.043
05/01/2026	05/01/2026	BH00550	05/01/2026	00000006	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000006	KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Tấn	1.242,510	236.363,64	293.684.186		74.124.431
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
15/01/2026	15/01/2026	BH00568	15/01/2026	00000024	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000024	KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Tấn	723,980	240.909,09	174.413.364		43.190.482
17/01/2026	17/01/2026	BH00575	17/01/2026	00000031	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000031	KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Tấn	789,610	240.909,09	190.224.227		47.105.772
18/01/2026	18/01/2026	BH00577	18/01/2026	00000033	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000033	KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Tấn	764,110	240.909,09	184.081.045		45.584.518
19/01/2026	19/01/2026	BH00578	19/01/2026	00000034	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000034	KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Tấn	240,500	240.909,09	57.938.636		14.347.511
22/01/2026	22/01/2026	BH00582	22/01/2026	00000038	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000038	KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Tấn	2.026,350	236.363,64	478.955.462		120.886.010
Tổng cộng									13.149,180		3.122.252.263	7.200.000	784.440.790

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
 Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.15. Sổ chi tiết bán hàng (Cát xây dựng)

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Mặt hàng: Cát xây dựng, Tháng 1 năm 2026

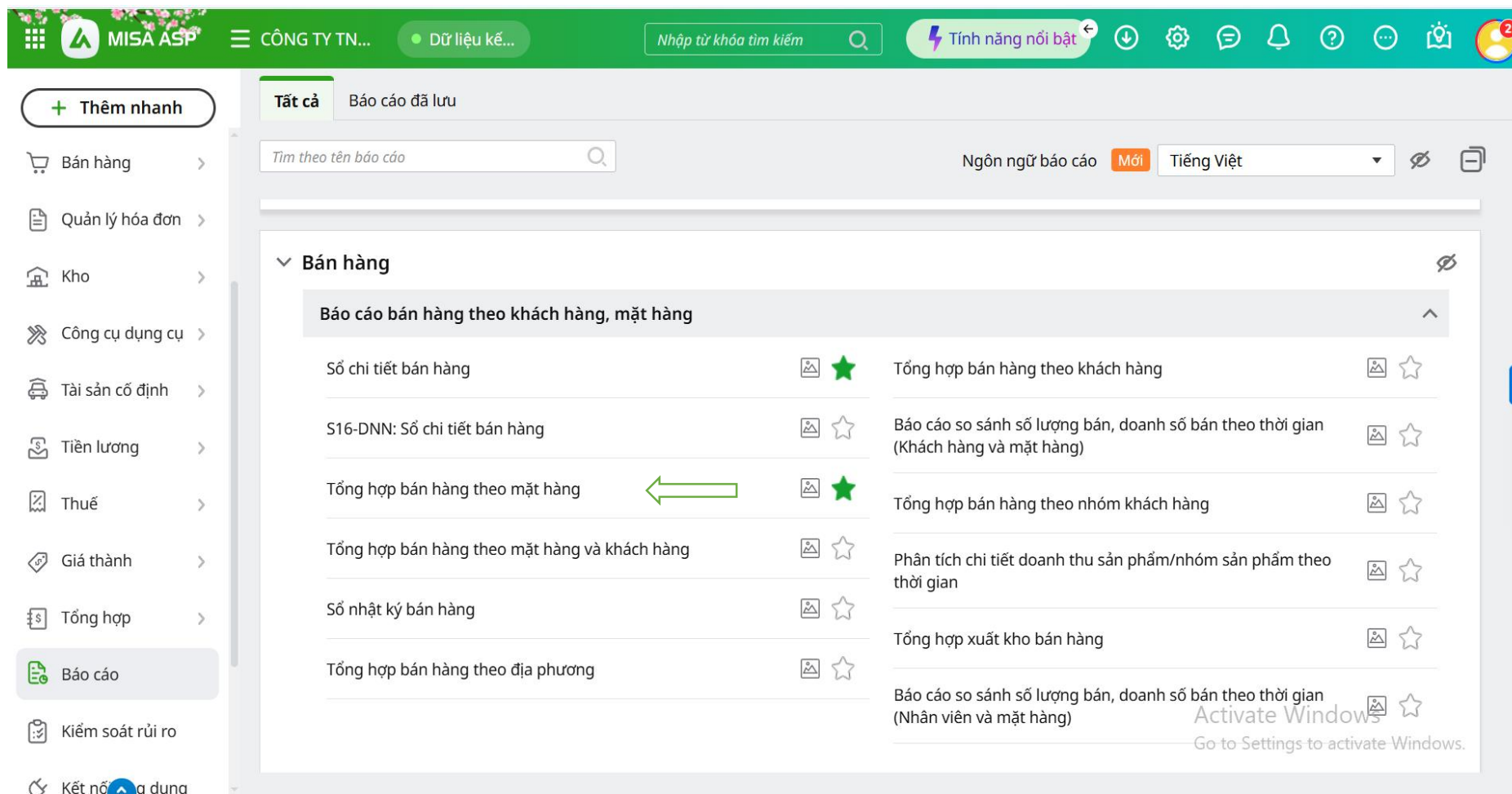
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải chung	Tên hàng trên chứng từ	Mã khách hàng	Tên khách hàng	ĐVT	Tổng số lượng bán	Đơn giá	Doanh số bán	Giá trị giảm giá	Giá vốn
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	05/01/2026	00000009	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	Cát xây dựng	0103396032	CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM	m3	35,000	380.000,00	13.300.000		12.115.622
08/01/2026	08/01/2026	BH00558	08/01/2026	00000014	Bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000014	Cát xây dựng	KH00023	CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH	m3	436,340	363.636,36	158.669.091		151.043.734
13/01/2026	13/01/2026	BH00565	13/01/2026	00000021	Bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000021	Cát xây dựng	KH00023	CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH	m3	634,000	363.636,36	230.545.455		219.465.846
22/01/2026	22/01/2026	BH00581	22/01/2026	00000037	Bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000037	Cát xây dựng	KH00023	CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH	m3	400,000	363.636,36	145.454.545		138.464.256
26/01/2026	26/01/2026	BH00585	26/01/2026	00000041	Bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000041	Cát xây dựng	KH00023	CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH	m3	150,000	363.636,36	54.545.455		51.924.096
31/01/2026	31/01/2026	BH00589	31/01/2026	00000045	Bán hàng CÔNG TY TNHH ĐẠT HOÀNG ANH theo hóa đơn số 00000045	Cát xây dựng	2700545884	CÔNG TY TNHH ĐẠT HOÀNG ANH	m3	108,000	368.181,82	39.763.636		37.385.349
Tổng cộng										1.763,340		642.278.182		610.398.093

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Báo cáo tổng hợp doanh thu được xuất trên phần mềm. Kế toán viên vào mục “**Báo cáo**” chọn “**Bán hàng**” chọn “**Tổng hợp bán hàng theo mặt hàng**”. Kế toán viên chọn toàn bộ mặt hàng để lên bảng tổng hợp.



Hình 2.12. Xuất bảng tổng hợp doanh thu theo mặt hàng

Biểu 2.16. Bảng tổng hợp doanh thu theo mặt hàng tháng 1

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

TỔNG HỢP BÁN HÀNG THEO MẶT HÀNG

Tháng 1 năm 2026

Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng bán	Doanh số bán	Chiết khấu	SL trả lại	Giá trị trả lại	Giá trị giảm giá	Doanh thu thuần	Tiền vốn	Lãi gộp	Tỷ lệ lãi gộp (%)
N01000	Đá base A	m3	22.847,110	6.513.773.177					6.513.773.177	5.779.568.300	734.204.877	11,27
VT0003	Cát xây	m3	1.763,340	642.278.182					642.278.182	610.398.903	31.879.279	4,96
VT0008	Đá xô bờ	Tấn	13.149,180	3.122.252.263				7.200.000	3.115.052.263	784.440.790	2.337.811.473	74,88
Tổng cộng			37.759,630	10.278.303.622				7.200.000	10.271.103.622	7.174.407.993	3.103.895.629	

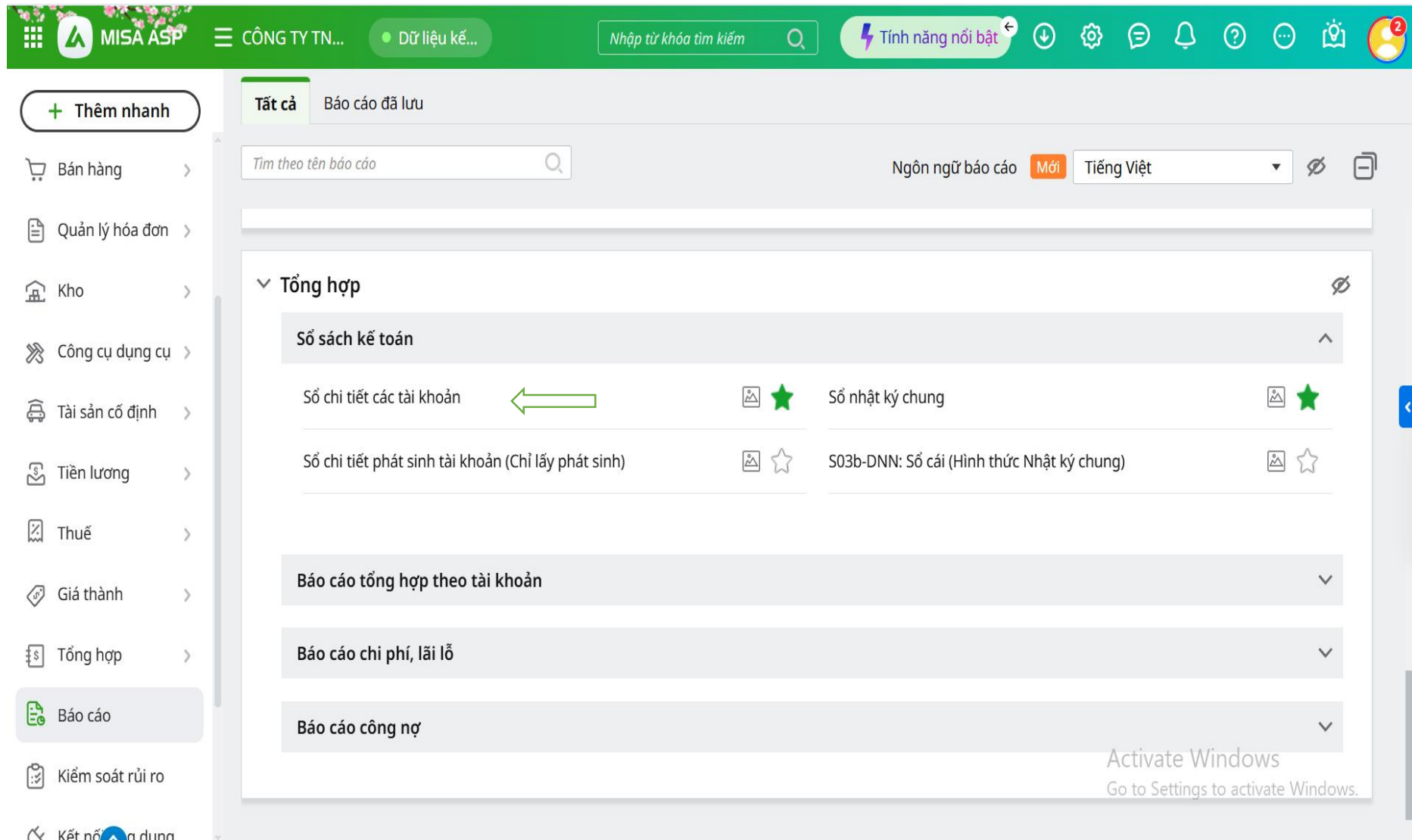
Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sổ chi tiết các tài khoản được xuất trên phần mềm. Kế toán viên vào mục “**Báo cáo**” chọn “**Tổng hợp**” chọn “**Sổ chi tiết các tài khoản**” chọn tài khoản tương ứng muốn xuất báo cáo.



Hình 2.13. Xuất báo Sổ chi tiết các tài khoản

Biểu 2.17.Sổ chi tiết tài khoản 5111

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số S19-DNN
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tài khoản: 5111, Tháng 1 năm 2026

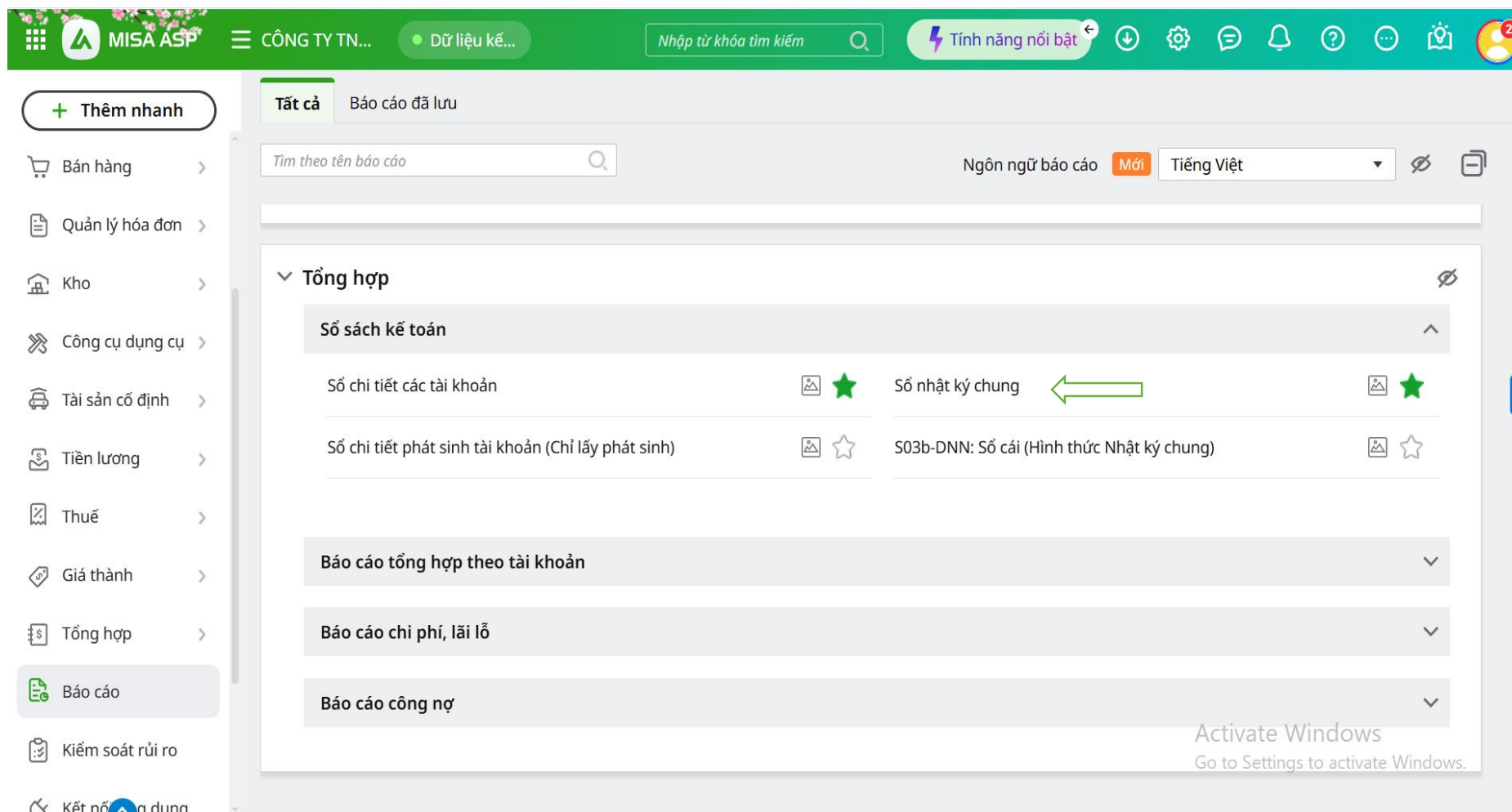
Ngày hạch	Ngày chứng	Số chứng từ	Diễn giải	TK đối	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Dư Nợ	Dư Có
Tài khoản: 5111								
03/01/2026	03/01/2026	XK00504	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000001	131		178.078.400		178.078.400
03/01/2026	03/01/2026	XK00505	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131		317.557.800		495.636.200
04/01/2026	04/01/2026	XK00506	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000003	131		318.886.000		814.522.200
04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131		235.238.549		1.049.760.749
05/01/2026	05/01/2026	XK00515	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000007	131		275.753.700		1.325.514.449
05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131		13.300.000		1.338.814.449
..	...	...	...	...	...	...		...
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	131	7.200.000			8.092.706.424
..	...	...	...	...	...	...		...
31/01/2026	31/01/2026	NVK00835	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	10.271.103.622			
			Cộng		10.278.303.622	10.278.303.622		
Số dư cuối kỳ								

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sổ nhật ký chung được xuất từ phần mềm. Kế toán viên vào mục “**Báo cáo**” chọn “**Tổng hợp**” chọn “**Sổ nhật ký chung**” khai báo các tham số tương ứng



Hình 2.14. Xuất sổ nhật ký chung

Biểu 2.18. Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mẫu số: S03a-DNN

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	5111	317.557.800	
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	5111	131		317.557.800
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	33311	31.755.780	
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	33311	131		31.755.780
03/01/2026	03/01/2026	XK00505	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	632	156	297.049.506	
03/01/2026	03/01/2026	XK00506	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	156	632		297.049.506
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	5111	235.238.549	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	5111	131		235.238.549
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	33311	23.523.855	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	33311	131		23.523.855
04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	632	156	59.373.043	
04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	156	632		59.373.043
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	5111	13.300.000	

05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	5111	131		13.300.000
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	33311	1.330.000	
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	33311	131		1.330.000
05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	632	156	12.115.622	
05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	156	632		12.115.622
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	156	331	79.667.610	
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	331	156		79.667.610
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	1331	331	7.966.761	
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	331	1331		7.966.761
06/01/2026	06/01/2026	UNC03371	Trả tiền nhà cung cấp Công ty TNHH Nam Sơn	1121	331	87.634.371	
06/01/2026	06/01/2026	UNC03371	Trả tiền nhà cung cấp Công ty TNHH Nam Sơn	331	1121		87.634.371
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	156	331	428.018.182	
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	331	156		428.018.182
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	1331	331	42.801.818	
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	331	1331		42.801.818
16/01/2026	16/01/2026	NTTK002654	Công ty TNHH Thăng Long thanh toán HĐ00000002	1121	131	349.313.580	
16/01/2026	16/01/2026	NTTK002654	Công ty TNHH Thăng Long thanh toán HĐ00000002	131	1121		349.313.580
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	156	331	46.296.440	

18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	331	156		46.296.440
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	1331	331	4.629.644	
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	331	1331		4.629.644
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	5111	131	7.200.000	
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	131	5111		7.200.000
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	33311	131	720.000	
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	131	33311		720.000
....							
Tổng cộng						28.416.220.445	28.416.220.445

- Sổ này có 49 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 49

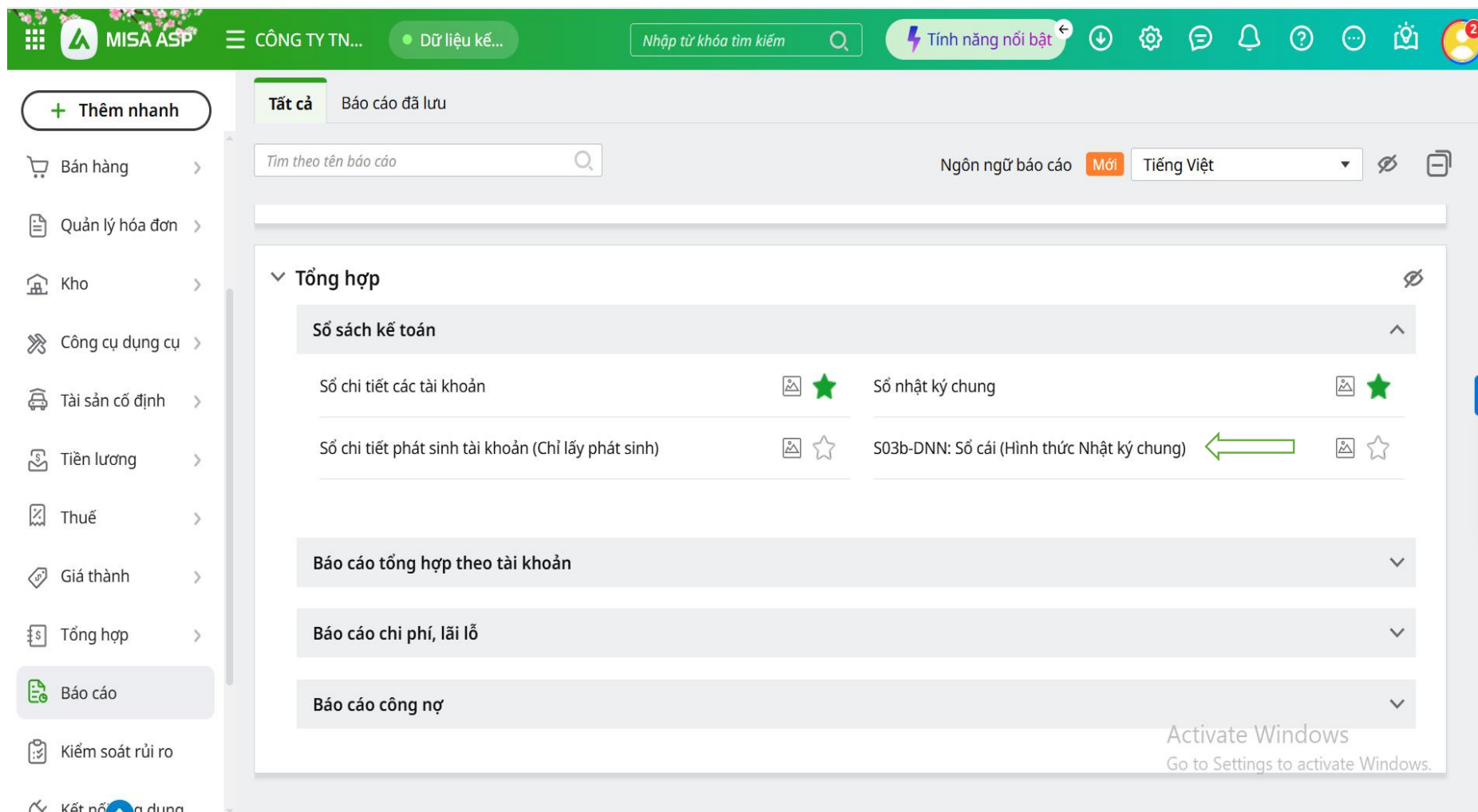
- Ngày mở sổ:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sổ nhật ký chung được xuất từ phần mềm. Kế toán viên vào mục “**Báo cáo**” chọn “**Tổng hợp**” chọn “**S03b-DNN: Sổ cái (Hình thức Nhật ký chung)**” khai báo các tham số tương ứng.



Hình 2.15. Xuất Sổ cái

Biểu 2.19. Sổ cái TK 511

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S03b-DNN
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày
26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỐ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 01 năm 2026

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

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					
03/01/2026	BH00545	03/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TÀI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000001			131		178.078.400
03/01/2026	BH00546	03/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002			131		317.557.800
04/01/2026	BH00547	04/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TÀI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000003			131		318.886.000
04/01/2026	BH00548	04/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004			131		235.238.549
...	...	...	...	...	...	...	...	...
05/01/2026	BH00552	05/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐỨC KIẾN theo hóa đơn số 00000008			131		275.753.700
05/01/2026	BH00553	05/01/2026	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009			131		13.300.000
...	...	...	...	...	...	...	...	...
20/01/2026	BGG00001	20/01/2026	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044			131	7.200.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01/2026	NVK00835	31/01/2026	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ			911	10.271.103.622	
			- Cộng số phát sinh				10.278.303.622	10.278.303.622
			- 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 01 năm 2026
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 giảm trừ doanh thu

Trong hoạt động kế toán, các khoản giảm trừ doanh thu tại Công ty TNHH Đầu Tư và Phát triển Vũ Khoa phản ánh những nghiệp vụ làm giảm doanh thu thuần bán hàng, phát sinh từ các tình huống đặc thù trong quá trình kinh doanh. Chính sách của công ty tập trung chủ yếu vào khoản giảm giá hàng bán, trong khi không áp dụng chiết khấu thương mại và trường hợp hàng bán bị trả lại cũng rất ít khi xảy ra.

Khoản giảm giá hàng bán tuy không phổ biến nhưng là công cụ linh hoạt để điều chỉnh trong các tình huống đặc biệt, chẳng hạn như đàm phán lại giá với khách hàng thân thiết do thay đổi khối lượng đơn hàng, hoặc hỗ trợ khách hàng gặp khó khăn tạm thời. Toàn bộ giá trị điều chỉnh này được phản ánh chung vào bên Nợ của Tài khoản 5111 – "Doanh thu bán hàng hóa".

Công ty không thiết lập chính sách chiết khấu thương mại như một công cụ khuyến mại thường xuyên. Việc này nhất quán với mô hình kinh doanh vật liệu xây dựng số lượng lớn, nơi giá cả thường được đàm phán cố định và minh bạch theo từng hợp đồng, thay vì áp dụng các tỷ lệ chiết khấu phức tạp. Bên cạnh đó, nghiệp vụ hàng bán bị trả lại cũng rất hiếm khi phát sinh. Nguyên nhân chủ yếu đến từ đặc điểm hàng hóa là vật liệu thô, khối lượng lớn, việc vận chuyển ngược lại gặp nhiều khó khăn và tốn kém. Mọi vấn đề về chất lượng, số lượng hoặc chủng loại thường được giải quyết triệt để ngay tại thời điểm giao nhận thông qua biên bản nghiệm thu, hoặc được điều chỉnh bằng hình thức giảm giá tại chỗ nếu có sai sót nhỏ. Chính sách này giúp công ty kiểm soát chặt chẽ doanh thu, hạn chế rủi ro và các chi phí phát sinh không cần thiết liên quan đến việc thu hồi và xử lý hàng trả lại.

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**

Bên nợ TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

2.3.2.3. Quy trình ghi sổ

*** Quy trình luân chuyển chứng từ**

- Phát sinh yêu cầu: Khi có nhu cầu điều chỉnh giá bán (do đàm phán lại với khách hàng thân thiết, hỗ trợ khách hàng do thay đổi khối lượng đơn hàng, hoặc điều chỉnh giá sau khi phát hiện sai sót về chất lượng sản phẩm), Phòng Kinh doanh tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng hoặc đề xuất nội bộ. Phòng Kinh doanh tiến hành đàm phán, thống nhất mức giảm giá cụ thể với khách hàng.

- Lập và phê duyệt chứng từ điều chỉnh: Căn cứ vào thỏa thuận đã đạt được, Phòng Kinh doanh lập Biên bản thỏa thuận giảm giá (hoặc Phụ lục hợp đồng) ghi rõ: số hóa đơn liên quan, tên hàng hóa, số lượng, đơn giá cũ, mức giảm giá, đơn giá mới sau giảm, lý do giảm giá. Biên bản được trình Giám đốc phê duyệt trước khi thực hiện.

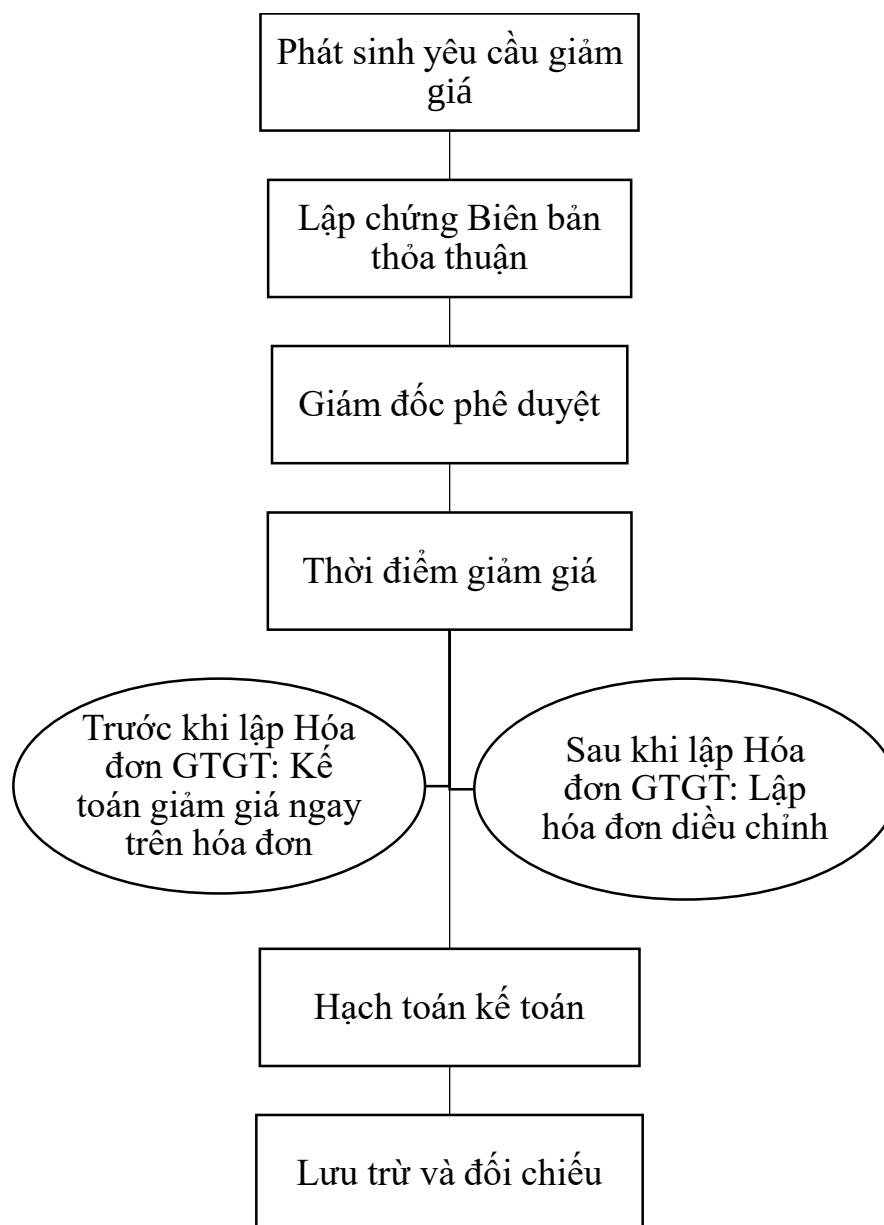
- Xử lý hóa đơn (tùy thời điểm phát sinh)

+ Trường hợp giảm giá trước khi lập hóa đơn: Kế toán bán hàng căn cứ vào đơn giá đã thỏa thuận (sau giảm) để lập Hóa đơn GTGT ngay từ đầu, không phát sinh chứng từ điều chỉnh riêng.

+ Trường hợp giảm giá sau khi đã lập hóa đơn: Kế toán bán hàng lập Hóa đơn điều chỉnh giảm giá (hóa đơn điều chỉnh) theo quy định, thể hiện số tiền giảm trừ tương ứng.

- Hạch toán kế toán: Kế toán căn cứ vào bộ chứng từ gốc hạch toán trên phần mềm: Biên bản thỏa thuận giảm giá / Phụ lục hợp đồng (đã được Giám đốc phê duyệt); Hóa đơn GTGT gốc (nếu giảm giá sau khi lập hóa đơn) hoặc Hóa đơn điều chỉnh (nếu có).

- Lưu trữ và đối chiếu: Toàn bộ chứng từ liên quan đến nghiệp vụ giảm giá được sắp xếp, lưu trữ kèm theo bộ hồ sơ gốc của lô hàng (Hợp đồng, Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận, Hóa đơn gốc) để phục vụ công tác kiểm tra, đối chiếu và quyết toán sau này.



Sơ đồ 2.5. Quy trình luân chuyển chứng từ giảm giá hàng bán

*** Quy trình ghi sổ**

Trình tự hạch toán: Căn cứ vào biên bản thỏa thuận giảm giá hàng bán và hóa đơn điều chỉnh, kế toán tiến hành nhập liệu vào phần mềm trên máy tính. Khi có giảm giá hàng bán, kế toán lập **Giảm giá hàng bán** căn cứ vào thông tin biên bản thỏa thuận và hoá đơn GTGT.

Tại phân hệ **“Bán hàng”**, trên tab **“Giảm giá hàng bán”** chọn **“Thêm”**, sau đó khai báo các thông tin chi tiết về sản phẩm giảm giá. Nhấn **“Cất”** để lưu chứng từ giảm giá hàng bán vừa lập. Máy tính sẽ xử lý số liệu vào Sổ nhật ký chung, Sổ cái TK 511, Sổ chi tiết TK 5111.

Trích dẫn: Ngày 04/01/2026, Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa bán cho Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong 995,24 tấn đá xô bồ giá bán (chưa thuế GTGT 10%) 236.363,64 đồng/tấn. Trong quá trình sử dụng, Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong phát hiện 480 tấn hàng giao không đúng chủng loại đá xô bồ theo hợp đồng (lẫn quá nhiều đá có kích thước nhỏ, dạng dăm, không phải dạng hộc, viên lớn như yêu cầu), Công ty yêu cầu . Sau khi kiểm tra về chất lượng mặt hàng, hai bên thống nhất thỏa thuận bằng biên bản giảm giá hàng bán. Công ty phát hành hóa đơn 00000044 điều chỉnh giảm, trừ vào công nợ phải thanh toán của Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong.

Quy trình luân chuyển chứng từ: Sau khi nhận được phản hồi của Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong, Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa kiểm tra xác nhận lô hàng không đạt yêu cầu, Phòng Kinh doanh lập Biên bản thỏa thuận giảm giá hàng bán do hàng bị lỗi, kém chất lượng. Biên bản được tạo lập thành 2 bản có giá trị tương đương nhau. Phòng Kinh doanh chuyển chứng từ xuống Phòng Kế toán để tạo lập hóa đơn điều chỉnh. Kế toán viên căn cứ vào Biên bản tạo lập hóa đơn điều chỉnh theo đúng quy định. Kế toán tiến hành hạch toán vào phân mềm.

Biểu 2.20. Biên bản thỏa thuận giảm giá hàng bán

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----***-----

BIÊN BẢN THỎA THUẬN GIẢM GIÁ HÀNG BÁN

DO HÀNG BỊ LỖI, KÉM CHẤT LƯỢNG

Số: 01.2026/BBTT/VK-NP

Hôm nay, ngày 20 tháng 01 năm 2025 chúng tôi gồm:

ĐƠN VỊ BÁN HÀNG: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Đại diện: Ông **Trần Văn Thao**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 2700947537

ĐƠN VỊ MUA HÀNG: CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG

Đại diện: Ông **Phạm Văn Mười**

* Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Thôn Đoan Vỹ, Xã Thanh Lâm, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mã số thuế: 0700567468

1, Xác nhận chất lượng hàng hóa

- Ngày 04/01/2026, Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa bán hàng cho Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong: đã xuất hóa đơn GTGT số 000000004, ký hiệu 1C26TVK, với các thông tin như sau:

TT	Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Đá xô bồ	Tấn	995,24	236.363,64	235.238.549
Cộng					235.238.549
Thuế VAT 10%					23.523.855
Tổng cộng					258.762.404

- Ngày 18/01/2026, qua xác minh tình trạng thực tế của lô hàng hóa, 2 bên chúng tôi xác nhận: 480 tấn đá xô bồ lẫn quá nhiều đá có kích thước nhỏ, không đảm bảo chất lượng như đã thỏa thuận.

2. Hai bên thống nhất quyết định

- Giảm giá ủa 480 tấn đá xô bồ, cụ thể giảm 15.000 đồng/ tấn (đơn giá chưa bao gồm thuế GTGT)

- Bên bán sẽ xuất hóa đơn điều chỉnh giảm đơn giá theo quy định tại điểm Khoản 13 Điều 1 Nghị định 70/2025/NĐ-CP

- Hai bên thực hiện kê khai hạch toán theo quy định

Hai bên cùng nhau ký biên bản thỏa thuận, biên bản được thành lập 02 bản có giá trị.

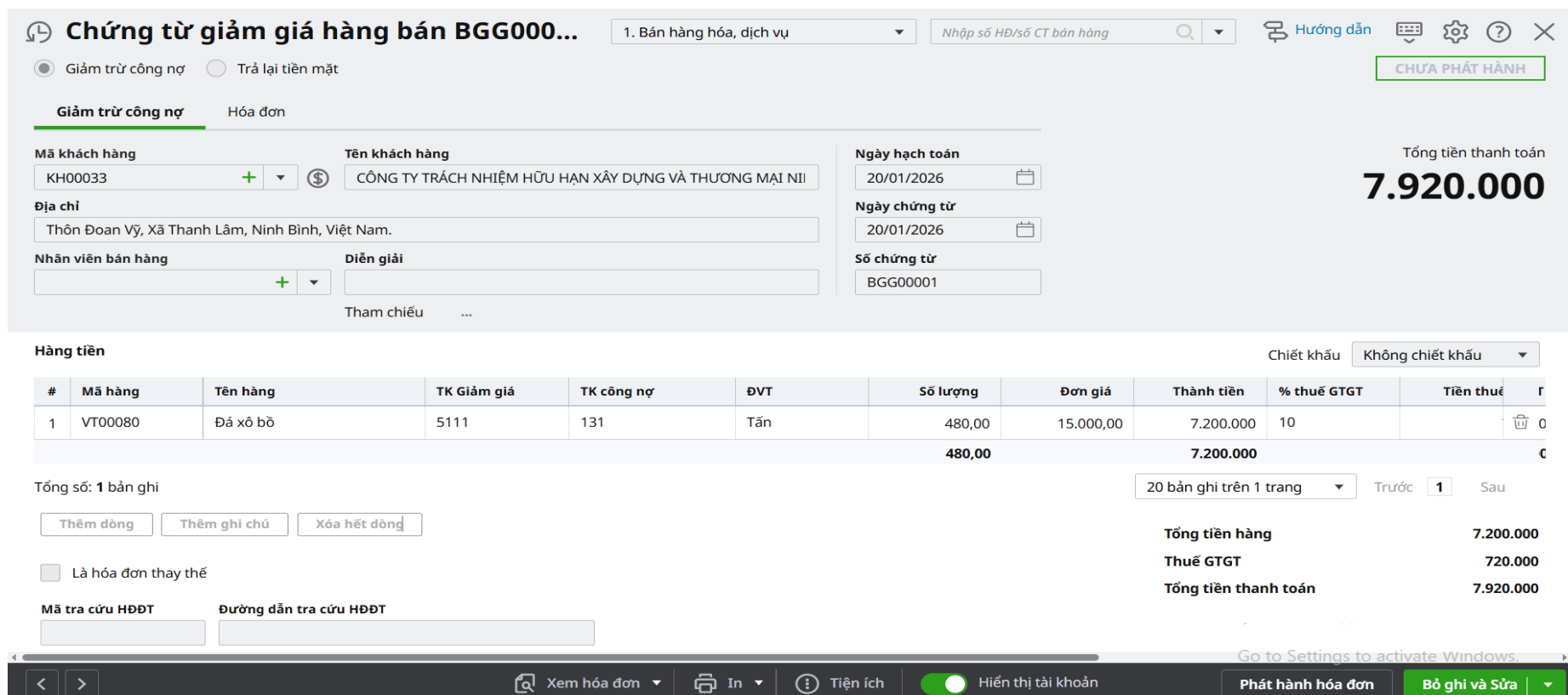
ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

Biểu 2.21. Hóa đơn GTGT số 00000044

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Ký hiệu: 1C26TVK			
Ngày 20 tháng 01 năm 2026		Số: 00000044			
Mã QGT: 00D931730DB7714688AB625DCA9A498993					
CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA					
Mã số thuế: 2700947537					
Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam					
Điện thoại: 0989134839					
Số tài khoản:					
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG					
Mã số thuế: 0700567468					
Địa chỉ: Thôn Đoàn Vỹ, Xã Thanh Lâm, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.					
Căn cước công dân:					
Hình thức thanh toán: Chuyển khoản		Số tài khoản:			
Đồng tiền thanh toán: VND					
STT	Tên hàng hóa dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Điều chỉnh giảm đơn giá, tiền thuế, thành tiền của mặt hàng Đá xô bỏ trên hóa đơn số 00000004 ngày 04 tháng 01 năm 2026	Tấn	480.00	- 15,000	- 7,200,000
Cộng tiền hàng:					- 7,200,000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		- 720,000	
Tổng tiền thanh toán:					- 7,920,000
Số tiền bằng chữ: Âm bảy triệu , chín trăm hai mươi nghìn đồng					
Người mua hàng (Chữ ký số (nếu có))			Người bán hàng (Chữ ký điện tử, chữ ký số)		
Signature Valid Ký bởi: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA Ký ngày: 20/01/2026					
Tra cứu tại Website: https://www.meinvoice.vn/tra-cuu - Mã tra cứu: 7NFLINGNX009					
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					
Phát hành bởi phần mềm MISA meInvoice - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.vn) - MST 0101243150					

Căn cứ vào Hóa đơn GTGT, kế toán vào phân hệ “**Bán hàng**”, chọn mục “ **Giảm giá hàng bán**”, khai báo đầy đủ thông tin



Chứng từ giảm giá hàng bán BGG000... 1. Bán hàng hóa, dịch vụ Nhập số HĐ/số CT bán hàng

☒ Giảm trừ công nợ ☐ Trả lại tiền mặt

CHƯA PHÁT HÀNH

Giảm trừ công nợ Hóa đơn

Mã khách hàng: KH00033 Tên khách hàng: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NII Ngày hạch toán: 20/01/2026

Địa chỉ: Thôn Đoan Vỹ, Xã Thanh Lâm, Ninh Bình, Việt Nam. Ngày chứng từ: 20/01/2026

Nhân viên bán hàng: Diển giải Số chứng từ: BGG00001

Tổng tiền thanh toán: **7.920.000**

Hàng tiền Chiết khấu: Không chiết khấu

#	Mã hàng	Tên hàng	TK Giảm giá	TK công nợ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	% thuế GTGT	Tiền thuế
1	VT00080	Đá xô bồ	5111	131	Tấn	480,00	15.000,00	7.200.000	10	
						480,00		7.200.000		

Tổng số: 1 bản ghi

Thêm dòng Thêm ghi chú Xóa hết dòng

☐ Là hóa đơn thay thế

Mã tra cứu HĐĐT Đường dẫn tra cứu HĐĐT

Tổng tiền hàng: 7.200.000
Thuế GTGT: 720.000
Tổng tiền thanh toán: 7.920.000

Go to Settings to activate Windows.

Xem hóa đơn In Tiện ích Hiển thị tài khoản Phát hành hóa đơn Bỏ ghi và Sửa

Hình 2.16. Chứng từ giảm giá hàng bán BGG00001

Các sổ tổng hợp, sổ chi tiết được xuất từ phần mềm tương tự phần kế toán doanh thu bán hàng: Sổ chi tiết bán hàng Đá xô bồ (Biểu 2.14); Sổ chi tiết TK 5111 (Biểu 2.17); Sổ nhật ký chung (Biểu 2.18); Sổ cái TK 511 (Biểu 2.19).

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Nội dung kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn của hàng hoá cũng chỉ xác định khi hàng hoá được xác định là tiêu thụ. Giá vốn hàng hoá là chi phí hợp lý có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định kết quả kinh doanh của Công ty. Tại Công ty giá vốn của hàng hoá, thành phẩm xuất kho được tính căn cứ vào số lượng hàng hoá xuất kho nhân với giá bình quân gia quyền.

Sau khi hoàn tất việc giao hàng, Bộ phận Kế toán có nhiệm vụ ghi chép, nhập số liệu chi tiết những lần nhập xuất cho từng mặt hàng cụ thể như: mã kho, mã vật tư... Như vậy trong quá trình theo dõi nhập - xuất - tồn của hàng hoá sẽ dễ dàng, thuận tiện hơn.

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: tính giá của hàng hoá cũng chính xác hơn.

$$\text{Giá trị hàng xuất kho bình quân} = \text{Giá đơn vị bình quân} \times \text{Số lượng hàng hóa xuất trong kỳ}$$

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

* **Chi phí mua hàng**

Trong hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng, chi phí vận chuyển và bốc xếp thường phát sinh tách biệt với giá trị hàng hóa, khiến kế toán phải thực hiện thêm các bước theo dõi, tập hợp và phân bổ chi phí thu mua cho từng lô hàng. Quy trình này không chỉ tốn thời gian, công sức mà còn tiềm ẩn rủi ro sai sót, đặc biệt khi khối lượng giao dịch lớn, nhiều chủng loại hàng hóa khác nhau. Thực tế cho thấy, việc phân bổ chi phí vận chuyển không chính xác có thể dẫn đến giá vốn hàng bán bị sai lệch, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả xác định lợi nhuận và nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp.

Một giải pháp đơn giản nhưng mang lại hiệu quả rõ rệt là Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa và các nhà cung cấp có thể thống nhất tính gộp toàn bộ chi phí vận chuyển, bốc xếp vào đơn giá của từng sản phẩm, hay còn gọi là phương thức giao hàng theo giá CIF (Cost, Insurance, Freight – giá đã bao gồm hàng hóa, bảo hiểm và cước vận chuyển). Theo đó, đơn giá ghi trên hóa đơn GTGT và hợp đồng mua bán sẽ là giá giao hàng tận kho của Công ty, bao gồm tất cả các chi phí để đưa hàng hóa về đến địa điểm nhập kho theo thỏa thuận.

Thay vì tách riêng dòng "tiền hàng" và dòng "tiền vận chuyển" trên hóa đơn, hai bên chỉ cần thống nhất một mức giá trọn gói cho từng loại sản phẩm (đá base, đá 1x2, cát vàng, cát xây...). Mức giá này được tính toán dựa trên giá hàng tại mỏ cộng với chi phí vận chuyển bình quân và chi phí bốc xếp. Khi lập hóa đơn, nhà cung cấp chỉ cần xuất một dòng duy nhất với đơn giá đã bao gồm toàn bộ chi phí, không cần chi tiết các khoản mục thành phần.

2.3.3.2. Chứng từ và tài khoản sử dụng.

*** Chứng từ sử dụng**

Phiếu xuất kho;

Bảng tổng hợp nhập – xuất – tồn;

Hóa đơn GTGT;

Và các chứng từ liên quan khác.

*** Tài khoản sử dụng**

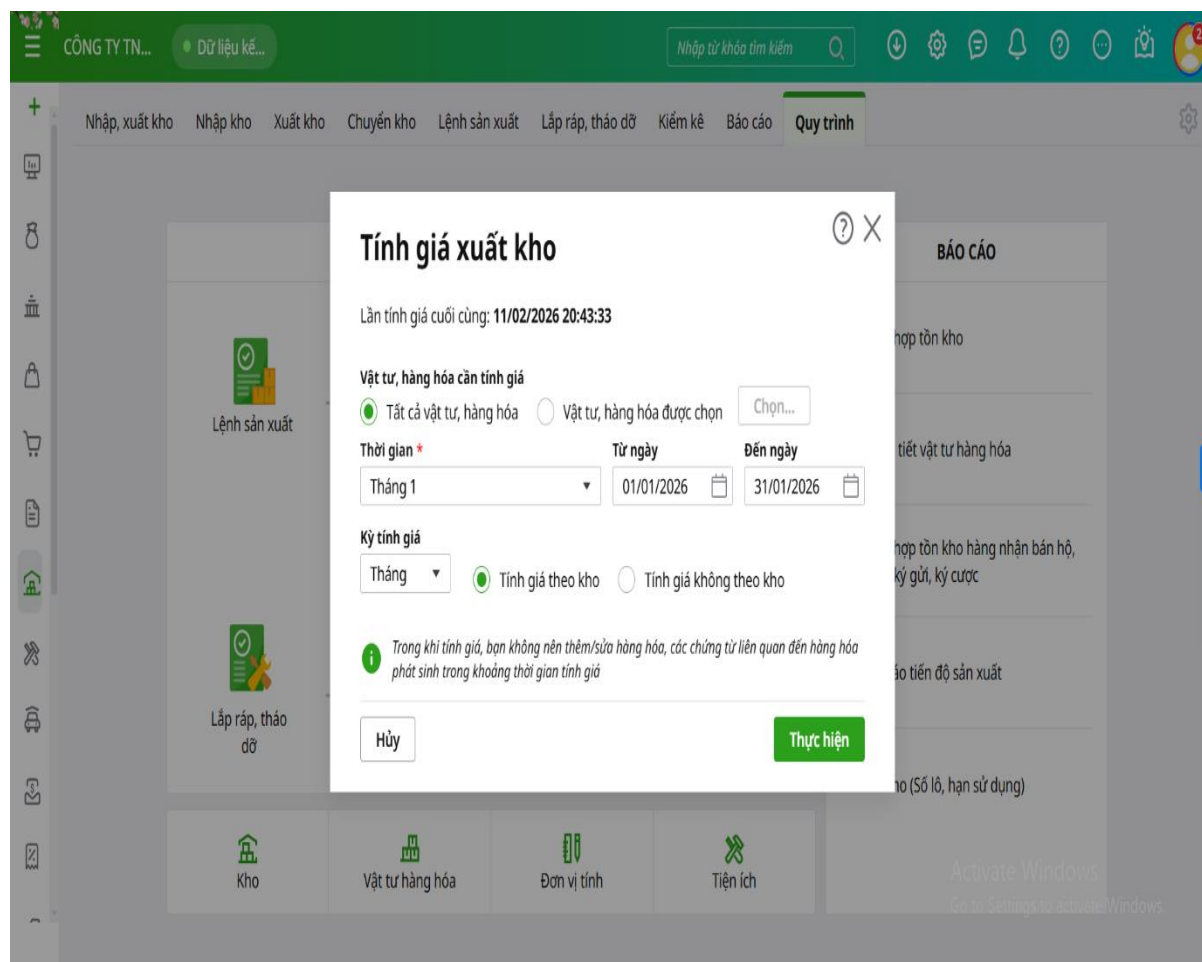
Kế toán sử dụng TK 632 – “Giá vốn hàng bán” để phản ánh giá vốn hàng bán các mặt hàng

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, cuối tháng kế toán viên tiến hành thao tác để 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 2.17. Tính giá xuất kho

Trích dẫn: Ngày 01/01/2026 mặt hàng “**Đá base A**” còn tồn 8.029,50 m³, trị giá 1.894.651.187 đồng. Ngày 31/01/2026, căn cứ vào Sổ chi tiết vật tư hàng hóa và Bảng tổng hợp tồn kho, số lượng nhập thực tế trong tháng là 18.277,20 m³, trị giá 4.749.335.637 đồng. Trong kỳ Công ty xuất bán 20.968,85 m³ sản phẩm. Vì công ty hạch toán theo phương pháp bình quân cả từ dự trữ nên từ công thức trên ta tính được đơn giá bình quân cả kỳ dự trữ của mặt hàng “**Đá base A**” là:

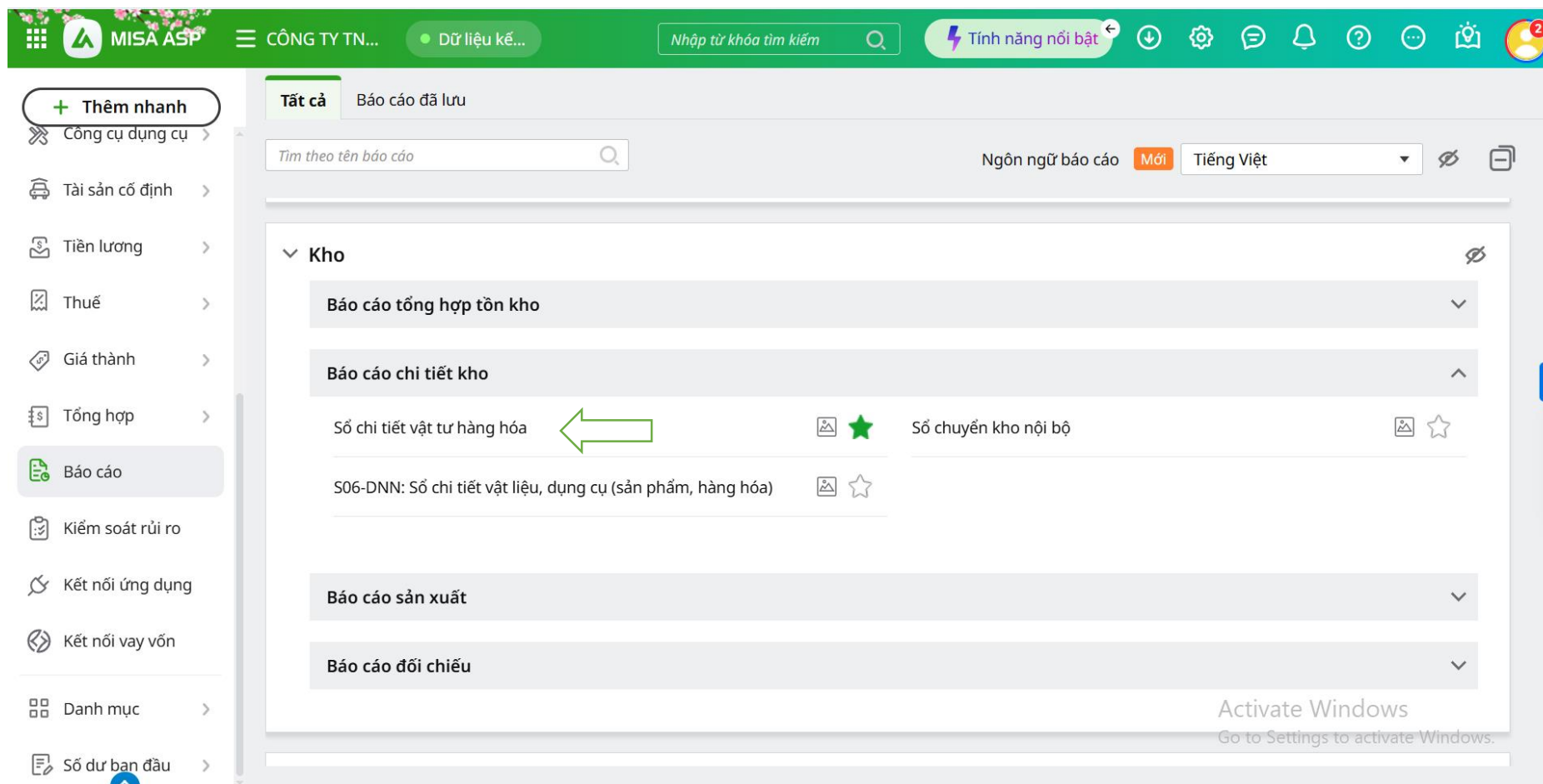
$$\begin{array}{l} \text{Giá đơn vị} \\ \text{bình quân cả} \\ \text{kỳ dự trữ} \end{array} = \frac{1.894.651.187 + 4.749.335.637}{8.029,50 + 18.277,20} = \begin{array}{l} 252.563,05 \\ \text{đồng/ m}^3 \end{array}$$

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

- + Giá vốn hàng bán của **“Đá xô bồ”** là: 59.657,01 đồng.
- + Giá vốn hàng bán của **“Cát xây dựng”** là: 346.106,64 đồng.
- Thành tiền của Hóa đơn GTGT số 00000002 với mặt hàng **“Đá base A”**
là: $1.176,14 * 252.563,05 = 297.049.506$ đồng
- Thành tiền của Hóa đơn GTGT số 00000004 với mặt hàng **“Đá xô bồ”**
là: $59.657,01 * 995.24 = 59.373.043$ đồng
- Thành tiền của Hóa đơn GTGT số 00000009 với mặt hàng **“Cát xây dựng”** là: $346.106,64 * 35 = 12.115.622$ đồng.

Sau khi tính được giá xuất kho, kế toán xuất ra phiếu xuất kho lần lượt của ba mặt hàng: Đá base A (Biểu 2.5); Đá xô bồ (Biểu 2.7); Cát xây dựng (Biểu 2.9)

Dựa vào Hóa đơn GTGT và phiếu xuất kho, phần mềm sẽ tự động cập nhật sổ sách. Sổ chi tiết vật tư hàng hóa được xuất từ phần mềm. Kế toán viên vào phần “**Báo cáo**” chọn “**Kho**” chọn “**Báo cáo chi tiết kho**” ấn chọn “**Sổ chi tiết vật tư hàng hóa**” khai báo các tham số tương ứng.



Hình 2.18. Xuất Sổ chi tiết vật tư hàng hóa

Biểu 2.22. Sổ chi tiết vật tư hàng hóa (Đá base A)

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S06-DNN

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày
26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT VẬT TƯ HÀNG HÓA

Kho: <<Tất cả>>, Tháng 1 năm 2026

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 hàng: N0100002													
HÀNG HÓA	Đá base A				Số dư đầu kỳ	m3	235.974,52					8.029,05	1.894.651.187
HÀNG HÓA	Đá base A	02/01/2026	02/01/2026	NK00844	Mua hàng của CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI LVS theo hóa đơn số 00000003	m3	247.263,71	137,13	33.907.273			8.166,18	1.928.558.460
HÀNG HÓA	Đá base A	03/01/2026	03/01/2026	NK00845	Mua hàng của CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI LVS theo hóa đơn số 00000015	m3	247.270,59	578,08	142.942.182			8.744,26	2.071.500.642
HÀNG HÓA	Đá base A	03/01/2026	03/01/2026	NK00846	Mua hàng của CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI LVS theo hóa đơn số 00000014	m3	247.271,70	1.206,13	298.241.818			9.950,39	2.369.742.460
HÀNG HÓA	Đá base A	03/01/2026	03/01/2026	XK00504	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000001	m3	252.563,05			654,70	165.353.029	9.295,69	2.204.389.431
HÀNG HÓA	Đá base A	03/01/2026	03/01/2026	XK00505	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	m3	252.563,05			1.176,14	297.049.506	8.119,55	1.907.339.925
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
HÀNG HÓA	Đá base A	26/01/2026	26/01/2026	NK00915	Mua hàng của CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI LVS theo hóa đơn số 00000384	m3	269.089,36	871,33	234.465.636			5.996,74	1.514.555.033
HÀNG HÓA	Đá base A	27/01/2026	27/01/2026	XK00558	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000042	m3	252.563,05			659,34	166.524.921	5.337,40	1.348.030.112
Cộng nhóm: N0100002								18.936,54	4.749.335.637	22.847,11	5.779.568.300	4.118,48	864.418.524

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

- Ngày mở sổ:.....

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên)

Biểu 2.23. Sổ chi tiết vật tư hàng hóa (Đá xô bồ)

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S06-DNN
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày
26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT VẬT TƯ HÀNG HÓA

Kho: <<Tất cả>>, Tháng 1 năm 2026

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 hàng: VT00080													
HÀNG HÓA	Đá xô bồ	03/01/2026	03/01/2026	NK00848	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 1	Tấn	58.522,86	1.419,120	83.050.960			1.419,120	83.050.960
HÀNG HÓA	Đá xô bồ	04/01/2026	04/01/2026	NK00851	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 2	Tấn	60.234,04	1.541,750	92.865.830			2.960,870	175.916.790
HÀNG HÓA	Đá xô bồ	04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	Tấn	59.657,01			995,240	59.373.043	1.965,630	116.543.747
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
HÀNG HÓA	Đá xô bồ	20/01/2026	20/01/2026	NK00905	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 13	Tấn	58.689,40	1.215,760	71.352.220			1.542,450	92.489.940
HÀNG HÓA	Đá xô bồ	21/01/2026	21/01/2026	NK00909	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 14	Tấn	58.681,69	483,900	28.396.070			2.026,350	120.886.010
HÀNG HÓA	Đá xô bồ	22/01/2026	22/01/2026	XK00548	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000038	Tấn	59.657,01			2.026,350	120.886.010		
Cộng nhóm: VT00080								13.149,180	784.440.790	13.149,180	784.440.790		

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

- Ngày mở sổ:.....

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên)

Biểu 2.24. Sổ chi tiết vật tư hàng hóa (Cát xây dựng)

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
 Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S06-DNN

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/08/2016
 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT VẬT TƯ HÀNG HÓA
 Kho: <<Tất cả>>, Tháng 1 năm 2026

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 hàng: VT00037													
HÀNG HÓA	Cát xây				Số dư đầu kỳ	m3	347.746,89					551,520	191.789.364
HÀNG HÓA	Cát xây dựng	05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	m3	346.160,64			35,000	12.115.622	516,520	179.673.742
HÀNG HÓA	Cát xây dựng	08/01/2026	08/01/2026	XK00522	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000014	m3	346.160,64			436,340	151.043.734	80,180	28.630.008
HÀNG HÓA	Cát xây dựng	13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CƯỜNG THỊNH theo hóa đơn số 8	m3	345.454,55	1.239,00	428.018.182			1.319,180	456.648.190
HÀNG HÓA	Cát xây dựng	13/01/2026	13/01/2026	XK00529	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000021	m3	346.160,64			634,000	219.465.846	685,180	237.182.344
HÀNG HÓA	Cát xây dựng	22/01/2026	22/01/2026	XK00547	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000037	m3	346.160,64			400,000	138.464.256	285,180	98.718.088
HÀNG HÓA	Cát xây dựng	26/01/2026	26/01/2026	XK00557	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH theo hóa đơn số 00000041	m3	346.160,64			150,000	51.924.096	135,180	46.793.992
Cộng nhóm: VT00037								1.239,000	428.018.182	1.763,340	610.398.903	27,180	9.408.643

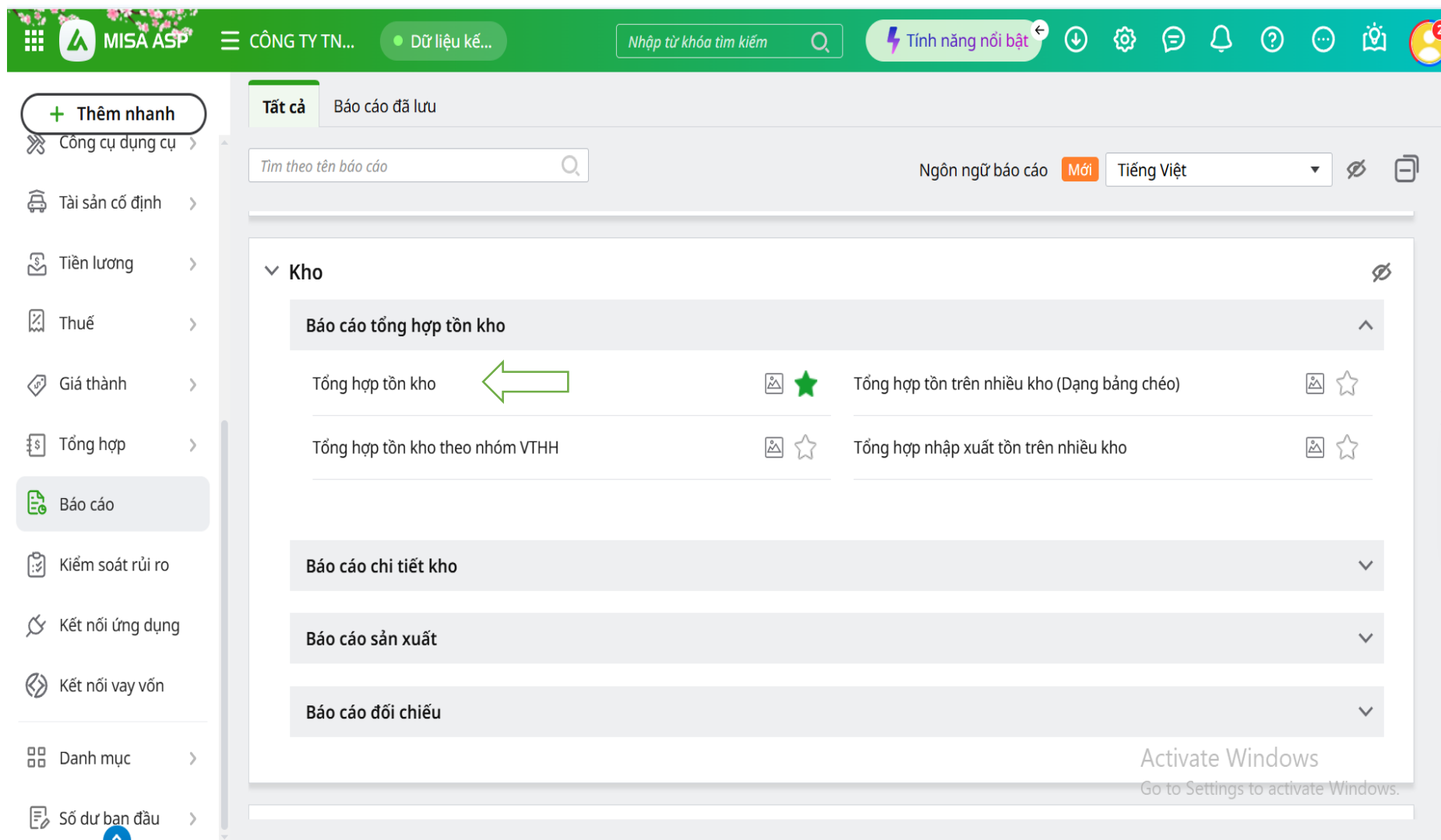
- Sổ này có 01 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang số 01
 - Ngày mở sổ:.....

Người lập biểu
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
 Giám đốc
 (Ký, họ tên)

Bảng tổng hợp tồn kho được xuất từ phần mềm. Kế toán viên vào phần “**Báo cáo**” chọn “**Kho**” chọn “ **Tổng hợp tồn kho**” sau đó khai báo tham số tương ứng



Hình 2.19. Xuất bảng tổng hợp tồn kho

Biểu 2.25. Bảng tổng hợp tồn kho

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiên Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

BÁO CÁO TỔNG HỢP TỒN KHO

Kho: HÀNG HÓA, Tháng 1 năm 2026

Tên kho	Mã hàng	Tên hàng	ĐVT	Số lượng đầu kỳ	Số lượng nhập	Số lượng xuất	Số lượng tồn
HÀNG HÓA	N0100001	Đá base B	m3	712,07			712,07
HÀNG HÓA	N0100002	Đá base A	m3	8.029,05	18.936,54	22.847,11	4.118,48
HÀNG HÓA	VT00017	Đá Bẫy B	m3	452,67	426,03		878,70
HÀNG HÓA	VT00037	Cát xây dựng	m3	551,52	1.239,00	1.763,34	27,18
HÀNG HÓA	VT00080	Đá xô bờ	Tấn		13.149,18	13.149,18	
Tổng cộng				9.745,31	33.750,75	37.759,63	5.736,43

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Biểu 2.26. Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mẫu số: S03a-DNN

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	5111	317.557.800	
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	5111	131		317.557.800
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	33311	31.755.780	
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	33311	131		31.755.780
03/01/2026	03/01/2026	XK00505	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	632	156	297.049.506	
03/01/2026	03/01/2026	XK00506	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	156	632		297.049.506
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	5111	235.238.549	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	5111	131		235.238.549
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	33311	23.523.855	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	33311	131		23.523.855
04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	632	156	59.373.043	
04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	156	632		59.373.043
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	5111	13.300.000	

05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	5111	131		13.300.000
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	33311	1.330.000	
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	33311	131		1.330.000
05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	632	156	12.115.622	
05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	156	632		12.115.622
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	156	331	79.667.610	
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	331	156		79.667.610
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	1331	331	7.966.761	
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	331	1331		7.966.761
06/01/2026	06/01/2026	UNC03371	Trả tiền nhà cung cấp Công ty TNHH Nam Sơn	1121	331	87.634.371	
06/01/2026	06/01/2026	UNC03371	Trả tiền nhà cung cấp Công ty TNHH Nam Sơn	331	1121		87.634.371
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	156	331	428.018.182	
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	331	156		428.018.182
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	1331	331	42.801.818	
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	331	1331		42.801.818
16/01/2026	16/01/2026	NTTK002654	Công ty TNHH Thăng Long thanh toán HD000000002	1121	131	349.313.580	
16/01/2026	16/01/2026	NTTK002654	Công ty TNHH Thăng Long thanh toán HD000000002	131	1121		349.313.580
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	156	331	46.296.440	

18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	331	156		46.296.440
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	1331	331	4.629.644	
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	331	1331		4.629.644
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	5111	131	7.200.000	
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	131	5111		7.200.000
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	33311	131	720.000	
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	131	33311		720.000
....							
Tổng cộng						28.416.220.445	28.416.220.445

- Sổ này có 49 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 49

- Ngày mở sổ:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.27. Sổ cái TK 632

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S03b-DNN
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 01 năm 2026

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 số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			- Số dư đầu kỳ					
			- Số phát sinh trong kỳ					
03/01/2026	XK00504	03/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000001			156	165.617.593	
03/01/2026	XK00505	03/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002			156	297.049.506	
04/01/2026	XK00506	04/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000003			156	296.573.627	
04/01/2026	XK00507	04/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004			156	59.373.043	
05/01/2026	XK00513	05/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG PHƯƠNG ĐÔNG theo hóa đơn số 00000005			156	224.887.796	
05/01/2026	XK00514	05/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000006			156	74.124.431	
05/01/2026	XK00515	05/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 00000007			156	167.805.759	
05/01/2026	XK00516	05/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐỨC KIẾN theo hóa đơn số 00000008			156	258.357.880	
05/01/2026	XK00517	05/01/2026	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009			156	12.115.622	
...		...	...			...	...	
31/01/2026	NVK00836	31/01/2026	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911		7.174.407.993
			- Cộng số phát sinh				7.174.407.993	7.174.407.993
			- Số dư cuối kỳ					
			- Cộng lũy kế từ đầu năm					

- Sổ này có 07 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 07
- Ngày mở sổ:

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 Tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.4. Thực trạng công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

2.4.1. Chứng từ sử dụng

Hợp đồng;

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, ...

2.4.2. Tài khoản sử dụng

Để phản ánh và kiểm soát chặt chẽ các khoản nợ phải sinh từ hoạt động tiêu thụ sản phẩm, Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa sử dụng Tài khoản 131 – "Phải thu khách hàng" làm tài khoản tập trung để hạch toán toàn bộ các khoản phải thu phát sinh trong quá trình bán hàng và cung cấp dịch vụ vận tải. Việc quản lý công nợ được thực hiện một cách hệ thống và khoa học, đảm bảo tính chính xác, minh bạch và kịp thời.

Hiện nay, công ty đang ứng dụng phần mềm kế toán vào toàn bộ quy trình hạch toán và theo dõi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Phần mềm cho phép tự động hóa việc ghi nhận các chứng từ bán hàng (hóa đơn, biên bản giao nhận), lập các báo cáo chi tiết. Nhờ đó, công tác kế toán giảm thiểu đáng kể sai sót và tiết kiệm thời gian xử lý.

2.4.3. Quy trình ghi sổ

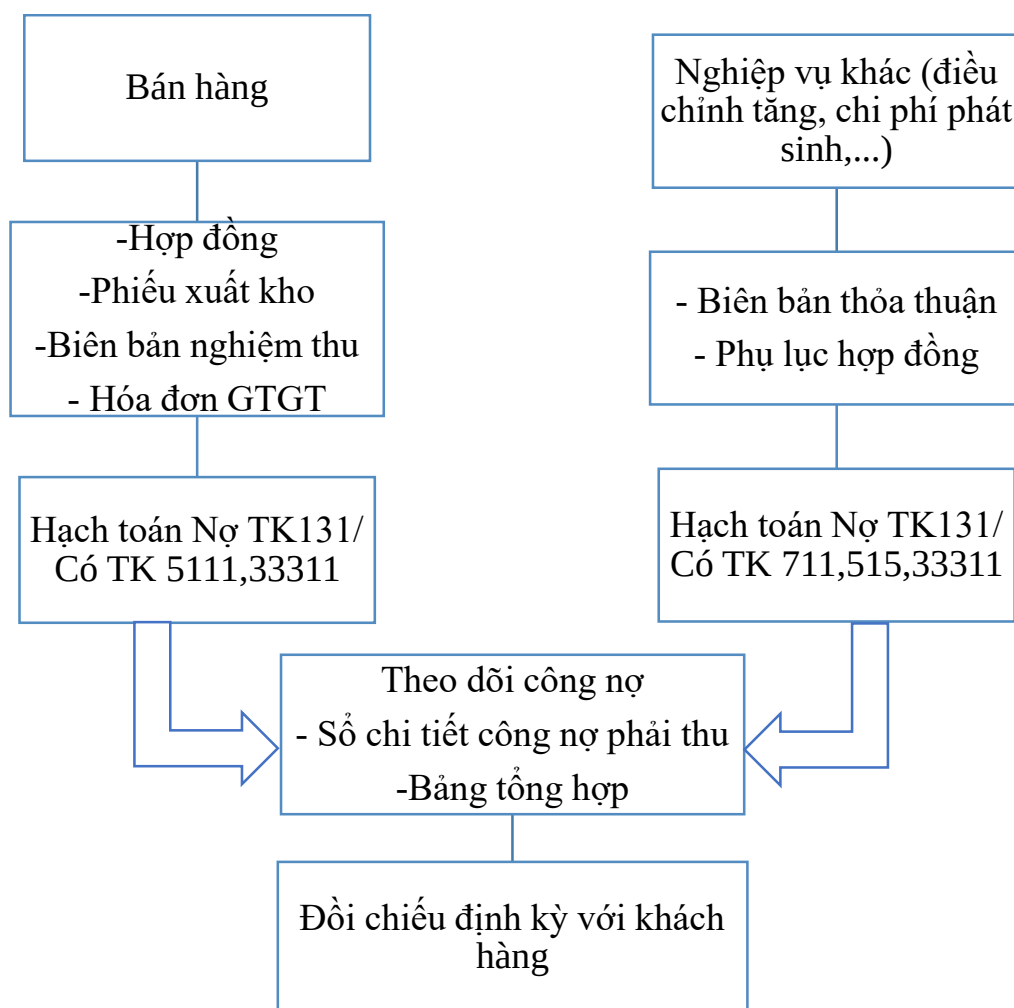
Khi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng, căn cứ vào bộ chứng từ hợp lệ bao gồm Hợp đồng bán hàng, Lệnh xuất kho, Phiếu xuất kho và Biên bản giao nhận hàng hóa đã được khách hàng ký xác nhận, kế toán bán hàng tiến hành nhập dữ liệu vào hệ thống phần mềm kế toán. Quy trình nhập liệu được thực hiện một cách chính xác và kịp thời, đảm bảo phản ánh đúng thực tế phát sinh.

2.4.3.1. Kế toán tăng công nợ phải thu

*** Quy trình luân chuyển chứng từ**

Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán tăng công nợ phải thu tương tự như quy trình bán hàng của Công ty. Điều đó tạo nên một quy trình thống nhất, tránh sự chồng chéo chức năng nhiệm vụ của các phòng ban tại Công ty.

Bên cạnh đó còn một số nghiệp vụ kinh tế phát sinh như điều chỉnh tăng giá sau khi bán hàng, bổ sung chi phí phát sinh,... Phòng kinh doanh có nhiệm vụ lập các biên bản thỏa thuận, phục lục hợp đồng tương ứng, sau đó trình lên Giám đốc ký duyệt. Cuối mỗi tháng hoặc mỗi quý, kế toán sẽ tiến hành đối chiếu công nợ với các khách hàng thông qua file Excel. Cuối cùng kế toán viên tập hợp chứng từ hạch toán tăng công nợ phải thu của khách hàng và lưu trữ hồ sơ chứng từ.



Sơ đồ 2.6. Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán tăng công nợ phải thu

* Quy trình ghi sổ

Tại thời điểm ghi nhận doanh thu, kế toán thực hiện hạch toán đồng thời hai nghiệp vụ: ghi Có vào Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng để ghi nhận doanh thu, đồng thời ghi Nợ vào Tài khoản 131 – Phải thu khách hàng để theo dõi khoản phải thu phát sinh. Sau khi dữ liệu được nhập và xác nhận, phần mềm kế toán sẽ tự động cập nhật số liệu vào các sổ sách liên quan bao gồm: Sổ Nhật ký chung, Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng (theo dõi riêng cho từng mã

khách hàng cụ thể), Sổ Cái tài khoản 131 và Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng. Cơ chế tự động này giúp số liệu được đồng bộ, nhất quán giữa các sổ sách và giảm thiểu sai sót do nhập liệu thủ công.

2.4.3.1. Kế toán giảm công nợ phải thu

*** Quy trình luân chuyển chứng từ**

Công nợ phải thu giảm khi khách hàng thực hiện thanh toán hoặc phát sinh các nghiệp vụ làm giảm số tiền khách hàng phải trả như: giảm giá, hàng trả lại, bù trừ công nợ,...

a. Khách hàng thanh toán tiền

- Thanh toán bằng tiền mặt:

- + Chứng từ: Phiếu thu tiền, Biên lai thu tiền

- + Quy trình: Khách hàng đến thanh toán tại công ty, kế toán lập phiếu thu tiền ghi rõ số tiền, nội dung, tên khách hàng. Thủ quỹ thu tiền, ký xác nhận. Kế toán tập hợp chứng từ hạch toán vào phần mềm Nợ TK 111/ Có TK 131. Lưu phiếu thu.

- Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng:

- + Chứng từ: Giấy báo có

- + Quy trình: Kế toán theo dõi tài khoản ngân hàng, nhận giấy báo cáo từ ngân hàng. Đối chiếu nội dung thanh toán với hóa đơn và công nợ của khách hàng. Hạch toán vào phần mềm Nợ TK 112/ Có TK 131. Lưu giấy báo có và các chứng từ có liên quan.

b. Giảm giá hàng bán (Sau khi đã lập hóa đơn)

- Chứng từ: Biên bản thỏa thuận, Hóa đơn điều chỉnh

- Quy trình: Phòng Kinh doanh lập Biên bản thỏa thuận. Kế toán lập hóa đơn điều chỉnh. Kế toán hạch toán vào phần mềm Nợ TK 5111/ Có TK131 (và giảm thuế nếu có). Lưu chứng từ kèm hồ sơ của đơn hàng.

c. Hàng bán bị trả lại

- Chứng từ: Biên bản thỏa thuận trả lại hàng bán, Phiếu nhập kho, Hóa đơn GTGT

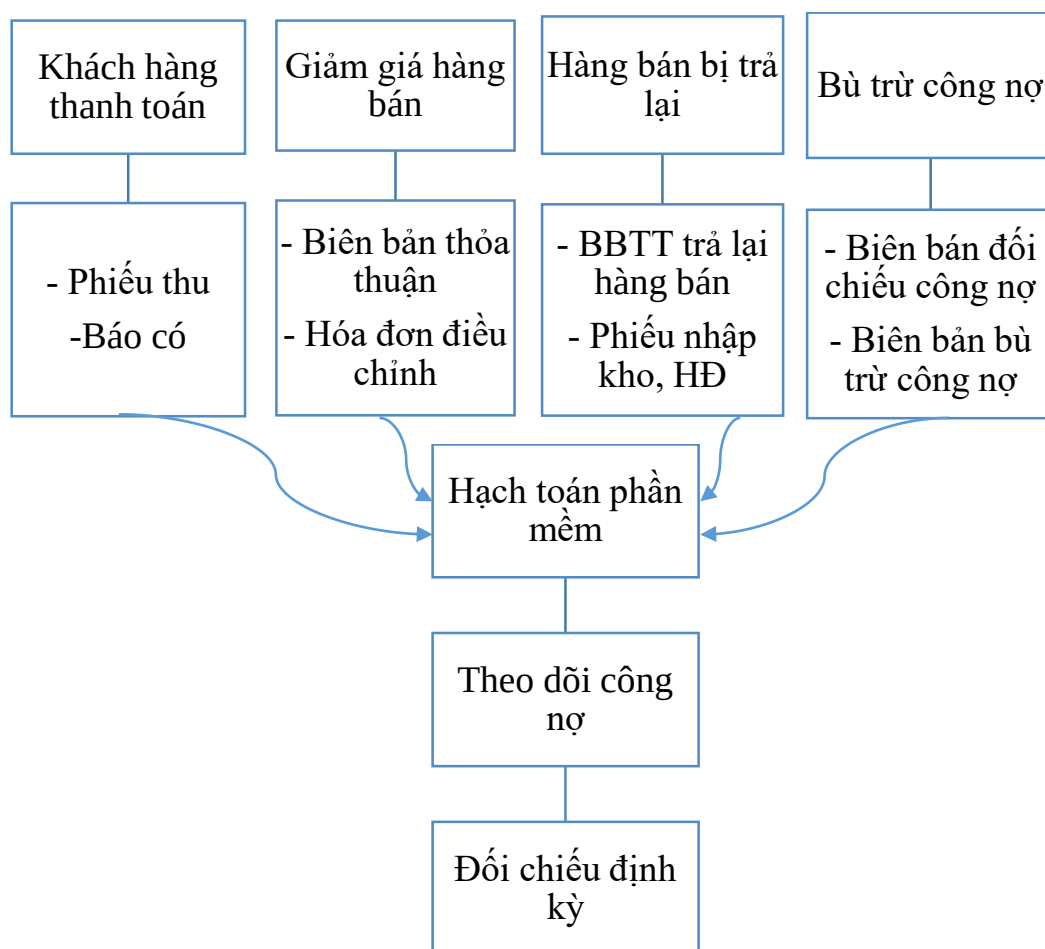
- Quy trình: Phòng Kinh doanh kết hợp với Kho kiểm tra hàng bán bị trả lại, lập Biên bản nhận lại hàng hóa. Thủ kho nhập hàng, lập phiếu nhập kho.

Kế toán lập hóa đơn điều chỉnh, hạch toán vào phần mềm Nợ TK 5111, TK33311/ Có TK 131; hạch toán giảm giá vốn Nợ TK 156/ Có TK 632. Lưu đầy đủ chứng từ.

d. Bù trừ công nợ (đối với khách hàng vừa là khách hàng vừa là nhà cung cấp)

- Chứng từ: Biên bản đối chiếu công nợ, Biên bản bù trừ công nợ.

- Quy trình: Kế toán lập bảng đối chiếu công nợ giữa hai bên. Hai bên thống nhất số liệu, lập Biên bản bù trừ công nợ. Giám đốc phê duyệt. Kế toán hạch toán bù trừ công nợ trên phần mềm kế toán Nợ TK 331/ Có TK 131. Lưu biên bản kèm các chứng từ khác có liên quan.



Sơ đồ 2.7. Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán giảm công nợ phải thu

* Quy trình ghi sổ

Khi khách hàng thực hiện nghĩa vụ tài chính, căn cứ vào phương thức thanh toán cụ thể (tiền mặt, chuyển khoản qua ngân hàng, bù trừ công nợ), kế toán tiến hành nhập số tiền thu được vào phân hệ tương ứng trên phần mềm.

Hệ thống sẽ tự động sinh ra Phiếu thu (đối với thanh toán bằng tiền mặt) hoặc Chứng từ thu tiền gửi (đối với thanh toán qua ngân hàng) ngay sau khi kế toán hoàn tất thao tác xác nhận thu tiền từ khách hàng. Đồng thời, phần mềm tự động ghi nhận số tiền thanh toán vào bên Có của Tài khoản 131 – Phải thu khách hàng, làm giảm số dư công nợ tương ứng của từng đối tượng khách hàng. Toàn bộ quy trình được thực hiện khép kín, đảm bảo tính đối chiếu và kiểm soát chéo giữa doanh thu, công nợ và dòng tiền thu về.

Trích dẫn: Ngày 03/01/2026 xuất bán cho Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long theo hóa đơn số 00000002, ngày 16/01/2026 Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản số tiền 349.313.580 đồng.

Biểu 2.28. Giấy báo Có

Signature: valid
 Đã ký bởi Ngân hàng
 Ngày ký: 16/01/2026

PHIẾU BÁO CÓ

Ngày/Date: 16/01/2026

Nguyên tệ/Currency: VND

Tên Khách hàng/Customer Name: CONG TY TNHH DAU TU VA PHAT TRIEN VU KHOA
Số tài khoản/Account No: 2235356868
MST KH/Tax code: 2700947537
Mã GD: FT26054872760870

GDV/Teller: 65288_JMSONLINE.1_OFS_DECRY.
 TELNET

Chi nhánh/Branch: CN NINH BINH

Thông tin báo :		Số tiền :	Loại tiền :
Tài khoản có:	2235356868	349,313,580	VND
Tài khoản nợ:	00668302450013	349,313,580	VND
NGUOI PHAT LENH: CONG TY TNHH KINH DOANH THANG LONG TEN NGAN HANG: VPB			
Bảng chữ:	Ba trăm bốn mươi chín triệu, ba trăm ba mươi ba nghìn, năm trăm tám mươi đồng		
Thu phí	Phí:	0	
	VAT:	0	
	Tổng phí :	0	
	Bảng chữ:		
Diễn giải:	QR867426TT 30183611 - Ma giao dịch/ Trace 751067		

Lập biểu

Kiểm soát

Chứng từ này được xuất tự động từ hệ thống ngân hàng điện tử BIZ MBBank của Ngân hàng TMCP Quân đội.

Sau khi nhận được giấy báo có của ngân hàng, kế toán viên vào phần hành **Tiền gửi**, chọn “**Thu tiền**” khai báo đầy đủ các thông tin.

Thu tiền gửi NTTK002654

7. Thu khác
+
▼

Nhập số UNC từ chi nhánh khác chuyển đến
Q
▼

Hướng dẫn sử dụng

Mã đối tượng
0600990126
+
▼

Tên đối tượng
CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG

Ngày hạch toán
16/01/2026

Địa chỉ
Tổ 7, Xã Xuân Trường, Ninh Bình

Ngày chứng từ
16/01/2026

Nộp vào tài khoản
2235356868
+
▼

Ngân hàng TMCP Quân đội

Số chứng từ
NTTK002654

Nhân viên thu nợ
+
▼

Lý do thu
CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG thanh toán HĐ000000002

Tóm tắt
...

Tổng tiền
349.313.580

Hạch toán

Trợ lý AI
▼

Loại tiền VND
▼

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	Đối tượng	Tên đối tượng	
1	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG thanh toán HĐ000000002	112	131	349.313.580	0600990126	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮ...	
				349.313.580			

Tóm số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang
▼

Trước 1 Sau

Thêm dòng
Xóa hết dòng

Đính kèm Dung lượng tối đa 5MB

Kéo/thả tệp vào đây hoặc bấm vào đây

< >

In
▼

Tiện ích

Hiện thị tài khoản

Sửa nhanh

Bỏ ghi

Hình 2.20. Thu tiền gửi của khách hàng

Biểu 2.29. Biên bản đối chiếu công nợ

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BIÊN BẢN ĐỐI CHIẾU CÔNG NỢ

Hôm nay, ngày 31 tháng 1 năm 2026 chúng tôi gồm:

BÊN MUA: CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG

Đại diện: Ông Đinh Minh Chiên

Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ: Tổ 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mã số thuế: 0600990126

BÊN BÁN: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Đại diện: Ông Trần Văn Thao

Chức vụ: Giám Đốc

Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mã số thuế: 2700947537

Hai bên cùng nhau đối chiếu công nợ từ ngày 01/01/2026 đến ngày 31/ 01/2026 như sau:

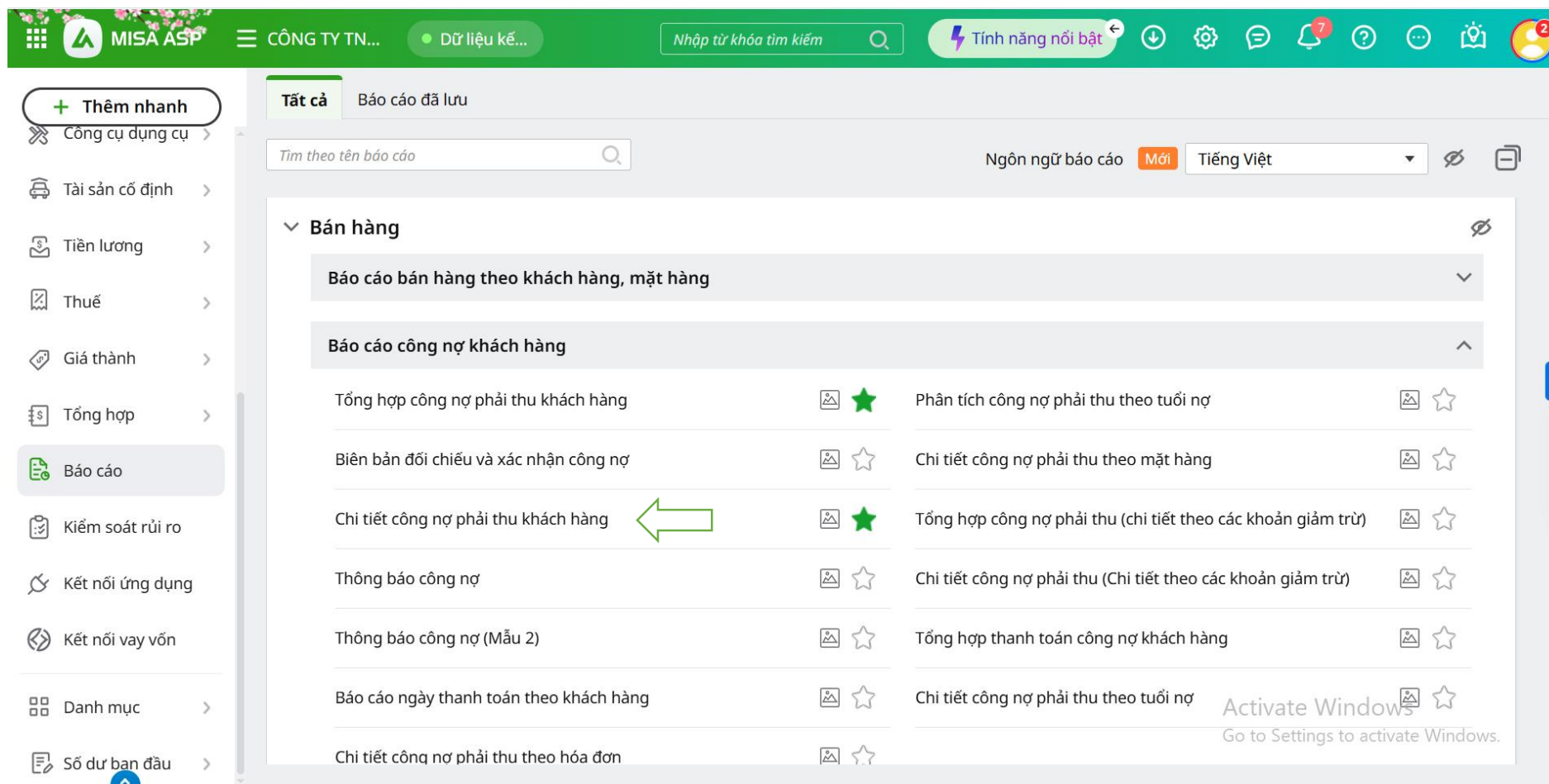
STT	Nội dung	Số tiền (VND)	Ghi chú
I	Số dư đầu kỳ:	-	
II	Phát sinh tăng trong kỳ:	1,032,959,290	
	Hóa đơn 00000002	349,313,580	
	Hóa đơn 00000025	402,897,000	
	Hóa đơn 00000036	280,748,710	
III	Phát sinh giảm trong kỳ:	752,310,580	
IV	Số dư cuối kỳ:	280,648,710	

Hai bên cùng nhau thông nhất số liệu trên làm cơ sở cho việc thanh toán. Biên bản này được lập thành 02 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 01 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng được xuất trên phần mềm. Kế toán viên vào phần **“Báo cáo”** chọn **“Bán hàng”** chọn **“Chi tiết công nợ phải thu khách hàng”** sau đó khai báo tham số tương ứng.



Hình 2.21. Xuất Sổ chi tiết công nợ phải thu khách hàng

Biểu 2.30. Sổ chi tiết công nợ phải thu Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt

CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Khách hàng: CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG, Tài khoản: 131, Tháng 1 năm 2026

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 KINH DOANH THĂNG LONG											
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	03/01/2026	00000002	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	5111	317.557.800		317.557.800	
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	03/01/2026	00000002	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	33311	31.755.780		349.313.580	
15/01/2026	15/01/2026	BH00569	15/01/2026	00000025	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000025	131	5111	366.270.000		715.583.580	
15/01/2026	15/01/2026	BH00569	15/01/2026	00000025	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000025	131	33311	36.627.000		752.210.580	
16/01/2026	16/01/2026	NTTK002654			CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG thanh toán HĐ00000002	131	11211		349.313.580	402.897.000	
20/01/2026	20/01/2026	BH00580	20/01/2026	00000036	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000036	131	5111	255.226.100		658.123.100	
20/01/2026	20/01/2026	BH00580	20/01/2026	00000036	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG theo hóa đơn số 00000036	131	33311	25.522.610		683.645.710	
31/01/2026	31/01/2026	NTTK002851			CÔNG TY TNHH KINH DOANH THĂNG LONG thanh toán HĐ000000025	131	11211		402.897.000	280.748.710	
					Cộng			1.032.959.290	752.210.580	280.748.710	
Tổng cộng								1.032.959.290	752.210.580	280.748.710	

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.31. Sổ chi tiết công nợ phải thu Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Khách hàng: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG, Tài khoản: 131, Tháng 1 năm 2026

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 TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG											
					Số dư đầu kỳ	131				1.584.681.667	
02/01/2026	02/01/2026	NTTK002599			CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG thanh toán HĐ0000000206				504.135.167	1.080.546.500	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	04/01/2026	00000004	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	5111	235.238.549		1.315.785.049	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	04/01/2026	00000004	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	33311	23.523.855		1.339.308.904	
05/01/2026	05/01/2026	BH00550	05/01/2026	00000006	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000006	131	5111	293.684.186		1.632.993.090	
05/01/2026	05/01/2026	BH00550	05/01/2026	00000006	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000006	131	33311	29.368.419		1.662.361.509	
06/01/2026	06/01/2026	NTTK002599			CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG thanh toán HĐ0000000209	131	11211		324.007.553	1.338.353.956	
07/01/2026	07/01/2026	BH00555	07/01/2026	00000011	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000011	131	5111	317.833.459		1.980.194.968	
07/01/2026	07/01/2026	BH00555	07/01/2026	00000011	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000011	131	33311	31.783.346		2.011.978.314	
09/01/2026	09/01/2026	NTTK002599			CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG thanh toán HĐ0000000220	131	11211		457.901.323	1.554.076.991	
10/01/2026	10/01/2026	BH00560	10/01/2026	00000016	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000016	131	5111	458.474.553		2.470.452.867	
..	...	...	..	...	...	...	...	...	...	...	...

17/01/2026	17/01/2026	BH00575	17/01/2026	00000031	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000031	131	33311	19.022.423		2.382.642.428	
18/01/2026	18/01/2026	BH00577	18/01/2026	00000033	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000033	131	5111	184.081.045		2.566.723.473	
18/01/2026	18/01/2026	BH00577	18/01/2026	00000033	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000033	131	33311	18.408.105		2.585.131.578	
19/01/2026	19/01/2026	BH00578	19/01/2026	00000034	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000034	131	5111	57.938.636		2.643.070.214	
19/01/2026	19/01/2026	BH00578	19/01/2026	00000034	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000034	131	33311	5.793.864		2.648.864.078	
20/01/2026	20/01/2026	BH00579	20/01/2026	00000035	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000035	131	5111		7.200.000	2.641.664.078	
20/01/2026	20/01/2026	BH00580	20/01/2026	00000036	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000035	131	33311		720.000	2.640.944.078	
22/01/2026	22/01/2026	BH00582	22/01/2026	00000038	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000038	131	5111	478.955.462		3.119.899.540	
22/01/2026	22/01/2026	BH00582	22/01/2026	00000038	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000038	131	33311	47.895.546		3.167.795.086	
					Cộng			3.434.477.490	1.851.364.071	3.167.795.086	
Tổng cộng								3.434.477.490	1.851.364.071	3.167.795.086	

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.32. Sổ chi tiết công nợ phải thu Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại PLC Việt Nam

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Khách hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM, Tài khoản: 131, Tháng 1 năm 2026

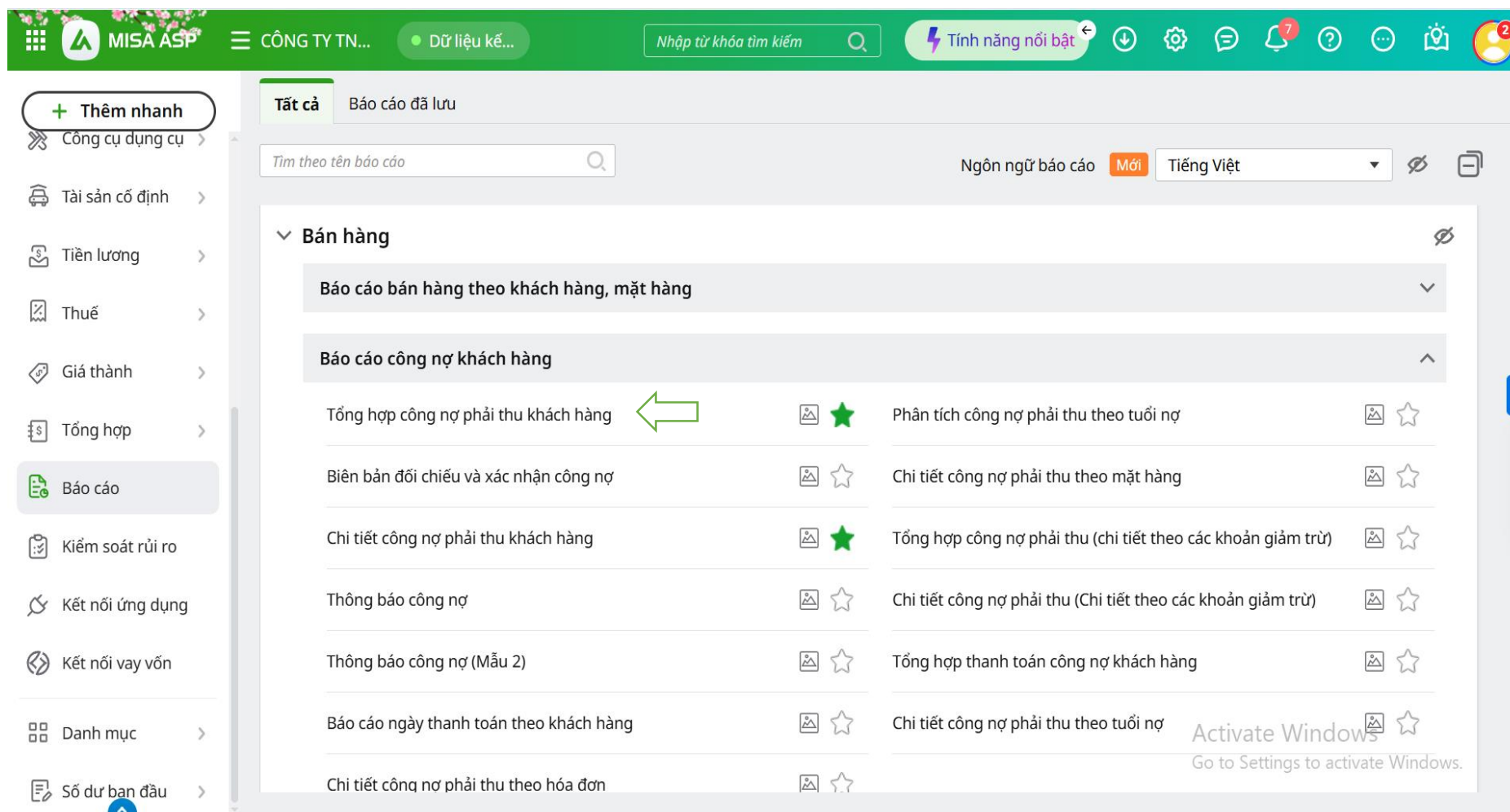
Ngày hạch toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	TK công nợ	TK đối ứng	Phát sinh		Số dư	
								Nợ	Có	Nợ	Có
Tên khách hàng: CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM											
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	05/01/2026	00000009	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	5111	13.300.000		13.300.000	
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	05/01/2026	00000009	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	33311	1.330.000		14.630.000	
					Cộng			14.630.000		14.630.000	
Tổng cộng								14.630.000		14.630.000	

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng được xuất trên phần mềm. Kế toán viên vào phần “**Báo cáo**” chọn “**Bán hàng**” chọn “**Tổng hợp công nợ phải thu khách hàng**” sau đó khai báo tham số tương ứng



Hình 2.22. Xuất Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng

Biểu 2.33. Bảng tổng hợp công nợ phải thu khách hàng

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

TỔNG HỢP CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tài khoản: 131, Tháng 1 năm 2026

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
0103396032	CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM	131			14.630.000		14.630.000	
0109103074	CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU LINH KIẾN ĐIỆN TỬ MINH ANH	131			346.115.000	156.786.112	189.328.888	
0110798367	CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ XÂY DỰNG VÀ TM HƯNG LÝ	131	214.777.550			214.777.550		
0600990126	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG	131			1.032.959.290	752.210.580	280.748.710	
0601032831	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐỨC KIÊN	131			799.143.235	547.988.912	251.154.323	
0601300590	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83	131	1.127.565.120		2.563.954.470	1.500.352.545	2.191.167.045	
0700866210	CÔNG TY TNHH TMDV & VẬN TẢI TRƯỜNG GIANG	131			1.824.020.000	520.000.000	1.304.020.000	
2301299940	CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG PHƯƠNG ĐÔNG	131			355.600.000		355.600.000	
2700545884	CÔNG TY TNHH ĐẠT HOÀNG ANH	131			43.740.000	43.740.000		
2700639155	CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KHOÁNG SẢN VÔI VIỆT	131	135.454.800			135.454.800		
2700907527	CÔNG TY TNHH DỪNG HÒA KHÁNH	131	2.369.378.993			1.766.764.282	602.614.711	
2700950385	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ CƯỜNG ÁNH	131	40.150.000			40.150.000		
2700957260	CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VÀ XÂY DỰNG MINH THƯ	131	174.891.200			174.891.200		

2700988893	CÔNG TY TNHH VẬN TẢI THUỶ BỘ AN PHÁT 68	131			243.358.500		243.358.500	
5400378613	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐÔNG HOA HB	131		183.000.000				183.000.000
5701782523	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ XNK HOÀNG BẢO HÙNG	131	259.363.000				259.363.000	
KH00023	CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH	131			648.136.001	324.551.763	323.584.238	
KH00024	CÔNG TY TNHH MTV PHÚC LAN	131	129.605.000				129.605.000	
KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	131	1.584.681.667		3.434.477.490	1.851.364.071	3.167.795.086	
KH00047	CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI HOÀNG ANH HÀ NỘI	131	794.172.451			234.667.381	559.505.070	
KH00051	CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN TH	131		44.770.000				44.770.000
Tổng cộng			6.830.039.781	227.770.000	11.306.133.986	8.263.699.196	9.872.474.571	227.770.000

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.34. Sổ nhật ký chung

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam

Mẫu số: S03a-DNN

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC
Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 1 năm 2026

Ngày hạch	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Diễn giải	Tài khoản	TK đối	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	5111	317.557.800	
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	5111	131		317.557.800
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	131	33311	31.755.780	
03/01/2026	03/01/2026	BH00546	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	33311	131		31.755.780
03/01/2026	03/01/2026	XK00505	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	632	156	297.049.506	
03/01/2026	03/01/2026	XK00506	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 00000002	156	632		297.049.506
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	5111	235.238.549	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	5111	131		235.238.549
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	131	33311	23.523.855	
04/01/2026	04/01/2026	BH00548	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	33311	131		23.523.855
04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	632	156	59.373.043	
04/01/2026	04/01/2026	XK00507	Xuất kho bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000004	156	632		59.373.043
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	5111	13.300.000	

05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	5111	131		13.300.000
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	131	33311	1.330.000	
05/01/2026	05/01/2026	BH00553	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	33311	131		1.330.000
05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	632	156	12.115.622	
05/01/2026	05/01/2026	XK00517	Xuất kho bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 00000009	156	632		12.115.622
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	156	331	79.667.610	
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	331	156		79.667.610
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	1331	331	7.966.761	
06/01/2026	06/01/2026	NK00874	Mua hàng của CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN NAM SƠN theo hóa đơn số 00000004	331	1331		7.966.761
06/01/2026	06/01/2026	UNC03371	Trả tiền nhà cung cấp Công ty TNHH Nam Sơn	1121	331	87.634.371	
06/01/2026	06/01/2026	UNC03371	Trả tiền nhà cung cấp Công ty TNHH Nam Sơn	331	1121		87.634.371
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	156	331	428.018.182	
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	331	156		428.018.182
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	1331	331	42.801.818	
13/01/2026	13/01/2026	NK00888	Mua hàng của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI LỰC CUÔNG THỊNH theo hóa đơn số 8	331	1331		42.801.818
16/01/2026	16/01/2026	NTTK002654	Công ty TNHH Thăng Long thanh toán HĐ000000002	1121	131	349.313.580	
16/01/2026	16/01/2026	NTTK002654	Công ty TNHH Thăng Long thanh toán HĐ000000002	131	1121		349.313.580
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	156	331	46.296.440	

18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	331	156		46.296.440
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	1331	331	4.629.644	
18/01/2026	18/01/2026	NK00901	Mua hàng của CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG, THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẬN TẢI HOÀNG DƯƠNG theo hóa đơn số 11	331	1331		4.629.644
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	5111	131	7.200.000	
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	131	5111		7.200.000
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	33311	131	720.000	
20/01/2026	20/01/2026	BGG00001	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 00000044	131	33311		720.000
....							
Tổng cộng						28.416.220.445	28.416.220.445

- Sổ này có 49 trang, đánh số từ trang số 01 đến trang 49

- Ngày mở sổ:

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.35. Sổ cái TK 131

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA
Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.

Mẫu số: S03b-DNN
(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính)

SỐ CÁI
(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)
Tháng 01 năm 2026

Tài khoản:	131 - Phải thu của khách hàng						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				6.602.269.781	
			- Số phát sinh trong kỳ					
02/01/2026	NTTK002599	02/01/2026	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG thanh toán HĐ0000000206			1121		504.135.167
03/01/2026	BH00545	03/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 000000001			5111	178.078.400	
03/01/2026	BH00545	03/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 000000001			33311	17.807.840	
03/01/2026	BH00546	03/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 000000002			5111	317.557.800	
03/01/2026	BH00546	03/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG theo hóa đơn số 000000002			33311	31.755.780	
04/01/2026	BH00547	04/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 000000003			33311	31.888.600	
04/01/2026	BH00547	04/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83 theo hóa đơn số 000000003			5111	318.886.000	
04/01/2026	BH00548	04/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 000000004			33311	23.523.855	
04/01/2026	BH00548	04/01/2026	Bán hàng CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 000000004			5111	235.238.549	
...	...	...	...			...	...	
05/01/2026	BH00553	05/01/2026	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 000000009			5111	13.300.000	
05/01/2026	BH00553	05/01/2026	Bán hàng CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM theo hóa đơn số 000000009			33311	1.330.000	
...	...	...	...			...	...	
16/01/2026	NTTK002654	16/01/2026	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG thanh toán cho HĐ 000000002			1121		349.313.580
20/01/2026	BGG00001	20/01/2026	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 000000044			5111		7.200.000
20/01/2026	BGG00001	20/01/2026	Giảm giá CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG theo hóa đơn số 000000044			33311		720.000
...	...	...	...			...	...	
			- Cộng số phát sinh				11.306.133.986	8.263.699.196
			- Số dư cuối kỳ				9.644.704.571	
			- Cộng lũy kế từ đầu năm				9.644.704.571	

- 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 01 năm 2026

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Chương 3

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN TIÊU THỤ VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường biến động nhanh và khó lường, các doanh nghiệp ngày càng đối mặt với nhiều áp lực cạnh tranh, rủi ro thanh khoản và sự thay đổi liên tục của cơ chế chính sách. Để tồn tại và phát triển bền vững, nhà quản trị doanh nghiệp không chỉ cần tầm nhìn chiến lược mà còn phải vận hành hiệu quả bộ máy quản lý nội bộ, đặc biệt là hệ thống kế toán – công cụ quan trọng để kiểm soát doanh thu, chi phí và dòng tiền. Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa, sau một thời gian hoạt động, đã từng bước vượt qua những khó khăn ban đầu, ổn định tổ chức sản xuất kinh doanh và khẳng định được vị thế trên thị trường vật liệu xây dựng tại Ninh Bình và các tỉnh lân cận. Một trong những yếu tố then chốt góp phần vào thành công đó chính là công tác kế toán bán hàng và quản lý công nợ phải thu được thực hiện tương đối bài bản, chặt chẽ. Qua thời gian thực tế tìm hiểu và đối chiếu với lý luận đã được trang bị, tôi xin phép được trình bày một số nhận xét về ưu điểm, hạn chế cũng như đề xuất nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác này tại đơn vị.

3.1.1. Ưu điểm

3.1.1.1. Đánh giá chung về công tác kế toán

Cơ cấu tổ chức: Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo mô hình tập trung, gọn nhẹ và phân công chuyên môn hóa. Các vị trí được bố trí phù hợp với năng lực và khối lượng công việc, bao gồm: Kế toán trưởng, Kế toán tổng hợp – mua hàng, Kế toán bán hàng, Thủ quỹ. Sự phân định nhiệm vụ rõ ràng giữa các bộ phận giúp tránh chồng chéo, nâng cao hiệu quả làm việc và tăng cường tính kiểm soát nội bộ.

Trình độ và tác phong làm việc: Đội ngũ nhân viên kế toán có trình độ chuyên môn phù hợp, được đào tạo bài bản, nắm vững các chế độ kế toán, chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định về thuế, hóa đơn chứng từ. Tác phong làm việc chuyên nghiệp, có trách nhiệm, đảm bảo cập nhật và xử lý chứng từ kịp thời, đúng quy định. Điều này góp phần quan trọng vào việc đảm bảo tính chính xác, trung thực và minh bạch của số liệu kế toán.

Hình thức kế toán: Hình thức Nhật ký chung có nguyên tắc ghi chép đơn giản, dễ hiểu: tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi vào sổ Nhật ký chung theo trình tự thời gian, sau đó được hệ thống tự động cập nhật vào các sổ sách có liên quan (Sổ Cái, sổ chi tiết). Điều này giúp kế toán viên dễ dàng làm quen, thao tác và kiểm soát số liệu, giảm thiểu sai sót so với các hình thức kế toán thủ công phức tạp khác. Với sự hỗ trợ của phần mềm kế toán MISA, việc ghi chép, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được thực hiện một cách nhanh chóng, chính xác và liên tục. Khi kế toán nhập chứng từ (hóa đơn, phiếu thu, phiếu chi...), phần mềm sẽ tự động cập nhật số liệu vào các sổ sách liên quan, đồng thời thực hiện các bút toán kết chuyển, tính toán số dư và lập báo cáo. Quá trình này giúp tiết kiệm đáng kể thời gian và công sức so với việc ghi sổ thủ công, đặc biệt khi khối lượng nghiệp vụ bán hàng và công nợ của Công ty tương đối lớn và thường xuyên biến động.

Quy trình luân chuyển chứng từ: Công ty đã xây dựng được quy trình luân chuyển chứng từ tương đối hoàn chỉnh và thống nhất giữa các bộ phận có liên quan (Phòng Kinh doanh, Kho, Kế toán). Các chứng từ như Hợp đồng, Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận, Hóa đơn GTGT được luân chuyển theo trình tự hợp lý, đảm bảo tính kịp thời, chính xác và đầy đủ trước khi hạch toán. Điều này giúp kiểm soát chặt chẽ các nghiệp vụ phát sinh, đặc biệt là nghiệp vụ bán hàng và công nợ phải thu – vốn có khối lượng lớn và thường xuyên biến động.

Về việc chấp hành chính sách pháp luật: Bộ máy kế toán luôn tuân thủ các quy định của pháp luật về kế toán, thuế và hóa đơn chứng từ. Việc lập và nộp các báo cáo tài chính, báo cáo thuế (GTGT, TNDN, TNCN) được thực hiện đầy đủ, đúng hạn.

3.1.1.2. Đánh giá về công tác kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty

Tổ chức công tác bán hàng: Công ty áp dụng đa dạng các phương thức bán hàng, từ bán buôn qua kho, bán buôn vận chuyển thẳng, đến giao hàng trực tiếp tại công trình. Điều này cho phép Công ty linh hoạt đáp ứng nhu cầu của nhiều nhóm khách hàng khác nhau, từ các đại lý vật liệu xây dựng, nhà thầu, chủ đầu tư dự án. Bên cạnh đó, Công ty thực sự quan tâm và chú trọng đến các chính sách bán hàng nhằm thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm.

Công ty đã có sự quan tâm nhất định đến việc nghiên cứu nhu cầu, thị hiếu và xu hướng tiêu dùng vật liệu xây dựng trên địa bàn tỉnh Ninh Bình và

các tỉnh lân cận. Hoạt động này giúp Công ty nắm bắt kịp thời biến động của thị trường, từ đó điều chỉnh chiến lược kinh doanh, cơ cấu sản phẩm và chính sách giá cho phù hợp. Nhờ vậy, Công ty có thể chủ động hơn trong việc dự trữ hàng hóa, tránh tình trạng ứ đọng hoặc thiếu hụt nguồn cung.

Công tác kế toán doanh thu: các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến doanh thu (như xuất bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ vận tải) được kế toán cập nhật đều đặn hàng ngày vào phần mềm kế toán, ngay sau khi bộ chứng từ hợp lệ được hoàn thiện (bao gồm Hợp đồng kinh tế, Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận hàng hóa và Hóa đơn GTGT). Việc cập nhật thường xuyên, liên tục giúp đảm bảo số liệu trên sổ sách phản ánh đúng thực tế phát sinh, tránh tình trạng bỏ sót hoặc ghi nhận chậm trễ.

Việc ghi nhận doanh thu được thực hiện phù hợp với các điều kiện ghi nhận doanh thu theo chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS 14). Theo đó, doanh thu chỉ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện: (1) rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển giao cho khách hàng; (2) doanh thu được xác định tương đối chắc chắn; (3) công ty đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Tại Công ty, thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định là khi Biên bản giao nhận hàng hóa được đại diện hai bên ký xác nhận, đánh dấu việc hàng hóa đã được chuyển giao quyền sở hữu và kiểm soát cho khách hàng.

Nhờ công tác ghi nhận doanh thu được thực hiện đúng đắn, kịp thời và đầy đủ, Công ty đã đạt được những lợi ích thiết thực sau:

- Thứ nhất: số liệu doanh thu trên báo cáo tài chính phản ánh trung thực, hợp lý kết quả hoạt động kinh doanh, là cơ sở tin cậy để xác định nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước và đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- Thứ hai: việc cập nhật doanh thu kịp thời giúp đối chiếu công nợ với khách hàng được chính xác, tránh phát sinh tranh chấp và đảm bảo thu hồi nợ đúng hạn.

- Thứ ba: số liệu doanh thu chi tiết theo từng mặt hàng, từng khách hàng, từng đơn hàng còn là nguồn thông tin quý giá phục vụ công tác phân tích, dự báo và ra quyết định quản trị (như đánh giá hiệu quả bán hàng theo từng nhóm sản phẩm, theo từng khu vực thị trường hoặc theo từng nhân viên kinh doanh).

3.1.2. Nhược điểm

3.1.2.1. Công tác bán hàng

Công ty chưa có các chính sách bán hàng: Hiện tại, Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa chưa xây dựng và ban hành một hệ thống chính sách bán hàng thống nhất, bài bản. Các chính sách như chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán,... Nguyên nhân chính có thể xuất phát từ việc Công ty hoạt động theo mô hình thương mại truyền thống, các thỏa thuận với khách hàng thường được đàm phán riêng lẻ, theo từng hợp đồng, dẫn đến sự thiếu đồng bộ và nhất quán. Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của ngành vật liệu xây dựng, việc không có chính sách chiết khấu, khuyến mãi, chăm sóc khách hàng thân thiết sẽ khiến Công ty kém hấp dẫn so với các đối thủ có chính sách bán hàng rõ ràng, hấp dẫn hơn.

3.1.2.2. Công tác thu hồi nợ

Khách hàng trả tiền ít và chậm so với giá trị hàng hóa đã nhận: Trong quá trình theo dõi công nợ, có thể nhận thấy một bộ phận khách hàng chỉ thanh toán một phần nhỏ so với tổng giá trị hàng hóa đã được giao. Nguyên nhân có thể xuất phát từ việc Công ty chưa có chính sách tín dụng chặt chẽ, hoặc chưa phân loại khách hàng theo mức độ uy tín để áp dụng hạn mức nợ phù hợp. Hệ quả là vốn của Công ty bị chiếm dụng kéo dài, ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản và vòng quay vốn lưu động. Nếu tình trạng này kéo dài, Công ty có thể gặp khó khăn trong việc đáp ứng các nghĩa vụ tài chính ngắn hạn như thanh toán cho nhà cung cấp, nộp thuế, trả lương nhân viên.

Công ty chưa có quy định cụ thể về thời hạn thu hồi nợ: Hiện tại, Công ty chưa xây dựng một chính sách công nợ rõ ràng, trong đó quy định cụ thể thời hạn thanh toán cho từng nhóm khách hàng (ví dụ: 15 ngày, 30 ngày, 45 ngày...). Việc thiếu khung thời gian thu hồi nợ cụ thể dẫn đến nhiều bất cập: kế toán công nợ không có cơ sở để xác định khoản nợ nào đã quá hạn, khách hàng không bị ràng buộc về thời gian thanh toán, và Công ty không có căn cứ để áp dụng các biện pháp nhắc nợ, đôn đốc hoặc xử lý nợ quá hạn. Hậu quả là các khoản phải thu kéo dài, tiềm ẩn rủi ro nợ xấu ngày càng cao, đặc biệt trong bối cảnh thị trường vật liệu xây dựng có nhiều biến động và khách hàng (các nhà thầu, chủ đầu tư) cũng thường xuyên gặp khó khăn về dòng tiền.

Công ty chưa có quy trình đối chiếu công nợ rõ ràng và thống nhất: Công ty hiện chưa xây dựng một quy trình đối chiếu công nợ định kỳ được chuẩn hóa giữa bộ phận Kế toán, Phòng Kinh doanh và khách hàng. Việc đối chiếu hiện nay thường được thực hiện không thường xuyên, hoặc chỉ tiến hành khi có phát sinh tranh chấp hoặc khi khách hàng yêu cầu. Điều này dẫn đến một số hệ lụy: (1) số liệu công nợ trên sổ sách kế toán và số liệu khách hàng theo dõi có thể không khớp, nhưng không được phát hiện kịp thời; (2) khi phát sinh chênh lệch, việc dò tìm, xác minh và xử lý mất rất nhiều thời gian và công sức; (3) thiếu bằng chứng đối chiếu được hai bên xác nhận sẽ gây khó khăn trong trường hợp phát sinh tranh chấp pháp lý sau này. Thực tế cho thấy, trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng với khối lượng giao dịch lớn và thường xuyên, việc không có quy trình đối chiếu công nợ rõ ràng là một lỗ hổng lớn trong hệ thống kiểm soát nội bộ.

Công ty chưa có hệ thống phân loại nợ theo tuổi nợ và trích lập dự phòng: Liên quan đến hai nhược điểm trên, Công ty cũng chưa xây dựng được bảng phân loại công nợ theo tuổi nợ (ví dụ: dưới 30 ngày, từ 30-60 ngày, từ 60-90 ngày, trên 90 ngày). Việc này khiến Công ty không thể đánh giá được mức độ rủi ro của từng khoản phải thu, cũng như chưa thực hiện trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi theo đúng quy định của chế độ kế toán và thuế. Đây vừa là vi phạm về mặt kế toán, vừa tiềm ẩn rủi ro tài chính khi các khoản nợ xấu phát sinh nhưng không được dự phòng từ trước.

3.1.2.3. Công tác quản lý dữ liệu trên phần mềm kế toán

Mã khách hàng chưa được chuẩn hóa: tại Công ty hiện nay đang đặt mã khách hàng theo hai kiểu là mã số thuế của khách hàng và ký hiệu KH000 . Việc đặt hai kiểu mã khách hàng khác nhau có thể dẫn đến hệ quả một khách hàng tồn tại nhiều mã khách hàng khác nhau trên phần mềm. Sự thiếu thống nhất này gây khó khăn trong việc quản lý, tổng hợp dữ liệu, nguy cơ tạo mã mới cho khách hàng cũ làm tăng dữ liệu rác, khiến công tác đối chiếu kiểm soát chưa phát huy hiệu quả.

5400378613	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ĐÔNG HOA HB
5701782523	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ XNK HOÀNG BẢO HÙNG
KH00023	CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VIỆT NHẬT HÒA BÌNH
KH00024	CÔNG TY TNHH MTV PHÚC LAN
KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG

Hình 3.1. Mã khách hàng

Chưa tận dụng phần mềm kế toán trong việc quản lý công nợ. Mặc dù Công ty đã sử dụng phần mềm kế toán MISA AMIS, công tác đối chiếu công nợ với khách hàng và nhà cung cấp vẫn chưa được thực hiện một cách hệ thống, chuẩn hóa trên nền tảng phần mềm. Thực tế, việc đối chiếu vẫn chủ yếu được tiến hành theo phương pháp thủ công: kế toán in sổ chi tiết công nợ ra giấy hoặc xuất file Excel, sau đó gửi cho khách hàng qua email hoặc gặp trực tiếp để đối chiếu từng chứng từ một. Kế toán phải bỏ ra rất nhiều thời gian để rà soát, dò tìm và đối chiếu từng chứng từ một, đặc biệt khi khối lượng giao dịch lớn và thường xuyên. Đối chiếu thủ công tiềm ẩn nguy cơ bỏ sót hóa đơn, nhầm lẫn số tiền hoặc sai kỳ kế toán, dẫn đến số liệu công nợ không phản ánh đúng thực tế. Khi phát sinh chênh lệch, việc dò tìm nguyên nhân và điều chỉnh mất rất nhiều thời gian, ảnh hưởng đến tiến độ thanh toán và thu hồi nợ.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa

Xuất phát từ những hạn chế đã được phân tích trong công tác kế toán bán hàng và quản lý công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa, việc đề xuất các giải pháp khắc phục là yêu cầu cấp thiết nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, cải thiện dòng tiền và giảm thiểu rủi ro tài chính. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp cụ thể tương ứng với từng nhược điểm đã chỉ ra, đồng thời đánh giá khả năng ứng dụng các giải pháp này trên nền tảng phần mềm kế toán MISA AMIS – công cụ mà Công ty đang sử dụng. Các giải pháp được trình bày dưới đây tập trung vào việc hoàn thiện chính sách tín dụng, xây dựng quy trình đối chiếu công nợ, phân loại nợ theo tuổi nợ và trích lập dự phòng, góp phần giúp Công ty vận hành tài chính lành mạnh và bền vững hơn trong bối cảnh thị trường ngày càng cạnh tranh.

3.2.1. Chính sách bán hàng

3.2.1.1. Chiết khấu thương mại

Công ty cần xây dựng và ban hành chính sách chiết khấu thương mại rõ ràng, áp dụng cho nhóm khách hàng thân thiết (nhóm A) và những khách hàng có tổng giá trị mua hàng đạt ngưỡng quy định trong thời gian nhất định (ví dụ: quý, 6 tháng, năm)

Mức chiết khấu có thể được thiết lập dựa trên tổng giá trị mua hàng:

- Mua từ 1 tỷ đến 3 tỷ đồng: chiết khấu 1%
- Mua từ 3 tỷ đến 5 tỷ đồng: chiết khấu 2%
- Mua từ 5 tỷ đồng trở lên: chiết khấu 3%

Vì công ty phải tổng hợp số lượng phát sinh mua hàng trong thời gian nhất định (ví dụ: tháng, quý, 6 tháng, năm) vì vậy Công ty nên lập hóa đơn chiết khấu thương mại vào cuối tháng sau khi đã tổng hợp đầy đủ doanh thu bán hàng.

Ví dụ: Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong trong tháng 1 đã mua tổng cộng là 3.115.052.263 đồng tiền hàng. Theo như chính sách chiết khấu thương mại của Công ty mức chiết khấu thanh toán áp dụng cho Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong là 2%. Công ty xuất hóa đơn chiết khấu thương mại vào ngày 31/01/2026

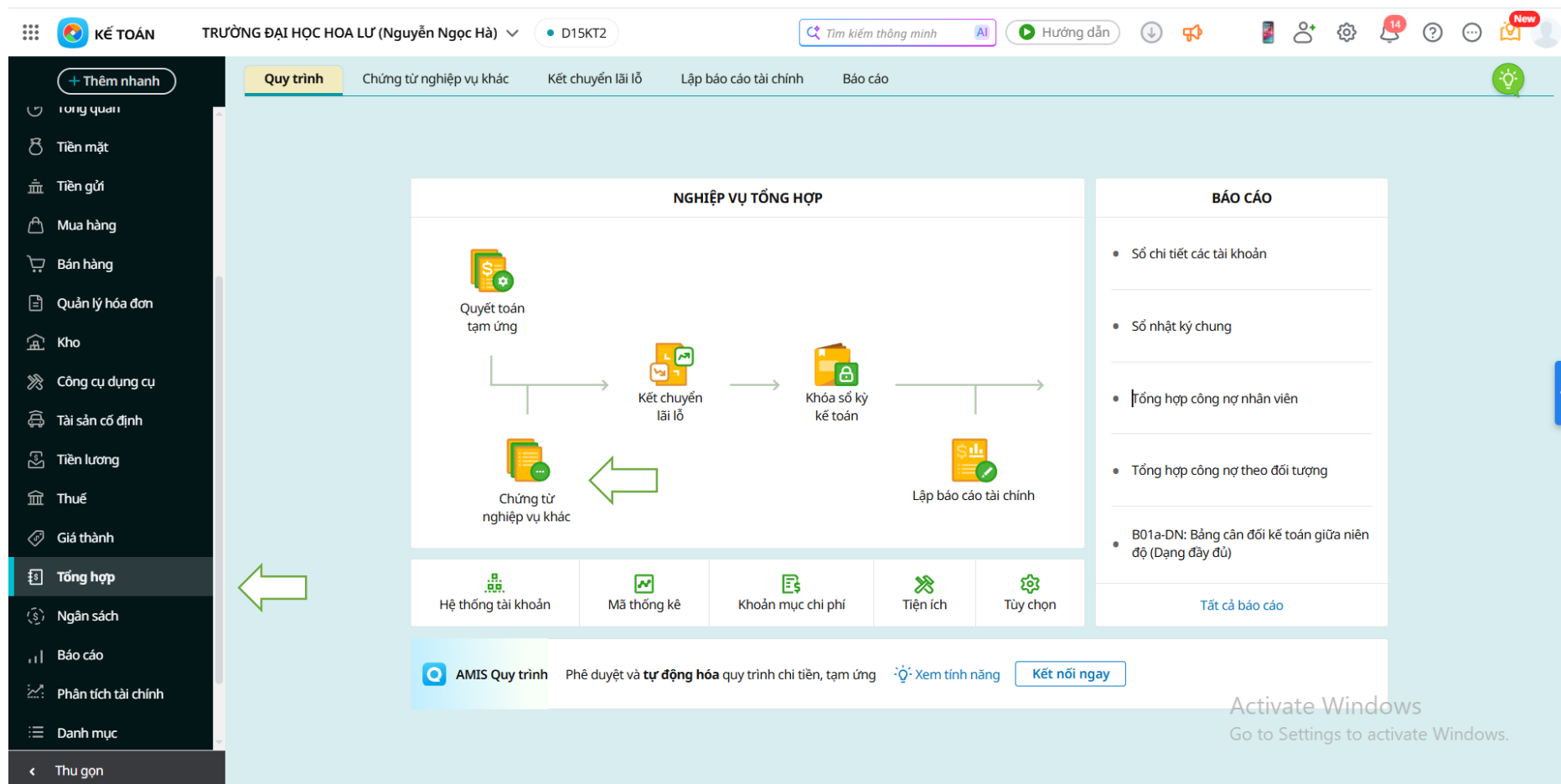
- Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong được hưởng chiết khấu thương mại = $3.115.052.263 \times 2\% = 62.301.045$ đồng

Kế toán viên lập hóa đơn chiết khấu thương mại.

Biểu 3.1. Minh họa hóa đơn 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 31 tháng 01 năm 2025</i>				Ký hiệu: Số (Invoice No):	
Mã CQT:					
Đơn vị bán hàng (<i>Issued</i>): CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 2700947537 Địa chỉ (<i>Address</i>): Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam Điện thoại (<i>Tel</i>): 0989134839 Số Tài khoản (<i>AC No</i>):					
Họ tên người mua hàng (<i>Customers name</i>): Tên đơn vị (<i>Comanys name</i>): CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG Mã số thuế (<i>TAX code</i>): 0600990126 Địa chỉ (<i>Address</i>): Tổ 7, xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam 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	Chiết khấu thương mại tháng 1.2026	Tháng	1	-62.301.045	-62.301.045
Cộng tiền hàng hóa, dịch vụ (<i>Total amount</i>)					-62.301.045
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%		Tiền thuế GTGT (<i>VAT amount</i>)			-6.230.104
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN (<i>Total payment</i>)					-68.531.149
Số tiền viết bằng chữ (<i>Amount in words</i>): Âm sáu mươi tám triệu, năm trăm ba mươi một nghìn, một trăm bốn 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 ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA Ngày: 31/01/2026		

Dựa vào hóa đơn GTGT, kế toán hạch toán khoản chiết khấu thương mại vào phần “Chứng từ nghiệp vụ khác”. Trong phần “**Tổng hợp**” chọn “**Chứng từ nghiệp vụ khác**”



Hình 3.2. Nhập chứng từ nghiệp vụ khác

Chứng từ nghiệp vụ khác NVK00009

4. Khác

+ -

Diễn giải

Chiết khấu thanh toán tháng 1.2026 của Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ninh Phong

Hạn thanh toán

DD/MM/YYYY

Tham chiếu

...

Ngày hạch toán

31/01/2026

Ngày chứng từ

31/01/2026

Số chứng từ

NVK00009

Tổng tiền
68.531.150

Hạch toán

Kê khai hóa đơn và hạch toán thuế

Hạch toán gộp nhiều hóa đơn ?

Trợ lý AI

Loại tiền VND

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	Nghiệp vụ	Đối tượng Nợ	Tên đối tượng nợ	Đối tượng có
1	Chiết khấu thanh toán tháng 1.2026 của ...	5111	131	62.301.045		KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG...	
				62.301.045				

Tổng số: 1 bản ghi

Thêm dòng

Xóa hết dòng

Không lên bảng kê thuế GTGT ?

Đính kèm Dung lượng tối đa 5MB

Kéo/thả tệp vào đây hoặc bấm vào đây

3.2.1.2. Chiết khấu thanh toán

Công ty cần quy định rõ mức chiết khấu thanh toán áp dụng cho các khách hàng thanh toán trước thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng. Đây là một công cụ tài chính hiệu quả nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, qua đó cải thiện vòng quay vốn lưu động và giảm chi phí tài chính. Mức chiết khấu thanh toán có thể được thiết lập theo tỷ lệ phần trăm trên tổng giá trị thanh toán, tương ứng với số ngày thanh toán trước hạn, chẳng hạn:

- Thanh toán trong vòng 7 ngày kể từ ngày giao hàng/lập hóa đơn: chiết khấu 1%

- Thanh toán trong vòng 15 ngày: chiết khấu 0,5%

- Thanh toán trong vòng 20 ngày: chiết khấu 0,3%

Điều khoản chiết khấu thanh toán cần được thể hiện rõ ràng trong Hợp đồng kinh tế hoặc Phụ lục hợp đồng, cũng như được ghi chú trên Hóa đơn GTGT để khách hàng nắm rõ và có động lực thanh toán sớm.

Trên phần mềm MISA AMIS, kế toán có thể thiết lập điều kiện chiết khấu thanh toán cho từng khách hàng hoặc từng nhóm khách hàng. Khi khách hàng thanh toán trước hạn, kế toán lập Phiếu thu hoặc Chứng từ thu tiền với số tiền thực tế sau khi đã trừ chiết khấu, đồng thời hạch toán khoản chiết khấu thanh toán vào chi phí tài chính (TK 635).

Ví dụ: Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long mua hàng ngày 03/01/2026 và đã thanh toán ngày 16/01/2026, công ty đã thanh toán trong vòng 13, dựa vào chính sách nêu trên Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long được hưởng chiết khấu thanh toán 0,5%. Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa lập ủy nhiệm chi chuyển chiết khấu thanh toán cho Công ty.

- Số tiền chiết khấu thanh toán Công ty TNHH Kinh doanh Thăng Long được hưởng là: $349.313.580 \times 0,5\% = 1.746.567,90$ đồng

Dựa trên ủy nhiệm chi được lập, kế toán viên hạch toán vào phần mềm. Tại phân hệ “Tiền gửi” chọn “Chi tiền”

Dựa vào ủy nhiệm chi của ngân hàng, kế toán khai báo tài khoản chi, đối tượng chi, nội dung thanh toán, ngày thành hoạch toán, TK nợ, TK có và số tiền theo ủy nhiệm chi

Ủy nhiệm chi UNC00012

9. Chi khác

Phương thức thanh toán

Ủy nhiệm chi

Hướng dẫn sử dụng

Tài khoản chi

03220102134

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam

Mã đối tượng

0600990126

Tên đối tượng

CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG

Địa chỉ

Tổ 7, Xã Xuân Trường, Ninh Bình

Tài khoản nhận

Nhân viên

Nội dung thanh toán

Chiết khấu thanh toán CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG

Ngày hạch toán

18/01/2026

Ngày chứng từ

18/01/2026

Số chứng từ

UNC00012

Tổng tiền

1.746.568

Hạch toán

Trợ lý AI

Loại tiền

VND

#	Diễn giải	TK Nợ	TK Có	Số tiền	Đối tượng	Tên đối tượng	
1	Chiết khấu thanh toán CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG...	635	1121	1.746.568	0600990126	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG	
				1.746.568			

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước

1

Sau

Thêm dòng

Xóa hết dòng

Đính kèm

Dung lượng tối đa 5MB

Kéo/thả tệp vào đây hoặc bấm vào đây

Chi nhánh lập chứng từ: Nguyễn Ngọc Hà

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows.

Sửa nhanh

Bỏ ghi

Hình 3.5. Khai báo chiết khấu thanh toán qua ngân hàng

3.2.2. Ban hành quy định về thời hạn thu nợ và áp dụng trong các hợp đồng

Công ty cần xây dựng và ban hành văn bản quy định nội bộ về chính sách thanh toán. Trong đó cần quy định rõ ràng về khung thời hạn cho từng khách hàng hoặc nhóm khách hàng cụ thể như dưới 30 ngày, 30-60 ngày, 60-90 ngày. Tương đương với từng mốc thời gian, Công ty có thể phân chia khách hàng thành các nhóm như sau:

- Nhóm A (Thời hạn thanh toán 60-90 ngày): khách hàng thân thiết, uy tín cao;
- Nhóm B (Thời hạn thanh toán 30-60 ngày): khách hàng thông thường, có lịch sử thanh toán tương đối ổn định;
- Nhóm C (Thời hạn thanh toán dưới 30 ngày): khách hàng mới hoặc có dấu hiệu chậm thanh toán. Nhóm khách hàng này Công ty nên yêu cầu đặt cọc trước 30-50% giá trị hợp đồng, số còn lại thanh toán theo thời gian quy định trên hợp đồng.

Thời điểm bắt đầu tính thời hạn thanh toán, Công ty phải thể hiện rõ ràng trên hợp đồng. Có thể là ngày giao hàng thanh công, lập biên bản giao nhận hàng hóa, hoặc bắt đầu từ ngày lập hóa đơn GTGT. Công ty cần thống nhất thời điểm bắt đầu tính thời hạn thanh toán của tất cả các đơn hàng để thuận tiện trong việc theo dõi và đối chiếu công nợ.

Bên cạnh đó, Công ty có thể áp dụng mức lãi suất cho những khoản nợ quá hạn. Mức lãi suất có thể theo mức lãi suất cho vay của ngân hàng thương mại tại thời điểm phát sinh, hoặc có thể theo mức cố định do Công ty quy định nhưng không được vượt quá mức lãi suất theo quy định của Bộ luật Dân sự hiện hành.

3.2.3. Trích lập các khoản nợ phải thu khó đòi

Công ty nên thực hiện việc dự kiến mức độ tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ và tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi.

Mức trích lập dự phòng của công ty được thực hiện theo Thông tư 49/2019/TT-BTC. Cứ mỗi quý, kế toán rà soát công nợ và thực hiện việc lập dự phòng cho những khoản nợ quá hạn. Mức trích lập áp dụng với tất cả các

đối tượng khách hàng của Công ty, giúp công ty dễ dàng theo dõi, so sánh, lập báo cáo có tính thống nhất.

Bảng 3.1. Tỷ lệ trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

Tuổi nợ	Tỷ lệ trích lập
6 tháng - <1 năm	30%
1 năm - <2 năm	50%
2 năm - <3 năm	70%
Trên 3 năm	100%

Mỗi khoản dự phòng được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp (TK 6422). 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

3.2.4. Ứng dụng phần mềm kế toán trong công tác đối chiếu công nợ

3.2.4.1. Chuẩn hóa mã khách hàng

Hiện nay, việc đánh mã khách hàng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa đang tồn tại sự không đồng nhất, gây khó khăn cho công tác tra cứu, quản lý và khai thác dữ liệu. Một bộ phận khách hàng được đánh mã theo mã số thuế (MST), số khác lại được đánh mã theo ký tự “KH” kèm số thứ tự phát sinh (KH001, KH002...), thậm chí có khách hàng còn tồn tại đồng thời cả hai mã khác nhau trên cùng một hệ thống. Sự lộn xộn này xuất phát từ việc chưa có quy chuẩn thống nhất ngay từ đầu, cộng với thói quen nhập liệu tùy tiện của nhiều nhân viên qua các thời kỳ. Hậu quả là mỗi khi cần tra cứu công nợ, lịch sử giao dịch hoặc lập báo cáo doanh thu theo khách hàng, kế toán và nhân viên kinh doanh mất rất nhiều thời gian để dò tìm, đối chiếu, thậm chí có nguy cơ bỏ sót dữ liệu do nhầm lẫn giữa các mã.

Công ty cần lựa chọn và áp dụng một nguyên tắc đánh mã duy nhất cho toàn bộ hệ thống. Việc sử dụng đồng thời hai cách đánh mã như hiện nay là nguyên nhân chính gây ra sự lộn xộn. Có hai phương án được đề xuất:

- Sử dụng mã số thuế (MST) làm mã khách hàng chính thức. Đây là phương án tối ưu vì MST là duy nhất cho mỗi doanh nghiệp, không trùng lặp,

có tính pháp lý cao, dễ dàng tra cứu và đối chiếu với hóa đơn, báo cáo thuế. Khi lập hóa đơn GTGT hoặc tra cứu công nợ, kế toán chỉ cần nhập MST, hệ thống sẽ tự động hiển thị đầy đủ thông tin khách hàng mà không lo nhầm lẫn.

- Sử dụng cấu trúc mã hỗn hợp, ví dụ: [Nhóm khách hàng] + [Mã số thứ tự], như KH.A.001 (khách hàng nhóm A), KH.B.002 (khách hàng nhóm B). Cách này tuy quản lý được theo nhóm nhưng vẫn tiềm ẩn nguy cơ trùng lặp khi dữ liệu lớn và khó đảm bảo tính pháp lý khi đối chiếu với cơ quan thuế.

Công ty cần thực hiện rà soát, làm sạch và chuẩn hóa lại toàn bộ dữ liệu khách hàng hiện có trên phần mềm MISA AMIS. Cụ thể:

- Lập danh sách tất cả các khách hàng đang tồn tại trong hệ thống.
- Xác định những khách hàng bị trùng lặp (cùng một khách hàng nhưng có hai mã khác nhau).
- Tiến hành gộp dữ liệu (sáp nhập lịch sử giao dịch, công nợ) về một mã thống nhất, sau đó xóa bỏ mã trùng.
- Đối với những khách hàng đã ngừng giao dịch lâu năm không có khả năng quay lại, có thể đánh dấu “không hoạt động” thay vì xóa hẳn để giữ lịch sử dữ liệu phục vụ báo cáo.

Sau khi đã có bộ mã chuẩn, Công ty cần phân quyền và kiểm soát chặt chẽ việc tạo mới mã khách hàng. Chỉ nên giao quyền tạo mã cho một bộ phận duy nhất (ví dụ: Kế toán công nợ hoặc Quản lý kinh doanh). Khi nhân viên kinh doanh có nhu cầu thêm khách hàng mới, họ phải gửi đầy đủ thông tin (tên, MST, địa chỉ, số điện thoại...) về bộ phận này để được tạo mã tập trung. Trước khi tạo mới, bắt buộc phải kiểm tra xem khách hàng đã tồn tại trong hệ thống hay chưa (bằng cách tra cứu theo MST hoặc số điện thoại) để tránh tạo trùng lặp.

3.2.4.2. Phân loại nhóm khách hàng

Kế toán viên vào phần “**Danh mục**” chọn “**Nhóm khách hàng, nhà cung cấp**” tại đây chọn “**Thêm**” là khai báo mã nhóm khách hàng và tên nhóm khách hàng theo mục đích sử dụng. Sau đó ấn “**Cất**” để hoàn thành

Thêm Nhóm khách hàng, nhà cung cấp

Mã * Tên *

Nhóm A Khách hàng thân thiết

Thuộc

Diễn giải

Hủy Cất Cất và Thêm

Mã nhóm KH, NCC	Tên nhóm khách hàng, nhà cung cấp	Diễn giải	Trạng thái	Chức năng
Nhóm A	Khách hàng thân thiết		Đang sử dụng	Sửa
Nhóm B	Khách hàng thân thiết		Đang sử dụng	Sửa
Nhóm C	Khách hàng thân thiết		Đang sử dụng	Sửa

Tổng số: 2 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang Trước 1 Sau

Hình 3.6. Khai báo nhóm khách hàng

Thông tin khách hàng

☒ Tổ chức
 ☐ Cá nhân

☐ Là nhà cung cấp

Mã số thuế/CCCD chủ hệ

0600990126

Mã số ĐVQHNS

Mã khách hàng *

0600990126

Điện thoại

Website

Tên khách hàng *

CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG

Địa chỉ

Tổ 7, Xã Xuân Trường, Ninh Bình

Thông tin liên hệ

Điều khoản thanh toán

Tài khoản ngân hàng

Điện

Người liên hệ

Xưng hô

Họ và tên

Email

Số điện thoại

Đại diện theo PL

Đình Minh Chiên

Nhóm khách hàng

Nhóm A

X

Mã nhóm KH, NCC

Tên nhóm KH, NCC

Nhóm A

Khách hàng thân thiết

✓

Nhóm B

Khách hàng thông thường

Nhóm C

Khách hàng mới, chậm than...

Người nhận noa đơn điện tử

Họ và tên

Email (Ngân cách nhiều email bởi dấu chấm phẩy ";")

Số điện thoại

Hủy

Cất

Cất và Thêm

Hình 3.7. Khai báo thông tin khách hàng

Tại phần khai báo thông tin khách hàng, trong mục nhóm khách hàng, kế toán viên dựa vào thông tin của khách hàng để chọn nhóm khách hàng phù hợp.

Chọn tham số

Chi nhánh

Nguyễn Ngọc Hà X

Kỳ báo cáo *

Tùy chọn

Từ ngày

01/01/2026

Đến ngày

30/04/2026

Tài khoản

131

Loại tiền

TH

Nhóm khách hàng

Khách hàng thân thiết X

☐ Chọn tất cả

Nhập từ khóa tìm kiếm

X

	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Địa chỉ	Mã số thuế
☐	0600990126	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG	Tổ 7, Xã Xuân Trường, Ninh Bình	0600990126

Tổng số: 1 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang

Trước 1 Sau

☒ Cộng gộp các bút toán giống nhau
 ☐ Hiện thị hàng khuyến mại không thu tiền

Hủy

Xóa điều kiện

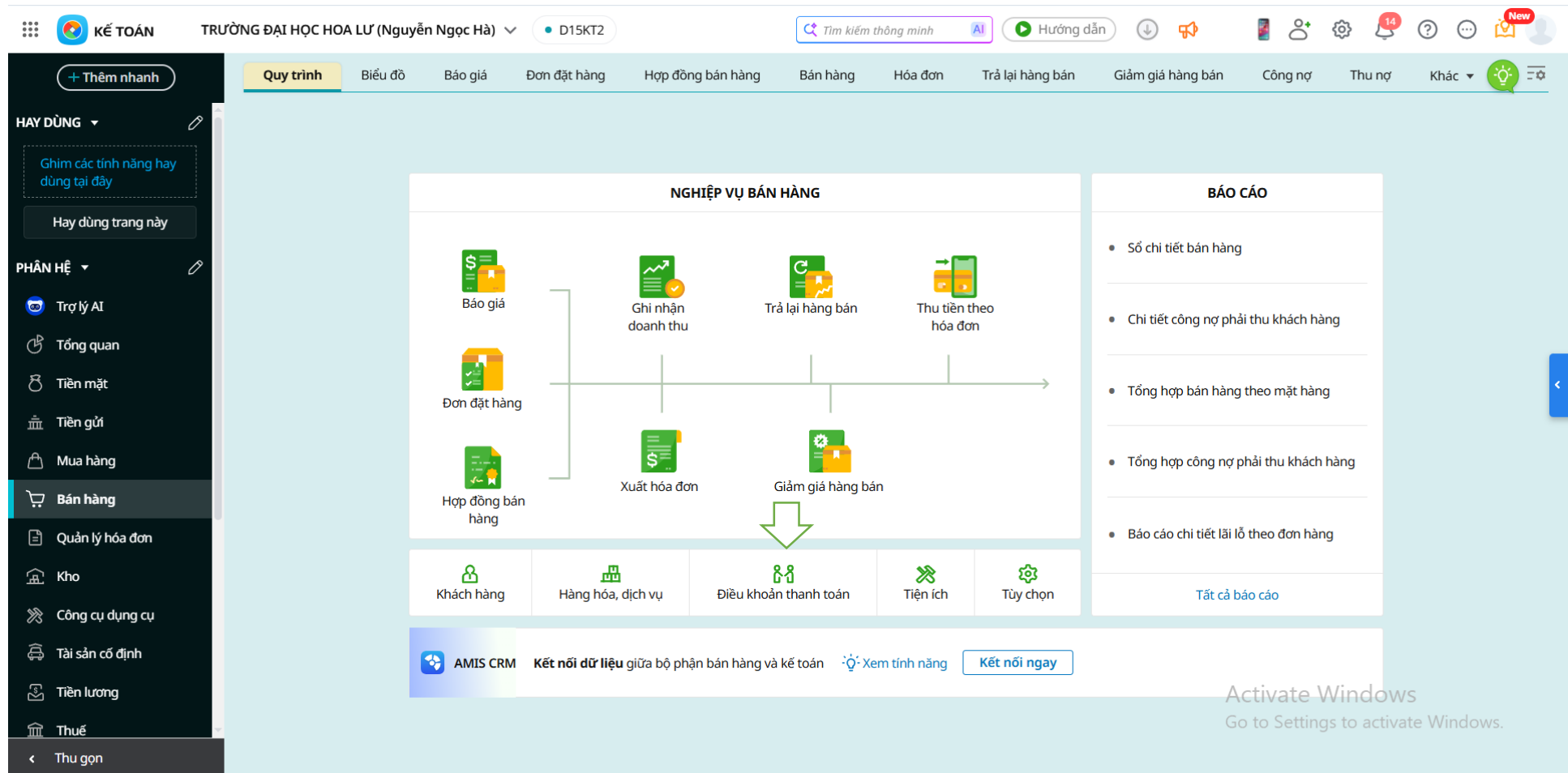
Xem báo cáo

Hình 3.8. Chọn tham số báo cáo công nợ phải thu khách hàng

Khi chọn tham số để xem báo cáo công nợ phải thu khách hàng, kế toán viên có thể dễ dàng nắm bắt được công nợ phải thu của từng khách hàng trong từng nhóm khách hàng.

3.2.4.3. Điều khoản thanh toán

Kế toán viên cũng có thể tạo lập các điều khoản thanh toán trên phần mềm để theo dõi công nợ. Kế toán viên vào phân hệ **“Bán hàng”**, trong phân quy trình chọn **“Điều khoản thanh toán”**



Hình 3.9. Quy trình

Thêm Điều khoản thanh toán

Mã *

Tên *

Số ngày được nợ Ngày

Thời hạn hưởng chiết khấu Ngày

Tỷ lệ chiết khấu %

Hình 3.10. Khai báo điều khoản thanh toán

Tại đây, kế toán viên có thể tạo mã điều kiện thanh toán, tên điều kiện thanh toán, số ngày được nợ, thời hạn hưởng chiết khấu và tỷ lệ chiết khấu tương ứng.

Thêm Điều khoản thanh toán

Mã *

Tên *

Số ngày được nợ Ngày

Thời hạn hưởng chiết khấu Ngày

Tỷ lệ chiết khấu %

Hình 3.11. Khai báo điều khoản thanh toán

Ví dụ ta có mã DKTT1: điều kiện thanh toán cho khách hàng thân thiết, số ngày được nợ tối đa là 90 ngày, thời hạn được hưởng chiết khấu là 15 ngày và tỷ lệ chiết khấu khách hàng được hưởng là 0,5%.



Activate Windows
Go to Settings to activate Windows

162

Thông tin khách hàng

☒ Tổ chức
☐ Cá nhân
☐ Là nhà cung cấp

Mã số thuế/CCCD chủ hộ

0103396032

Mã số ĐVQHNS

Mã khách hàng *

0103396032

Điện thoại

Website

Tên khách hàng *

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM

Địa chỉ

Số Nhà 165, Ngõ 68, Đường Phú Diễn, Phường Phú Diễn, TP Hà Nội

Nhóm khách hàng

Nhóm B

Nhân viên bán hàng

☐ Là Đối tượng nội bộ

Thông tin

Điều khoản thanh toán

Tài khoản ngân hàng

Địa chỉ khác

Ghi chú

Thông tin bổ sung

Điều khoản thanh toán

ĐKTT dành cho kh...

+

▼

Số ngày được nợ

60

Số nợ tối đa

Tài khoản công nợ phải thu

131

Hủy

Cất

Cất và Thêm

Hình 3.13. Khai báo Điều khoản thanh toán cho từng khách hàng

Bên cạnh việc khai báo Điều khoản thanh toán cho từng hợp đồng mua bán, kế toán viên còn có thể khai báo điều khoản thanh toán cho từng đối tượng khách hàng với điều kiện điều khoản thanh toán của đối tượng này trong mọi hợp đồng là như nào.

Kế toán chọn thông tin khách hàng cần thêm điều khoản thanh toán, chọn “Điều khoản thanh toán” tại đây kế toán khai báo điều khoản thanh toán tương ứng cho đối tượng khách hàng.

Sau khi thêm điều khoản thanh toán, kế toán viên có thể xem được chi tiết thời hạn thanh toán của khách hàng trên phần mềm MISA.

Kế toán viên vào phần báo cáo “**Chi tiết công nợ phải thu khách hàng**” để cập nhật thêm thông tin về hạn thanh toán trên báo cáo. Kế toán viên chọn vào mục “**Tùy chỉnh báo cáo**”, chọn “**Sửa mẫu hiện tại**” tiến hành thêm cột “**Hạn thanh toán**”

KẾ TOÁN TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ (Nguyễn Ngọc Hà) D15KT2

Chi tiết công nợ phải thu khách hàng

Danh sách báo cáo đã lưu Lưu báo cáo Chọn tham số

CHI TIẾT CÔNG NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Chi nhánh: Nguyễn Ngọc Hà, TK công nợ: 131, Loại tiền: <<Tổng hợp>>, Khách hàng: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG, Từ ngày 01/01/2026 đến ngày 30/04/2026

toán	Ngày chứng từ	Số chứng từ	Ngày hóa đơn	Số hóa đơn	Diễn giải	TK công nợ	TK đối ứng	Phát sinh		Nợ	Có
								Nợ	Có		
Tên khách hàng: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG (18)								2.333.527.173,05	7.920.000,00		
					Số dư đầu kỳ	131					3.115.052.263,00
/2026	04/01/2026	BH00548	04/01/2026	00000004	Đã xỏ bỏ	131	5111	235.111.875,00			3.350.164.138,00
/2026	04/01/2026	BH00548	04/01/2026	00000004	Thuế GTGT - Đã xỏ bỏ	131	33311	23.511.188,00			3.373.675.326,00
/2026	04/01/2026	BH00550	04/01/2026	00000007	Đã xỏ bỏ	131	5111	235.111.874,93			3.608.787.200,93
/2026	04/01/2026	BH00550	04/01/2026	00000007	Thuế GTGT - Đã xỏ bỏ	131	33311	23.511.187,49			3.632.298.388,42
/2026	05/01/2026	BH00551	05/01/2026	00000008	Đã xỏ bỏ	131	5111	293.526.039,66			3.925.824.428,08
/2026	05/01/2026	BH00551	05/01/2026	00000008	Thuế GTGT - Đã xỏ bỏ	131	33311	29.352.603,97			3.955.177.032,05
/2026	07/01/2026	BH00552	07/01/2026	00000009	Đã xỏ bỏ	131	5111	317.662.308,56			4.272.839.340,61
/2026	07/01/2026	BH00552	07/01/2026	00000009	Thuế GTGT - Đã xỏ bỏ	131	33311	31.766.230,86			4.304.605.571,47
/2026	10/01/2026	BH00553	10/01/2026	00000010	Đã xỏ bỏ	131	5111	458.227.667,49			4.762.833.238,96
/2026	10/01/2026	BH00553	10/01/2026	00000010	Thuế GTGT - Đã xỏ bỏ	131	33311	45.822.766,75			4.808.656.005,71
/2026	11/01/2026	BH00555	11/01/2026	00000012	Đã xỏ bỏ	131	5111	292.592.906,04			5.101.248.911,75
/2026	11/01/2026	BH00555	11/01/2026	00000012	Thuế GTGT - Đã xỏ bỏ	131	33311	29.259.290,60			5.130.508.202,35
Tổng cộng								2.333.527.173,05	7.920.000,00		

Tổng số: 18 bản ghi

20 bản ghi trên 1 trang Trước 1 Sau

Hình 3.14. Sửa mẫu báo cáo

Tùy chỉnh giao diện

Tên mẫu *

Mẫu chuẩn

☒
Dùng chung cho tất cả mọi người dùng khác

Tên báo cáo *

Chi tiết công nợ phải thu khách hàng

▼ Hiện thị cột dữ liệu

Nhập từ khóa tìm kiếm

Sửa tên cột hiển thị và độ rộng

☐	Tên cột dữ liệu	Nhóm cột với	Chức năng
☐	Số di động (người liên hệ)	Số di động (người liên hệ)	
☐	Email (người liên hệ)	Email (người liên hệ)	
☒	Ngày hạch toán	Ngày hạch toán	
☒	Ngày chứng từ	Ngày chứng từ	
☒	Số chứng từ	Số chứng từ	
☒	Ngày hóa đơn	Ngày hóa đơn	
☒	Số hóa đơn	Số hóa đơn	
☒	Hạn thanh toán	Hạn thanh toán	
☒	Diễn giải	Diễn giải	
☐	Diễn giải chung	Diễn giải chung	
☒	TK công nợ	TK công nợ	
☒	TK đối ứng	TK đối ứng	
☒	Phát sinh Nợ	Phát sinh	
☒	Phát sinh Có	Phát sinh	
☒	Dư Nợ	Số dư	
☒	Dư Có	Số dư	

Hủy

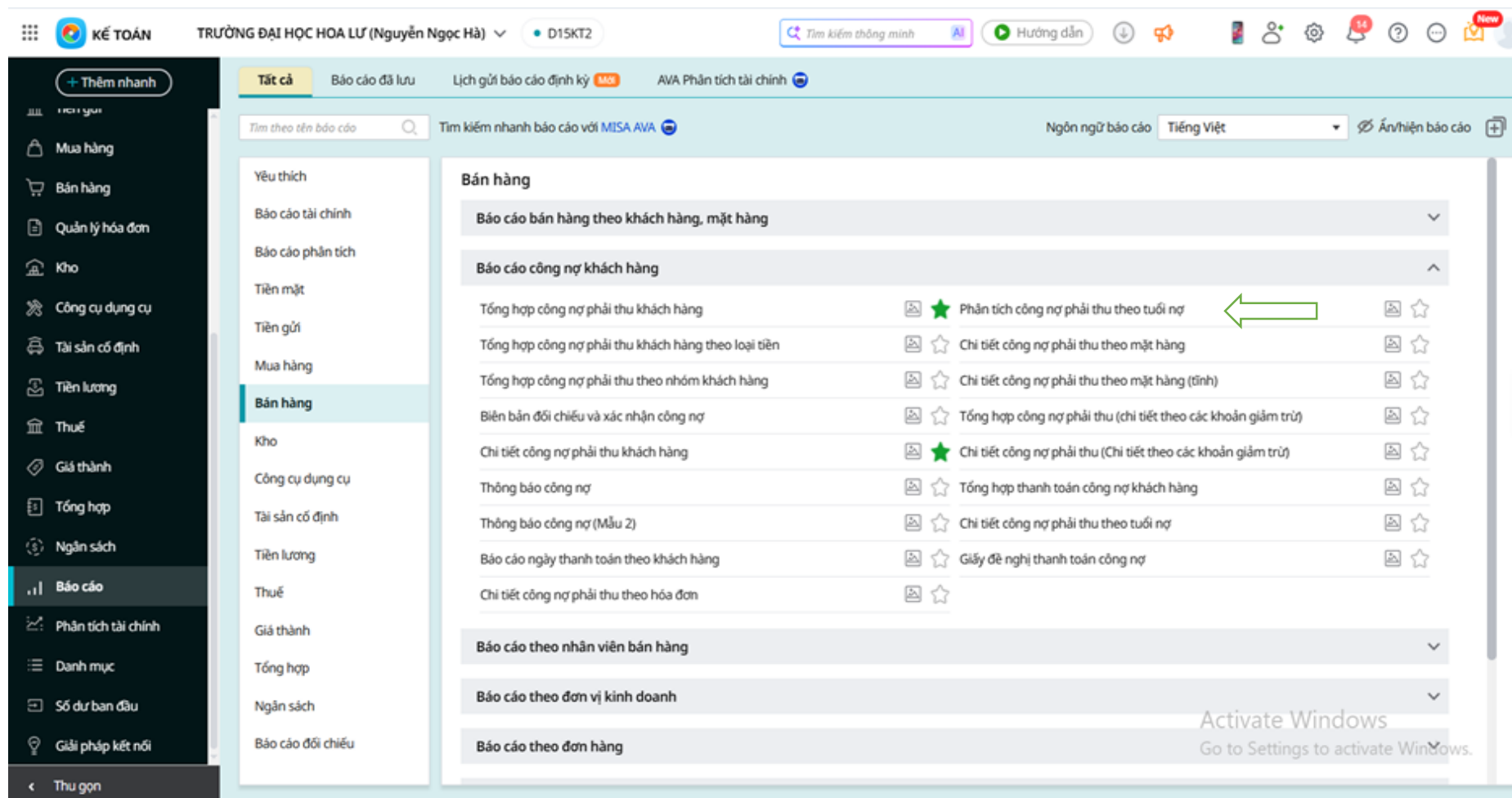
Lấy mẫu ngầm định

Cắt

Hình 3.15. Tùy chỉnh giao diện

Kế toán viên tick vào ô “ Hạn thanh toán” sau đó ấn “Cắt”, báo cáo “Chi tiết công nợ phải thu khách hàng sẽ được cập nhật thêm cột “Hạn thanh toán”, từ đó kế toán viên dễ dàng theo dõi công nợ , tránh gây sai sót nhầm lẫn.

Sau cuối mỗi tháng, mỗi quý kế toán viên cần đối chiếu số công nợ còn lại, phân loại các khoản nợ quá hạn kế toán viên vào phần “**Báo cáo**” chọn “**Phân tích công nợ phải thu theo tuổi nợ**” sau đó chọn tham số tương ứng để xem báo cáo.



Hình 3.17. Xuất báo cáo phân tích công nợ phải thu theo tuổi nợ

Tại báo cáo, kế toán viên dễ dàng theo dõi được công nợ của từng khách hàng và nhóm khách hàng, theo dõi được khoản nợ trước hạn, khoản nợ quá hạn để đề ra những biện pháp thu nợ hợp lý cho từng đối tượng khách hàng.

Biểu 3.2. Báo cáo phân tích công nợ phải thu theo tuổi nợ tháng 1/2026

PHÂN TÍCH CÔNG NỢ PHẢI THU THEO TUỔI NỢ
Tài khoản: 131, Đến ngày 31/01/2026

Mã khách hàng	Tên khách hàng	Địa chỉ	Tổng nợ	Không có hạn nợ	Nợ trước hạn					Nợ quá hạn					
					0-30 ngày	31-60 ngày	61-90 ngày	91-120 ngày	Trên 120	Tổng	1-30 ngày	31-60 ngày	61-90 ngày	91-120 ngày	Trên 120
Mã nhóm khách hàng: Nhóm A Tên nhóm khách hàng: Khách hàng thân thiết															
0601032831	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐỨC KIẾN	Tổ dân phố số 7, Xã Xuân Trường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam	251.154.323			251.154.323			251.154.323						
0700866210	CÔNG TY TNHH TMDV & VẬN TẢI TRƯỜNG GIANG	Số 22 Ngõ 7 Đình Công Tráng, Tổ dân phố Ngõ Gia Khâm, Phường Châu Sơn, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam	1.304.020.000			1.304.020.000			1.304.020.000						
0600990126	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG	Tổ 7, Xã Xuân Trường, Ninh Bình	280.748.710			280.748.710			280.748.710						
Cộng nhóm: Nhóm A			1.835.923.033			1.835.923.033			1.835.923.033						
Mã nhóm khách hàng: Nhóm B Tên nhóm khách hàng: Khách hàng thông thường															
0109103074	CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM	Số Nhà 165, Ngõ 68, Đường Phú Diễn, Phường Phú Diễn, TP Hà Nội	189.328.888		189.328.888			189.328.888							
0103396032	CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI PLC VIỆT NAM	Số Nhà 165, Ngõ 68, Đường Phú Diễn, Phường Phú Diễn, TP Hà Nội	14.630.000		14.630.000			14.630.000							
KH00033	CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI NINH PHONG	Thôn Đoan Vệ, Xã Thanh Lâm, Ninh Bình	3.167.795.086		3.167.795.086			3.167.795.086							
Cộng nhóm: Nhóm B			3.371.753.974		3.371.753.974			3.371.753.974							
Mã nhóm khách hàng: Nhóm C Tên nhóm khách hàng: Khách hàng mới, chậm thanh toán															
0601300590	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUY LINH 83	Nhà Ông Ngõ Văn Huy, Xóm 5, Xã Nghĩa Hưng, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam	2.191.167.045		846.788.980			846.788.980	570.324.568	774.053.497					1.344.378.065
KH00047	CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI HOÀNG ANH HÀ NỘI	Thôn Đoan Vệ, Xã Thanh Lâm, Ninh Bình	559.505.070		200.189.900			200.189.900	359.315.170						359.315.170
Cộng nhóm: Nhóm C			2.750.672.115		1.046.978.880			1.046.978.880	929.639.738	774.053.497					1.703.693.235
Tổng cộng			7.958.349.122,00		1.046.978.880,00	3.371.753.974,00	1.835.923.033,00		6.254.655.887,00	929.639.738,00	774.053.497,00				1.703.693.235,00

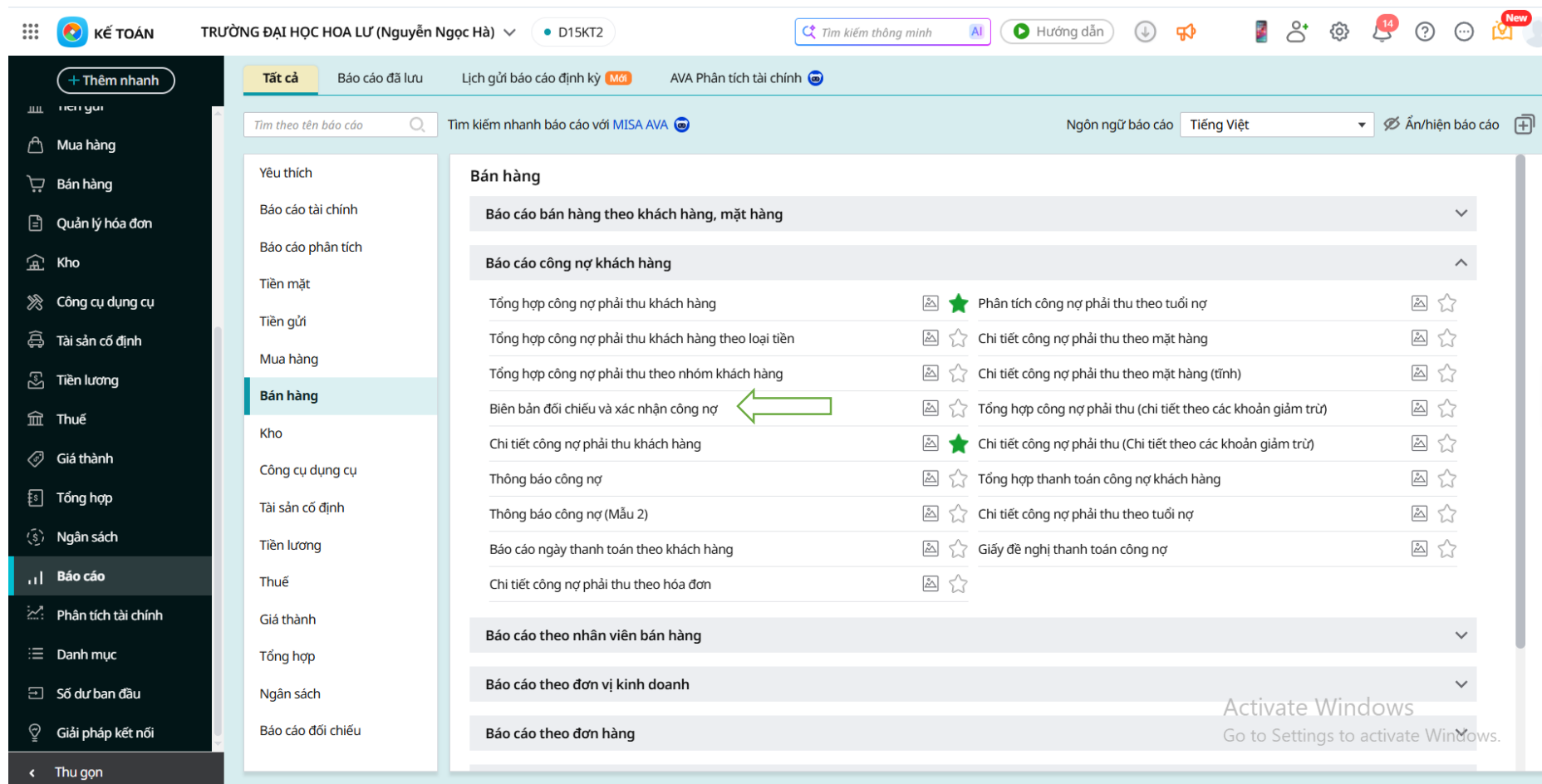
Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

3.2.4.4. Đối chiếu công nợ

Tại phần mềm MISA AMIS, kế toán viên dễ dàng kết xuất Biên bản chiếu và xác nhận công nợ.



Hình 3.18. Xuất biên bản đối chiếu và xác nhận công nợ

Biểu 3.3. Biên bản đối chiếu và xác nhận công nợ

BIÊN BẢN ĐỐI CHIẾU & XÁC NHẬN CÔNG NỢ	
Bên bán: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VŨ KHOA	
Địa chỉ: Thôn Kiến Phong, Xã Gia Tường, Tỉnh Ninh Bình, Việt Nam.	
Mã số thuế: 2700947537	
Bên mua:	Mã khách hàng 0600990126
Khách hàng	CÔNG TY TNHH KINH DOANH THẮNG LONG
Địa chỉ	Tổ 7, Xã Xuân Trường, Ninh Bình
Điện thoại và điện thoại di động	
Thời điểm xác nhận: Tháng 1 năm 2026	
Các nội dung đối chiếu:	<i>Đơn vị tính:</i> VND
1. Công nợ tồn đầu kỳ	
2. Phát sinh tăng trong kỳ (2 = 2.1 + 2.2)	1.032.959.290
- Trong đó	
2.1. Phải thu từ bán hàng	1.032.959.290
2.2. Phải thu khác	
3. Phát sinh giảm trong kỳ (3 = 3.1 + 3.2 + 3.3)	752.310.580
3.1. Thanh toán trong kỳ	752.310.580
3.2. Chiết khấu thanh toán	
3.3. Giảm khác	
4. Công nợ cuối kỳ (4 = 1 + 2 - 3)	280.648.710
5. Phát sinh tăng công nợ lũy kế năm	280.648.710
6. Phát sinh giảm công nợ lũy kế năm	
7. Công nợ quá hạn thanh toán	
Số tiền công nợ cuối kỳ viết bằng chữ: Hai trăm tám mươi triệu, sáu trăm bốn mươi tám nghìn, bảy trăm mười đồng.	
Trân trọng cảm ơn!	
Xác nhận của khách hàng (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)
	Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam ngày càng mở cửa và hội nhập sâu rộng, cơ hội và thách thức đan xen tạo ra một môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Không còn có thể tồn tại bằng những phương thức kinh doanh truyền thống, các doanh nghiệp buộc phải tự đổi mới, từ tư duy quản trị đến hệ thống vận hành, để thích ứng và phát triển bền vững. Đặc biệt, đối với một doanh nghiệp thương mại như Vũ Khoa, nơi doanh thu bán hàng và công nợ phải thu luôn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản và dòng tiền, thì công tác kế toán bán hàng và quản lý công nợ phải thu càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Xuất phát từ những yêu cầu cấp thiết đó, khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Kế toán tiêu thụ và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa” được thực hiện nhằm hệ thống hóa cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và công nợ phải thu, phân tích, đánh giá thực trạng công tác này tại đơn vị, từ đó chỉ ra những mặt đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của chúng, đề xuất một số giải pháp thiết thực, có tính khả thi nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và quản lý công nợ phải thu, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý tài chính và năng lực cạnh tranh của Công ty trong thời gian tới.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình nghiên cứu và thực hiện, song do thời gian có hạn, phạm vi nghiên cứu chỉ giới hạn trong một doanh nghiệp cụ thể, cùng với những hạn chế nhất định về kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn, khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đánh giá khách quan, những ý kiến đóng góp quý báu từ các thầy cô giáo và các anh chị trong ngành để khóa luận được hoàn thiện hơn, đồng thời giúp em tích lũy thêm kinh nghiệm cho công việc chuyên môn sau này.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo, phòng kế toán Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Vũ Khoa và ThS. Lê Thị Liễu 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. Chính phủ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (2020), *Nghị định số 145/2020/NĐ-CP*, hiệu lực thi hành kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015.
2. Bộ Tài chính (2014), *Thông tư số 200/2014/TT-BTC*, hiệu lực thi hành kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015.
3. Báo cáo tài chính của Công ty giai đoạn 2023-2025
4. GS.TS Đặng Thị Loan (2015), *Giáo trình tài chính trong các doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Trường Đại học Kinh Tế Quốc dân.
5. Hà Thị Kim Anh (2025), *Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Anh Đức*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
6. Phạm Thanh Thảo (2025), *Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Hoa Lư.
7. Nguyễn Thị Tý (2020), *Thực trạng công tác kế toán công nợ và phân tích tình hình công nợ tại công ty TNHH Minh Hoà - Thừa Thiên Huế*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế.