

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Phạm Thị Hải Yến

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG
TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN

Mã sinh viên : 2653011203

Ngành : Kế toán

NINH BÌNH, 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

Phạm Thị Hải Yến

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY
TNHH NGUYỆT PHONG LAN

Mã sinh viên : 2653011203

Ngành : Kế toán

Người hướng dẫn: ThS. Đỗ Thị Thủy

NINH BÌNH, 2026

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp với đề tài “***Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan***” là kết quả nghiên cứu của bản thân tôi dưới sự hướng dẫn của ThS. Đỗ Thị Thủy. Các nội dung nghiên cứu và kết quả được trình bày trong khóa luận là trung thực và không sao chép của người khác. Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm cho lời cam đoan của mình.

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Người thực hiện

Phạm Thị Hải Yến

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Đề tài “*Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan*” là công trình nghiên cứu của sinh viên Phạm Thị Hải Yến, nội dung trong đề tài chưa công bố trong bất kì hình thức nào. Trong đề tài có tham khảo một số tài liệu và đã được trích dẫn rõ ràng.

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2026

Người hướng dẫn

ThS. Đỗ Thị Thủy

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Diễn giải
1	BCTC	Báo cáo tài chính
2	DN	Doanh nghiệp
3	GTGT	Giá trị gia tăng
4	TK	Tài khoản
5	SXKD	Sản xuất kinh doanh
6	HH	Hàng hóa
7	HTK	Hàng tồn kho
8	GVHB	Giá vốn hàng bán
9	SDCK	Số dư cuối kỳ
10	KH	Khách hàng
11	DT	Doanh thu

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Tình hình kết quả tài chính của Công ty từ 2023 – 2025.....	34
Biểu 2.1. Đơn đặt hàng của khách lẻ	54
Biểu 2.2. Đơn đặt hàng của Công ty	55
Biểu 2.3. Đơn đặt hàng của khách lẻ.....	56
Biểu 2.4. Hóa đơn giá trị gia tăng.....	56
Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng	58
Biểu 2.6. Hóa đơn giá trị gia tăng	59
Biểu 2.7. Sổ chi tiết bán hàng	60
Biểu 2.8. Sổ chi tiết bán hàng	61
Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng	62
Biểu 2.10. Bảng tổng hợp doanh thu.....	62
Biểu 2.11. Sổ nhật ký chung.....	63
Biểu 2.12. Sổ cái.....	65
Biểu 2.13. Hóa đơn GTGT hàng bán bị trả lại.....	71
Biểu 2.14. Sổ chi tiết bán hàng	72
Biểu 2.15. Sổ cái.....	72
Biểu 2.16. Sổ nhật ký chung.....	73
Biểu 2.17. Phiếu xuất kho 05	78
Biểu 2.18. Phiếu xuất kho 16	79
Biểu 2.19. Phiếu xuất kho 36	80
Biểu 2.20. Sổ cái.....	80
Biểu 2.21. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán.....	82
Biểu 2.22. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán.....	83
Biểu 2.23. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán.....	84
Biểu 2.24. Bảng tổng hợp giá vốn.....	85
Biểu 2.25. Giấy báo Có	88
Biểu 2.26. Phiếu thu	89
Biểu 2.27. Phiếu kế toán.....	90
Biểu 2.28. Sổ chi tiết thanh toán với người mua.....	91
Biểu 2.29. Sổ chi tiết thanh toán với người mua.....	92
Biểu 2.30. Sổ chi tiết thanh toán với người mua.....	93
Biểu 2.31. Bảng tổng hợp công nợ phải thu.....	94
Biểu 2.32. Sổ cái.....	94

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	18
Sơ đồ 1.2. Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	20
Sơ đồ 1.3. Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên	23
Sơ đồ 1.4. Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	23
Sơ đồ 1.5. Sơ đồ hạch toán phải thu khách hàng	27
Sơ đồ 1.6. Trình tự ghi sổ theo hình thức Chứng từ ghi sổ	28
Sơ đồ 1.7. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung.....	29
Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký - Chứng từ.....	31
Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức phòng ban tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan	40
Sơ đồ 2.4. Quy trình luân chuyển chứng từ bán hàng.....	51

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC	ii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	iii
DANH MỤC BẢNG BIỂU	iv
DANH MỤC SƠ ĐỒ	v
MỤC LỤC	vi
MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Tổng quan tình hình nghiên cứu	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu	3
3.1. Mục đích nghiên cứu	3
3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	4
4.1. Đối tượng nghiên cứu	4
4.2. Phạm vi nghiên cứu	4
5. Phương pháp nghiên cứu.....	4
6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn 5	
6.1. Ý nghĩa khoa học.....	5
6.2. Ý nghĩa thực tiễn	5
7. Bố cục khóa luận	5
Chương 1	6
LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TRONG DOANH NGHIỆP	6
1.1. Khái quát chung về bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp	6
1.1.1. Khái niệm về bán hàng và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp.....	6

1.1.1.1. Khái niệm bán hàng và công nợ phải thu.....	6
1.1.1.2. Vai trò của bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp ..	7
1.1.1.3. Các phương thức bán hàng.....	8
1.1.1.4. Các phương thức thanh toán	10
1.1.1.5. Đặc điểm các khoản phải thu	11
1.1.2. Vai trò của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp.....	12
1.1.2.1. Vai trò của kế toán bán hàng.....	12
1.1.2.2. Vai trò của kế toán công nợ phải thu	13
1.1.3. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp.....	14
1.1.3.1. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng	14
1.1.3.2. Nhiệm vụ của kế toán công nợ phải thu.....	15
1.2. Nội dung cơ bản của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp	16
1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng	16
1.2.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng	16
1.2.1.2. Chứng từ kế toán	17
1.2.1.3. Tài khoản sử dụng	17
1.2.1.4. Trình tự kế toán	18
1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	18
1.2.2.1. Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu	19
1.2.2.2. Chứng từ kế toán	19
1.2.2.3. Tài khoản sử dụng	19
1.2.2.4. Trình tự kế toán	20
1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán	20
1.2.3.1. Nội dung giá vốn hàng bán	20
1.2.3.2. Chứng từ kế toán	22
1.2.3.3. Tài khoản sử dụng	22

1.2.3.4. Trình tự kế toán	23
1.2.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu.....	24
1.2.4.1. Nội dung các khoản công nợ phải thu.....	24
1.2.4.2. Chứng từ kế toán	24
1.2.4.3. Tài khoản sử dụng	24
1.2.4.4. Trình tự kế toán	26
1.3. Các hình thức ghi sổ kế toán	28
1.3.1. Chứng từ ghi sổ.....	28
1.3.2. Nhật ký chung	29
1.3.3. Nhật ký - Sổ cái	30
1.3.4. Nhật ký - Chứng từ	31
Chương 2	33
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN	33
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan	33
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan	33
2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.....	33
2.1.1.2. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của công ty	34
2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan	37
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan	38
2.1.5. Chế độ kế toán tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.....	41
2.2. Đặc điểm hàng hóa và bán hàng tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan	45
2.2.1. Đặc điểm hàng hóa và thị trường tiêu thụ.....	45
2.2.1.1. Đặc điểm hàng hóa.....	45
2.2.1.2. Đặc điểm thị trường tiêu thụ	46

2.2.1.3. Đặc điểm khách hàng	46
2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty.....	47
2.2.2.1. Phương thức bán buôn	47
2.2.2.2. Phương thức bán lẻ	48
2.2.3. Các phương thức thanh toán áp dụng tại Công ty.....	48
2.2.3.1. Thanh toán trực tiếp.....	48
2.2.3.2. Thanh toán trả chậm	49
2.2.3.3. Thanh toán qua ngân hàng.....	49
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.....	50
2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng	50
2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng	50
2.3.1.2. Chứng từ kế toán	52
2.3.1.3. Tài khoản sử dụng	52
2.3.1.4. Quy trình ghi sổ.....	52
2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	67
2.3.2.1. Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu	67
2.3.2.2. Chứng từ kế toán	67
2.3.2.3. Tài khoản sử dụng	68
2.3.2.4. Quy trình ghi sổ.....	68
2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán	75
2.3.3.1. Nội dung về giá vốn hàng bán	75
2.3.3.2. Chứng từ kế toán	75
2.3.3.3. Tài khoản sử dụng	76
2.3.3.4. Quy trình ghi sổ.....	76
2.3.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu.....	86
2.3.4.1. Nội dung các khoản công nợ phải thu.....	86
2.3.4.2. Chứng từ kế toán	86
2.3.4.3. Tài khoản sử dụng	86

2.3.4.4. Quy trình ghi sổ.....	86
Chương 3	96
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN.	96
3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.....	96
3.1.1. <i>Ưu điểm</i>	96
3.1.2. <i>Hạn chế</i>	99
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty	102
3.3. Kiến nghị thực hiện giải pháp	109
3.3.1. <i>Về phía Nhà nước</i>	110
3.3.2. <i>Về phía Công ty</i>	111
KẾT LUẬN	114
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	115

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam từng bước chuyển đổi theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, Nhà nước giữ vai trò điều tiết vĩ mô, còn doanh nghiệp là chủ thể trực tiếp của hoạt động kinh doanh và tự chủ về tài chính, trong đó có Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan. Để đạt mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp cần nguồn vốn nhất định và cơ chế quản lý, sử dụng vốn hiệu quả. Công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu là công cụ quản trị tài chính quan trọng, vừa phản ánh, giám sát hoạt động tiêu thụ và thanh toán, vừa cung cấp thông tin tin cậy, làm cơ sở khoa học cho việc ra quyết định và hoạch định chiến lược phát triển của doanh nghiệp.

Bán hàng là quá trình trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu khách hàng và mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Hoạt động này không chỉ là chuyển giao quyền sở hữu mà còn bao gồm tư vấn, thuyết phục và xây dựng mối quan hệ với khách hàng. Song song với đó, quản lý công nợ phải thu có ý nghĩa đặc biệt quan trọng khi gắn liền với khả năng thu hồi vốn, bảo đảm tính thanh khoản, duy trì dòng tiền và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tuy nhiên, thực tiễn tại nhiều doanh nghiệp, trong đó có Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, công tác kế toán bán hàng và công nợ vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định: chi phí chưa được tối ưu hóa, lợi nhuận chưa được khai thác ở mức tối đa và cơ chế kiểm soát công nợ chưa thật sự hiệu quả. Những bất cập này không chỉ làm suy giảm hiệu quả kinh doanh mà còn ảnh hưởng đến quản trị dòng tiền, năng lực cạnh tranh và triển vọng phát triển dài hạn của doanh nghiệp. Do vậy, việc nghiên cứu và hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu không chỉ là yêu cầu cấp thiết về mặt lý luận mà còn mang ý nghĩa thực tiễn sâu sắc đối với Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan nói riêng và các doanh nghiệp nói chung.

Xuất phát từ ý nghĩa quan trọng của công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong việc phản ánh hiệu quả kinh doanh cũng như bảo đảm cân đối tài

chính cho doanh nghiệp, em đã tiến hành tìm hiểu thực tiễn tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan. Quá trình thực tập cho thấy lĩnh vực này vẫn còn tồn tại những hạn chế cần tiếp tục nghiên cứu, phân tích và hoàn thiện. Vì vậy, em lựa chọn đề tài “*Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan*” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Hiện nay, đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu. Có thể điểm qua một số tác giả với đề tài như sau:

Tác giả Hà Thị Kim Anh (2025) tại trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức*” đã nghiên cứu các lý luận cơ bản về kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu trong một doanh nghiệp. Trong chương 2 của luận văn, tác giả đã chỉ ra được những ưu điểm, hạn chế của kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức. Từ những phân tích của mình, tác giả đề xuất một số giải pháp để hoàn thiện kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức.

Tác giả Phạm Thanh Thảo (2025) tại trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam*” đã hệ thống hóa lý luận về kế toán bán hàng và công nợ phải thu. Đây là công ty chuyên cung cấp các vật liệu quảng cáo, LED, nội thất tại thị trường trong và ngoài nước. Trong nghiên cứu đã nêu ra những ưu điểm, nhược điểm trong công tác kế toán tại Công ty TNHH một thành viên Luxer, tác giả đã đánh giá thực tế tình hình kế toán bán hàng và công nợ phải thu từ đó đưa ra một số biện pháp hiệu quả nhất để hoàn thiện.

Tác giả Hà Thúy Hiền (2024) tại trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota*”. Nghiên cứu đã đề cập và phân tích những lý luận cơ bản về kế toán doanh thu bán hàng và xác

định kết quả bán hàng. Nghiên cứu đã nêu được các đặc điểm của công ty cũng như hoạt động kế toán tại doanh nghiệp và chỉ ra một số điểm bất cập trong công tác quản lý, khoản giảm giá bán hàng chưa rõ ràng, chưa tối ưu việc phân bổ chi phí. Từ quá trình quan sát thực tế, tác giả đã đưa ra được phương hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý, khoản giảm giá hàng bán chưa rõ ràng, phân bổ chi phí cho từng dòng xe một cách hiệu quả, thống nhất.

Tác giả Trương Mai Phương Trinh (2020) tại trường Đại học Thủ Dầu Một với đề tài “*Kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH một thành viên Sơn Hoa Thắng*”. Nghiên cứu đã phản ánh được một số khía cạnh về công tác kế toán công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Sơn Hoa Thắng, qua đó cho thấy những kết quả đạt được trong việc ghi nhận, quản lý và kiểm soát công nợ. Tuy nhiên trong đề tài vẫn có những mặt hạn chế về những giải pháp đưa ra mang tính chủ quan, chưa cụ thể hóa với điều kiện thực tế của doanh nghiệp, một vài phần chưa được nghiên cứu sâu.

Các công trình nghiên cứu trước đây đều đã phản ánh những khía cạnh nhất định của công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp. Tuy nhiên, chưa có đề tài nào nghiên cứu về kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan. Vì vậy, em lựa chọn đề tài: “*Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan*”.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở nghiên cứu công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, đề tài hướng đến việc đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình hạch toán, nâng cao hiệu quả quản lý tài chính và góp phần đảm bảo sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

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

- Hệ thống hóa, khái quát hóa cơ sở lý luận về Kế toán bán hàng và công nợ phải thu.

- Phân tích thực trạng Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.

- Đưa ra một số các giải pháp để hoàn thiện Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi về không gian: Đề tài nghiên cứu phân hành kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.

- Phạm vi về thời gian: Nghiên cứu trong phạm vi các tài liệu về tình hình tài chính và công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu của Công ty qua các năm 2023, 2024, 2025, 2026.

- Phạm vi về nội dung đề tài: Nghiên cứu công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.

5. Phương pháp nghiên cứu

- *Phương pháp quan sát*: Thực hiện quan sát các hoạt động của doanh nghiệp, bộ máy kế toán và công việc của các nhân viên trong Công ty, đặc biệt là nhân viên phân hành kế toán bán hàng và công nợ phải thu.

- *Phương pháp nghiên cứu lý thuyết*: Hệ thống hóa những kiến thức về kế toán bán hàng và công nợ phải thu nhằm hoàn thiện cơ sở lý luận cho đề tài.

- *Phương pháp thực nghiệm*: Thực tập phân hành kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty.

- *Phương pháp phỏng vấn trực tiếp*: Trực tiếp gặp gỡ, trao đổi với bộ phận

kế toán có liên quan.

- *Phương pháp tính toán, phân tích, tổng hợp số liệu.*

6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn

6.1. Ý nghĩa khoa học

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

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

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

7. Bố cục khóa luận

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

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

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.

Chương 1

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

1.1. Khái quát chung về bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm về bán hàng và công nợ phải thu trong các doanh nghiệp

1.1.1.1. Khái niệm bán hàng và công nợ phải thu

❖ Khái niệm bán hàng

Bán hàng là quá trình tương tác và kết nối giữa người bán và người mua, trong đó người bán cần hiểu rõ đặc điểm, công dụng cũng như giá trị của sản phẩm để nắm bắt và đáp ứng chính xác nhu cầu của khách hàng. Thông qua đó, hai bên có thể thiết lập mối quan hệ hợp tác lâu dài, cùng hướng tới lợi ích chung.

Xét về mặt kinh tế, bán hàng được xem là hoạt động chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa hoặc dịch vụ từ người bán sang người mua, đồng thời hiện thực hóa giá trị của hàng hóa bằng việc chuyển đổi từ hình thái vật chất sang hình thái tiền tệ. Mục tiêu của hoạt động bán hàng là vừa thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của khách hàng, vừa giúp người bán đạt được các chỉ tiêu kinh doanh như doanh thu, lợi nhuận hay mở rộng thị phần.

Trong nền kinh tế thị trường, bán hàng giữ vai trò đặc biệt quan trọng khi đóng vai trò cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, góp phần thúc đẩy lưu thông hàng hóa - dịch vụ, nâng cao hiệu quả phân phối và tạo động lực cho sự phát triển kinh tế - xã hội.

❖ Khái niệm công nợ phải thu

Công nợ là thuật ngữ kinh tế dùng để phản ánh quyền lợi và nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp phát sinh trong quá trình giao dịch, bao gồm các khoản doanh nghiệp còn phải thanh toán hoặc sẽ được thanh toán trong tương lai.

Kế toán công nợ là một bộ phận quan trọng trong hệ thống kế toán doanh nghiệp, đảm nhiệm việc ghi nhận, phản ánh và theo dõi các khoản phải thu, phải

trả phát sinh thường xuyên trong hoạt động sản xuất - kinh doanh.

Trong quá trình hoạt động, khi doanh nghiệp cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ cho khách hàng mà chưa nhận được thanh toán, sẽ hình thành khoản phải thu. Đây là quyền lợi của doanh nghiệp đối với số tiền, hàng hóa hay dịch vụ mà doanh nghiệp sẽ được thanh toán trong tương lai. Khoản phải thu được xem là một phần tài sản của doanh nghiệp hiện đang do tổ chức hoặc cá nhân khác quản lý và có nghĩa vụ hoàn trả.

Dựa trên thời hạn thanh toán, doanh nghiệp có thể phân loại các khoản phải thu thành hai loại: khoản phải thu ngắn hạn và khoản phải thu dài hạn.

Phân loại theo nội dung kinh tế, khoản phải thu bao gồm: phải thu của khách hàng, thuế GTGT được khấu trừ, dự phòng phải thu khó đòi, các khoản phải thu nội bộ, tạm ứng, phải thu khác, ký quỹ, ký cược... Trong đó, khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn, phát sinh thường xuyên và là khoản mục tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất.

1.1.1.2. Vai trò của bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

❖ Bán hàng

Hoạt động bán hàng giữ vai trò cốt lõi đối với sự ổn định và phát triển của từng doanh nghiệp, đồng thời có ý nghĩa quan trọng đối với tổng thể nền kinh tế quốc dân. Việc bán hàng thành công là cơ sở tạo ra doanh thu để bù đắp chi phí hoạt động đã phát sinh. Nguồn thu nhập này không chỉ đảm bảo khả năng duy trì các nghiệp vụ kinh doanh hiện tại mà còn tạo nguồn lực tài chính để thực hiện mở rộng quy mô sản xuất, đa dạng hóa danh mục sản phẩm, và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Thông qua đó, hoạt động này đóng góp trực tiếp vào nguồn tích lũy vốn cho nền kinh tế quốc dân. Bên cạnh đó, để duy trì năng lực cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu thị trường, doanh nghiệp cần phải thường xuyên đổi mới và hoàn thiện sản phẩm nhằm thích ứng hiệu quả với cơ chế thị trường trong từng giai đoạn cụ thể.

❖ Công nợ phải thu

Công nợ phải thu thể hiện khoản tiền doanh nghiệp chưa thu được từ khách hàng. Quản lý tốt công nợ phải thu góp phần bảo đảm sự thông suốt của dòng tiền và giảm thiểu nguy cơ thiếu vốn trong quá trình hoạt động. Trường hợp công nợ tồn đọng trong thời gian dài hoặc chiếm tỷ trọng lớn sẽ ảnh hưởng đáng kể đến khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp. Mức độ công nợ phải thu còn phản ánh tình hình tài chính, là cơ sở để nhà quản lý đánh giá khả năng thu hồi nợ và hoạch định chính sách tín dụng phù hợp.

1.1.1.3. Các phương thức bán hàng

❖ Phương thức bán buôn

Bán buôn hàng hóa được hiểu là hình thức bán hàng theo lô hoặc bán với số lượng lớn, thực chất người mua hàng hóa là những nhà cung cấp trung gian, hàng hóa sau khi bán buôn chưa đến tay người tiêu dùng trực tiếp. Bán buôn hàng hóa có thể theo các phương thức sau:

Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho:

Bán buôn hàng hóa qua kho là phương thức bán buôn mà trong đó, hàng mua về được nhập kho, sau đó được xuất từ kho của doanh nghiệp cho người mua buôn dưới hai hình thức:

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

- Bán buôn hàng hoá qua kho theo hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết hoặc theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá, dùng phương tiện vận tải của mình hoặc đi thuê ngoài, 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

ng nghiệp thương mại. 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.

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

- Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, giao trực tiếp cho đại diện của bên mua tại kho người bán. Sau khi đại diện bên mua ký nhận đủ hàng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận nợ, hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ.

❖ Phương thức bán lẻ

Bán lẻ hàng hoá: Là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hoặc các tổ chức kinh tế hoặc các đơn vị kinh tế tập thể mua về mang tính chất tiêu dùng nội bộ. Bán hàng theo phương thức này có đặc điểm là hàng hoá đã ra khỏi lĩnh vực lưu thông và đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá 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 các hình thức sau:

- Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng vừa thực hiện nghiệp vụ bán hàng, vừa trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách hàng.

- Hình thức bán lẻ thu tiền tập trung: Theo hình thức này, hoạt động thu tiền từ khách hàng và việc giao hàng cho khách được tổ chức thực hiện tách biệt, đảm bảo sự phân công rõ ràng giữa các khâu trong quá trình bán hàng.

- Hình thức bán lẻ tự phục vụ: Còn được gọi là bán lẻ tự chọn, theo hình thức này khách hàng chủ động lựa chọn các loại hàng hóa phù hợp với nhu cầu, sau đó mang hàng đến quầy thanh toán để thực hiện việc chi trả.

Ngoài ra trong các doanh nghiệp thương mại, còn có thể áp dụng các hình

thức bán hàng khác như bán hàng ký gửi đại lý, bán trả góp, bán hàng trong nội bộ doanh nghiệp...các hình thức này tương tự như trong các doanh nghiệp công nghiệp.

1.1.1.4. Các phương thức thanh toán

❖ Thanh toán trực tiếp

Thanh toán trực tiếp là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp thu được tiền bán hàng hoặc tiền cung cấp dịch vụ từ khách hàng ngay sau khi phát sinh giao dịch. Hình thức thanh toán này bao gồm thanh toán bằng tiền mặt tại doanh nghiệp hoặc thanh toán qua ngân hàng như chuyển khoản, thẻ tín dụng, Internet Banking, Mobile Banking và các ứng dụng thanh toán điện tử khác.

Việc áp dụng phương thức thanh toán trực tiếp giúp doanh nghiệp nhanh chóng thu hồi vốn, hạn chế phát sinh các khoản phải thu và giảm thiểu rủi ro nợ xấu trong quá trình kinh doanh. Đồng thời, phương thức này góp phần bảo đảm tính liên tục của dòng tiền, nâng cao hiệu quả quản lý tài chính và tăng khả năng chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Đối với thanh toán bằng tiền mặt, doanh nghiệp có thể thực hiện giao dịch nhanh chóng, thuận tiện đối với các khoản thanh toán có giá trị nhỏ hoặc phát sinh trực tiếp tại cửa hàng. Trong khi đó, thanh toán qua ngân hàng giúp quá trình giao dịch diễn ra an toàn, chính xác và minh bạch hơn, đặc biệt phù hợp với các giao dịch có giá trị lớn hoặc giữa các bên ở xa nhau. Ngoài ra, hình thức thanh toán qua ngân hàng còn hỗ trợ doanh nghiệp dễ dàng kiểm tra, đối chiếu và quản lý các khoản thu chi. Tuy nhiên, doanh nghiệp có thể phải chịu thêm các khoản phí dịch vụ ngân hàng phát sinh trong quá trình giao dịch.

❖ Thanh toán trả chậm

Thanh toán trả chậm là phương thức thanh toán mà doanh nghiệp cho phép khách hàng chưa phải thanh toán ngay tại thời điểm mua hàng, mà được ghi nhận một khoản nợ và thực hiện thanh toán sau một khoảng thời gian nhất định theo thỏa thuận. Khi đến hạn thanh toán, khách hàng có trách nhiệm thanh toán đầy đủ

cho doanh nghiệp hoặc thực hiện bù trừ công nợ theo quy định.

Việc áp dụng phương thức thanh toán trả chậm có tác dụng mở rộng quan hệ khách hàng, thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa và gia tăng doanh thu, qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Tuy nhiên, phương thức này cũng làm phát sinh các khoản phải thu, tiềm ẩn rủi ro nợ xấu, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn, làm giảm tốc độ luân chuyển dòng tiền và gia tăng chi phí quản lý công nợ trong doanh nghiệp.

1.1.1.5. Đặc điểm các khoản phải thu

Các khoản phải thu là những khoản tiền mà doanh nghiệp hoặc tổ chức có quyền yêu cầu khách hàng, đối tác hoặc các chủ thể liên quan khác thanh toán, thường phát sinh trong quá trình thực hiện các giao dịch bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ và các quan hệ kinh tế - tài chính. Các khoản phải thu có những đặc điểm chủ yếu sau:

Tính thanh toán: Các khoản phải thu luôn gắn với một thời hạn thu hồi xác định, có thể được phân loại là ngắn hạn (dưới 12 tháng) hoặc dài hạn (trên 12 tháng), tùy thuộc vào các điều khoản thanh toán đã được các bên thỏa thuận.

Nguồn gốc phát sinh: Các khoản phải thu thường hình thành từ các hợp đồng mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, hoạt động cho vay hoặc các giao dịch tín dụng và thanh toán kinh tế khác giữa doanh nghiệp với các bên liên quan.

Đặc điểm tài chính: Các khoản phải thu là một bộ phận cấu thành của tài sản doanh nghiệp, phản ánh số vốn đang bị chiếm dụng trong quá trình thanh toán, qua đó ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng luân chuyển dòng tiền, năng lực thanh toán và hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

Rủi ro tín dụng: Các khoản phải thu tiềm ẩn rủi ro doanh nghiệp không thể thu hồi đầy đủ hoặc đúng hạn trong trường hợp khách hàng vi phạm nghĩa vụ thanh toán hoặc không còn khả năng thanh toán.

Xử lý nợ xấu: Các khoản phải thu quá hạn có thể trở thành nợ xấu, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn của doanh nghiệp; do đó, doanh nghiệp cần chủ

động áp dụng các biện pháp quản lý và xử lý phù hợp, đặc biệt là việc trích lập dự phòng nợ xấu nhằm hạn chế các tác động bất lợi đến tình hình tài chính.

Kiểm soát và quản lý: Quản lý chặt chẽ các khoản phải thu có vai trò quan trọng trong việc bảo đảm sự ổn định của dòng tiền và giảm thiểu rủi ro tài chính. Vì vậy, doanh nghiệp cần xây dựng chính sách tín dụng phù hợp, đồng thời thường xuyên theo dõi, đánh giá và kiểm soát tình hình các khoản phải thu.

Chứng từ và hợp đồng: Các khoản phải thu phải được ghi nhận và chứng minh trên cơ sở các chứng từ hợp pháp như hợp đồng, hóa đơn, biên bản thanh toán,... qua đó bảo đảm cơ sở pháp lý, tính minh bạch và quyền lợi hợp pháp của các bên liên quan.

1.1.2. Vai trò của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.1.2.1. Vai trò của kế toán bán hàng

Kế toán bán hàng là bộ phận chịu trách nhiệm ghi nhận, phản ánh và quản lý toàn bộ các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng của doanh nghiệp. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng bao gồm lập và quản lý hóa đơn, theo dõi và kiểm soát công nợ khách hàng, kiểm tra và đối chiếu số liệu bán hàng, đồng thời ghi nhận doanh thu và các chi phí liên quan theo đúng quy định. Bên cạnh đó, kế toán bán hàng còn thực hiện việc lập các báo cáo định kỳ về doanh thu và tình hình công nợ, qua đó cung cấp thông tin cần thiết, làm cơ sở cho ban lãnh đạo trong việc phân tích, đánh giá và đưa ra các quyết định kinh doanh phù hợp.

Đối với mỗi doanh nghiệp, kế toán nói chung và kế toán bán hàng nói riêng là bộ phận giữ vị trí then chốt trong hệ thống quản lý tài chính và hoạt động kinh doanh. Theo đó, kế toán bán hàng đảm nhiệm các vai trò chủ yếu sau đây:

- Cung cấp đầy đủ, kịp thời và chính xác các thông tin, số liệu về hoạt động bán hàng, doanh thu và tình hình tài chính, qua đó giúp ban lãnh đạo doanh nghiệp nắm bắt thực trạng kinh doanh và xây dựng các chiến lược phát triển phù hợp, hiệu quả trong tương lai.

- Thông qua hệ thống báo cáo và số liệu do kế toán bán hàng cung cấp,

doanh nghiệp có thể phản ánh đầy đủ kết quả hoạt động bán hàng, đồng thời đánh giá sự phù hợp và mức độ liên kết giữa các khâu mua, dự trữ, sản xuất và tiêu thụ. Những thông tin này là cơ sở để xác định chính xác kết quả bán hàng, kiểm soát hiệu quả công tác kế toán bán hàng và kịp thời phát hiện các mất cân đối trong quá trình kinh doanh, từ đó đề xuất các biện pháp điều chỉnh hợp lý.

Đối với doanh nghiệp, việc tổ chức hiệu quả công tác bán hàng đóng vai trò then chốt trong việc hạn chế thất thoát hàng hóa, phát hiện kịp thời các mặt hàng chậm luân chuyển và triển khai các biện pháp xử lý phù hợp, từ đó thúc đẩy quá trình luân chuyển vốn một cách liên tục và hiệu quả.

1.1.2.2. Vai trò của kế toán công nợ phải thu

Kế toán công nợ phải thu giữ vai trò trọng yếu trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp. Việc quản lý và thu hồi các khoản phải thu đúng hạn không chỉ duy trì sự ổn định của dòng tiền và đảm bảo thực hiện các kế hoạch tài chính, mà còn giảm thiểu rủi ro nợ xấu, góp phần bảo đảm an toàn và hiệu quả tài chính cho doanh nghiệp.

- Kiểm soát dòng tiền: Kế toán công nợ phải thu có vai trò quan trọng trong việc quản lý dòng tiền vào của doanh nghiệp. Bằng việc theo dõi sát sao các khoản phải thu, doanh nghiệp có thể dự báo chính xác nguồn thu, kiểm soát chi phí và lập kế hoạch tài chính hiệu quả, từ đó hỗ trợ việc ra quyết định kinh doanh đúng đắn và kịp thời.

- Kế toán công nợ còn góp phần giúp doanh nghiệp nhận diện và giảm thiểu các rủi ro liên quan đến cho vay và công nợ phải thu. Việc đánh giá năng lực thanh toán của khách hàng trước khi thực hiện giao dịch giúp hạn chế nguy cơ mất vốn hoặc tài sản. Đồng thời, quá trình theo dõi công nợ cũng hỗ trợ doanh nghiệp phát hiện các khách hàng không đáng tin cậy hoặc các nhà cung cấp có chất lượng dịch vụ - hàng hóa chưa đảm bảo.

- Tối ưu hóa nguồn lực: Việc xác định và ưu tiên thu hồi các khoản công nợ giúp doanh nghiệp sử dụng nguồn lực một cách hiệu quả, nâng cao hiệu quả

quản lý tài chính và giảm thiểu rủi ro mất vốn.

Trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp, kế toán công nợ - đặc biệt là kế toán công nợ phải thu - là một bộ phận quan trọng, trực tiếp gắn với các khoản nợ của khách hàng và có ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính doanh nghiệp. Vì vậy, việc quản lý công nợ phải thu hiệu quả không chỉ là một yêu cầu nghiệp vụ mà còn là yếu tố thiết yếu, quyết định khả năng tồn tại và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

1.1.3. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.1.3.1. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng

Trong nền kinh tế thị trường, kế toán đóng vai trò như một công cụ quan trọng và không thể thiếu, vừa phục vụ hoạt động quản lý nội bộ của doanh nghiệp, vừa hỗ trợ công tác quản lý vĩ mô của nhà nước. Trên cơ sở đó, kế toán bán hàng cần thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Kiểm tra và giám sát tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng: Kế toán bán hàng giám sát chặt chẽ các chỉ tiêu và tiến độ thực hiện kế hoạch, so sánh kết quả thực tế với mục tiêu đề ra, nhằm đảm bảo hoạt động bán hàng diễn ra đúng hướng và kịp thời đề xuất các biện pháp điều chỉnh khi cần thiết.

- Ghi chép và phản ánh hoạt động bán hàng: Kế toán bán hàng thực hiện ghi chép đầy đủ, kịp thời khối lượng thành phẩm, hàng hóa bán ra và tiêu thụ nội bộ, đồng thời tính toán chính xác giá vốn, chi phí bán hàng và các chi phí liên quan, nhằm phản ánh trung thực và toàn diện tình hình kinh doanh từ hoạt động bán hàng của doanh nghiệp.

- Ghi chép và phản ánh doanh thu: Kế toán bán hàng thực hiện ghi chép đầy đủ, kịp thời và chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu cùng các chi phí phát sinh từ từng hoạt động, nhằm cung cấp bức tranh chính xác và minh bạch về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tập hợp chi phí bán hàng thực tế: Kế toán bán hàng thực hiện ghi nhận chi tiết các chi phí phát sinh từ hoạt động bán hàng và quản lý doanh nghiệp, qua

đó hỗ trợ doanh nghiệp kiểm soát ngân sách hiệu quả, tối ưu hóa chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực.

- Quản lý tiền hàng là một trong những nhiệm vụ then chốt của kế toán bán hàng. Kế toán đảm bảo việc thu hồi các khoản tiền hàng đúng hạn, ngăn chặn tình trạng công nợ kéo dài, từ đó duy trì dòng tiền ổn định và giảm thiểu rủi ro tài chính cho doanh nghiệp. Đồng thời, đối với những khách hàng còn nợ, kế toán theo dõi chi tiết các thông tin liên quan và tham gia xây dựng kế hoạch đôn đốc, thu hồi công nợ hiệu quả trong quá trình bán hàng.

- Lập báo cáo bán hàng theo quy định: Kế toán định kỳ tổng hợp và lập các báo cáo chi tiết về doanh thu, chi phí và công nợ, cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác cho ban quản lý, giúp đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng và hỗ trợ việc ra quyết định kinh doanh kịp thời, chính xác.

- Cung cấp thông tin bán hàng: Kế toán bán hàng chủ động cung cấp thông tin kịp thời và chính xác về tình hình bán hàng, hỗ trợ ban lãnh đạo theo dõi, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả.

1.1.3.2. Nhiệm vụ của kế toán công nợ phải thu

Việc theo dõi và quản lý công nợ phải thu đóng vai trò then chốt trong việc giúp doanh nghiệp nắm bắt đầy đủ tình hình tài chính, từ đó kịp thời đưa ra các biện pháp điều chỉnh phù hợp. Để đảm bảo hiệu quả, kế toán công nợ phải thu cần thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ sau:

- Ghi chép và phản ánh các khoản thanh toán: Kế toán công nợ phải thu tổ chức ghi chép và phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời các khoản thanh toán phát sinh theo từng đối tượng, kết hợp theo dõi thời hạn thanh toán và các khoản chiết khấu, đảm bảo tuân thủ quy định hiện hành và thực hiện hiệu quả chế độ quản lý tài chính.

- Ghi nhận các khoản phải thu: Kế toán công nợ phải thu ghi nhận kịp thời và chính xác các khoản phải thu theo từng hóa đơn, hợp đồng và khách hàng, đồng thời đảm bảo đầy đủ, minh bạch các chứng từ liên quan như hóa đơn, biên bản

giao nhận hàng và hợp đồng.

- Kiểm tra công nợ khách hàng: Đối với các khách hàng có giao dịch thường xuyên hoặc số dư nợ lớn, kế toán công nợ phải thu định kỳ hoặc vào cuối niên độ tiến hành đối chiếu từng khoản nợ, xác định số đã thanh toán và số còn phải thu.

- Lập báo cáo công nợ phải thu: Kế toán định kỳ tổng hợp báo cáo chi tiết về công nợ, bao gồm số dư đầu kỳ, các phát sinh tăng giảm và số dư cuối kỳ. Đồng thời, phân tích công nợ để đánh giá hiệu quả thu hồi, lập danh sách các khoản nợ quá hạn và đề xuất phương án xử lý trình cấp quản lý.

- Tuân thủ pháp luật: Kế toán công nợ phải thu đảm bảo mọi hoạt động ghi chép, quản lý và báo cáo công nợ được thực hiện đúng quy định hiện hành về kế toán, thuế và quản lý tài chính.

- Phối hợp nội bộ: Kế toán công nợ phải thu 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, đồng thời phối hợp với bộ phận tài chính theo dõi dòng tiền, lập kế hoạch thu hồi công nợ và xử lý các khoản nợ khó đòi.

1.2. Nội dung cơ bản của kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong doanh nghiệp

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng

1.2.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng là khoản tiền doanh nghiệp thu được từ việc cung ứng sản phẩm, hàng hóa hoặc dịch vụ cho khách hàng. Giá trị doanh thu được xác lập căn cứ trên các hợp đồng kinh tế, hóa đơn bán hàng, hóa đơn giá trị gia tăng hoặc theo các thỏa thuận hợp pháp giữa các bên liên quan.

Doanh nghiệp chỉ ghi nhận doanh thu bán hàng khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho người mua;

- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa, đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa (trừ trường hợp khách hàng có quyền trả lại hàng hóa dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa, dịch vụ khác);

- Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;

- Xác định được các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

1.2.1.2. Chứng từ kế toán

- Hợp đồng kinh tế

- Phiếu xuất kho

- Hoá đơn bán hàng thông thường

- Hoá đơn thuế GTGT

- Phiếu thu

- Giấy báo Nợ/ Giấy báo Có

- Bảng sao kê của ngân hàng

- Bảng đối chiếu công nợ

- Bảng thanh toán đại lý, ký gửi

- Thoả thuận giữa bên mua và bên bán

- Bảng kê thu mua hàng hoá không có hoá đơn

1.2.1.3. Tài khoản sử dụng

Dựa trên chế độ kế toán quy định tại Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài chính, doanh thu bán hàng được ghi nhận vào tài khoản:

- Tài khoản 511 (Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ) áp dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa có 4 tài khoản cấp 2, cụ thể như sau:

- + Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hóa
- + Tài khoản 5112 - Doanh thu bán thành phẩm
- + Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ
- + Tài khoản 5118 - Doanh thu khác

Bên Nợ:

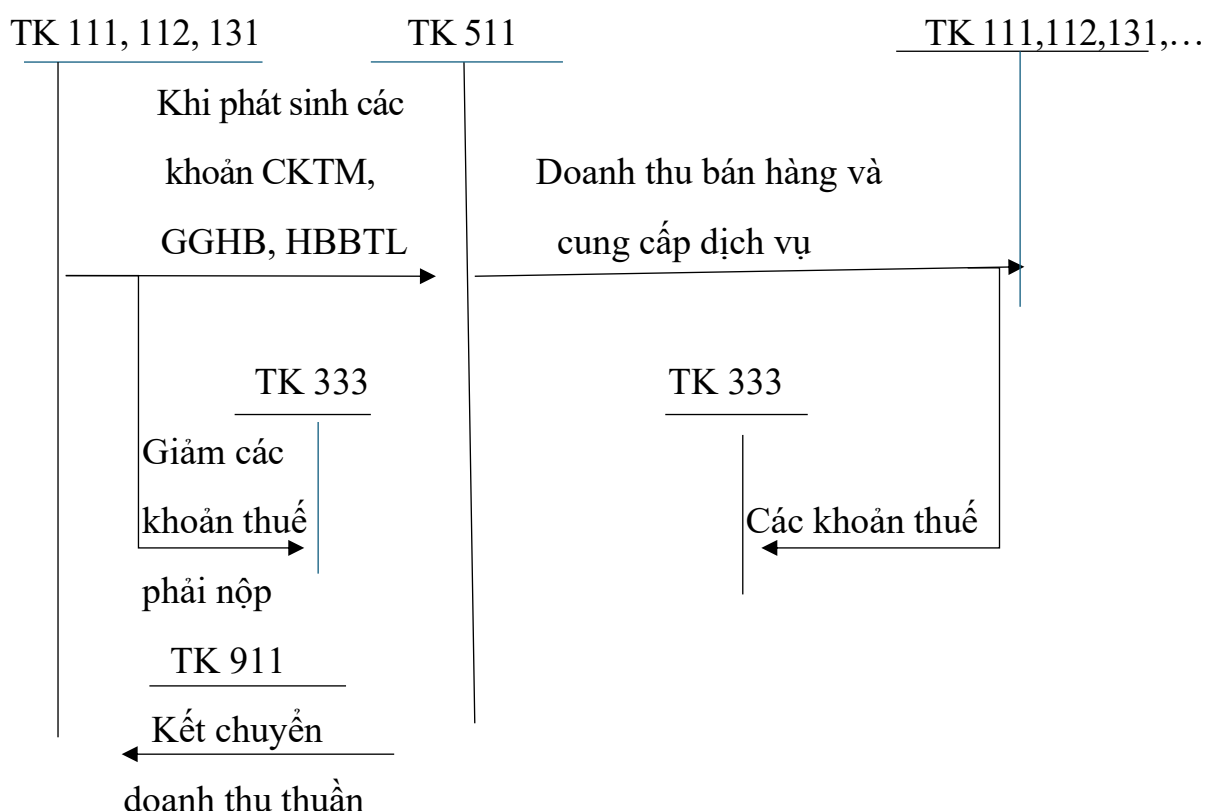
- Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT);
- Các khoản giảm trừ doanh thu;
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

1.2.1.4. Trình tự kế toán

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.



Sơ đồ 1.1. Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.2.1. Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu

Chiết khấu thương mại là một khoản giảm giá trên giá bán của sản phẩm hoặc dịch vụ cho khách hàng khi mua hàng với số lượng lớn và theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế.

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua sản phẩm, dịch vụ do hàng kém chất lượng, bị lỗi, sai quy cách, lạc hậu, không đúng theo quy định được ghi trong hợp đồng.

Hàng bán bị trả lại là các sản phẩm đã xác định tiêu thụ do vi phạm về chất lượng, mẫu sản phẩm, sai quy cách bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

1.2.2.2. Chứng từ kế toán

- Chiết khấu thương mại: Căn cứ vào hóa đơn bán hàng có thể hiện rõ tỷ lệ và số tiền chiết khấu thương mại; văn bản quy định hoặc chính sách chiết khấu thương mại của Công ty.

- Giảm giá hàng bán: Căn cứ vào văn bản chấp thuận giảm giá của Công ty đối với khách hàng; hóa đơn giá trị gia tăng phản ánh khoản giảm giá hàng bán.

- Hàng bán bị trả lại: Căn cứ vào biên bản trả lại và bàn giao hàng hóa giữa hai bên; hóa đơn giá trị gia tăng; phiếu xuất kho, phiếu nhập kho liên quan đến hàng hóa bị trả lại.

1.2.2.3. Tài khoản sử dụng

Để phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu kế toán sử dụng tài khoản 511 – “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”.

Bên Nợ:

- 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.

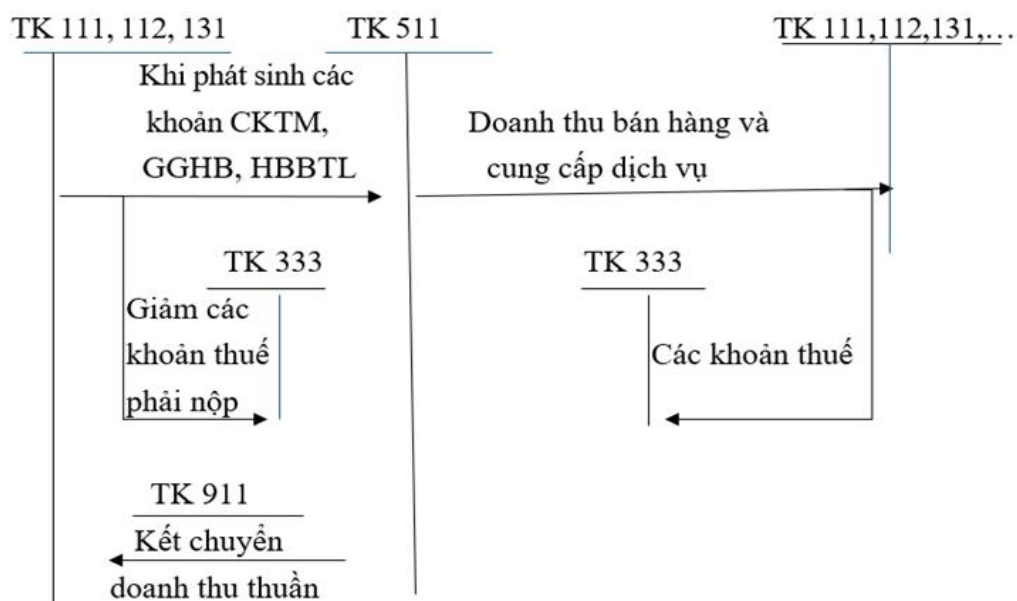
Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và doanh thu cung

cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ kế toán của doanh nghiệp.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

1.2.2.4. Trình tự kế toán



Sơ đồ 1.2. Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

1.2.3.1. Nội dung giá vốn hàng bán

❖ Khái niệm:

Giá vốn hàng bán là trị giá của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ kế toán. Giá vốn hàng bán phản ánh toàn bộ chi phí thực tế mà doanh nghiệp đã bỏ ra để tạo ra sản phẩm hoặc hàng hóa bán ra. Đối với doanh nghiệp thương mại, giá vốn hàng bán bao gồm các chi phí như giá nhập hàng, vận chuyển từ nhà cung cấp về kho, bảo hiểm hàng hóa, thuế và các chi phí liên quan đến việc nhập kho,...

❖ Các phương pháp tính giá vốn hàng bán:

Phương pháp Nhập trước - Xuất trước (FIFO):

Phương pháp này dựa trên giả định rằng hàng hóa được nhập kho hoặc sản xuất sớm sẽ được xuất bán trước. Vì vậy, giá trị hàng tồn kho cuối kỳ được xác định theo đơn giá của các lô hàng nhập kho gần thời điểm cuối kỳ nhất.

Việc áp dụng phương pháp này cần được thực hiện một cách nhất quán, cũng như các phương pháp tính giá khác, trong suốt niên độ kế toán nhằm đảm bảo độ chính xác và tính so sánh của số liệu kế toán.

Phương pháp thực tế đích danh (phương pháp tính giá trực tiếp):

Phương pháp này xác định giá xuất kho căn cứ vào giá trị thực tế của từng lần nhập hàng và từng sản phẩm được sản xuất. Việc tính giá được thực hiện riêng cho từng loại hàng hóa mua vào hoặc từng loại sản phẩm hoàn thành. Theo đó, khi xuất kho, sản phẩm, hàng hóa hay vật tư thuộc lô nào sẽ được hạch toán theo đúng đơn giá nhập kho của lô tương ứng.

Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập:

Theo phương pháp này, sau mỗi lần nhập kho, kế toán phải tính lại đơn giá bình quân của từng loại hàng hóa. Dựa trên đơn giá bình quân đó và số lượng hàng hóa xuất kho trong khoảng thời gian giữa hai lần nhập liên tiếp, kế toán sẽ xác định giá trị thực tế của hàng hóa xuất kho.

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

Phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ:

Phương pháp này tuy dễ thực hiện và không phức tạp, nhưng độ chính xác chưa cao. Bên cạnh đó, việc dồn khối lượng tính toán vào cuối tháng còn gây áp lực và ảnh hưởng đến công tác quyết toán chung.

$$\text{Giá đơn vị bình quân} = \frac{\text{Giá gốc hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}$$

Phương pháp bình quân cuối kỳ trước:

Phương pháp này có cách thực hiện tương đối đơn giản và giúp phản ánh

kịp thời sự biến động của nguyên liệu, hàng hóa. Tuy vậy, độ chính xác còn hạn chế do chưa xem xét đến sự thay đổi của giá cả.

Giá thực tế của hàng tồn đầu kỳ (cuối kỳ trước)

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

Phương pháp giá đơn vị bình quân:

Theo phương pháp này, giá gốc của hàng hoá xuất trong kỳ được xác định dựa trên giá đơn vị bình quân, bao gồm: bình quân cả kỳ dự trữ, bình quân cuối kỳ trước và bình quân theo từng lần nhập.

Giá thực tế hàng hoá = Số lượng hàng hóa x Giá trị đơn vị bình quân
hàng hóa xuất dùng hàng hóa xuất

1.2.3.2. Chứng từ kế toán

- 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

1.2.3.3. Tài khoản sử dụng

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

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ.
- Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ đi phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.
- 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)

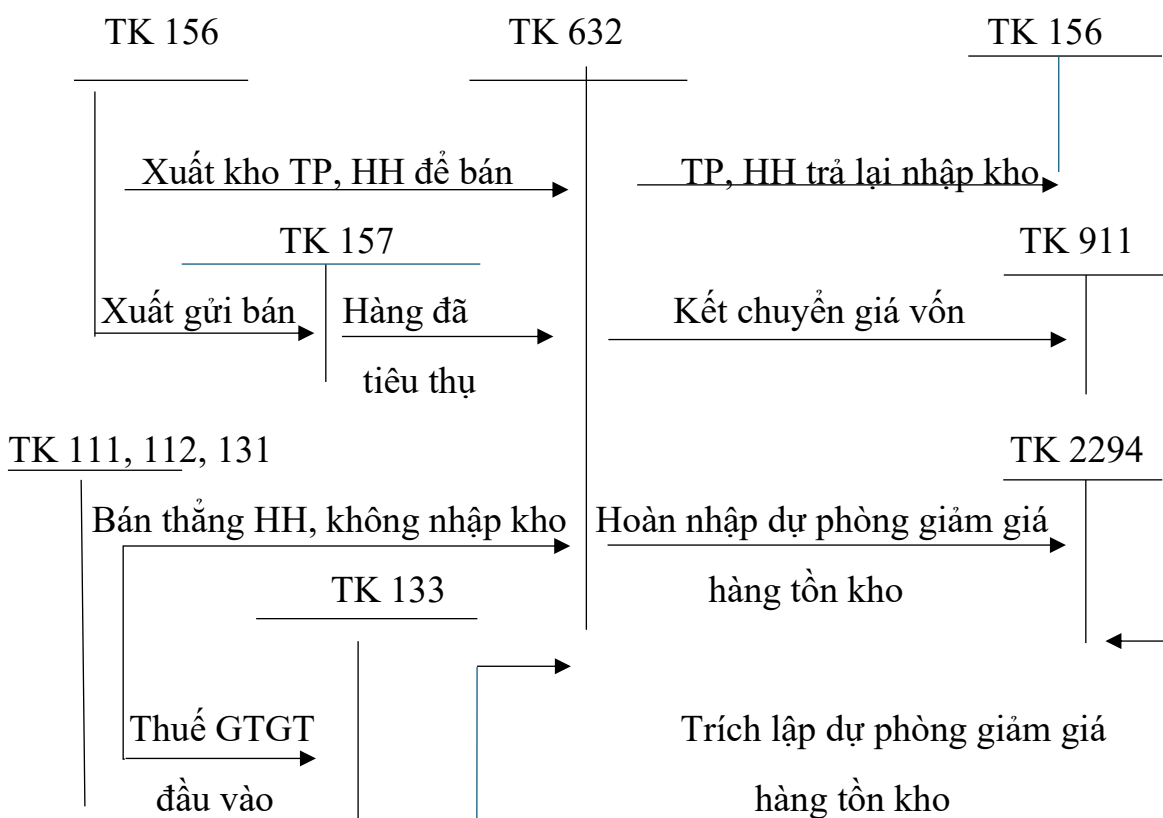
Bên Có:

- 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.

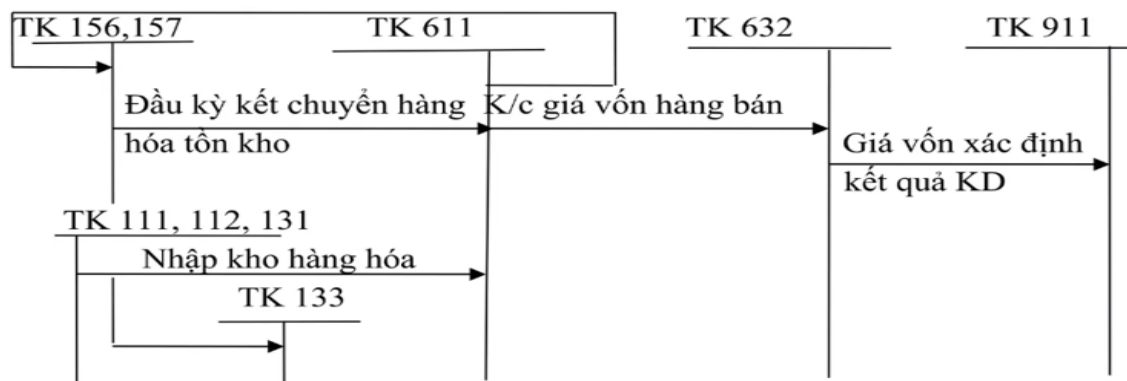
1.2.3.4. Trình tự kế toán

- Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên



Sơ đồ 1.3. Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

- Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ



Sơ đồ 1.4. Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương pháp kiểm kê định kỳ

1.2.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu

1.2.4.1. Nội dung các khoản công nợ phải thu

- Các khoản nợ phải thu phải được ghi nhận theo từng đối tượng và từng nội dung cụ thể; đồng thời theo dõi chi tiết nợ ngắn hạn, nợ dài hạn và từng lần thanh toán phát sinh.

- Đối tượng phải thu là các khách hàng có quan hệ kinh tế với doanh nghiệp trong việc mua sản phẩm, hàng hóa, sử dụng dịch vụ, bao gồm cả giao dịch liên quan đến tài sản cố định và bất động sản đầu tư.

- Không ghi nhận vào tài khoản này các nghiệp vụ bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, tài sản cố định và cung cấp dịch vụ theo hình thức thu tiền ngay.

- Khi hạch toán chi tiết, kế toán cần phân loại các khoản nợ theo khả năng thu hồi, bao gồm nợ có khả năng thu đúng hạn, nợ khó đòi hoặc có nguy cơ không thu hồi được, làm cơ sở để trích lập dự phòng và áp dụng các biện pháp xử lý phù hợp.

- Trong trường hợp bán sản phẩm, hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ theo hợp đồng, nếu doanh nghiệp giao hàng hoặc cung cấp dịch vụ không đúng thỏa thuận, khách hàng có quyền yêu cầu giảm giá hoặc trả lại hàng đã nhận.

1.2.4.2. Chứng từ kế toán

- 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

1.2.4.3. Tài khoản sử dụng

Để phản ánh các khoản công nợ phải thu kế toán sử dụng tài khoản 131 -

“Phải thu khách hàng”. Tài khoản này dùng để theo dõi sự biến động tăng, giảm các khoản công nợ phải thu của doanh nghiệp đối với khách hàng phát sinh từ hoạt động bán sản phẩm, hàng hóa, tài sản cố định,...Đồng thời, tài khoản còn phản ánh các khoản phải thu của đơn vị nhận thầu xây dựng cơ bản đối với bên giao thầu, tương ứng với giá trị khối lượng xây dựng cơ bản đối với bên giao thầu, tương ứng với giá trị khối lượng xây dựng cơ bản đã hoàn thành. Căn cứ vào tính chất số dư (dư Nợ hoặc dư Có), số liệu của tài khoản được trình bày tương ứng ở phần Tài sản hoặc Nguồn vốn trên Bảng cân đối kế toán.

Bên Nợ:

- Số tiền doanh nghiệp phải thu của khách hàng phát sinh trong kỳ khi bán các loại sản phẩm, hàng hóa, tài sản cố định, hay bất động sản đầu tư, dịch vụ, các khoản đầu tư tài chính;
- Số tiền thừa cần hoàn trả lại cho khách hàng;
- Đánh giá lại các khoản phải thu của khách hàng là các khoản mục ngoại tệ có gốc ngoại tệ tại thời điểm lập báo cáo tài chính (trường hợp tỷ giá ngoại tệ tăng so với tỷ giá ghi sổ kế toán).

Bên Có:

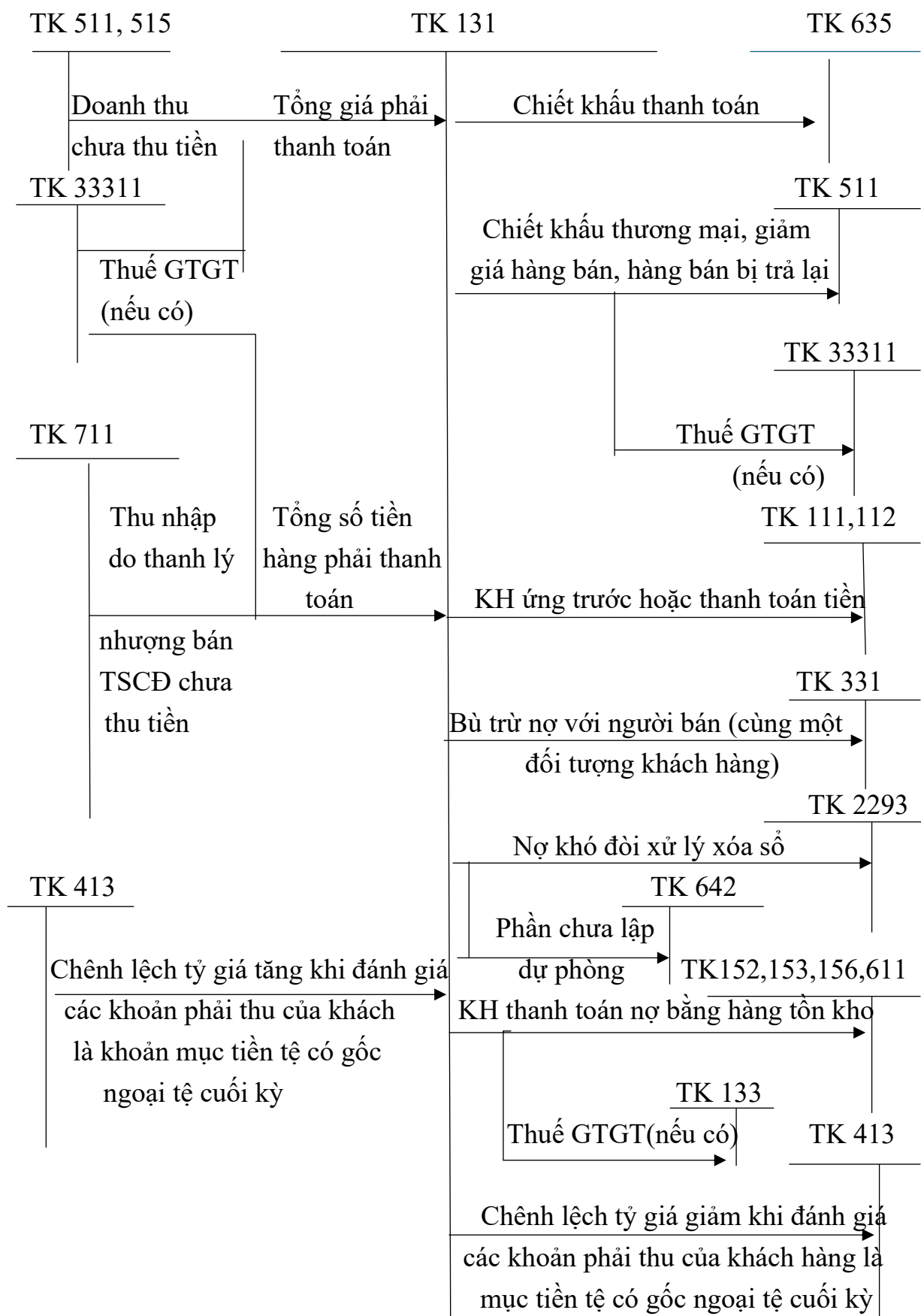
- Số tiền khách hàng đã trả nợ;
- Số tiền đã nhận ứng trước, trả trước của khách hàng;
- Khoản giảm giá hàng bán trừ vào nợ phải thu của khách hàng;
- Doanh thu của số hàng đã bán bị người mua trả lại (có thuế GTGT hoặc không có thuế GTGT);
- Số tiền chiết khấu thanh toán và chiết khấu thương mại cho người mua;
- Đánh giá lại các khoản phải thu của khách hàng là khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại thời điểm lập báo cáo tài chính (trường hợp tỷ giá ngoại tệ giảm so với tỷ giá ghi sổ kế toán).

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

Tài khoản này có thể có số dư bên Có: Số dư bên Có phản ánh số tiền

nhận trước hoặc số đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng chi tiết theo từng đối tượng cụ thể. Khi lập Báo cáo tình hình tài chính, phải lấy số dư chi tiết theo từng đối tượng phải thu của tài khoản này để ghi cả hai chỉ tiêu bên "Tài sản" và bên "Nguồn vốn".

1.2.4.4. Trình tự kế toán

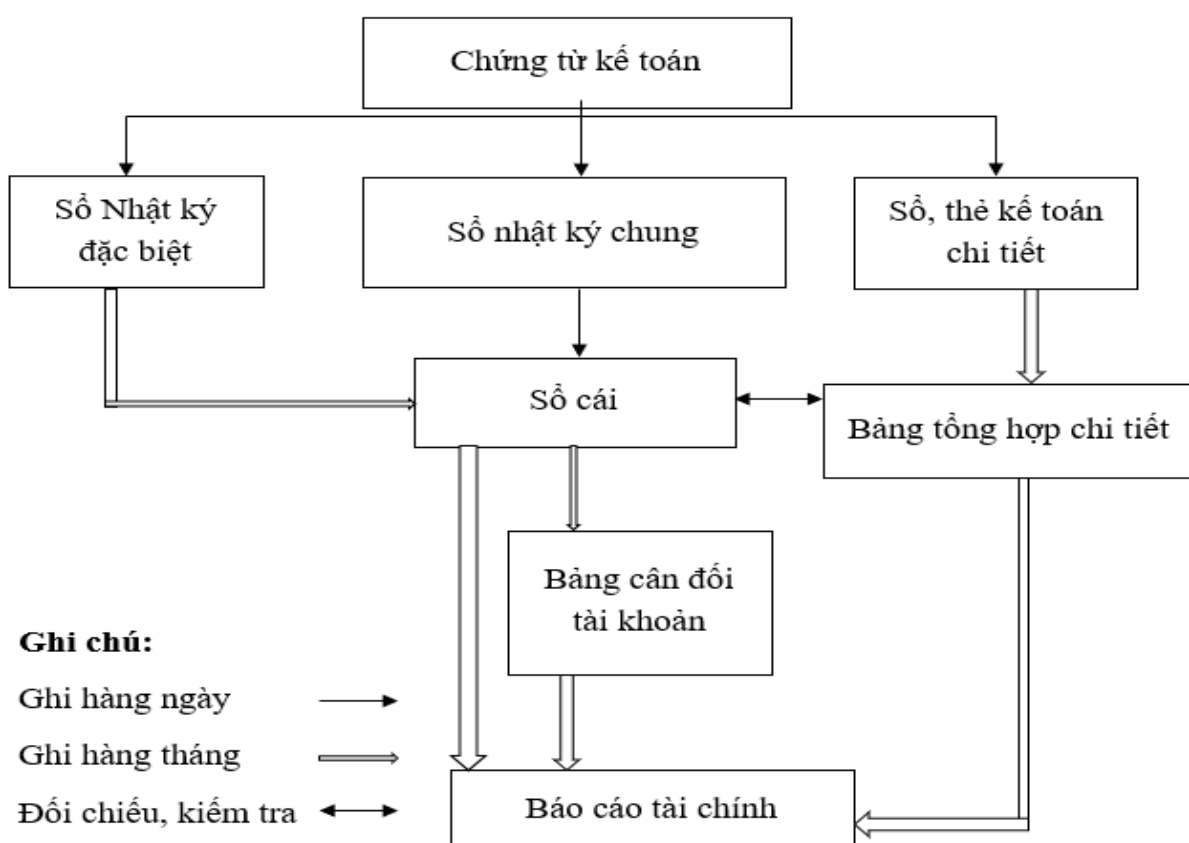


Sơ đồ 1.5. Sơ đồ hạch toán phải thu khách hàng

Hình thức chứng từ ghi sổ là một phương pháp được sử dụng phổ biến trong kế toán nhằm phản ánh và quản lý các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Tuy nhiên, phương pháp này vẫn tồn tại một số hạn chế. Cụ thể, quy trình lập và ghi chép chứng từ thường trải qua nhiều bước, gây tốn kém thời gian và công sức. Bên cạnh đó, khi khối lượng chứng từ lớn và việc ghi sổ chủ yếu thực hiện thủ công, khả năng xảy ra sai sót trong quá trình hạch toán là tương đối cao.

1.3.2. Nhật ký chung

Sổ Nhật ký chung, Sổ Nhật ký đặc biệt, Sổ cái TK 511, Sổ cái TK 632, Sổ cái TK 821, Sổ cái TK 155, Sổ cái TK 421,... và các sổ chi tiết có liên quan (Sổ chi tiết TK 511, 131, 331, 154...).



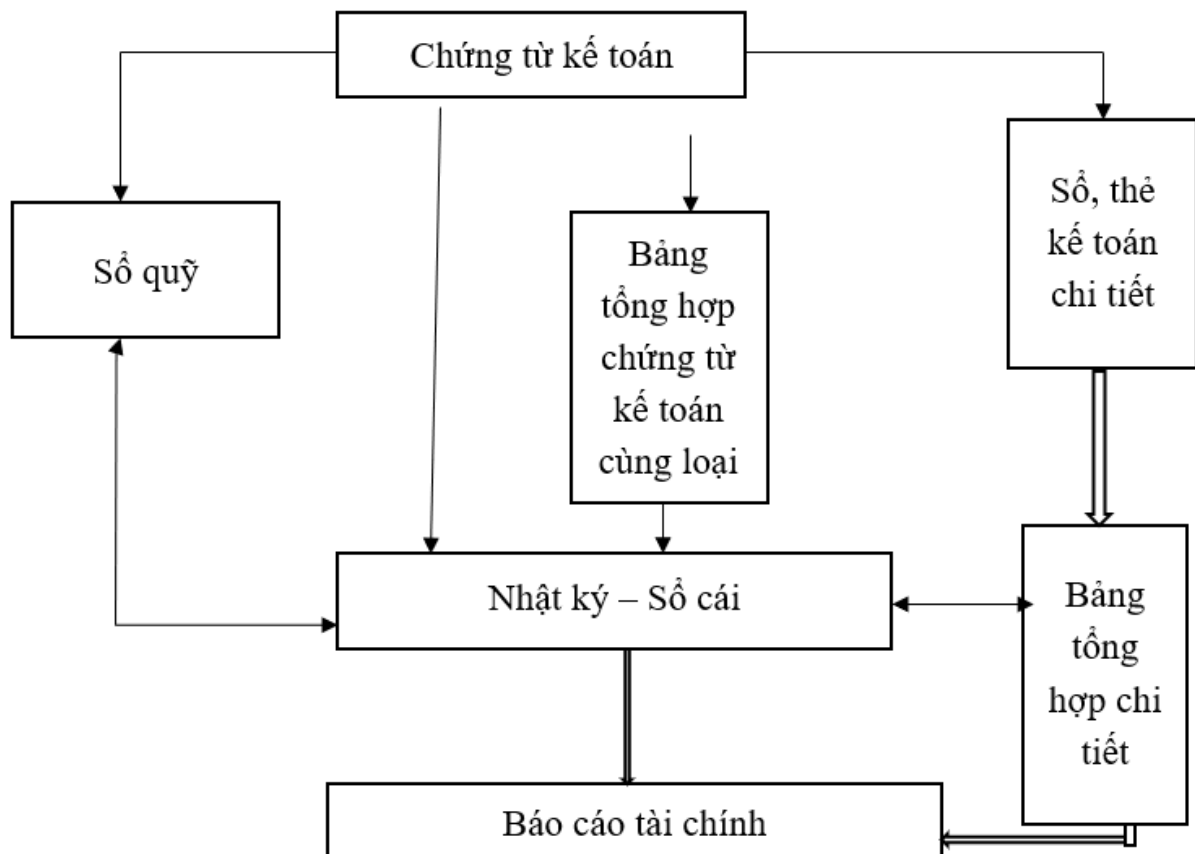
Sơ đồ 1.7. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung

Hình thức kế toán nhật ký chung là phương pháp được áp dụng rộng rãi, cho phép phản ánh đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian. Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm, phương pháp này cũng tồn tại một số hạn chế. Do các nghiệp vụ được ghi chép liên tục theo thời gian, việc tra cứu hoặc xác

định một giao dịch cụ thể có thể gặp khó khăn và mất nhiều thời gian. Ngoài ra, quá trình nhập liệu thủ công vào sổ nhật ký chung dễ phát sinh sai sót, như ghi sai số liệu hoặc nhầm lẫn thông tin nghiệp vụ. Hơn nữa, để quản lý và sử dụng hiệu quả hình thức này, kế toán viên cần có trình độ chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ tốt; nếu không được đào tạo bài bản, nhân viên có thể ghi sổ không chính xác hoặc bỏ sót nghiệp vụ.

1.3.3. Nhật ký - Sổ cái

Nhật ký – Sổ cái, Sổ cái TK 511, Sổ cái TK 155, Sổ cái TK 632, Sổ cái TK 821, Sổ cái TK 421,...và các sổ chi tiết liên quan (Sổ chi tiết TK 511, 131, 154,...).



Sơ đồ 1.8. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký - Sổ cái

Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

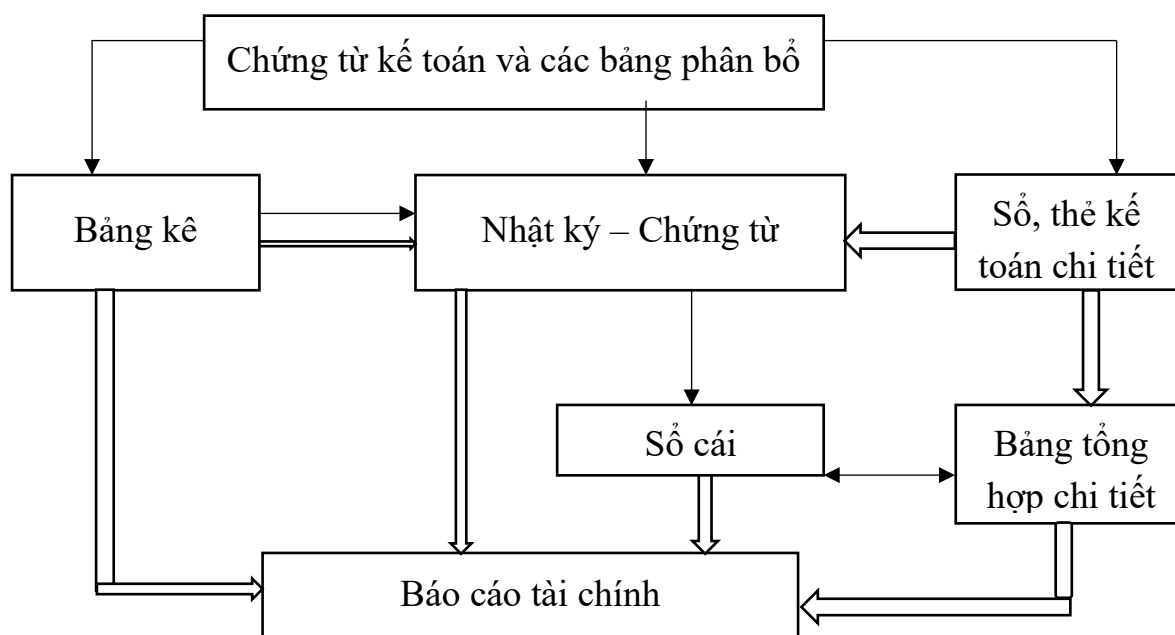
Ghi hàng tháng ⇨

Đối chiếu, kiểm tra ↔

Hình thức kế toán nhật ký - sổ cái là phương pháp kết hợp việc ghi chép nhật ký và sổ cái trong cùng một quy trình, qua đó giúp giảm bớt thời gian và công sức so với việc ghi riêng từng loại sổ cho mỗi nghiệp vụ. Tuy nhiên, phương pháp này cũng tồn tại một số hạn chế. Cụ thể, hình thức này đòi hỏi người làm kế toán phải có kiến thức chuyên môn vững vàng và khả năng tổ chức, sắp xếp dữ liệu hợp lý để ghi sổ chính xác. Điều này gây khó khăn đối với những người mới vào nghề hoặc các doanh nghiệp nhỏ có nguồn nhân lực kế toán hạn chế. Bên cạnh đó, đối với các doanh nghiệp quy mô lớn với khối lượng giao dịch nhiều và yêu cầu báo cáo nhanh, hình thức nhật ký – sổ cái thường kém hiệu quả hơn so với việc áp dụng các phần mềm kế toán hiện đại và hệ thống tự động hóa.

1.3.4. Nhật ký - Chứng từ

Nhật ký - Chứng từ, Bảng kê, Sổ, Thẻ kế toán chi tiết, Sổ cái TK 111, Sổ cái TK 112,...



Sơ đồ 1.9. Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký - Chứng từ

Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi hàng tháng ⇔

Đối chiếu, kiểm tra ↔

Hình thức kế toán nhật ký - chứng từ là một trong những hình thức kế toán được sử dụng phổ biến trong các doanh nghiệp nhằm phản ánh và ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh dựa trên hệ thống chứng từ kế toán. Theo hình thức này, các nghiệp vụ kinh tế sau khi phát sinh sẽ được phân loại theo từng nội dung, từng tài khoản liên quan và được ghi vào các sổ nhật ký - chứng từ phù hợp. Từ các sổ nhật ký - chứng từ đó, kế toán tiến hành tổng hợp số liệu để ghi vào sổ cái và các sổ kế toán chi tiết có liên quan. Việc tổ chức ghi chép theo trình tự như vậy giúp doanh nghiệp quản lý chặt chẽ các chứng từ kế toán, đồng thời đảm bảo tính chính xác và đầy đủ của thông tin tài chính.

Hình thức kế toán nhật ký - chứng từ có nhiều ưu điểm nổi bật trong công tác kế toán doanh nghiệp. Trước hết, hình thức này giúp cung cấp thông tin kế toán một cách chi tiết, rõ ràng và có hệ thống. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh thông qua chứng từ gốc trước khi ghi sổ nên dễ dàng kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ và hợp pháp của nghiệp vụ. Ngoài ra, việc ghi chép theo từng loại chứng từ và từng tài khoản đối ứng giúp kế toán thuận tiện hơn trong việc đối chiếu, kiểm tra số liệu giữa các sổ sách kế toán với nhau. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể hạn chế được những sai sót trong quá trình hạch toán và nâng cao độ chính xác của báo cáo tài chính. Bên cạnh đó, hình thức này còn tạo điều kiện thuận lợi cho việc phân công công việc giữa các kế toán viên, bởi mỗi người có thể phụ trách một phần hành kế toán riêng biệt dựa trên từng loại nhật ký - chứng từ. Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm kể trên, hình thức kế toán nhật ký - chứng từ vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định. Khi phát sinh nghiệp vụ kinh tế, kế toán không chỉ lập và kiểm tra chứng từ mà còn phải phân loại chứng từ, ghi vào các sổ nhật ký - chứng từ tương ứng, sau đó mới tổng hợp số liệu để chuyển vào sổ cái và các sổ kế toán chi tiết. Khối lượng công việc của kế toán viên khá lớn do phải thực hiện nhiều công đoạn khác nhau, đặc biệt tại các doanh nghiệp có số lượng nghiệp vụ kinh tế phát sinh thường xuyên và liên tục. Điều này không chỉ làm mất nhiều thời gian xử lý công việc mà còn đòi hỏi kế toán viên phải có trình độ chuyên môn cao, cẩn thận, tỉ mỉ và có tinh thần trách nhiệm.

Chương 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

2.1.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

- Tên công ty: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan
- Giám đốc: Lã Anh Tuấn
- Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình
- Điện thoại: 0947129444
- Mã số thuế: 2700669424
- Vốn điều lệ: 6.000.000.000 đồng

- Quá trình hình thành: Công ty được thành lập ngày 27 tháng 06 năm 2013 với định hướng phát triển vào lĩnh vực buôn bán máy tính, thiết bị văn phòng. Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan là một trong những doanh nghiệp phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin: laptop, máy tính, máy in, máy photocopy và dịch vụ sửa chữa uy tín tại Ninh Bình. Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan được thành lập ngày 27/06/2013 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2700669424 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp. Việc hình thành công ty xuất phát từ nhu cầu thực tiễn của thị trường, đồng thời phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của địa phương trong từng giai đoạn.

Ra đời trong bối cảnh nền kinh tế đất nước đang tăng trưởng và đổi mới mạnh mẽ, công ty luôn chú trọng nâng cao khả năng thích ứng, linh hoạt điều chỉnh hoạt động để đáp ứng các chính sách phát triển và xu thế chung của tỉnh Ninh Bình cũng như cả nước. Trong những năm qua doanh nghiệp có thuận lợi lớn về môi trường đầu tư song bên cạnh đó cũng có những khó khăn mà doanh

nghiệp phải tìm mọi biện pháp để vượt qua như sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp kinh doanh cùng loại mặt hàng, khó khăn về vốn cho dự trữ và đầu tư cơ sở vật chất hạ tầng. Tuy nhiên trải qua nhiều thăng trầm nhưng trong quá trình hoạt động, công ty không ngừng nỗ lực xây dựng uy tín, nâng cao chất lượng sản phẩm và từng bước khẳng định vị thế trên thị trường. Với định hướng trở thành cầu nối hiệu quả giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng, lấy nguyên tắc hợp tác cùng phát triển làm nền tảng, công ty luôn chú trọng mang đến sản phẩm chất lượng, duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng và hướng tới sự phát triển lâu dài, ổn định.

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

Bảng 2.1. Tình hình kết quả tài chính của công ty từ 2023 - 2025

ĐVT: VNĐ

Chi tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	So sánh năm 2024 - 2023		So sánh năm 2025-2024	
				Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
1.Nguồn vốn chủ sở hữu	6.000.000.000	6.800.000.000	8.200.0000.000	800.000.000	113,33%	1.400.000.000	120,59%
2.Tài sản cố định	1.856.324.518	2.243.657.892	2.987.541.376	387.333.374	120,87%	743.883.484	133,15%
3.Doanh thu	24.560.000.000	29.845.000.000	35.720.000.000	5.285.000.000	121,52%	5.875.000.000	119,68%
4.Lợi nhuận sau thuế	685.000.000	912.000.000	1.168.000.000	227.000.000	133,14%	256.000.000	128,07%
5. Số lao động	34	62	78	28	82,35%	16	25,8%
6. TNBQ/người/tháng	6.425.000	7.300.000	8.100.000	875.000	13,61%	800.000	10,95%

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Qua một số chỉ tiêu kinh tế trong Bảng 1.1 của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, ta có thể nhận thấy xu hướng và tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn 2023 - 2025 như sau:

Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty tăng đều qua các năm. Cụ thể, năm 2024 nguồn vốn chủ sở hữu tăng 800.000.000 đồng, tương ứng tăng 13,33% so với năm 2023. Đến năm 2025, nguồn vốn tiếp tục tăng thêm 1.400.000.000 đồng, tương ứng tăng 20,59% so với năm 2024. Điều này cho thấy khả năng tự chủ về tài chính của Công ty ngày càng được nâng cao, đồng thời phản ánh xu hướng mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó, tài sản cố định của Công ty cũng có xu hướng tăng mạnh qua các năm. Năm 2024 tăng 387.333.374 đồng so với năm 2023, tương ứng tăng 20,87%; đến năm 2025 tiếp tục tăng 743.883.484 đồng, tương ứng tăng 33,15% so với năm 2024. Việc đầu tư thêm tài sản cố định cho thấy Công ty chú trọng nâng cấp cơ sở vật chất, trang thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh máy tính, camera và các thiết bị công nghệ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Tình hình doanh thu của Công ty trong giai đoạn 2023 – 2025 có sự tăng trưởng tích cực. Năm 2024 doanh thu đạt 29.845.000.000 đồng, tăng 5.285.000.000 đồng so với năm 2023, tương ứng tăng 21,52%. Đến năm 2025, doanh thu tiếp tục tăng thêm 5.875.000.000 đồng, đạt 35.720.000.000 đồng, tương ứng tăng 19,68% so với năm 2024. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của Công ty ngày càng hiệu quả, thị trường tiêu thụ sản phẩm được mở rộng và uy tín của Công ty ngày càng được nâng cao.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty cũng tăng trưởng khá tốt. Cụ thể, năm 2024 lợi nhuận sau thuế tăng 227.000.000 đồng so với năm 2023, tương ứng tăng 33,14%. Đến năm 2025, lợi nhuận tiếp tục tăng thêm 256.000.000 đồng, tương ứng tăng 28,07% so với năm 2024. Kết quả này cho thấy Công ty đã quản lý tốt chi phí hoạt động, nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như khả năng cạnh tranh

trên thị trường.

Ngoài ra, số lượng lao động và thu nhập bình quân của người lao động cũng được cải thiện đáng kể. Số lao động năm 2024 tăng 28 người so với năm 2023, tương ứng tăng 82,35%; đến năm 2025 tiếp tục tăng thêm 16 người, tương ứng tăng 25,8% so với năm 2024. Thu nhập bình quân của người lao động năm 2024 đạt 7.300.000 đồng/người/tháng, tăng 875.000 đồng so với năm 2023. Đến năm 2025, thu nhập bình quân tiếp tục tăng lên 8.100.000 đồng/người/tháng, tăng 800.000 đồng so với năm 2024. Điều này cho thấy Công ty luôn quan tâm đến đời sống của nhân viên, tạo động lực để người lao động gắn bó và làm việc hiệu quả hơn.

Nhìn chung, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan đang có xu hướng phát triển tích cực cả về quy mô vốn, doanh thu, lợi nhuận và nguồn nhân lực. Với lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là máy tính, camera và các thiết bị công nghệ, Công ty đang từng bước khẳng định vị thế của mình trên thị trường thông qua việc mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh trong thời gian tới.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan bao gồm: Phân phối - lắp đặt - cung cấp linh kiện các sản phẩm máy tính, máy văn phòng, camera và thiết bị bán hàng:

- Máy tính để bàn
- Máy tính đồng bộ
- Máy tính xách tay
- Laptop
- Linh kiện máy tính
- Linh kiện laptop
- Máy in
- Máy văn phòng

- Màn hình máy tính
- Thiết bị mạng, camera giám sát
- Thiết bị bán hàng, siêu thị
- Dịch vụ sửa chữa

Ban lãnh đạo công ty luôn nghiên cứu những phương pháp mới nhằm mục đích nâng cao và đảm bảo chất lượng, giá cả của tất cả các sản phẩm của công ty để thu hút lượng khách hàng và lòng tin của họ đối với công ty.

Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan có nhiệm vụ tổ chức nhập hàng hoá và thực hiện kinh doanh theo ngành nghề đã đăng ký hoạt động đúng theo mục tiêu thành lập của công ty.

Tìm kiếm và mở rộng thị trường phân phối các sản phẩm về máy tính và thiết bị văn phòng trên khắp tỉnh thành của cả nước, luôn cung cấp những sản phẩm chất lượng, giá cả phù hợp, ngày càng nâng cao về chất lượng và đa dạng các sản phẩm.

Là cầu nối giữa nhà cung cấp sản phẩm và khách hàng, cung cấp thông tin sản phẩm cho khách hàng ký hợp đồng và giải quyết mọi thắc mắc khiếu nại liên quan đến sản phẩm.

Thực hiện đúng hợp đồng lao động và ký hợp đồng lao động với nhân viên, tuân thủ đầy đủ các chính sách tiền lương, tiền thưởng, nghỉ phép, huấn luyện, đào tạo đội ngũ nhân viên trong tương lai.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Giám đốc: Là người đứng đầu doanh nghiệp, đại diện cho Công ty về pháp lý, việc kinh doanh của Công ty mỗi ngày đều được quyết định bởi giám đốc như phương án đầu tư, kế hoạch kinh doanh, tuyển dụng lao động, ký kết hợp đồng cũng như có quyền kiến nghị về việc dùng lãi hoặc giải quyết lỗ của công ty như thế nào. Quyết định về phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo đúng quy định của Nhà nước về quy chế tài chính của Công ty.

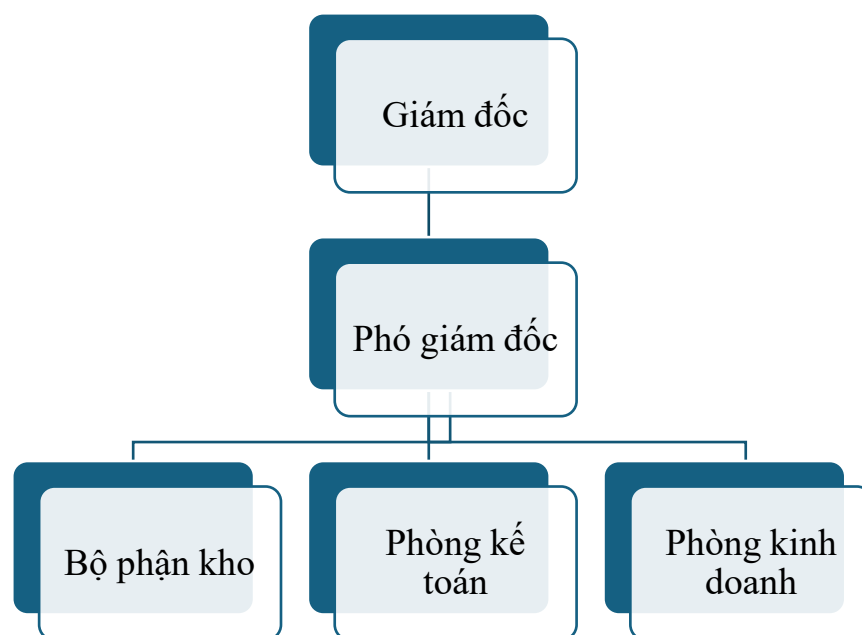
❖ Các phòng ban gồm:

Phòng kinh doanh: Trưởng phòng và phó phòng là những người chịu trách nhiệm trước giám đốc về hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty, quảng bá các mặt hàng của công ty, lập kế hoạch kinh doanh cũng như xây dựng và duy trì giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh. Nhân viên kinh doanh là người tiếp nhận đơn hàng, tìm kiếm và phát triển quan hệ với đối tác và khách hàng của công ty.

Bộ phận kho: Kho là nơi lưu trữ hàng hoá của công ty. Thủ kho là người có trách nhiệm kiểm tra chủng loại, số lượng hàng hoá nhập kho theo chứng từ. Thủ kho cũng là người xuất kho hàng bán và công cụ dụng cụ. Bảo vệ kho là trách nhiệm chính của nhân viên kho, trông coi kho để tránh cho hàng hoá chịu tổn thất, mất mát về mặt vật chất. Ngoài ra, bảo vệ kho còn là người kiểm tra chéo với thủ kho trong quá trình xuất kho bán hàng.

Phòng kế toán: Nhân viên kế toán có trách nhiệm ghi chép chính xác và kịp thời tất cả nghiệp vụ phát sinh của công ty một cách trung thực và theo đúng chế độ kế toán. Phòng kế toán còn có chức năng xây dựng hệ thống kế toán của công ty sao cho phù hợp với loại hình mà công ty đang kinh doanh. Khi giám đốc cần thì kế toán cần cung cấp các báo cáo và những số liệu liên quan kịp thời để giám đốc lập kế hoạch kinh doanh cho công ty. Nhân viên kế toán có nhiệm vụ quản lý chặt chẽ hàng hóa, tiền vốn, tài sản của doanh nghiệp, kiểm tra thường xuyên đối với các bộ phận vật tư, tiêu thụ để xem xét việc thực hiện các quy định về quản lý theo quy chế tiêu chí nội bộ.

Các phòng ban và bộ phận chịu trách nhiệm thực thi nhiệm vụ được giao theo lĩnh vực và có trách nhiệm tham mưu cho giám đốc. Phải thường xuyên có mối liên hệ với các phòng ban khác trong quá trình phối hợp hoạt động để thực thi nhiệm vụ.



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức phòng ban tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Kế toán trưởng (kiêm Kế toán tổng hợp): giám sát và chịu trách nhiệm toàn bộ công tác kế toán trong công ty theo đúng chính sách, chế độ hiện hành. Kiểm tra việc nhập liệu vào phần mềm, lên báo cáo liên quan đã hợp lý và chính xác chưa. Là người chịu trách nhiệm về vấn đề tài chính của công ty, tham mưu cho giám đốc trong công tác tổ chức hệ thống kế toán, cũng như trong việc ra quyết định về tài chính, đồng thời còn có trách nhiệm đơn đốc theo dõi hoạt động của các kế toán viên. Chịu trách nhiệm trực tiếp trước giám đốc và cấp trên về chất lượng báo cáo tài chính. Là người tổng hợp tất cả về phần hành kế toán, kiểm tra xem chứng từ như hoá đơn,.. đã hợp lý và đầy đủ chưa để sau đó nhập dữ liệu vào phần mềm kế toán và lên báo cáo liên quan. Là người chịu trách nhiệm về vấn đề tổng hợp các dữ liệu, các số liệu của Công ty.

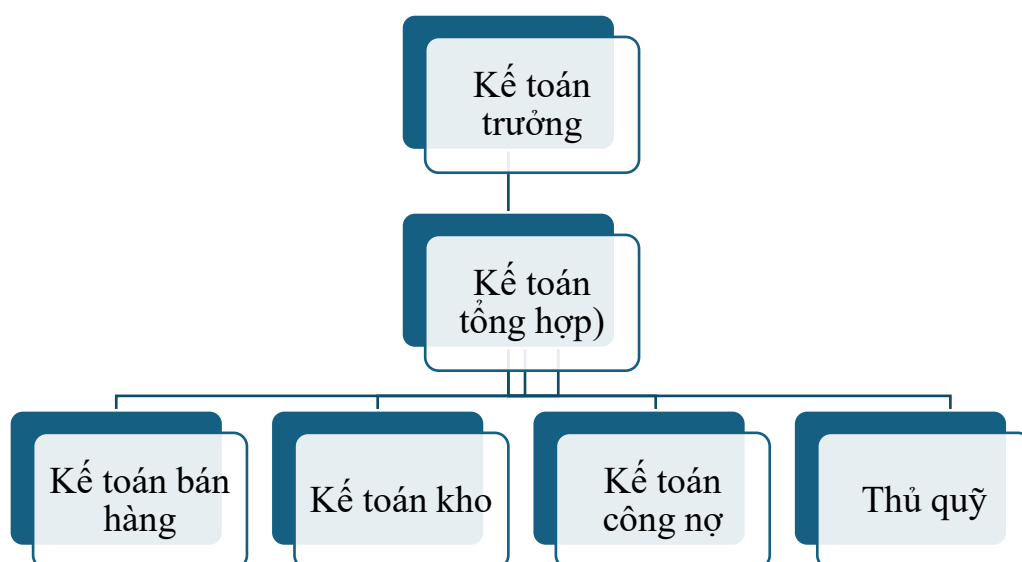
Kế toán bán hàng có nhiệm vụ làm báo giá, cập nhật giá cả, hàng hóa mới. Nhập số liệu bán hàng, tổng hợp số liệu bán hàng. Ngoài ra kế toán bán hàng còn có trách nhiệm báo giá cho khách, theo dõi và cập nhật đơn hàng vào phần mềm.

Kế toán kho có nhiệm vụ hàng ngày ghi chép, lập chứng từ nhập, xuất hàng hóa. Kiểm tra cách sắp xếp hàng hóa trong kho, đối chiếu với số liệu nhập xuất

với kế toán tổng hợp. Tính giá vốn xuất kho, giá trị nhập kho. Lập biên bản kiểm kê hàng tồn kho. Lập báo cáo tồn, nhập, xuất hàng hóa. Hàng ngày, đối chiếu với thủ kho về lượng hàng hóa nhập, xuất, tồn hàng ngày.

Kế toán công nợ có nhiệm vụ theo dõi tất cả công nợ của khách hàng, lập báo cáo về công nợ quá hạn của khách hàng gửi cho nhân viên kinh doanh phụ trách khách hàng đó, cùng nhân viên kinh doanh đốc thúc những khách hàng có nợ quá hạn chưa trả.

Thủ quỹ có nhiệm vụ theo dõi tình hình nhập, xuất, tồn quỹ tiền mặt hàng ngày và cuối tháng cùng với kế toán bán hàng, đối chiếu, kiểm kê tồn quỹ để lập báo cáo kiểm quỹ.



Sơ đồ 2.2. Sơ đồ bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

2.1.5. Chế độ kế toán tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Hiện nay, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan đang áp dụng Chế độ kế toán Việt Nam theo Thông tư 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài Chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp.

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 Nguyệt Phong Lan 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 34 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

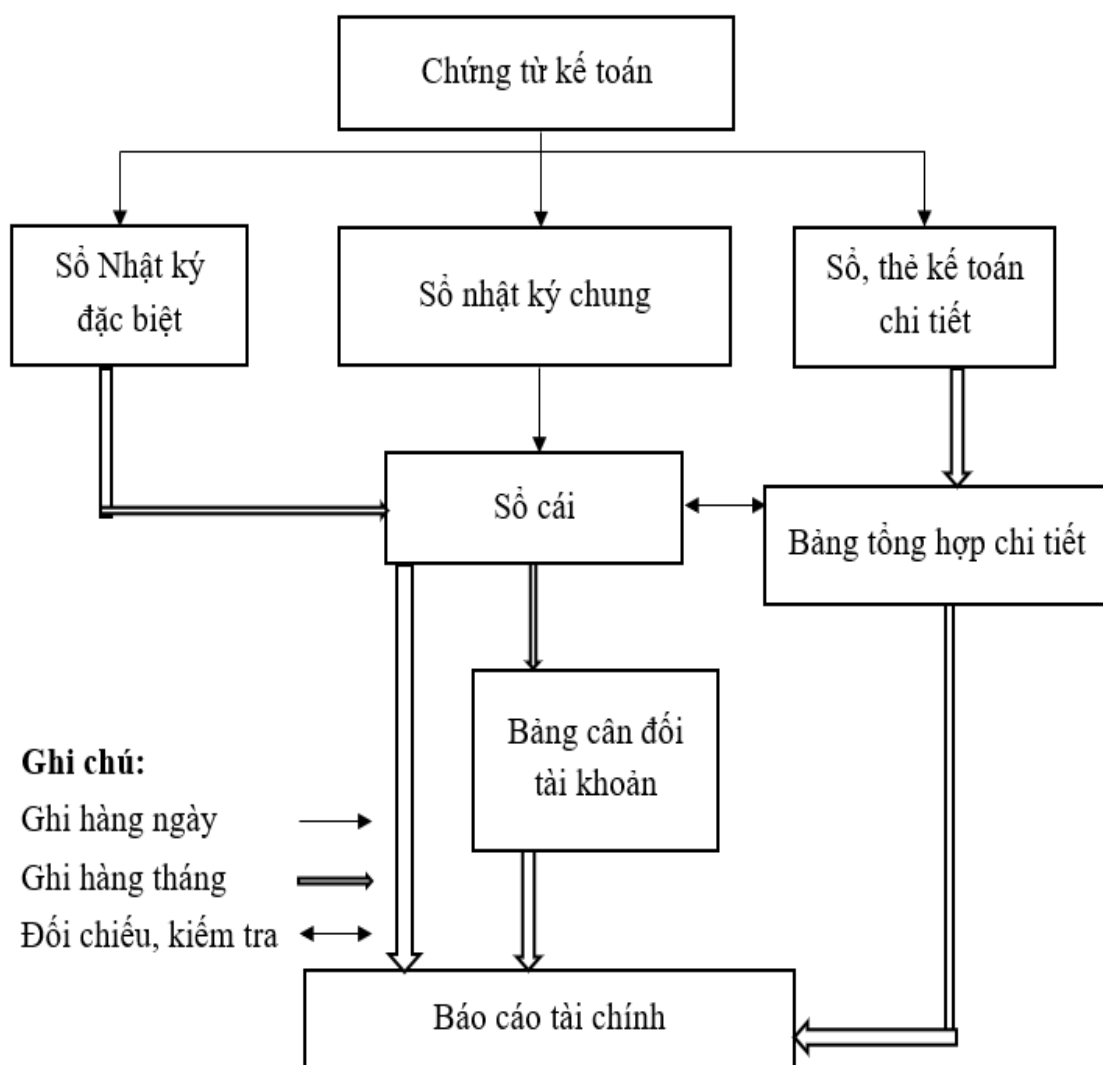
- Người lập, người ký duyệt và những người khác ký tên trên chứng từ kế toán phải chịu trách nhiệm về nội dung của chứng từ kế toán.

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 sổ kế toán: Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung.



Sơ đồ 2.3. Trình tự hạch toán theo hình thức Nhật ký chung

Hình thức ghi sổ Nhật ký chung có đặc trưng là tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi Sổ Cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản kế toán phù hợp.

Cuối (tháng, quý, năm) kế toán khóa sổ và thẻ chi tiết, sau đó cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp

đúng, số liệu ghi trên Sổ cái và Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập các báo cáo tài chính.

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 Nguyệt Phong Lan 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.

2.2. Đặc điểm hàng hóa và bán hàng tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa và thị trường tiêu thụ

2.2.1.1. Đặc điểm hàng hóa

Thành lập năm 2013, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan chuyên cung cấp các sản phẩm công nghệ thông tin để đáp ứng nhu cầu của nhiều khách hàng, hỗ trợ các doanh nghiệp khác trong nhiều lĩnh vực. Các nhãn hàng nổi tiếng như Asus, Dell, HP, Acer,... Xét dưới góc độ hoạt động kinh doanh, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực thương mại, với vai trò là đơn vị trung gian phân phối các sản phẩm máy tính và thiết bị văn phòng tin học. Vì vậy, danh mục hàng hóa của công ty tập trung vào các sản phẩm phục vụ hoạt

động kinh doanh, làm việc văn phòng cũng như nhu cầu học tập và ứng dụng công nghệ thông tin. Về khía cạnh cạnh tranh, công ty luôn chú trọng xây dựng uy tín trên thị trường bằng việc đảm bảo chất lượng sản phẩm, nguồn gốc rõ ràng và tuân thủ đầy đủ các quy định về chứng từ, giấy tờ trước khi đưa hàng hóa vào lưu thông. Điều này góp phần tạo dựng niềm tin đối với khách hàng và đối tác, đồng thời nâng cao vị thế của công ty trên thị trường.

2.2.1.2. Đặc điểm thị trường tiêu thụ

Kể từ khi thành lập năm 2013, Công ty đã không ngừng nỗ lực phát triển và từng bước khẳng định vị thế trên thị trường. Nhờ chú trọng uy tín trong kinh doanh, đảm bảo chất lượng hàng hóa và xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững, công ty đã tạo được niềm tin vững chắc đối với khách hàng và đối tác. Hiện nay, Công ty là một trong những đơn vị kinh doanh và phân phối máy tính, linh kiện và thiết bị văn phòng tin học uy tín trên địa bàn tỉnh Ninh Bình. Công ty không ngừng mở rộng nguồn hàng, đa dạng hóa sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng tốt nhu cầu sử dụng công nghệ trong học tập, làm việc và hoạt động kinh doanh của khách hàng.

2.2.1.3. Đặc điểm khách hàng

Khách hàng của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan chủ yếu là các cơ quan, doanh nghiệp, trường học, cửa hàng kinh doanh và cá nhân có nhu cầu sử dụng máy tính, linh kiện và thiết bị văn phòng tin học. Nhóm khách hàng này thường quan tâm đến chất lượng sản phẩm, nguồn gốc rõ ràng, giá cả hợp lý và chế độ bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật sau bán hàng. Bên cạnh đó, do đặc thù là đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ, khách hàng của công ty có xu hướng yêu cầu cập nhật mẫu mã mới, cấu hình phù hợp với mục đích sử dụng và dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp, nhanh chóng. Điều này đòi hỏi công ty luôn chú trọng nâng cao chất lượng phục vụ, duy trì uy tín và xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng.

2.2.2. Các phương thức bán hàng tại Công ty

2.2.2.1. Phương thức bán buôn

Trong phương thức bán buôn, phần lớn khách hàng đều là các doanh nghiệp thương mại khác, mua lại hàng từ công ty và bán lại ra thị trường, hay công ty chính là nhà phân phối. Các khách hàng gửi đến yêu cầu báo giá cho phòng kinh doanh, phòng kinh doanh báo giá, thỏa thuận với người có nhu cầu mua hàng. Khi khách hàng chấp thuận, khách hàng gửi đơn đặt hàng, phòng kinh doanh liên hệ với thủ kho xem số lượng hàng hoá đủ thì chấp nhận và lập biên bản bàn giao hàng hoá. Hiện tại Công ty thực hiện xuất 2 loại hoá đơn: hoá đơn điện tử và hoá đơn giấy tùy vào yêu cầu của khách hàng. Kế toán căn cứ đơn hàng lập hoá đơn điện tử lưu dưới dạng file XML và gửi vào email cho khách hàng.

Thủ kho căn cứ đơn đặt hàng được xác nhận thực hiện xuất hàng đúng mẫu mã, chủng loại và số lượng cho khách hàng, cho khách hàng ký vào biên bản bàn giao hàng hoá. Kế toán căn cứ vào biên bản bàn giao hàng hoá và hoá đơn bán hàng hạch toán vào phần mềm và thực hiện theo dõi công nợ, cập nhật, kết xuất phiếu xuất kho.

Phương thức bán buôn hàng hóa qua kho: Công ty sẽ mua hàng hóa về nhập kho và sau đó hàng hóa phải được xuất ra từ kho của Công ty cho các nhà bán buôn. Bán buôn hàng hóa qua kho được Công ty thực hiện dưới 2 hình thức:

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, các nhà bán buôn sẽ cử đại diện đến kho của Công ty để nhận hàng và sau đó chấp nhận thanh toán hoặc ghi nợ, Công ty sẽ trực tiếp xuất kho giao cho người đại diện các nhà bán buôn và lúc này hàng hóa được xác định là đã tiêu thụ.

- Bán buôn hàng hóa qua kho theo hình thức chuyển hàng: Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của Công ty nhập kho và được Công ty giao thẳng tới các nhà bán buôn. Sau khi nhà bán buôn kiểm nhận và chấp nhận thanh toán cho Công ty thì số hàng mới được coi là tiêu thụ, Công ty mất quyền sở hữu về số hàng đã giao.

Phương thức bán buôn hàng hóa vận chuyển thẳng: Đối với phương thức này thì Công ty sau khi mua hàng, nhận hàng thì không tiến hành nhập qua kho mà chuyển bán thẳng cho bên mua hàng.

2.2.2.2. Phương thức bán lẻ

Trong phương thức bán lẻ, khách hàng chủ yếu trong phương thức bán lẻ là các cá nhân, hộ gia đình xung quanh địa bàn công ty. Thường thì khách hàng sẽ vào trực tiếp cửa hàng, hỏi về sản phẩm mình cần mua, nhân viên kinh doanh tư vấn báo giá và chốt đơn cho khách. Nhân viên kinh doanh thông báo cho thủ kho. Thủ kho lập phiếu xuất kho, kế toán bán hàng lập hoá đơn bán hàng (hoá đơn điện tử hoặc hoá đơn giấy) và phiếu thu tiền khách. Công ty lựa chọn hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp, nhân viên đi giao hàng cho khách hàng có nhiệm vụ thu tiền trực tiếp từ khách hàng rồi đem nộp cho thủ quỹ.

2.2.3. Các phương thức thanh toán áp dụng tại Công ty

2.2.3.1. Thanh toán trực tiếp

Tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, thanh toán bằng tiền mặt là một trong những phương thức thanh toán trực tiếp được áp dụng phổ biến, đặc biệt đối với các giao dịch có giá trị nhỏ và khách hàng mua lẻ. Với hình thức này, việc giao nhận hàng hóa và thanh toán được thực hiện đồng thời tại thời điểm phát sinh giao dịch, giúp công ty thu hồi vốn ngay lập tức, hạn chế tối đa rủi ro phát sinh công nợ và đảm bảo tính an toàn trong hoạt động tài chính.

Phương thức thanh toán tiền mặt thường được áp dụng cho các hóa đơn có giá trị nhỏ, chủ yếu đối với khách hàng cá nhân hoặc các đơn vị mua hàng không thường xuyên. Bên cạnh ưu điểm về tính nhanh chóng, đơn giản và thuận tiện, hình thức này còn giúp khách hàng dễ dàng hoàn tất giao dịch ngay tại chỗ mà không cần thực hiện các thủ tục ngân hàng. Tuy nhiên, để đảm bảo minh bạch và tuân thủ quy định tài chính, mọi khoản thanh toán bằng tiền mặt đều được công ty lập hóa đơn, chứng từ đầy đủ, ghi nhận kịp thời vào sổ sách kế toán. Việc duy trì phương thức thanh toán này góp phần nâng cao chất lượng phục vụ, tạo sự linh

hoạt trong giao dịch và đáp ứng tốt nhu cầu đa dạng của khách hàng.

2.2.3.2. Thanh toán trả chậm

Phương thức thanh toán trả chậm được áp dụng linh hoạt nhằm hỗ trợ khách hàng trong việc chủ động nguồn vốn, đồng thời góp phần duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài và ổn định. Hình thức này bao gồm hai dạng chủ yếu là bán chịu (cho nợ) và thanh toán bù trừ công nợ.

Với hình thức bán chịu, công ty cho phép khách hàng thanh toán trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận được quy định rõ trong hợp đồng kinh tế. Phương thức này thường áp dụng đối với các khách hàng thân thiết, có uy tín và lịch sử thanh toán đúng hạn, qua đó vừa tạo điều kiện thuận lợi cho đối tác trong hoạt động kinh doanh, vừa thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa và mở rộng thị trường.

Bên cạnh đó, hình thức thanh toán bù trừ công nợ được áp dụng đối với các đối tác có quan hệ mua bán hai chiều với công ty, tức vừa là khách hàng vừa là nhà cung cấp. Khi phát sinh các khoản phải thu và phải trả, hai bên sẽ tiến hành đối chiếu và cân trừ công nợ theo nguyên tắc minh bạch và thống nhất. Trường hợp có chênh lệch sau khi bù trừ hoặc đến hạn thanh toán theo thỏa thuận, công ty sẽ thực hiện thu hồi phần công nợ còn lại. Việc áp dụng phương thức thanh toán trả chậm một cách hợp lý không chỉ giúp tăng tính linh hoạt trong giao dịch mà còn góp phần nâng cao hiệu quả quản lý công nợ và đảm bảo sự ổn định tài chính cho doanh nghiệp.

2.2.3.3. Thanh toán qua ngân hàng

Tại Nguyệt Phong Lan, thanh toán qua ngân hàng là phương thức được sử dụng phổ biến và được công ty khuyến khích áp dụng trong các giao dịch mua bán hàng hóa. Hình thức này được thực hiện thông qua việc khách hàng chuyển tiền từ tài khoản của mình vào tài khoản ngân hàng của công ty theo thông tin đã thỏa thuận trong hợp đồng hoặc trên hóa đơn thanh toán.

Phương thức thanh toán qua ngân hàng thường được áp dụng đối với các đơn hàng có giá trị lớn, khách hàng doanh nghiệp hoặc các giao dịch phát sinh ở

khoảng cách địa lý xa. Ưu điểm nổi bật của hình thức này là tính an toàn, minh bạch và nhanh chóng, giúp hạn chế rủi ro liên quan đến tiền mặt, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm soát, đối chiếu và quản lý dòng tiền của công ty. Sau khi nhận được thông báo chuyển tiền từ ngân hàng, công ty sẽ tiến hành xác nhận thanh toán và hoàn tất các thủ tục giao hàng theo quy định. Việc áp dụng rộng rãi phương thức thanh toán qua ngân hàng không chỉ nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động kinh doanh mà còn góp phần đảm bảo an toàn tài chính và tăng cường sự tin cậy giữa công ty và khách hàng.

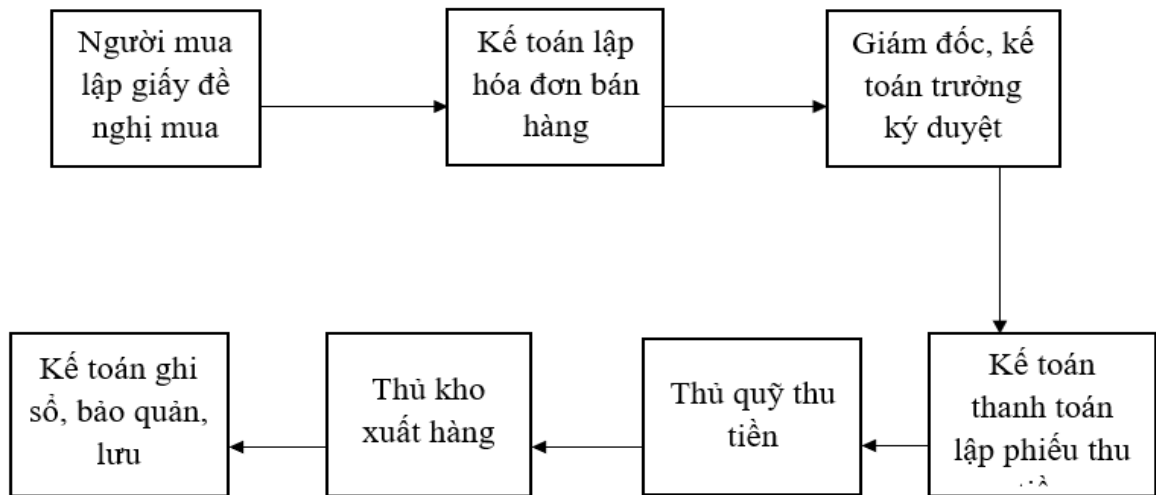
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

2.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng

2.3.1.1. Nội dung kế toán doanh thu bán hàng

Tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, doanh thu từ hoạt động bán hàng hóa là nguồn thu chủ yếu, giữ vai trò then chốt trong tổng doanh thu của doanh nghiệp. Khoản doanh thu này phát sinh từ việc tiêu thụ các sản phẩm kinh doanh của công ty, chủ yếu là máy tính, linh kiện và thiết bị văn phòng tin học phục vụ nhu cầu làm việc, học tập và ứng dụng công nghệ của khách hàng.

Để đảm bảo hoạt động bán hàng diễn ra hiệu quả và minh bạch, công ty đã xây dựng quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng theo trình tự chặt chẽ, từ khâu tiếp nhận đơn hàng, lập chứng từ, giao nhận hàng hóa đến ghi nhận doanh thu và thanh toán. Quy trình này được thể hiện cụ thể qua sơ đồ sau:



(Nguồn: Phòng Kế toán)

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

Quy trình luân chuyển chứng từ bán hàng được thực hiện như sau: Khi khách hàng gửi đề nghị mua hàng hoặc đơn đặt hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ tiến hành soạn thảo hợp đồng kinh tế để làm căn cứ pháp lý cho giao dịch giữa hai bên. Sau đó, kế toán lập hóa đơn bán hàng và trình Giám đốc hoặc Kế toán trưởng ký duyệt.

Trong trường hợp khách hàng thanh toán ngay, kế toán công nợ sẽ lập phiếu thu gồm 2 liên. Sau khi phiếu thu được ký duyệt, kế toán bán hàng tiến hành thu tiền, đồng thời thủ kho thực hiện xuất hàng giao cho khách. Liên thứ nhất được kế toán bán hàng lưu kèm chứng từ gốc tại quyển, liên thứ hai giao cho khách hàng. Căn cứ vào hóa đơn GTGT đã lập, kế toán tổng hợp ghi nhận số liệu vào sổ nhật ký chung, sổ cái và sổ chi tiết doanh thu tài khoản 511.

Đối với trường hợp khách hàng chưa thanh toán, kế toán ghi nhận khoản phải thu vào tài khoản 131. Khi nhận được giấy báo Có của ngân hàng về số tiền khách hàng chuyển thanh toán, kế toán cập nhật số liệu vào sổ nhật ký chung và sổ cái tài khoản 511, đồng thời ghi giảm khoản phải thu khách hàng, kèm theo chứng từ gốc để lưu trữ. Cuối năm, kế toán tiến hành đối chiếu số liệu trên sổ cái tài khoản 511 và sử dụng để lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Về phương thức thanh toán, công ty chấp nhận nhiều hình thức khác nhau

nhu thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản theo thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng của công ty được thực hiện theo quy định: do sản phẩm thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ nên doanh thu được ghi nhận là giá bán chưa bao gồm thuế GTGT. Doanh thu được xác định dựa trên số lượng hàng bán và đơn giá đã được hai bên thống nhất trong hợp đồng kinh tế hoặc đơn đặt hàng.

Công thức:

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

2.3.1.2. Chứng từ kế toán

Chứng từ sử dụng:

Các loại chứng từ công ty sử dụng gồm:

- Hợp đồng bán hàng
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng kê bán lẻ hàng hóa
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ thanh toán : Phiếu thu, giấy báo có,...

2.3.1.3. 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

2.3.1.4. Quy trình ghi sổ

- Trích dẫn :
- + Ngày 02/01/2026, công ty xuất bán 01 chiếc Laptop Dell Inspiron 3530

71043887 (Intel Core i5-1334U, RAM 8GB, SSD 512GB, Intel UHD, màn hình 15.6 inch FHD, Win 11, Office, màu đen) cho khách lẻ, giá bán chưa thuế là 15.000.000 đồng, thuế GTGT 8%. Khách hàng chưa thanh toán.

+ Ngày 12/01/2026, công ty xuất bán 20 chiếc máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT i5 13420/ 16GB/512GB/ 23.8 Full HD/ Bàn phím/ Chuột/ Win 11 cho công ty TNHH Thành Tiến, giá bán chưa thuế là 18.000.000 đồng, thuế GTGT 8%. Công ty chưa thanh toán.

+ Ngày 26/01/2026, công ty xuất bán 1 chiếc máy ép Plastic Kansai ks-320 cho khách lẻ, giá bán chưa thuế là 950.000 đồng, thuế GTGT 8%. Khách hàng chưa thanh toán.

Biểu 2.1. Đơn đặt hàng của khách lẻ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 068

Căn cứ theo hợp đồng số: 048/2026/HĐMB-NPL đã ký ngày 02 tháng 01 năm 2026 Căn cứ nhu cầu mua sắm máy tính phục vụ hoạt động của khách hàng

Đặt hàng với chủng loại và số lượng hàng như sau:

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Laptop Dell Inspiron 3530 71043887	1	15.000.000	15.000.000	
Tổng cộng		1	15.000.000	15.000.000	
Bằng chữ		Mười lăm triệu đồng chẵn			

Phương thức thanh toán: Thanh toán 100% tiền hàng vào lần sau

Phương thức giao nhận hàng:

Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 02/01/2026

Ninh Bình, ngày 02 tháng 01 năm 2026

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.2. Đơn đặt hàng của Công ty

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 088

Căn cứ theo hợp đồng số: 108/2026/HĐMB-NPL đã ký ngày 12 tháng 01 năm 2026 Căn cứ nhu cầu mua sắm máy tính phục vụ hoạt động của Công ty TNHH Thành Tiến

Đặt hàng với chủng loại và số lượng hàng như sau:

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT i5	20	18.000.000	360.000.000	
Tổng cộng		20	18.000.000	360.000.000	
Bằng chữ		Ba trăm sáu mươi triệu đồng chẵn			

Phương thức thanh toán: Thanh toán 100% tiền hàng vào lần sau

Phương thức giao nhận hàng:

Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 12/01/2026

Ninh Bình, ngày 12 tháng 01 năm 2026

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.3. Đơn đặt hàng của khách lẻ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG

Số: 099

Căn cứ theo hợp đồng số: 126/2026/HĐMB-NPL đã ký ngày 26 tháng 01 năm 2026 Căn cứ nhu cầu mua sắm máy tính phục vụ hoạt động của Công ty TNHH Thành Tiến

Đặt hàng với chủng loại và số lượng hàng như sau:

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Máy ép Plastic Kansai ks-320	1	950.000	950.000	
Tổng cộng		1	950.000	950.000	
Bằng chữ		Chín trăm năm mươi nghìn đồng chẵn			

Phương thức thanh toán: Thanh toán 100% tiền hàng vào lần sau

Phương thức giao nhận hàng:

Chứng từ giao nhận được thể hiện bằng hóa đơn GTGT

Đề nghị cấp hàng từ ngày: 26/01/2026

Ninh Bình, ngày 26 tháng 01 năm 2026

Xác nhận của người mua

Xác nhận của người bán

Biểu 2.4. Hóa đơn giá trị gia tăng

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Ký hiệu (Serial): 1C26MT Số (No): 00026 (VAT INVOICE) Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display) Ngày (date) 02 tháng (month) 01 năm (year) 2026						
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN Mã số thuế (Tax code): 2700669424 Địa chỉ (Address): 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Điện thoại (Tel): 02293632222 Số Tài khoản (AC No):						
Họ tên người mua hàng (Customers name): Dương Thị Linh Tên đơn vị (Company's name): Mã số thuế (Tax code): Địa chỉ (Address): 11 Nguyễn Lương Bằng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (AC No): Ngân hàng (Bank): Hình thức thanh toán (Payment method): Chưa thanh toán						
STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)	
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5	
1	Laptop Dell Inspiron 3530 71043887	Chiếc	01	15.000.000	15.000.000	
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%		Cộng tiền hàng (Total amount)			15.000.000	
		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			1.200.000	
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					16.200.000	
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Mười sáu triệu hai trăm nghìn đồng chẵn.						
Người mua hàng (Buyer) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)				Người bán hàng (Seller) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)		
				Được ký bởi CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN Ngày ký: 02/01/2026		

Biểu 2.5. Hóa đơn giá trị gia tăng

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Ký hiệu (Serial): 1C26MT Số (No): 00048				
(VAT INVOICE) Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display) Ngày (date) 12 tháng (month) 01 năm (year) 2026						
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN Mã số thuế (Tax code): 2700669424 Địa chỉ (Address): 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Điện thoại (Tel): 02293632222 Số Tài khoản (AC No):						
Họ tên người mua hàng (Customers name): Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN Mã số thuế (Tax code): Địa chỉ (Address): 22 Hoàng Quốc Việt, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (AC No): Ngân hàng (Bank): Hình thức thanh toán (Payment method): Chưa thanh toán						
	STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
	1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
	1	Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT	Chiếc	20	18.000.000	360.000.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%			Cộng tiền hàng (Total amount)		360.000.000	
			Tiền thuế GTGT (VAT amount)		28.800.000	
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					388.800.000	
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Ba trăm tám mươi tám triệu tám trăm nghìn đồng chẵn.						
Người mua hàng (Buyer) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)				Người bán hàng (Seller) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)		
				Được ký bởi CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN Ngày ký: 12/01/2026		

Biểu 2.6. Hóa đơn giá trị gia tăng

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Ký hiệu (Serial): 1C26MI Số (No): 00068 (VAT INVOICE) Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display) Ngày (date) 26 tháng (month) 01 năm (year) 2026					
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN Mã số thuế (Tax code): 2700669424 Địa chỉ (Address): 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Điện thoại (Tel): 02293632222 Số Tài khoản (AC No):					
Họ tên người mua hàng (Customers name): Trần An Hòa Tên đơn vị (Company's name): Mã số thuế (Tax code): Địa chỉ (Address): 38 Lý Thái Tổ, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (AC No): Ngân hàng (Bank): Hình thức thanh toán (Payment method): Chưa thanh toán					
STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Máy ép Plastic Kansai ks-320	Chiếc	1	950.000	950.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%		Cộng tiền hàng (Total amount)			950.000
		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			76.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					1.026.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Một triệu không trăm hai mươi sáu nghìn đồng chẵn					
Người mua hàng (Buyer) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)		
			Được ký bởi CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN Ngày ký: 26/01/2026		

Biểu 2.7. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thắng, Phường Hoa Lư

Mẫu số S16-DNN
(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của
Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tài khoản: 511

Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư): Laptop Dell Inspiron 3530 71043887
Tháng 01 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, chiết khấu thương mại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
...		...		...	...	...	...	...	...
02/01		02/01	Bán Laptop Dell cho khách lẻ	131	1	15.000.000	15.000.000		
...		...		...	...	...	...		
13/01		13/01	Bán Laptop Dell cho Công ty TNHH Hoa Hồng	112	8	15.000.000	120.000.000		
...		...	...	...	...	...	...	...	...
25/01		25/01	Bán Laptop Dell cho Công ty TNHH Anh Dương	112	10	15.000.000	150.000.000		
...		...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng		35	15.000.000	525.000.000	0	0
			Doanh thu thuần				525.000.000		
			Giá vốn hàng bán		35	13.600.000	476.000.000		
			Lãi gộp				49.000.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.8. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư					Mẫu số S16-DNN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tài khoản: 511 Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư): Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT Tháng 01 năm 2026 <i>Đơn vị tính: Đồng</i>									
Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, chiết khấu thương mại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
...		...		...	...	...	...	...	
12/01		12/01	Bán máy tính để bàn cho Công ty TNHH Thành Tiến	131	20	18.000.000	360.000.000		
13/01		13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 01 máy tính	131	01			1.440.000	18.000.000
...		...	...	...	...	...	...	...	...
31/1		31/1	Bán máy tính cho Công ty TNHH Nhật Quang	112	10	18.000.000	180.000.000		
			Cộng		95	18.000.000	1.710.000.000	1.440.000	18.000.000
			Doanh thu thuần				1.690.560.000		
			Giá vốn hàng bán		94	16.500.000	1.551.000.000		
			Lãi gộp				139.560.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.9. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư

Mẫu số S16-DNN
(Ban hành theo Thông tư số
133/2016/TT-BTC ngày
26/8/2016 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tài khoản: 511

Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư): Máy ép Plastic Kansai ks-320
Tháng 01 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, chiết khấu thương mại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
...		...	...		...	...	...		
16/01		16/01	Bán máy ép plastic cho Công ty TNHH Bích Ngọc	112	10	950.000	9.500.000		
17/01		17/01	Bán máy ép plastic cho Công ty Mai Hoa	112	5	950.000	4.750.000		
...		...	...	...	...	...	...	...	...
26/01		26/01	Bán máy ép Plastic cho khách lẻ	131	1	950.000	950.000		
			Cộng		53	950.000	50.350.000	0	0
			Doanh thu thuần				50.350.000		
			Giá vốn hàng bán				43.460.000		
			Lãi gộp				6.890.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.10. Bảng tổng hợp doanh thu

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU

Tháng 01/2026

STT	Chủng loại	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Các khoản giảm trừ
1	Laptop Dell Inspiron 3530 71043887	35	15.000.000	525.000.000	0
2	Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT	95	18.000.000	1.710.000.000	19.440.000
3	Máy ép Plastic Kansai ks-320	53	950.000	50.350.000	0
...	...	...	...	...	
	Tổng			19.945.820.000	105.780.000

Ninh Bình, ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Biểu 2.11. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Mẫu số S03a-DNN

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

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thắng, Ph.Hoa Lư

(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 01/2026

Đơn vị tính: Đồng

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi Sổ Cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số trang trước chuyển sang					
...		...						
02/01	HĐ00026	02/01	Bán Laptop Dell Inspiron 3530 71043887 cho khách lẻ			131	16.200.000	
						511		15.000.000
						3331		1.200.000
02/01	P XK05	02/01	Giá vốn hàng bán Laptop Dell Inspiron 3530 71043887			632	13.600.000	
						156		13.600.000
...	...	...						
12/01	HĐ00048	12/01	Bán máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT cho Công ty TNHH Thành Tiến			131	388.800.000	
						511		360.000.000
						3331		28.800.000
12/01	P XK16	12/01	Giá vốn hàng bán máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT			632	330.000.000	
						156		330.000.000
13/01	HĐ00050	13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 1 máy tính không đạt yêu cầu			511	18.000.000	
						3331	1.440.000	

						131		19.440.000
13/01	PNK18	13/01	Giá vốn hàng bán nhập lại máy tính để bàn			156	16.500.000	
						632		16.500.000
...	...							
31/01	PKT90	31/01	Tiền lương phải trả của công nhân viên			642	890.676.200	
						334		890.676.200
31/01	PKT91	31/01	Trích khấu hao tài sản cố định tháng 1			642	98.872.231	
						214		98.872.231
31/01	PKT92	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần			511	19.840.040.000	
						911		19.840.040.000
31/01	PKT93	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911	18.384.790.000	
						632		18.384.790.000
...	...	...	...					
			Cộng chuyển sang trang sau				74.412.923.000	74.412.923.000

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

- Ngày mở sổ:...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.12. Sổ cái

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan				Mẫu số S03b-DNN				
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Ph.Hoa Lư				(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)				
(TRÍCH) SỔ CÁI (Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung) Tháng 01 năm 2026 Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ Số hiệu: 511								
Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu tháng					
			Số phát sinh trong tháng					
02/01	HĐ00026	02/01	Bán Laptop Dell Inspiron 3530 71043887 cho khách lẻ			131		15.000.000
12/01	HĐ00046	12/01	Bán máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT cho công ty TNHH Thành Tiến			131		360.000.000
13/01	HĐ00050	13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 01 máy tính			131	18.000.000	
...	...	...						
26/01	HĐ00068	26/01	Bán máy ép Plastic Kansai ks-320			131		950.000
31/01	PKT92	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần			911	19.840.040.000	
			Cộng số phát sinh tháng				19.960.630.000	19.960.630.000
			Số dư cuối tháng					
			Cộng lũy kế từ đầu quý					

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

- Ngày mở sổ:...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

2.3.2.1. Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu

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

Tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh chủ yếu là hàng bán bị trả lại. Các khoản chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán hầu như ít phát sinh. Nguyên nhân là do công ty chủ yếu kinh doanh theo mức giá đã được thỏa thuận rõ ràng trong hợp đồng hoặc theo bảng giá niêm yết ổn định, hạn chế các trường hợp điều chỉnh giá sau bán. Khi các khoản này phát sinh, kế toán thực hiện hạch toán ghi Nợ TK 511.

2.3.2.2. Chứng từ kế toán

❖ Chứng từ sử dụng

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Bảng kê hóa đơn bán lẻ hàng hóa, dịch vụ
- Bảng chứng từ khác liên quan đến nghiệp vụ bán hàng.

Thủ tục kế toán

- Căn cứ vào lệnh xuất kho và đề nghị xuất hàng, thủ kho tiến hành xuất hàng và lập Phiếu xuất kho, ghi đầy đủ các thông tin cần thiết và ký xác nhận theo quy định.

- Sau khi bàn giao hàng cho khách, kế toán lập Hóa đơn bán hàng và cập nhật nghiệp vụ vào phần mềm kế toán ngay trong ngày. Dữ liệu được nhập theo mã hàng hóa, hệ thống sẽ tự động hiển thị thông tin tồn kho, đơn giá nhập – xuất và tính giá vốn hàng bán khi chứng từ được lưu.

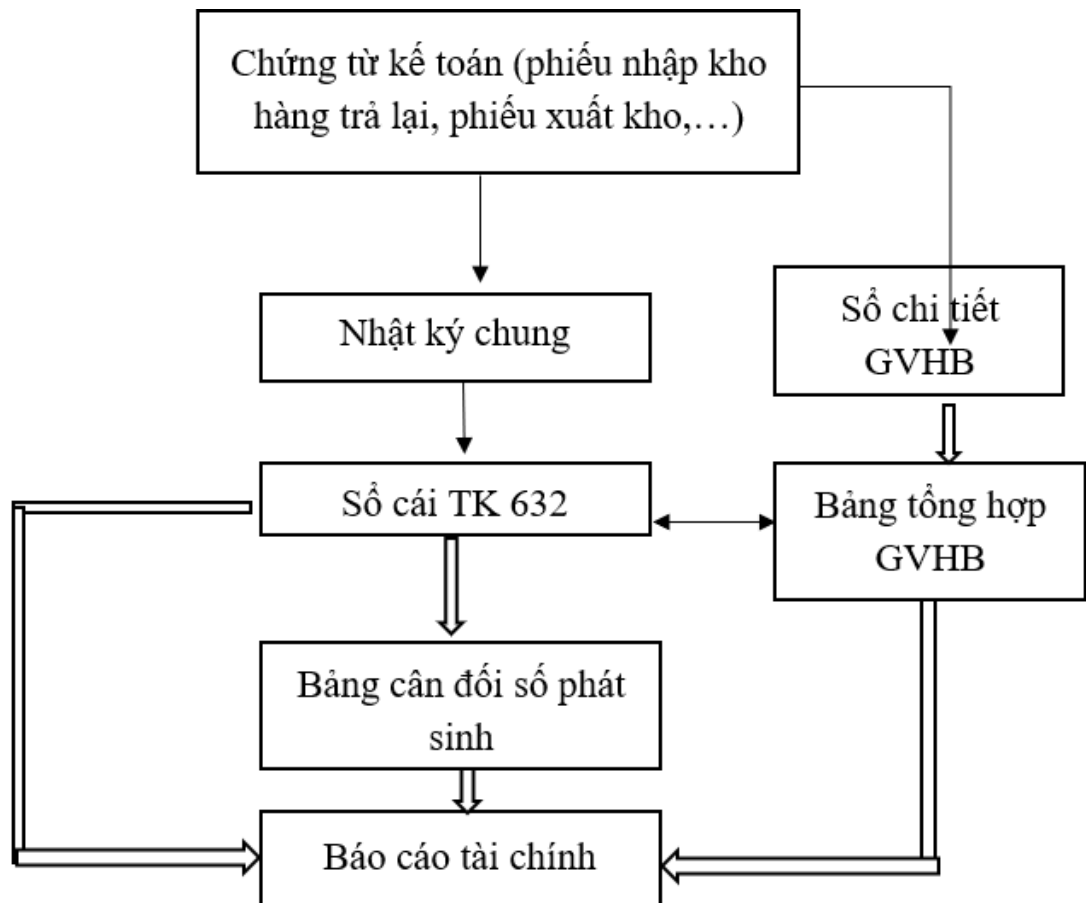
- Trong quá trình hoạt động, kế toán thường xuyên đối chiếu số liệu trên sổ sách với thực tế. Trường hợp phát sinh chênh lệch, doanh nghiệp lập biên bản kiểm kê và thực hiện điều chỉnh kịp thời theo quy định.

2.3.2.3. Tài khoản sử dụng

- Tài khoản sử dụng : Bên Nợ TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

2.3.2.4. Quy trình ghi sổ

Quy trình ghi sổ các khoản giảm trừ doanh thu như sau:



Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán

Ghi chú:

Ghi hàng ngày: _____→

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ: _____→

Đối chiếu, kiểm tra: _____↔

Trích dẫn: Ngày 12/01/2026, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan bán cho Công ty TNHH Thành Tiến 20 chiếc máy tính để bàn giá bán 18.000.000 đồng (thuế GTGT 8%). Tuy nhiên, sau quá trình kiểm tra, Công ty TNHH Thành Tiến

yêu cầu trả lại 1 chiếc do không đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật theo thỏa thuận nên yêu cầu trả lại. Hai bên đã tiến hành lập biên bản thỏa thuận về việc trả lại hàng. Công ty nhận lại được hàng trả bán và trừ vào số tiền hàng chưa thanh toán của Công ty TNHH Thành Tiến. Sau khi lập biên bản trả lại hàng, Công ty TNHH Thành Tiến lập hóa đơn GTGT trả lại hàng bán ngày 13/01/2026.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN THỎA THUẬN TRẢ LẠI HÀNG HÓA

(Số: 01/2026/BBTLH-NPL)

- Căn cứ vào hợp đồng kinh tế số 02/2026/HĐKT-NPL ký ngày 02/01/2026
- Căn cứ vào Nghị định 70/2025/NĐ-CP Ngày 20/3/2025 Và Nghị định 123/2020/NĐ-CP ngày 19 tháng 10 năm 2020 quy định về hoá đơn, chứng từ;

Hôm nay, ngày 07 tháng 01 năm 2026 hai bên chúng tôi gồm có:

Đơn vị bán hàng: CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN

Mã số thuế : 2700669424

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, phường Hoa Lư

Đại diện: Ông Lã Anh Tuấn

Chức vụ: Giám đốc

Đơn vị mua hàng: CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN

Mã số thuế: 2700277554

Địa chỉ: 22 Hoàng Quốc Việt, phường Hoa Lư

Đại diện: Bà Bùi Thị Loan

Chức vụ: Giám đốc

Sau khi kiểm tra lô hàng gồm 20 chiếc máy tính để bàn ngày 12/01/2026, bên mua phát hiện 01 chiếc không đảm bảo chất lượng (lỗi phần mềm), nên yêu cầu trả lại. Cụ thể:

Đơn vị tính: Đồng

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT	Chiếc	1	18.000.000	18.000.000
Cộng tiền hàng hóa					18.000.000
Thuế GTGT (8%)					1.440.000
TỔNG CỘNG TIỀN THANH TOÁN					19.440.000
Tổng giá thanh toán của hàng trả lại ghi bằng chữ:			Số tiền viết bằng chữ(Amount in words): <i>Mười chín triệu bốn trăm bốn mươi nghìn đồng chẵn./.</i>		

Biên bản này xác nhận rằng Bên B nhất trí trả lại hàng và Bên A nhất trí nhận lại số hàng trên. Bên B có trách nhiệm xuất trả lại hóa đơn cho Bên A số hàng đã nêu trên. Biên bản được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ 02 bản, các bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

(Ký điện tử/ ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

(Ký điện tử/ ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.13. Hóa đơn GTGT hàng bán bị trả lại

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Ký hiệu (Serial): 1B26MI Số (No): 00030 (VAT INVOICE) Bản thể hiện của hóa đơn điện tử (Electronic invoice display) Ngày (date) 03 tháng (month) 01 năm (year) 2026					
Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN Mã số thuế (Tax code): 2700277554 Địa chỉ (Address): 22 Hoàng Quốc Việt, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Điện thoại (Tel): 02293632222 Số Tài khoản (AC No):					
Họ tên người mua hàng (Customers name): Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN Mã số thuế (Tax code): 2700669424 Địa chỉ (Address): 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình Số Tài khoản (AC No): Ngân hàng (Bank): Hình thức thanh toán (Payment method): Giảm trừ công nợ Người mua trả lại hàng không đảm bảo chất lượng ngày 03 tháng 01 năm 2026:					
STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5
1	Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT	Chiếc	1	18.000.000	18.000.000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 8%		Cộng tiền hàng (Total amount)			18.000.000
		Tiền thuế GTGT (VAT amount)			1.440.000
TỔNG TIỀN THANH TOÁN (Total payment)					19.440.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Mười chín triệu bốn trăm bốn mươi nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng (Buyer) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)			Người bán hàng (Seller) (Ký, ghi rõ họ tên) (Sign, full name)		
			Được ký bởi CÔNG TY TNHH THÀNH TIẾN Ngày ký: 03/01/2026		

Biểu 2.14. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư					Mẫu số S16-DNN (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)				
SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG Tài khoản: 511 Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư): Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT Tháng 01 năm 2026									
Đơn vị tính: Đồng									
Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Trả lại, chiết khấu thương mại
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
...		...		...	...	...	...	...	
12/01		12/01	Bán máy tính để bàn cho Công ty TNHH Thành Tiến	131	20	18.000.000	360.000.000		
13/01		13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 01 máy tính	131	01			1.440.000	18.000.000
...		...	...	...	...	...	...	...	...
31/1		31/1	Bán máy tính cho Công ty TNHH Nhật Quang	112	10	18.000.000	180.000.000		
			Cộng		95	18.000.000	1.710.000.000	1.440.000	18.000.000
			Doanh thu thuần				1.690.560.000		
			Giá vốn hàng bán		94	16.500.000	1.551.000.000		
			Lãi gộp				139.560.000		

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.15. Sổ cái

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Mẫu số S03b-DNN

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

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Ph.Hoa Lư

(TRÍCH) SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2026

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Số hiệu: 511

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
02/01	HĐ00026	02/01	Bán Laptop Dell Inspiron 3530 71043887 cho khách lẻ			131		15.000.000
12/01	HĐ00046	12/01	Bán máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT cho công ty TNHH Thành Tiến			131		360.000.000
13/01	HĐ00050	13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 01 máy tính			131	18.000.000	
...	...	...						
26/01	HĐ00068	26/01	Bán máy ép Plastic Kansai ks-320			131		950.000
31/01	PKT92	31/01	Kết chuyển doanh thu thuần			911	19.840.040.000	
			Cộng số phát sinh tháng				19.960.630.000	19.960.630.000
			Số dư cuối tháng					
			Cộng lũy kế từ đầu quý					

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

- Ngày mở sổ:...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.16. Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Mẫu số S03a-DNN

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

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Ph.Hoa Lư

(TRÍCH) SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 01/2026

Đơn vị tính: Đồng

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi Sổ Cái	STT đồng	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số trang trước chuyển sang					
...		...						
12/01	HĐ00048	12/01	Bán máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT cho Công ty TNHH Thành Tiến			131	388.800.000	
						511		360.000.000
						3331		28.800.000
12/01	P XK16	12/01	Giá vốn hàng bán máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT			632	330.000.000	
						156		330.000.000
13/01	HĐ00050	13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 1 máy tính không đạt yêu cầu			511	18.000.000	
						3331	1.440.000	
						131		19.440.000
13/01	P NK18	13/01	Giá vốn hàng bán nhập lại máy tính để bàn			156	16.500.000	
						632		16.500.000
...	...	..	...					

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

- Ngày mở sổ:...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

2.3.3.1. Nội dung về giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng hóa chỉ được ghi nhận tại thời điểm hàng hóa được xác định là đã tiêu thụ, qua đó đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí trong kế toán. Đây là một yếu tố chi phí trọng yếu, có ảnh hưởng trực tiếp đến việc xác định chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tại công ty, giá vốn hàng hóa, thành phẩm xuất kho được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền, góp phần đảm bảo tính nhất quán, khách quan và phù hợp với đặc điểm luân chuyển hàng hóa.

Sau khi hoàn tất quá trình giao nhận, bộ phận kế toán tiến hành ghi nhận và cập nhật chi tiết các nghiệp vụ nhập – xuất theo từng danh điểm hàng hóa, bao gồm các thông tin như mã kho, mã vật tư,... Việc tổ chức hạch toán theo hướng chi tiết hóa này không chỉ giúp nâng cao hiệu quả quản lý hàng tồn kho mà còn hỗ trợ kiểm soát chặt chẽ biến động về số lượng và giá trị hàng hóa trong kỳ.

Ngoài ra, công ty cần chú trọng tăng cường công tác kiểm tra, đối chiếu giữa số liệu kế toán và thực tế tồn kho nhằm kịp thời phát hiện, xử lý các sai lệch phát sinh. Điều này góp phần hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán, đồng thời nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong công tác quản trị doanh nghiệp.

2.3.3.2. Chứng từ kế toán

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Bảng kê hóa đơn bán lẻ hàng hóa, dịch vụ
- Bảng chứng từ khác liên quan đến nghiệp vụ bán hàng
- ...

Thủ tục kế toán

Khi nhận được lệnh xuất kho kèm theo đề nghị xuất hàng, thủ kho tiến hành kiểm tra và thực hiện xuất hàng theo quy định, đồng thời lập phiếu xuất kho với đầy đủ các thông tin cần thiết. Chứng từ được ký xác nhận bởi các bộ phận liên quan nhằm đảm bảo tính hợp lệ và kiểm soát nội bộ.

Sau khi hoàn tất việc bàn giao hàng hóa, kế toán lập hóa đơn bán hàng giao cho khách. Đồng thời, các nghiệp vụ phát sinh được cập nhật kịp thời vào phần mềm kế toán trong ngày. Dữ liệu được nhập theo mã hàng hóa, hệ thống sẽ tự động hiển thị các thông tin liên quan như tồn kho, đơn giá nhập - xuất,... giúp kế toán lựa chọn, kiểm tra và ghi nhận chính xác. Trên cơ sở đó, phần mềm tự động xác định giá vốn hàng bán, đảm bảo tính chính xác và nhất quán trong hạch toán.

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, công tác đối chiếu giữa số liệu kế toán và thực tế tồn kho được thực hiện thường xuyên. Trường hợp phát sinh chênh lệch, doanh nghiệp tiến hành lập biên bản kiểm kê, xác định nguyên nhân và thực hiện điều chỉnh kịp thời, góp phần nâng cao độ tin cậy của thông tin kế toán.

2.3.3.3. Tài khoản sử dụng

- TK 632: Giá vốn hàng bán

2.3.3.4. Quy trình ghi sổ

- Trích 1 sổ nghiệp vụ của Công ty tháng 01 năm 2026 :
 - + Trích từ hóa đơn số 00026 ngày 02/01/2026 và hóa đơn số 00048 ngày 12/01/2026, kế toán tiến hành viết phiếu xuất kho, trên phiếu xuất kho có ghi đầy đủ chữ ký xác nhận của người lập, người nhận, thủ kho, kế toán trưởng, giám đốc.
 - + Ngày 26/01/2026, 1 sổ nghiệp vụ bán lẻ

	Giá gốc hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ
Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ =	
	Số lượng hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ

$$\begin{aligned} \text{Laptop} &= \frac{13.400.000 * 100 + 13.900.000 * 80 + 13.600.000 * 100}{100 + 80 + 100} \\ \text{Dell Inspiron 3530} &= 13.600.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Máy tính để bàn} &= \frac{16.800.000 * 150 + 16.600.000 * 100 + 16.200 * 200}{150 + 100 + 200} \\ &= 16.500.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Máy ép Plastic ks 320} &= \frac{900.000 * 100 + 800.000 * 200 + 780.000 * 100}{100 + 200 + 100} \\ &= 820.000 \end{aligned}$$

Biểu 2.17. Phiếu xuất kho 05**Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan****Mẫu số 01-VT****Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Ph.Hoa Lư****(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC****ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)****PHIẾU XUẤT KHO***Ngày 02 tháng 01 năm 2026***Số : 05**

- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Quỳnh
- Địa chỉ (bộ phận):
- Lý do xuất kho: Bán hàng
- Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Laptop Dell Inspiron 3530 71043887		Chiếc	1	1	13.600.000	13.600.000
	Cộng	X	x	x	x	x	13.600.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): **Mười ba triệu sáu trăm nghìn đồng chẵn.**

- Số chứng từ gốc kèm theo:.....

Ngày 02 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu
(đã ký)

Người nhận hàng
(đã ký)

Thủ kho
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.18. Phiếu xuất kho 16**Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan****Mẫu số 01-VT****Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư****(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)****PHIẾU XUẤT KHO***Ngày 12 tháng 01 năm 2026***Số : 16**

- Họ và tên người nhận hàng: Trần Thị Chinh
- Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Thành Tiến
- Lý do xuất kho: Bán hàng
- Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT		Chiếc	20	20	16.500.000	330.000.000
	Cộng	X	x	x	x	x	330.000.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): **Ba trăm ba mươi triệu đồng chẵn.**

- Số chứng từ gốc kèm theo:.....

*Ngày 12 tháng 01 năm 2026***Người lập phiếu**
(đã ký)**Người nhận hàng**
(đã ký)**Thủ kho**
(đã ký)**Kế toán trưởng**
(đã ký)

Biểu 2.19. Phiếu xuất kho 36

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan Mẫu số 01-VT
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/BTC
ngày 26/08/2016 của Bộ tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 26 tháng 01 năm 2026

Số : 36

- Họ và tên người nhận hàng: Hoàng Văn Tuấn
- Địa chỉ (bộ phận):
- Lý do xuất kho: Bán hàng
- Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, DC, SP, HH	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Máy ép Plastic Kansai ks-320		Chiếc	1	1	820.000	820.000
	Cộng	X	x	x	x	x	820.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): **Tám trăm hai mươi nghìn đồng chẵn.**

- Số chứng từ gốc kèm theo:

Ngày 26 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu
(đã ký)

Người nhận hàng
(đã ký)

Thủ kho
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Biểu 2.20. Sổ cái

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Mẫu số S03b-DNN

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

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Ph.Hoa Lư

(TRÍCH) SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2026

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

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 tháng					
			Số phát sinh trong tháng					
02/01	PXK05	02/01	Xuất kho bán Laptop Dell Inspiron 3530 71043887			156	13.600.000	
12/01	HĐ00046	12/01	Xuất kho bán máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT cho công ty TNHH Thành Tiến			156	330.000.000	
13/01	HĐ00050	13/01	Nhập lại 01 máy tính Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 01 máy tính			156		16.500.000
...	...	...						
26/01	HĐ00068	26/01	Xuất kho bán máy ép Plastic Kansai ks-320			156	820.000.000	
31/01	PKT92	31/01	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911		18.384.790.000
			Cộng số phát sinh tháng				19.760.250.000	19.760.250.000
			Số dư cuối tháng					
			Cộng lũy kế từ đầu quý					

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

- Ngày mở sổ:...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.21. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan					Mẫu số S19 - DNN			
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Ph. Hoa Lư (Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)								
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2026 Tài khoản: 632 Đối tượng: Laptop Dell Inspiron 3530 71043887								
<i>Đơn vị tính: Đồng</i>								
Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
02/01	PXK05	02/01	Xuất kho bán cho khách lẻ	156	13.600.000			
...	...	...	...					
13/01	...	13/01	Xuất kho bán cho Công ty TNHH Hoa Hồng	156	108.600.000	...	...	...
....	...	...						
31/1	PKT93	31/1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		476.000.000		
			Cộng số phát sinh	x	476.000.000	476.000.000	x	x
			Số dư cuối kỳ	x			x	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.22. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan					Mẫu số S19 - DNN			
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2026 Tài khoản: 632 Đối tượng: Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT								
<i>Đơn vị tính: Đồng</i>								
Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/01	PXK16	12/01	Xuất kho bán cho Công ty TNHH Thành Tiến	156	330.000.000			
12/01	PNK10	12/01	Nhập kho 1 máy tính Công ty TNHH Thành Tiến trả lại	156		16.500.000		
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/01	PKT93	31/1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		1.567.500.000		
			Cộng số phát sinh		1.567.500.000	1.567.500.000	x	x
			Số dư cuối kỳ	x			x	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu <i>(đã ký)</i>	Kế toán trưởng <i>(đã ký)</i>	Người đại diện theo pháp luật <i>(đã ký)</i>
---	---	--

Biểu 2.23. Sổ chi tiết giá vốn hàng bán

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan					Mẫu số S19 - DNN			
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC Ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN Tháng 01/2026 Tài khoản: 632 Đối tượng: Máy ép Plastic Kansai ks-320								
<i>Đơn vị tính: đồng</i>								
Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	N ợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			Số dư đầu kỳ					
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
16/01	PXK20	16/01	Xuất kho bán cho Công ty TNHH Bích Ngọc	156	8.200.000			
17/01	PXK22	17/01	Xuất kho bán cho Công ty TNHH Mai Hoa	156	4.100.000			
26/1	PXK36	26/1	Xuất kho bán cho khách lẻ	156	820.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...
31/1	PKT131	31/1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		43.460.000		
			Cộng số phát sinh	x	43.460.000	43.460.000	x	x
			Số dư cuối kỳ	x			x	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.24. Bảng tổng hợp giá vốn

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN

Tháng 1/2026

Đơn vị tính: đồng

STT	TÊN HH	SL	ĐG	TT
1	Laptop Dell Inspiron 3530 71043887	35	13.600.000	476.000.000
2	Máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT	95	16.500.000	1.567.500.000
3	Máy ép Plastic Kansai ks-320	53	820.000	43.460.000
...	...	...	...	...
	Cộng	x	x	19.384.790.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

2.3.4. Kế toán các khoản công nợ phải thu

2.3.4.1. Nội dung các khoản công nợ phải thu

Công nợ phải thu là một chỉ tiêu quan trọng, phản ánh các khoản mà doanh nghiệp có quyền thu hồi từ khách hàng, phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh như bán hàng, cung cấp dịch vụ và các hoạt động kinh doanh khác.

Trong đó, khoản phải thu khách hàng thể hiện số tiền doanh nghiệp sẽ thu được sau khi đã hoàn thành việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ theo các điều khoản đã thỏa thuận. Tuy nhiên, tại thời điểm ghi nhận, khách hàng vẫn chưa thực hiện nghĩa vụ thanh toán, làm phát sinh các khoản công nợ cần được theo dõi chi tiết theo từng đối tượng và thời hạn thanh toán.

Việc tổ chức quản lý và kiểm soát tốt các khoản phải thu có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động tài chính của doanh nghiệp, không chỉ góp phần đảm bảo khả năng thanh khoản mà còn nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, hạn chế rủi ro nợ xấu và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

2.3.4.2. Chứng từ kế toán

- Đơn đặt hàng
- Phiếu xuất kho
- Hóa đơn bán hàng
- Lệnh thanh toán
- Phiếu thu
- Biên bản đối trừ công nợ
- ...

2.3.4.3. Tài khoản sử dụng

TK 131: “Phải thu khách hàng”

2.3.4.4. Quy trình ghi sổ

- Trích dẫn :

+ Ngày 03/01/2026, khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản cho công ty tiền mua 01 chiếc Laptop Dell Inspiron 3530 (Intel Core i5-1334U, RAM 8GB, SSD 512GB, Intel UHD, màn hình 15.6 inch FHD, Win 11, Office, màu đen) theo hóa đơn ngày 02/01/2026.

+ Ngày 12/01/2026, công ty xuất bán 20 chiếc máy tính để bàn ASUS AIO V440VAT i5 13420/ 16GB/512GB/ 23.8 Full HD/ Bàn phím/ Chuột/ Win 11 cho công ty TNHH Thành Tiến, giá bán chưa thuế là 18.000.000 đồng, thuế GTGT 8%. Công ty chưa thanh toán. Sau khi trừ nợ hàng bán trả lại ngày 13/01/2026, ngày 13/01/2026 khách hàng thanh toán số nợ còn lại bằng chuyển khoản.

+ Ngày 27/01/2026, khách hàng đã thanh toán cho công ty bằng tiền mặt mua 01 chiếc máy ép Plastic Kansai ks-320 theo hóa đơn ngày 26/01/2026.

Biểu 2.25. Giấy báo Có

NGÂN HÀNG BIDV

Chi nhánh: Ninh Bình

GIẤY BÁO CÓ

Ngày 13 tháng 01 năm 2026

Mã GDV:

Mã KH:

Số GD: 06908

Kính gửi: CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN

Mã số thuế: 2700669424

Nội dung:

Chúng tôi xin thông báo đã ghi CÓ tài khoản của Quý khách với các thông tin sau:

- Số tài khoản giao dịch: 2905205421590
- Số tiền (bằng số): 369.360.000
- Số tiền (bằng chữ): Ba trăm sáu mươi chín triệu ba trăm sáu mươi nghìn đồng chẵn
- Nội dung giao dịch: Thanh toán tiền bán hàng

Giao dịch viên (ký, ghi rõ họ tên)

(Dấu của ngân hàng)

Kiểm soát (ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.26. Phiếu thu

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Mẫu số 01 - TT

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Hoa Lư

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

PHIẾU THU

Quyển số: 01

Ngày 27 tháng 01 năm 2026

Số: 89

Nợ: 111

Có: 131

Họ và tên người nộp tiền: Trần An Hòa

Địa chỉ: 38 Lý Thái Tổ, phường Hoa Lư, tỉnh Ninh Bình

Lý do nộp: Thanh toán tiền hàng nợ ngày 26/01

Số tiền: 1.026.000đ (Viết bằng chữ): Một triệu không trăm hai mươi sáu nghìn đồng chẵn

Kèm theo: 02 Chứng từ gốc:

Ngày 27 tháng 01 năm 2026

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người nộp	Người lập	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng	(Ký, họ tên)	tiền	phiếu	(Ký, họ tên)
dấu)		(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Một triệu không trăm bốn mươi lăm nghìn đồng chẵn

+ Tỷ giá ngoại tệ:

+ Số tiền quy đổi:

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

Biểu 2.27. Phiếu kế toán

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 11

Ngày 13 tháng 01 năm 2026

Nội dung	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Nợ	Có
Thu tiền bán hàng	112	369.360.000	
	131		369.360.000
Cộng		369.360.000	369.360.000

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

(đã ký)

Kế toán trưởng

(đã ký)

Biểu 2.28. Sổ chi tiết thanh toán với người mua

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan					Mẫu số S19 - DNN			
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA								
Tháng 01/2026								
Tài khoản: 131								
Đối tượng: Công ty TNHH Thành Tiến								
<i>Đơn vị tính: đồng</i>								
Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			Số dư đầu kỳ				0	
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
12/01	HĐ00048	12/01	Xuất kho bán hàng	511	360.000.000		388.800.000	
				333	28.800.000			
13/01		13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại hàng bán	511		18.000.000	369.360.000	
				333		1.440.000		
13/01		13/01	Công ty TNHH Thành Tiến thanh toán tiền hàng nợ	112		369.360.000	0	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng số phát sinh	x	369.360.000	369.360.000	x	x
			Số dư cuối kỳ	x			0	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.29. Sổ chi tiết thanh toán với người mua

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan					Mẫu số S19 - DNN			
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA								
Tháng 01/2026								
Tài khoản: 131								
Đối tượng: Dương Thị Linh								
<i>Đơn vị tính: đồng</i>								
Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			Số dư đầu kỳ				11.000.000	
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
02/01	HĐ0002 6	02/01	Xuất kho bán hàng	511	15.000.000		16.200.000	
				333	1.200.000			
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng số phát sinh	x	16.200.000	0	x	x
			Số dư cuối kỳ	x			27.200.000	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu (đã ký)	Kế toán trưởng (đã ký)	Người đại diện theo pháp luật (đã ký)
----------------------------------	----------------------------------	---

Biểu 2.30. Sổ chi tiết thanh toán với người mua

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan					Mẫu số S19 - DNN			
Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư					(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)			
SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA								
Tháng 01/2026								
Tài khoản: 131								
Đối tượng: Trần An Hòa								
<i>Đơn vị tính: đồng</i>								

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			Số dư đầu kỳ				20.000.000	
			Số phát sinh trong kỳ					
...	...	...	...	...	...	...	...	...
02/01	HD00 068	02/01	Xuất kho bán hàng	511	950.000		1.026.000	
				333	76.000			
03/01		03/01	Thanh toán tiền hàng nợ	111		1.026.000	0	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
			Cộng số phát sinh	x	1.026.000	1.026.000	x	x
			Số dư cuối kỳ	x			20.000.000	x

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Ngày 31 tháng 01 năm 2026
Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.31. Bảng tổng hợp công nợ phải thu

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Phường Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NỢ PHẢI THU

Số hiệu tài khoản: 131

Tên tài khoản: Phải thu khách hàng

STT	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Đầu kỳ		Phát sinh		Cuối kỳ	
			Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1	KH1067	Công ty TNHH Thành Tiến	0		396.000.000	396.000.000	0	
2	KH2098	Dương Thị Linh	11.000.000		16.200.000	0	27.200.000	
3	KH2781	Trần An Hòa	20.000.000		1.026.000	1.026.000	20.000.000	
...	...	...	...	...	...	...	...	...
		Cộng	2.486.898.700		9.523.807.430	7.890.450.000	4.120.256.130	

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Người đại diện theo pháp luật
(đã ký)

Biểu 2.32. Sổ cái

Đơn vị: Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Địa chỉ: 28 Lương Văn Thăng, Ph.Hoa Lư

Mẫu số S03b-DNN

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

(TRÍCH) SỔ CÁI

(Dùng cho hình thức kế toán Nhật ký chung)

Tháng 01 năm 2026

Tên tài khoản: Phải thu khách hàng

Số hiệu: 131

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang sổ	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số dư đầu tháng				2.486.898.700	
02/01	HĐ00026	02/01	Bán Laptop Dell Inspiron 3530 71043887 chưa thu			511	15.000.000	
						3331	1.200.000	
12/01	HĐ00048	12/01	Bán máy tính cho Công ty TNHH Thành Tiến			511	360.000.000	
						3331	28.800.000	
13/01	HĐ00050	13/01	Công ty TNHH Thành Tiến trả lại 01 máy tính			511		18.000.000
						3331		1.440.000
13/01	PKT11	26/01	Thu tiền bán máy tính sau khi giảm trừ công nợ			112		369.360.000
26/01	HĐ00068	26/01	Bán máy ép plastic kansai 320			511	950.000	
						131	76.000	
27/01	PT89	27/01	Thu tiền bán máy ép			111		1.026.000
			Cộng số phát sinh tháng				9.523.807.430	7.890.450.000
			Số dư cuối tháng				4.120.256.130	
			Cộng lũy kế từ đầu quý					

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

Ngày mở sổ: 01/01/2026

Ngày 31 tháng 01 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Người đại diện theo pháp luật

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ CÔNG NỢ PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH NGUYỆT PHONG LAN

3.1. Đánh giá về thực trạng kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan

Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan đã từng bước khẳng định vị thế thông qua việc mở rộng thị trường và duy trì mối quan hệ hợp tác ổn định với khách hàng. Những kết quả đạt được không chỉ đến từ định hướng đúng đắn của Ban Giám đốc mà còn là sự đóng góp tích cực của toàn thể cán bộ, nhân viên, đặc biệt là bộ phận kế toán bán hàng và kế toán công nợ phải thu - những người trực tiếp đảm bảo tính chính xác, kịp thời của thông tin tài chính, phục vụ hiệu quả cho công tác quản lý.

Công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại công ty được tổ chức thực hiện chặt chẽ, tuân thủ đầy đủ các quy định của Nhà nước về chế độ kế toán và chính sách thuế, qua đó góp phần đảm bảo tính minh bạch và ổn định trong hoạt động kinh doanh giúp nâng cao hiệu quả xử lý công việc, hạn chế sai sót và tăng cường khả năng kiểm soát số liệu. Trên cơ sở tìm hiểu thực tế, em xin đưa ra một số nhận xét về những ưu điểm và hạn chế trong công tác kế toán bán hàng và kế toán công nợ phải thu tại công ty.

3.1.1. Ưu điểm

Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan đã xây dựng được mô hình quản lý phù hợp với quy mô của doanh nghiệp, đáp ứng nhu cầu thị trường và sự chủ động trong kinh doanh. Từ công việc kế toán ban đầu, kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của các chứng từ gốc được tiến hành khá cẩn thận, đảm bảo cho các số liệu kế toán có căn cứ hợp lý, tránh được sự phản ánh sai lệch của nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ kế toán.

Công ty có bộ máy quản lý gọn nhẹ, các phòng ban, chức năng phục vụ

có hiệu quả cho ban lãnh đạo công ty trong việc tổ chức sản xuất, tổ chức hạch toán được tiến hành kịp thời. Đặc biệt là phân công chức năng nhiệm vụ từng người rõ ràng, động viên khuyến khích những người lao động có tay nghề cao, những nhân viên có năng lực, nhiệt tình, trung thực của cán bộ phòng kế toán đã góp phần đặc lực vào công tác kế toán và quản lý của Công ty.

❖ Về công tác kế toán

Công tác kế toán của Công ty đã được vận dụng một cách linh hoạt và hợp lý thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/08/2016 của Bộ Tài Chính. Công ty đã sử dụng đầy đủ hệ thống sổ sách, chứng từ, tài khoản kế toán, hệ thống báo cáo theo quy định của chế độ kế toán do nhà nước ban hành và đảm bảo phù hợp cho hoạt động của Công ty, việc quản lý sổ sách được thực hiện một cách cẩn thận và có khoa học tại mối quan hệ mật thiết giữa các bộ phận kế toán của trung tâm. Hiện nay, Công ty đang áp dụng hình thức Nhật ký chung – Sổ cái là hoàn toàn phù hợp với quy mô của đơn vị.

❖ Về bộ máy kế toán:

Bộ máy kế toán của Công ty tương đối hoàn chỉnh và phù hợp với quy mô và đặc điểm kinh doanh, đội ngũ nhân viên kế toán dày dặn kinh nghiệm giúp cho việc phân công, phân nhiệm cũng như việc luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận kế toán được tiến hành đều đặn, đảm bảo các công tác kế toán được thực hiện một cách thống nhất và chính xác.

Việc tổ chức bộ máy kế toán tập trung đảm bảo được sự lãnh đạo thống nhất đối với công tác kế toán tạo điều kiện thuận lợi cho công việc kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ Về hệ thống sổ sách kế toán:

Công ty đã xây dựng và tổ chức tương đối đầy đủ, bao gồm cả sổ chi tiết và sổ tổng hợp cho các tài khoản theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành. Các mẫu sổ được lựa chọn và áp dụng phù hợp, đảm bảo phản ánh đầy đủ, chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, đồng thời đáp ứng yêu cầu quản lý và kiểm

soát tài chính của doanh nghiệp.

Hệ thống sổ chi tiết được thiết kế khoa học, rõ ràng, phù hợp với đặc điểm hoạt động của Công ty, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho công tác theo dõi, kiểm tra và đối chiếu số liệu. Nhờ đó, bộ phận kế toán cũng như Ban lãnh đạo có thể dễ dàng nắm bắt tình hình tài chính, phân tích hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh, từ đó đưa ra những đánh giá và định hướng phù hợp.

Kế toán có thể lập và in các báo cáo cần thiết một cách nhanh chóng, chính xác theo yêu cầu của Ban lãnh đạo, qua đó cung cấp thông tin kịp thời, hỗ trợ hiệu quả cho việc đưa ra các quyết định kinh tế - tài chính.

❖ Về hệ thống chứng từ và luân chuyển chứng từ:

Về hệ thống chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ, Công ty đã áp dụng hình thức hóa đơn điện tử theo đúng quy định hiện hành, góp phần hiện đại hóa công tác kế toán và nâng cao hiệu quả quản lý. Việc sử dụng hóa đơn điện tử không chỉ giúp quá trình lưu trữ chứng từ trở nên khoa học, tiện lợi mà còn hạn chế tối đa tình trạng thất lạc trong quá trình chuyển giao đến khách hàng. Bên cạnh đó, các thao tác xử lý chứng từ được thực hiện nhanh chóng, chính xác, qua đó tiết kiệm đáng kể thời gian và công sức cho bộ phận kế toán.

Hệ thống chứng từ của Công ty luôn được lập đầy đủ, rõ ràng với các thông tin cần thiết, đảm bảo tuân thủ các yêu cầu về tính hợp pháp, hợp lý và hợp lệ theo quy định của Bộ Tài chính. Đây chính là căn cứ quan trọng để thực hiện việc ghi sổ kế toán, đồng thời phục vụ hiệu quả cho công tác kiểm tra, thanh tra và đối chiếu khi cần thiết.

Quy trình lập, kiểm tra và luân chuyển chứng từ được xây dựng và thực hiện một cách chặt chẽ, theo đúng trình tự quy định, đảm bảo sự kiểm soát giữa các bộ phận và các cấp có liên quan, hạn chế sai sót và nâng cao tính minh bạch trong hoạt động tài chính. Sau khi hoàn tất việc sử dụng, các chứng từ được phân loại, tổng hợp theo từng kỳ (tháng), đóng thành từng tập và lưu trữ cẩn thận tại phòng kế toán. Công tác lưu trữ được thực hiện khoa học, thuận tiện cho việc tra

cứu, đối chiếu và phục vụ các nhu cầu quản lý trong tương lai.

❖ ***Về thời điểm và điều kiện ghi nhận doanh thu:***

Công ty thực hiện ghi nhận doanh thu ngay sau khi hoàn tất việc chuyển giao hàng hóa cho khách hàng. Mỗi nghiệp vụ bán hàng đều được lập hóa đơn đầy đủ, đồng thời ghi nhận doanh thu và chi phí theo đúng quy định. Nhờ đó, doanh thu được phản ánh kịp thời, chính xác, đảm bảo tính trung thực của thông tin kế toán và phục vụ hiệu quả cho công tác quản lý.

❖ ***Về công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu khách hàng***

Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan tổ chức thực hiện khá chặt chẽ và phù hợp với yêu cầu quản lý thực tế. Dù phát sinh nhiều nghiệp vụ kinh tế, việc ghi nhận vẫn được tiến hành đầy đủ, kịp thời và chính xác dựa trên các chứng từ hợp lệ, đảm bảo tuân thủ đúng các quy định và nguyên tắc kế toán hiện hành. Doanh thu được ghi nhận đúng thời điểm theo quy định, đồng thời các khoản công nợ phải thu được theo dõi rõ ràng, có hệ thống, giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm soát và quản lý tình hình thanh toán của khách hàng. Nhờ vậy, việc tổng hợp số liệu và xác định kết quả kinh doanh được thực hiện thuận lợi, đảm bảo độ tin cậy của thông tin kế toán. Những kết quả đạt được trong thời gian qua là minh chứng cho sự cố gắng và tinh thần làm việc nghiêm túc của tập thể cán bộ, nhân viên trong Công ty, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định.

3.1.2. Hạn chế

Từ khi thành lập đến nay Công ty đã vượt qua những chặng đường thử thách, gặt hái được nhiều thành công và tự khẳng định được mình trên thương trường. Để có những thành công đó có sự đóng góp không nhỏ của đội ngũ cán bộ kế toán trong công ty. Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm trên vẫn còn một số tồn tại, nếu khắc phục được sẽ giúp bộ máy kế toán của trung tâm hoàn thiện hơn và đạt hiệu quả hơn.

Công tác quản lý công nợ tại Công ty vẫn còn một số hạn chế nhất định,

đặc biệt là việc kiểm soát các khoản phải thu và phải trả chưa thực sự chặt chẽ, dẫn đến tình trạng thu hồi công nợ còn chậm so với kế hoạch đề ra. Hiện nay, Công ty chủ yếu theo dõi công nợ theo từng đối tượng khách hàng và nhà cung cấp, tuy nhiên chưa chú trọng đến việc quản lý thời hạn thanh toán, nên việc kiểm soát các khoản nợ đến hạn và quá hạn còn gặp nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, Công ty chưa áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán sớm. Điều này khiến khách hàng thường có xu hướng thanh toán đúng hạn hoặc chậm trễ, làm ảnh hưởng đến tốc độ thu hồi vốn. Từ đó, phần nào tác động đến khả năng chủ động trong việc quản lý dòng tiền và hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

❖ Về công tác kế toán bán hàng còn gặp nhiều khó khăn trong quá trình quản lý và hạch toán

Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan kinh doanh nhiều mặt hàng khác nhau như máy tính, laptop, linh kiện máy tính, thiết bị văn phòng và camera giám sát nên công tác kế toán bán hàng tương đối phức tạp. Các sản phẩm có sự đa dạng về mẫu mã, chủng loại, cấu hình và giá bán, trong khi giá cả thị trường của các mặt hàng công nghệ thường xuyên biến động. Điều này gây khó khăn cho kế toán trong việc cập nhật đơn giá, theo dõi doanh thu và xác định chính xác giá vốn hàng bán.

Bên cạnh đó, công ty áp dụng nhiều hình thức bán hàng khác nhau như bán trực tiếp tại cửa hàng, bán theo đơn đặt hàng, giao hàng tận nơi và bán kèm dịch vụ lắp đặt camera. Vì vậy, việc tập hợp chứng từ và ghi nhận doanh thu đôi khi còn chưa đồng bộ giữa các bộ phận. Một số chứng từ bán hàng chuyển về phòng kế toán còn chậm, dẫn đến việc cập nhật số liệu doanh thu chưa kịp thời, ảnh hưởng đến tính chính xác của thông tin kế toán.

Ngoài ra, số lượng mặt hàng lớn cũng khiến việc theo dõi chi tiết doanh thu theo từng nhóm sản phẩm gặp nhiều khó khăn. Công ty chưa thực hiện phân tích doanh thu riêng cho từng mặt hàng hoặc từng nhóm sản phẩm nên việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng loại hàng hóa còn hạn chế. Đồng thời, một số

công đoạn trong kế toán bán hàng vẫn thực hiện thủ công nên dễ xảy ra sai sót trong quá trình nhập liệu, đối chiếu và tổng hợp số liệu.

❖ *Về kế toán công nợ*

Công tác quản lý công nợ tại Công ty vẫn còn một số hạn chế nhất định, đặc biệt là việc kiểm soát các khoản phải thu và phải trả chưa thực sự chặt chẽ, dẫn đến tình trạng thu hồi công nợ còn chậm so với kế hoạch đề ra. Hiện nay, Công ty chủ yếu theo dõi công nợ theo từng đối tượng khách hàng và nhà cung cấp, tuy nhiên chưa chú trọng đến việc quản lý thời hạn thanh toán, nên việc kiểm soát các khoản nợ đến hạn và quá hạn còn gặp nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, Công ty chưa áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán sớm. Điều này khiến khách hàng thường có xu hướng thanh toán đúng hạn hoặc chậm trễ, làm ảnh hưởng đến tốc độ thu hồi vốn. Từ đó, phần nào tác động đến khả năng chủ động trong việc quản lý dòng tiền và hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

❖ *Về kế toán quản trị*

Hiện nay, Công ty chưa tổ chức bộ phận kế toán quản trị riêng biệt mà chủ yếu do các kế toán viên đảm nhiệm kiêm nhiệm, dẫn đến việc chưa có sự phân công rõ ràng về chức năng và nhiệm vụ của kế toán quản trị trong phòng kế toán. Vì vậy, vai trò của kế toán quản trị trong việc hỗ trợ công tác quản lý và điều hành doanh nghiệp vẫn chưa được phát huy một cách đầy đủ và hiệu quả.

Trên thực tế, công tác kế toán tại Công ty hiện mới tập trung chủ yếu vào việc ghi chép, phản ánh và cung cấp thông tin về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh. Các nội dung quan trọng của kế toán quản trị như phân tích chi phí, đánh giá hiệu quả hoạt động, lập dự toán hay tư vấn cho Ban lãnh đạo trong việc ra quyết định vẫn chưa được chú trọng đúng mức. Điều này khiến cho thông tin kế toán cung cấp chưa thực sự phát huy hết giá trị trong việc hỗ trợ xây dựng chiến lược và phương án kinh doanh phù hợp. Do đó, Công ty cần quan tâm hơn đến việc hoàn thiện công tác kế toán quản trị nhằm nâng cao hiệu quả quản

lý và tăng cường khả năng cạnh tranh trong thời gian tới,

❖ Chưa xây dựng chính sách tín dụng thương mại rõ ràng

Hiện nay, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan vẫn chưa xây dựng được một chính sách tín dụng thương mại hoàn chỉnh và thống nhất đối với khách hàng mua chịu. Công ty chưa có quy định rõ ràng về hạn mức công nợ, thời gian thanh toán, mức chiết khấu thanh toán hay quy trình xét duyệt bán chịu cho từng nhóm khách hàng khác nhau. Trong quá trình kinh doanh, việc cho khách hàng nợ chủ yếu dựa trên mối quan hệ quen biết, sự tin tưởng hoặc kinh nghiệm giao dịch trước đó mà chưa có căn cứ đánh giá cụ thể về năng lực tài chính và khả năng thanh toán của khách hàng. Điều này dẫn đến việc công ty gặp nhiều khó khăn trong công tác kiểm soát công nợ phải thu, đặc biệt đối với các khoản nợ kéo dài hoặc khách hàng thanh toán không đúng thời hạn. Bên cạnh đó, do chưa có quy định cụ thể về thời gian thu hồi nợ và biện pháp xử lý đối với các khoản nợ quá hạn nên việc thu hồi công nợ đôi khi còn bị động, làm ảnh hưởng đến khả năng quay vòng vốn và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Ngoài ra, công ty cũng chưa thực hiện phân loại khách hàng theo mức độ uy tín hoặc lịch sử thanh toán, vì vậy tiềm ẩn nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi và làm gia tăng rủi ro tài chính trong hoạt động kinh doanh.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty

Để góp phần hoàn thiện công tác kế toán nói chung cũng như kế toán bán hàng và công nợ phải thu nói riêng, Công ty cần đảm bảo thực hiện một số nguyên tắc cơ bản. Trước hết, việc hoàn thiện phải phù hợp với cơ cấu tổ chức, đặc điểm hoạt động và quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật, chế độ kế toán và các chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành.

Bên cạnh đó, công tác kế toán cần đảm bảo tính khách quan, trung thực và cung cấp thông tin một cách kịp thời, chính xác, đáp ứng tốt yêu cầu quản lý và

điều hành của doanh nghiệp. Thông tin kế toán không chỉ phục vụ cho việc ghi nhận mà còn phải hỗ trợ hiệu quả cho việc phân tích, đánh giá và ra quyết định.

Ngoài ra, việc hoàn thiện cần hướng đến mục tiêu mang lại lợi ích lâu dài cho doanh nghiệp, thông qua việc đề xuất các giải pháp phù hợp, khả thi và tiết kiệm chi phí. Các biện pháp đưa ra cần đảm bảo tính hiệu quả, góp phần nâng cao chất lượng công tác kế toán và hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Trên cơ sở thực tế tìm hiểu tại Công ty, chúng em xin đề xuất một số ý kiến nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu trong thời gian tới.

❖ *Về công tác kế toán bán hàng*

Trước hết, đối với tình trạng hàng hóa tồn kho còn nhiều, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cần tăng cường theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn của từng mặt hàng để có kế hoạch tiêu thụ phù hợp. Kế toán bán hàng cần phối hợp với bộ phận kinh doanh thường xuyên kiểm tra số lượng hàng tồn kho nhằm xác định những mặt hàng bán chậm hoặc tồn đọng lâu ngày. Từ đó, công ty có thể đưa ra các chương trình khuyến mãi, giảm giá hoặc chính sách ưu đãi nhằm thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa, hạn chế tình trạng hàng hóa bị ứ đọng trong kho quá lâu gây ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh.

Bên cạnh đó, kế toán bán hàng tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cần thực hiện ghi nhận doanh thu và giá vốn hàng bán đầy đủ, chính xác và kịp thời. Việc hạch toán đúng sẽ giúp công ty xác định chính xác kết quả kinh doanh cũng như đánh giá hiệu quả tiêu thụ hàng hóa trong từng thời kỳ. Đồng thời, kế toán cần thường xuyên đối chiếu số liệu giữa hàng tồn kho thực tế và số liệu trên sổ sách kế toán để kịp thời phát hiện các sai lệch, tránh tình trạng thất thoát hàng hóa hoặc ghi chép không chính xác. Công ty có thể áp dụng các chương trình ưu đãi dành cho khách hàng thân thiết, giảm giá theo số lượng mua hoặc mở rộng các hình thức bán hàng nhằm tiếp cận nhiều khách hàng hơn. Khi lượng hàng bán ra tăng lên sẽ góp phần giảm hàng tồn kho, tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Bên cạnh đó, kế toán bán hàng cần theo dõi chặt chẽ tình hình thanh toán của khách hàng nhằm hạn chế các khoản nợ kéo dài. Việc quản lý tốt công nợ không chỉ giúp Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan thu hồi vốn nhanh mà còn góp phần bảo đảm nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh và mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa. Nhìn chung, để nâng cao hiệu quả công tác kế toán bán hàng, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cần chú trọng quản lý hàng tồn kho, ghi nhận doanh thu chính xác, ứng dụng công nghệ thông tin và xây dựng chính sách bán hàng phù hợp. Nếu thực hiện tốt các giải pháp trên, công ty sẽ nâng cao hiệu quả tiêu thụ hàng hóa, giảm thiểu hàng tồn kho và góp phần cải thiện kết quả hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.

❖ *Về kế toán công nợ*

Công ty cần xây dựng chính sách bán hàng linh hoạt, vừa đảm bảo duy trì doanh thu, vừa nâng cao khả năng thu hồi công nợ. Trên cơ sở tìm hiểu thực tế tại đơn vị, có thể đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả quản lý công nợ như sau:

- Xác định thời gian tín dụng hợp lý: Thời hạn thanh toán cần được quy định rõ ràng trong hợp đồng và hóa đơn bán hàng, kèm theo các điều khoản xử lý khi khách hàng thanh toán chậm. Việc xác định thời gian bán chịu nên căn cứ vào khả năng tài chính và mức độ uy tín của từng khách hàng.

- Xây dựng tiêu chuẩn tín dụng cụ thể: Trước khi quyết định bán chịu, Công ty cần đánh giá kỹ tình hình tài chính, quy mô hoạt động, lịch sử thanh toán cũng như uy tín của đối tác. Điều này giúp hạn chế rủi ro phát sinh các khoản nợ khó đòi.

- Áp dụng chính sách khuyến khích thanh toán sớm: Công ty nên đưa ra các ưu đãi như chiết khấu thanh toán đối với khách hàng trả tiền trước hạn nhằm thúc đẩy quá trình thu hồi vốn. Khi phát sinh chiết khấu thanh toán, kế toán hạch toán:

Nợ TK 635:

Nợ TK 133:

Có TK 131:

- Trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi: Đây là biện pháp cần thiết nhằm giảm thiểu rủi ro tài chính. Việc trích lập dự phòng giúp doanh nghiệp chủ động ứng phó với các khoản nợ có khả năng không thu hồi được, tránh tình trạng ghi nhận lỗ đột ngột khi rủi ro xảy ra, từ đó ổn định kết quả kinh doanh và kế hoạch tài chính.

Việc thực hiện đồng bộ các giải pháp trên sẽ góp phần nâng cao hiệu quả quản lý công nợ, cải thiện dòng tiền và đảm bảo an toàn tài chính cho Công ty.

Trong quá trình lập Báo cáo tài chính, Công ty cần thực hiện việc trích lập và điều chỉnh dự phòng nợ phải thu khó đòi nhằm phản ánh đúng giá trị các khoản phải thu, đồng thời chủ động phòng ngừa rủi ro tài chính có thể phát sinh.

❖ Công ty hạch toán trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

Hạch toán trích lập bổ sung dự phòng

Trường hợp số dự phòng cần trích lập trong kỳ kế toán hiện tại lớn hơn số dự phòng đã trích ở kỳ trước nhưng chưa sử dụng hết, kế toán tiến hành trích lập bổ sung phần chênh lệch. Việc này giúp đảm bảo giá trị dự phòng phù hợp với mức độ rủi ro thực tế của các khoản phải thu. Bút toán ghi nhận như sau:

Nợ TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (TK 2293)

Hạch toán hoàn nhập dự phòng

Ngược lại, nếu số dự phòng cần trích lập trong kỳ nhỏ hơn số đã trích ở kỳ trước mà chưa sử dụng hết, kế toán thực hiện hoàn nhập phần chênh lệch nhằm điều chỉnh chi phí cho phù hợp với thực tế. Bút toán ghi nhận như sau:

Nợ TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (TK 2293)

Có TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Việc thực hiện trích lập và hoàn nhập dự phòng một cách hợp lý không chỉ giúp phản ánh trung thực giá trị các khoản phải thu mà còn góp phần nâng cao tính an toàn tài chính và hiệu quả quản lý của doanh nghiệp.

Hạch toán xóa nợ phải thu khó đòi và thu hồi nợ đã xử lý:

Khi xác định chắc chắn các khoản nợ phải thu không có khả năng thu hồi, Công ty tiến hành xóa nợ theo quy định hiện hành. Việc xóa nợ giúp phản ánh đúng giá trị thực tế của các khoản phải thu trên báo cáo tài chính, đồng thời hạn chế ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả kinh doanh trong các kỳ sau.

Khi thực hiện xóa nợ, kế toán ghi như sau:

Nợ các TK 111, 112, 331, 334... (các khoản được bồi thường, nếu có)

Nợ TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (TK 2293) (phần đã trích lập)

Nợ TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp (phần chưa trích lập)

Có các TK 131, 138, 128, 244...

Hạch toán thu hồi nợ đã xử lý xóa:

Trong trường hợp các khoản nợ đã được xử lý xóa nhưng sau đó vẫn thu hồi được, kế toán sẽ ghi nhận khoản thu này vào thu nhập khác của doanh nghiệp. Điều này giúp phản ánh đúng bản chất phát sinh và không làm ảnh hưởng đến doanh thu hoạt động chính. Bút toán ghi nhận như sau:

Nợ các TK 111, 112,...

Có TK 711 – Thu nhập khác

Việc hạch toán đầy đủ và đúng quy định các nghiệp vụ liên quan đến nợ phải thu khó đòi không chỉ đảm bảo tính trung thực của báo cáo tài chính mà còn giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn rủi ro và nâng cao hiệu quả quản lý công nợ.

❖ Hạch toán bán các khoản nợ phải thu quá hạn

Đối với các khoản nợ phải thu quá hạn được bán theo giá thỏa thuận, tùy từng trường hợp cụ thể mà kế toán thực hiện ghi nhận phù hợp nhằm phản ánh đúng giá trị thu hồi và tổn thất phát sinh.

Trường hợp khoản nợ chưa trích lập dự phòng: Kế toán ghi nhận số tiền thu được theo giá bán và phần chênh lệch tổn thất vào chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ các TK 111, 112 (theo giá bán thỏa thuận)

Nợ TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp (phần tổn thất)

Có các TK 131, 138, 128, 244...

Trường hợp khoản nợ đã trích lập dự phòng nhưng không đủ bù đắp tổn thất: Khi bán nợ, phần tổn thất sẽ được bù đắp một phần từ khoản dự phòng đã trích, phần còn lại ghi nhận vào chi phí:

Nợ các TK 111, 112 (theo giá bán thỏa thuận)

Nợ TK 229 – Dự phòng phải thu khó đòi (phần đã trích lập)

Nợ TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp (phần còn thiếu)

Có các TK 131, 138, 128, 244...

Việc hạch toán đúng các trường hợp trên giúp doanh nghiệp phản ánh chính xác giá trị các khoản phải thu, đồng thời kiểm soát tốt hơn các tổn thất phát sinh trong quá trình xử lý công nợ.

❖ *Về tổ chức kế toán quản trị:*

Để nâng cao chất lượng thông tin phục vụ cho công tác quản lý, Công ty cần quan tâm hơn đến việc tổ chức công tác kế toán quản trị một cách rõ ràng và hợp lý. Việc tách biệt chức năng giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính sẽ giúp cung cấp các thông tin chuyên sâu, kịp thời và khách quan về tình hình tài chính cũng như khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Từ đó, Ban lãnh đạo có thể dựa vào các số liệu phân tích để đưa ra những quyết định kinh doanh và đầu tư phù hợp, hiệu quả hơn. Trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay, việc xây dựng hệ thống kế toán quản trị là yêu cầu cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp. Do đó, Công ty nên từng bước hoàn thiện mô hình kế toán quản trị, bố trí nhân sự chuyên trách và nâng cao năng lực cho đội ngũ kế toán. Đồng thời, cần tăng cường sự phối hợp giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính nhằm đảm bảo thông tin được cung cấp đầy đủ, thống nhất và phát huy tối đa vai trò hỗ trợ quản lý của kế toán quản trị.

❖ **Xây dựng chính sách thương mại**

Để giải quyết triệt để tình trạng công nợ kéo dài, khó kiểm soát các khoản phải thu và nâng cao hiệu quả công tác kế toán bán hàng, Công ty TNHH Nguyệt

Phong Lan cần xây dựng một chính sách tín dụng thương mại rõ ràng, chặt chẽ và phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của công ty. Chính sách này không chỉ giúp công ty tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa mà còn hạn chế tối đa rủi ro mất vốn và nâng cao hiệu quả quản lý công nợ khách hàng.

Trước hết, công ty cần tiến hành phân loại khách hàng trước khi áp dụng chính sách bán chịu. Đối với những khách hàng lâu năm, có uy tín và lịch sử thanh toán tốt, công ty có thể cho phép thanh toán chậm trong một khoảng thời gian nhất định nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc hợp tác lâu dài. Ngược lại, đối với khách hàng mới hoặc khách hàng từng chậm thanh toán, công ty nên yêu cầu thanh toán ngay hoặc chỉ cho phép mua chịu với giá trị nhỏ trong thời gian đầu để đánh giá khả năng thanh toán thực tế của khách hàng. Việc phân loại khách hàng sẽ giúp công ty hạn chế được những rủi ro phát sinh từ các khoản nợ khó đòi.

Bên cạnh đó, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cần xây dựng hạn mức tín dụng cụ thể cho từng khách hàng. Hạn mức này nên được xác định dựa trên khả năng tài chính, giá trị giao dịch trung bình, thời gian hợp tác và lịch sử thanh toán của khách hàng. Ví dụ, đối với khách hàng có lịch sử thanh toán tốt, công ty có thể cho phép công nợ ở mức cao hơn; ngược lại, với khách hàng thanh toán chậm thì cần giới hạn giá trị hàng hóa được mua chịu. Việc quy định hạn mức tín dụng rõ ràng sẽ giúp công ty kiểm soát được số tiền khách hàng còn nợ và tránh tình trạng công nợ vượt quá khả năng thu hồi.

Ngoài ra, công ty cần quy định cụ thể thời gian thanh toán trong từng hợp đồng bán hàng. Các điều khoản thanh toán cần được thể hiện rõ ràng trên hợp đồng, hóa đơn hoặc biên bản giao nhận hàng hóa nhằm tránh tranh chấp sau này. Chẳng hạn, công ty có thể quy định thời hạn thanh toán là 15 ngày hoặc 30 ngày kể từ ngày nhận hàng. Đồng thời, đối với khách hàng thanh toán sớm, công ty nên áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán như giảm từ 1% đến 2% giá trị đơn hàng để khuyến khích khách hàng thanh toán đúng hạn và giúp công ty thu hồi vốn nhanh hơn.

Đối với các khoản công nợ quá hạn, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cần xây dựng biện pháp xử lý cụ thể và nghiêm túc. Kế toán bán hàng cần thường xuyên theo dõi tuổi nợ của từng khách hàng để kịp thời nhắc nhở thanh toán khi gần đến hạn. Nếu khách hàng chậm thanh toán, công ty cần gửi thông báo nhắc nợ hoặc liên hệ trực tiếp để làm rõ nguyên nhân. Trường hợp khách hàng cố tình kéo dài thời gian thanh toán, công ty nên tạm ngừng cung cấp hàng hóa hoặc áp dụng các biện pháp xử lý theo hợp đồng nhằm bảo vệ quyền lợi của mình. Việc xử lý nghiêm các khoản nợ quá hạn sẽ giúp nâng cao ý thức thanh toán của khách hàng và giảm thiểu nguy cơ phát sinh nợ xấu.

Ngoài ra, công ty cần tăng cường sự phối hợp giữa bộ phận kinh doanh và bộ phận kế toán trong quá trình xét duyệt bán chịu. Trước khi chấp nhận đơn hàng, bộ phận kinh doanh cần kiểm tra tình hình công nợ hiện tại của khách hàng thông qua bộ phận kế toán để tránh trường hợp khách hàng còn nợ cũ nhưng vẫn tiếp tục mua chịu. Điều này sẽ giúp công ty hạn chế tình trạng công nợ chồng chéo và khó kiểm soát. Bên cạnh đó, công ty nên ứng dụng phần mềm kế toán để theo dõi công nợ khách hàng một cách chính xác và hiệu quả hơn. Phần mềm kế toán sẽ giúp kế toán bán hàng dễ dàng quản lý thời hạn thanh toán, số dư công nợ và tình trạng thanh toán của từng khách hàng. Đồng thời, hệ thống có thể tự động cảnh báo các khoản nợ sắp đến hạn hoặc quá hạn để công ty chủ động xử lý kịp thời.

Ngoài việc quản lý công nợ, chính sách tín dụng thương mại còn giúp công ty nâng cao hiệu quả tiêu thụ hàng hóa. Khi khách hàng được áp dụng điều kiện thanh toán phù hợp, họ sẽ có xu hướng hợp tác lâu dài và tăng khối lượng mua hàng. Nhờ đó, công ty có thể đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa, giảm lượng hàng tồn kho và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

3.3. Kiến nghị thực hiện giải pháp

Để thực hiện hiệu quả các giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, cần có sự hỗ trợ đồng bộ từ phía Nhà nước và các cơ quan chức năng thông qua các

điều kiện và biện pháp cụ thể.

3.3.1. Về phía Nhà nước

❖ Về công tác quản lý:

Nhà nước cần duy trì sự ổn định của các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài khóa, tín dụng nhằm tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động. Đồng thời, cần đơn giản hóa các quy định liên quan đến quản lý tài chính như doanh thu, chi phí theo hướng dễ hiểu, dễ áp dụng, tránh gây khó khăn cho doanh nghiệp. Trong bối cảnh kinh tế còn nhiều biến động, Nhà nước nên có các chính sách hỗ trợ như ưu đãi thuế, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp,... để giúp Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cũng như các doanh nghiệp khác giảm bớt áp lực tài chính, ổn định và phát triển sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật kế toán theo hướng đồng bộ, thống nhất và phù hợp với thực tiễn, bao gồm Luật Kế toán, các văn bản hướng dẫn và chuẩn mực kế toán. Điều này sẽ tạo cơ sở pháp lý vững chắc cho doanh nghiệp trong việc tổ chức công tác kế toán. Ngoài ra, Nhà nước cần xây dựng cơ chế tài chính thông thoáng, tạo điều kiện để doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập. Đồng thời, khuyến khích phát triển các dịch vụ tư vấn tài chính – kế toán và chú trọng đào tạo đội ngũ kế toán có trình độ chuyên môn cao.

Đối với cơ quan thuế, cần tăng cường tổ chức các buổi hướng dẫn, cập nhật kịp thời các chính sách mới để doanh nghiệp nắm bắt và thực hiện đúng quy định. Qua đó, hỗ trợ doanh nghiệp hoàn thiện công tác kế toán và nâng cao hiệu quả hoạt động. Việc xây dựng hệ thống pháp luật đầy đủ, rõ ràng và minh bạch sẽ góp phần tạo môi trường kinh doanh ổn định, thúc đẩy sự phát triển bền vững của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan nói riêng và nền kinh tế nói chung.

❖ Về kế toán:

Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp lý về kế toán theo hướng đồng bộ, thống nhất và phù hợp với thực tiễn. Mặc dù Luật Kế toán, chế độ kế

toán và các chuẩn mực kế toán đã được ban hành tương đối đầy đủ, nhưng vẫn cần được rà soát, điều chỉnh để đảm bảo tính logic, thống nhất và dễ áp dụng trong doanh nghiệp. Điều này sẽ giúp nâng cao hiệu quả trong việc ghi nhận, xử lý và cung cấp thông tin kế toán.

Bên cạnh đó, cần chú trọng phát triển các tổ chức nghề nghiệp trong lĩnh vực kế toán, tăng cường vai trò hỗ trợ và tư vấn cho doanh nghiệp. Đồng thời, khuyến khích mở rộng các dịch vụ tư vấn tài chính – kế toán – kiểm toán nhằm giúp doanh nghiệp tiếp cận với các giải pháp chuyên nghiệp. Ngoài ra, việc đào tạo và nâng cao chất lượng đội ngũ kế toán cũng cần được quan tâm, nhằm đáp ứng tốt hơn yêu cầu quản lý và xu hướng hội nhập kinh tế hiện nay.

3.3.2. Về phía Công ty

Trong mọi doanh nghiệp, yếu tố con người luôn giữ vai trò then chốt, quyết định đến sự tồn tại và phát triển bền vững. Để đạt được hiệu quả kinh doanh cao và nâng cao vị thế trên thị trường, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cần xây dựng đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn vững vàng, năng lực tốt và đạo đức nghề nghiệp, đặc biệt là đối với bộ phận kế toán. Do đặc thù công việc kế toán đòi hỏi độ chính xác, tỉ mỉ và chuyên sâu nên mỗi nhân viên kế toán cần không ngừng học hỏi, nâng cao trình độ chuyên môn cũng như kỹ năng nghiệp vụ để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của công việc.

Bên cạnh đó, phòng kế toán cần thường xuyên rà soát và hoàn thiện các quy định liên quan đến quản lý doanh thu, quản lý công nợ và kiểm soát hàng tồn kho sao cho phù hợp với tình hình thực tế của công ty. Việc xây dựng các quy định cụ thể và rõ ràng sẽ giúp quá trình thực hiện nghiệp vụ kế toán được thống nhất hơn, đồng thời nâng cao hiệu quả kiểm soát hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, công ty cần xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ trong các quy trình kế toán nhằm hạn chế sai sót, gian lận và nâng cao tính minh bạch trong công tác quản lý tài chính. Đồng thời, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan nên chú trọng đến việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị. Việc áp dụng kế toán

quản trị không chỉ giúp cung cấp thông tin về doanh thu, chi phí và lợi nhuận mà còn hỗ trợ phân tích tình hình tiêu thụ hàng hóa, đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng mặt hàng và từng khách hàng. Từ đó, Ban giám đốc có thể đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, kịp thời và phù hợp với tình hình thực tế của công ty. Ngoài ra, công ty cần tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin và đầu tư thêm trang thiết bị hiện đại phục vụ cho công tác kế toán. Việc sử dụng phần mềm kế toán sẽ giúp quá trình xử lý số liệu diễn ra nhanh chóng, chính xác và tiết kiệm thời gian hơn so với phương pháp thủ công. Đồng thời, phần mềm còn hỗ trợ kế toán trong việc quản lý doanh thu, công nợ khách hàng và hàng tồn kho một cách hiệu quả, từ đó nâng cao chất lượng thông tin kế toán cung cấp cho Ban lãnh đạo. Bên cạnh việc đầu tư về công nghệ, công ty cũng cần thực hiện phân công nhiệm vụ giữa các nhân viên kế toán một cách hợp lý và rõ ràng để tránh tình trạng chồng chéo công việc hoặc bỏ sót nghiệp vụ phát sinh. Các phần hành kế toán cần có sự phối hợp chặt chẽ trong việc kiểm tra, đối chiếu số liệu nhằm bảo đảm tính chính xác và kịp thời của thông tin kế toán. Đồng thời, công ty cần xây dựng cơ chế kiểm tra nội bộ thường xuyên để kịp thời phát hiện và xử lý những sai sót phát sinh trong quá trình thực hiện công việc. Ngoài ra, Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan cần chú trọng xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng nhằm tạo sự ổn định về doanh thu và mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa. Công ty nên có các chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp như ưu đãi đối với khách hàng thân thiết, hỗ trợ thanh toán linh hoạt hoặc áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán đối với khách hàng trả tiền đúng hạn. Đồng thời, để giải quyết tình trạng hàng tồn kho còn nhiều và thúc đẩy doanh thu bán hàng, công ty nên thường xuyên áp dụng các chương trình khuyến mại như giảm giá theo số lượng mua, tặng quà kèm theo sản phẩm, giảm giá vào các dịp lễ hoặc chương trình ưu đãi dành cho khách hàng thân thiết. Việc áp dụng các chương trình khuyến mại hợp lý không chỉ giúp tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa mà còn góp phần thu hút thêm khách hàng mới, nâng cao sức cạnh tranh của công ty trên thị trường và hạn chế tình trạng hàng hóa tồn đọng lâu ngày trong kho. Đặc biệt, công ty cần xây dựng chính sách tín dụng

thương mại rõ ràng đối với khách hàng mua chịu nhằm kiểm soát tốt công nợ phải thu. Công ty cần quy định cụ thể về thời gian thanh toán, hạn mức công nợ và biện pháp xử lý đối với các khoản nợ quá hạn. Đồng thời, kế toán bán hàng cần thường xuyên theo dõi và đối chiếu công nợ của từng khách hàng để kịp thời thu hồi vốn, hạn chế tình trạng nợ kéo dài gây ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và hiệu quả kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo công ty cần tăng cường công tác kiểm tra và giám sát hoạt động kế toán nhằm bảo đảm mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh đầy đủ, chính xác và đúng quy định. Đồng thời, đội ngũ kế toán cần nâng cao tinh thần trách nhiệm, tuân thủ nghiêm túc đạo đức nghề nghiệp và thực hiện công việc với thái độ trung thực, khách quan. Đây là yếu tố quan trọng góp phần nâng cao chất lượng công tác kế toán và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của công ty trong tương lai.

Nhìn chung, việc hoàn thiện bộ máy kế toán và nâng cao hiệu quả công tác kế toán bán hàng là yêu cầu cần thiết đối với Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan trong giai đoạn hiện nay. Nếu thực hiện tốt các giải pháp trên, công ty sẽ nâng cao hiệu quả quản lý tài chính, kiểm soát tốt doanh thu và công nợ, đồng thời góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện nền kinh tế cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, công tác bán hàng và quản lý công nợ phải thu có vai trò rất quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Kế toán với chức năng thu thập, xử lý và cung cấp thông tin là công cụ hỗ trợ đắc lực cho doanh nghiệp trong việc quản lý hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan, em đã có cơ hội tìm hiểu thực tế về công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại đơn vị. Qua quá trình nghiên cứu, em nhận thấy công tác kế toán của Công ty nhìn chung được tổ chức khá hợp lý, đáp ứng yêu cầu quản lý. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế cần tiếp tục hoàn thiện trong thời gian tới. Trên cơ sở lý luận đã học và thực tiễn tìm hiểu tại đơn vị, em đã đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả công tác kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty.

Quá trình thực tập và thực hiện khóa luận đã giúp em củng cố kiến thức chuyên môn, rèn luyện kỹ năng nghề nghiệp và tích lũy thêm kinh nghiệm thực tế. Em xin chân thành cảm ơn cô Đỗ Thị Thủy cùng Ban giám đốc và các anh chị phòng kế toán của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi để em hoàn thành khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Giảng viên hướng dẫn

(Ký, ghi rõ họ tên)

Sinh viên thực hiện

(Ký, ghi rõ họ tên)

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2015), “Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ” NXB tài chính, Hà Nội.
2. Đặng Thị Loan (2016), “Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp” NXB tài chính, Hà Nội.
3. PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang (2013) “Giáo trình kế toán quản trị” NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Đề tài của sinh viên Hà Thị Kim Anh (2025), Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Kế toán doanh thu bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH xây dựng và thương mại Anh Đức*”.
5. Đề tài của sinh viên Phạm Thanh Thảo (2025), Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Kế toán bán hàng và công nợ phải thu tại Công ty TNHH một thành viên Luxer Việt Nam*”.
6. Đề tài của sinh viên Hà Thúy Hiền (2024), Trường Đại học Hoa Lư với đề tài “*Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty Cổ phần Toyota*”.
7. Đề tài của sinh viên Trương Mai Phương Trinh (2020), Trường Đại học Thủ Dầu Một với đề tài “*Kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH một thành viên Sơn Hoa Thắng*”.
8. Hồ sơ, chứng từ, sổ sách, báo cáo của Công ty TNHH Nguyệt Phong Lan.