

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN

Sinh viên : Nguyễn Hương Giang

HẢI PHÒNG – 2025

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN NỢ PHẢI THU
KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ
THƯƠNG MẠI TÍN PHÁT – ĐỊNH HƯỚNG ỨNG
DỤNG TRÍ TUỆ NHÂN TẠO**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN**

**Sinh viên: Nguyễn Hương Giang
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Thúy Hồng**

HẢI PHÒNG – 2025

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Hương Giang

Mã SV: 2212401023

Lớp : QT2601K

Ngành : Quản trị kinh doanh

Tên đề tài: Hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát – Định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

- + Nghiên cứu lý luận chung về công tác kế toán nợ phải thu khách hàng trong doanh nghiệp.
- + Mô tả và tìm hiểu thực trạng công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.
- + Đánh giá ưu khuyết điểm cơ bản trong công tác kế toán nói chung cũng như công tác kế toán thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát nói riêng, trên cơ sở đó đề xuất các biện pháp giúp đơn vị thực tập làm tốt hơn công tác hạch toán kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

Sưu tầm, lựa chọn từ các số liệu tài liệu phục vụ cho việc minh họa công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Tổ dân phố Mánh (Tại nhà Ông Nguyễn Văn Hùng), Phường Thủy Đường, Thành phố Thủy Nguyên, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Nguyễn Thị Thúy Hồng

Học hàm, học vị : Thạc sĩ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát – Định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo.

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 06 tháng 10 năm 2025

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 22 tháng 12 năm 2025

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2025

XÁC NHẬN CỦA KHOA

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

Họ và tên giảng viên: **Nguyễn Thị Thúy Hồng**
Đơn vị công tác: Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng
Họ và tên sinh viên: **Nguyễn Hương Giang - QT2601K** Chuyên ngành kế toán - kiểm toán
Nội dung hướng dẫn: Hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát – Định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo.

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

- 1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp**
+ Cần cù, chịu khó sưu tầm số liệu, tài liệu cho bài viết và có tinh thần học hỏi
+ Luôn chủ động và nghiêm túc trong công tác nghiên cứu.
- 2. Đánh giá chất lượng của đề án/ khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...)**

Chương 1: Trong chương này tác giả đã hệ thống hóa một cách chi tiết và đầy đủ các vấn đề cơ bản về công tác kế toán thanh toán với người mua trong doanh nghiệp theo quy định hiện hành.

Chương 2: Trong chương này tác giả đã giới thiệu được những nét cơ bản về công ty như lịch sử hình thành và phát triển, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức bộ máy quản lý, bộ máy kế toán. Đồng thời tác giả cũng đã trình bày được tương đối chi tiết và tổng quát thực trạng công tác kế toán thanh toán với người mua người bán tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát có số liệu minh họa cụ thể (Năm 2024). Số liệu minh họa trong bài viết tương đối chi tiết và phong phú.

Chương 3: Trong chương này tác giả đã đánh giá được những ưu điểm, nhược điểm của công tác kế toán thanh toán với người mua tại công ty, trên cơ sở đó tác giả đã đưa ra được một số giải biện hoàn thiện phù hợp với tình hình thực tế tại công ty và có tính khả thi.

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ ☐ Không được bảo vệ ☐ Điểm hướng dẫn ☐

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2025

Giảng viên hướng dẫn

Ths. Nguyễn Thị Thúy Hồng

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THEO THÔNG TƯ 133/2016/TT-BTC.....	3
1.1 Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán thanh toán với người mua trong doanh nghiệp.	3
1.2 Khái niệm, đặc điểm và vai trò của kế toán nợ phải thu khách hàng.....	4
1.2.1 Khái niệm và phân loại kế toán nợ phải thu khách hàng.....	4
1.2.1.1 Khái niệm	4
1.2.1.2 Phân loại	6
1.2.1.2.1 Theo nội dung kinh tế, các khoản phải thu bao gồm	6
1.2.1.2.2 Theo thời hạn thanh toán, các khoản phải thu chia thành 2 loại:.....	7
1.2.2 Vai trò của công tác kế toán nợ phải thu khách hàng trong quản lý tài chính doanh nghiệp.....	7
1.3 Cơ sở pháp lý và chuẩn mực kế toán liên quan đến nợ phải thu	8
1.3.1 Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS) và các văn bản hướng dẫn liên quan (Thông tư 133/2016/TT-BTC).....	8
1.3.1.1 Chuẩn mực kế toán 01 (VAS 01) - Chuẩn mực chung	8
1.3.1.1.1 Cơ sở dồn tích	8
1.3.1.1.2 Hoạt động liên tục	8
1.3.1.1.3 Giá gốc	8
1.3.1.1.4 Phù hợp	8
1.3.1.2 Chuẩn mực kế toán 10 (VAS 10) – Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái.....	9
1.3.1.3 Chuẩn mực kế toán 18 (VAS 18) – Các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng.....	10
1.4 Nội dung công tác kế toán nợ phải thu khách hàng.....	10
1.4.1 Kế toán các khoản phải thu khách hàng	10
1.4.1.1 Nguyên tắc kế toán thanh toán với người mua	10
1.4.1.2 Chứng từ, tài khoản và sổ sách trong kế toán thanh toán với người mua	12
1.4.1.3 Một số nghiệp vụ phát sinh và phương pháp định khoản	13
1.5 Vận dụng hệ thống sổ sách kế toán vào công tác kế toán thanh toán với người mua trong doanh nghiệp theo thông tư 133/2016	15

1.5.1 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký chung.....	16
1.5.2 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....	17
1.5.3 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Chứng từ ghi sổ.....	18
1.5.4 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua, người bán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.....	20
1.6 Cơ sở lý luận về ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (AI) trong lĩnh vực kế toán	21
1.6.1 Khái niệm, đặc điểm của AI.....	21
1.6.1.1 Khái niệm Trí tuệ nhân tạo (AI) trong kế toán:	21
1.6.1.2 Các đặc điểm cốt lõi của AI trong Kế toán.....	21
1.6.1.3 Tiền đề công nghệ của Kế toán AI	22
1.6.2 Tiềm năng ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (AI) trong quy trình kế toán nợ phải thu khách hàng	22
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TÍN PHÁT.....	24
2.1 Thực trạng về Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.....	24
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.....	24
2.1.1.2 Lịch sử hình thành Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín phát.....	24
2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát	25
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát	26
2.1.3.1 Sơ đồ cấu trúc bộ máy.....	26
2.1.4. Đặc điểm về tổ chức công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.....	30
2.1.4.1 Đặc điểm bộ máy kế toán của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát	30
2.1.4.2. Chính sách và phương pháp kế toán áp dụng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.....	33
2.1.4.3 Trình tự và phương pháp ghi chép sổ sách kế toán.	34
2.1.5 Thuận lợi và khó khăn hiện nay tại Công Ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát	36
2.2. Thực trạng công tác kế toán thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.....	37

2.2.1. Thực trạng kế toán thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.....	37
2.2.1.1. Đặc điểm về phương thức thanh toán và hình thức thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát	37
2.2.1.2. Chứng từ sử dụng.....	37
2.2.1.3. Tài khoản sử dụng:.....	38
2.2.1.4. Sổ sách sử dụng:	38
CHƯƠNG 3: BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN VÀ ĐỊNH HƯỚNG ỨNG DỤNG TRÍ TUỆ NHÂN TẠO (AI) VÀO CÔNG TÁC KẾ TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TÍN PHÁT	55
3.1 Đánh giá về thực trạng công tác kế toán nợ phải thu tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.....	55
3.1.1. Ưu điểm.....	55
3.1.2. Hạn chế.....	57
3.1.3 Nguyên nhân dẫn đến những hạn chế.....	59
3.2 Biện pháp hoàn thiện và định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) vào công tác kế toán nợ phải thu tại Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát	62
3.2.1 Biện pháp hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu tại Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát.....	62
KẾT LUẬN	73

LỜI CAM ĐOAN

Họ và tên: Nguyễn Hương Giang

Mã sinh viên: 2212401023

Lớp: QT2601K

Khoa: Quản trị kinh doanh

Trường: Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Em xin cam đoan số liệu và kết quả nghiên cứu trong đề tài khóa luận **“Hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát – Định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo”** là trung thực, các kết quả nghiên cứu do em thực hiện, các tài liệu tham khảo đã được trích dẫn đầy đủ.

Sinh viên

Nguyễn Hương Giang

LỜI CẢM ƠN

Qua quá trình học tập tại Khoa Quản trị kinh doanh của Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng, em đã tích lũy được nhiều kiến thức bổ ích và đã vận dụng những kiến thức được học vào quá trình làm khóa luận tốt nghiệp. Nay em xin chân thành gửi lời cảm ơn sâu sắc đến:

- Tất cả các Quý thầy cô trong Khoa đã truyền dạy những kiến thức và kinh nghiệm bổ ích trong suốt thời gian em học tại trường. Những kiến thức mà thầy cô đã truyền đạt giúp cho em tự tin khi hòa nhập vào môi trường làm việc thực tế.

- Cô ThS. Nguyễn Thị Thúy Hồng đã tận tình hướng dẫn và đóng góp những ý kiến quý báu trong suốt quá trình thực hiện khóa luận. Sự nhiệt tình của Cô đã giúp cho em có nhiều niềm tin trong thời gian thực hiện.

- Ban lãnh đạo và chị Nguyễn Thị Kim Oanh – Kế toán trưởng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát đã tạo điều kiện cho em cập nhật thông tin, số liệu và khảo sát trong thời gian làm khóa luận.

Hải Phòng, ngày tháng năm 2025

Sinh viên

Nguyễn Hương Giang

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BDS	:	Bất động sản
TSCĐ	:	Tài sản cố định
XDCB	:	Xây dựng cơ bản
GTGT	:	Giá trị gia tăng
SDĐK	:	Số dư đầu kỳ
SDCK	:	Số dư cuối kỳ
PS	:	Phát sinh
TT	:	Thông tư
BTC	:	Bộ tài chính

DANH MỤC SƠ ĐỒ

<i>Sơ đồ 1.1: Sơ đồ các nghiệp vụ hạch toán các khoản phải thu khách hàng trong doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	<i>15</i>
<i>Sơ đồ 1.2: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký chung.....</i>	<i>17</i>
<i>Sơ đồ 1.3: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký – Sổ cái.....</i>	<i>18</i>
<i>Sơ đồ 1.4: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Chứng từ ghi sổ.....</i>	<i>19</i>
<i>Sơ đồ 1.5: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua, người bán theo hình thức kế toán máy</i>	<i>21</i>
<i>Sơ đồ 2.1: Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát</i>	<i>27</i>
<i>Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty</i>	<i>31</i>
<i>Sơ đồ 2.3: Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán Nhật ký chung tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.</i>	<i>35</i>
<i>Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ trong kế toán thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát</i>	<i>39</i>

DANH MỤC BẢNG BIỂU

<i>Biểu số 2.1: Hóa đơn giá trị gia tăng.....</i>	<i>41</i>
<i>Biểu số 2.2: Giấy báo có của ngân hàng.....</i>	<i>43</i>
<i>Biểu số 2.3: Hóa đơn giá trị gia tăng số 034</i>	<i>45</i>
<i>Biểu số 2.4: Hóa đơn giá trị gia tăng số 035</i>	<i>46</i>
<i>Biểu số 2.5: Giấy báo có của ngân hàng.....</i>	<i>47</i>
<i>Biểu số 2.6: Hóa đơn giá trị gia tăng.....</i>	<i>49</i>
<i>Biểu số 2.7: Trích sổ Nhật ký chung.....</i>	<i>50</i>
<i>Biểu số 2.8: Trích sổ cái tài khoản 131</i>	<i>51</i>
<i>Biểu số 2.9: Sổ chi tiết phải thu khách hàng</i>	<i>52</i>
<i>Biểu số 2.10: Sổ chi tiết phải thu khách hàng</i>	<i>53</i>
<i>Biểu số 2.11: Bảng tổng hợp phải thu khách hàng.....</i>	<i>54</i>
<i>Biểu số 3.1: Báo cáo tính hình công nợ phải thu</i>	<i>58</i>
<i>Biểu số 3.2: Bảng trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi</i>	<i>65</i>

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động kinh doanh thương mại của doanh nghiệp luôn gắn liền với các quan hệ thanh toán phát sinh trong quá trình mua – bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ. Các quan hệ thanh toán này diễn ra thường xuyên, với nhiều hình thức và phương thức khác nhau, có ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính, khả năng thanh toán và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Vì vậy, việc tổ chức và quản lý tốt công tác kế toán thanh toán với người mua giữ vai trò quan trọng trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp thương mại.

Đối với các doanh nghiệp thương mại vật liệu xây dựng, đặc điểm hoạt động kinh doanh là khối lượng giao dịch lớn, giá trị mỗi giao dịch cao và thời hạn thanh toán tương đối linh hoạt. Trong thực tế, để duy trì quan hệ khách hàng và mở rộng thị trường tiêu thụ, doanh nghiệp thường áp dụng hình thức bán chịu, từ đó phát sinh các khoản nợ phải thu khách hàng. Các khoản nợ này chiếm tỷ trọng đáng kể trong tài sản ngắn hạn và có ảnh hưởng trực tiếp đến dòng tiền, khả năng thanh toán cũng như mức độ an toàn tài chính của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh đó, công tác kế toán nợ phải thu khách hàng có vai trò phản ánh và kiểm soát tình hình chiếm dụng vốn của khách hàng, cung cấp thông tin phục vụ cho việc quản lý, theo dõi và thu hồi công nợ. Nếu công tác này không được tổ chức khoa học và chặt chẽ, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc kiểm soát thời hạn thanh toán, phát sinh nợ quá hạn và làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Do vậy, việc nghiên cứu và hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu khách hàng là yêu cầu có tính cấp thiết đối với các doanh nghiệp thương mại hiện nay.

Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại vật liệu xây dựng, trong đó mặt hàng xi măng chiếm tỷ trọng chủ yếu. Doanh nghiệp không trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất mà thực hiện chức năng mua hàng từ nhà cung cấp và bán lại cho khách hàng. Với đặc điểm đó, các nghiệp vụ kế toán phát sinh tại Công ty chủ yếu liên quan đến kế toán mua hàng, kế toán thanh toán và đặc biệt là kế

toán nợ phải thu khách hàng. Đây là một bộ phận kế toán có vai trò quan trọng, gắn liền với việc quản lý dòng tiền và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh đó, cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin và xu hướng chuyển đổi số trong lĩnh vực kế toán – tài chính, việc nghiên cứu khả năng ứng dụng các công nghệ mới, đặc biệt là trí tuệ nhân tạo (Artificial Intelligence – AI), vào công tác kế toán nói chung và kế toán nợ phải thu khách hàng nói riêng đang ngày càng nhận được sự quan tâm. AI được kỳ vọng sẽ hỗ trợ nâng cao hiệu quả xử lý thông tin, tăng cường khả năng phân tích dữ liệu và hỗ trợ công tác quản lý công nợ trong doanh nghiệp, phù hợp với xu thế phát triển hiện nay.

Sau quá trình học tập và nghiên cứu tại trường có được những kiến thức cơ bản và đặc biệt trong quá trình thực tập tại phòng Kế toán Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát, em đã chọn đề tài ***“Hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát – Định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo”*** làm đề tài khóa luận cho mình. Nội dung của đề tài được trình bày trong 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về công tác kế toán nợ phải thu khách hàng trong doanh nghiệp theo thông tư 133/2016/TT-BTC

Chương 2: Thực trạng công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

Chương 3: Biện pháp hoàn thiện và định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) vào công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

Khóa luận của em được hoàn thành với sự giúp đỡ, quan tâm tận tình của giảng viên hướng dẫn – ThS. Nguyễn Thị Thúy Hồng, cùng các cô chú, anh chị trong phòng kế toán của công ty. Mặc dù bản thân đã cố gắng rất nhiều, xong do hạn chế về mặt thời gian cũng như nhận thức và trình độ nên bài khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót. Do vậy, em rất mong được tiếp thu những ý kiến đóng góp, chỉ bảo của các thầy cô để có thể bổ sung, nâng cao trình độ cũng như kiến thức của mình để phục vụ cho công tác kế toán sau này.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THEO THÔNG TƯ 133/2016/TT-BTC

1.1 Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán thanh toán với người mua trong doanh nghiệp.

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phát sinh nhiều mối quan hệ kinh tế – tài chính khác nhau, trong đó bao gồm các quan hệ thanh toán như: Thanh toán với Nhà nước, với người lao động, thanh toán nội bộ và đặc biệt là thanh toán với người mua hàng hóa, dịch vụ. Trong số đó, quan hệ thanh toán với người mua chiếm tỷ trọng lớn, diễn ra thường xuyên và có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thu hồi vốn cũng như tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Thanh toán với người mua gắn liền với quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ – khâu cuối cùng của chu trình kinh doanh. Các nghiệp vụ này không chỉ phản ánh doanh thu mà còn phát sinh các khoản phải thu khách hàng trong trường hợp doanh nghiệp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp hoặc cho khách hàng nợ trong thời hạn nhất định. Do đó, việc tổ chức tốt công tác kế toán thanh toán với người mua có ý nghĩa quan trọng trong việc theo dõi, quản lý và kiểm soát các khoản phải thu, hạn chế rủi ro chiếm dụng vốn và nợ phải thu khó đòi.

Kế toán thanh toán với người mua có nhiệm vụ ghi chép, phản ánh đầy đủ, kịp thời và chính xác các nghiệp vụ liên quan đến tình hình thanh toán của khách hàng như: Phát sinh công nợ, thu tiền bán hàng, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại,... Qua đó giúp doanh nghiệp nắm bắt được tình hình thu hồi nợ, thời hạn thanh toán, đối tượng khách hàng còn dư nợ và mức độ rủi ro của từng khoản phải thu. Đây là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp xây dựng chính sách tín dụng thương mại phù hợp, lựa chọn khách hàng tiềm năng và đưa ra các biện pháp thu hồi công nợ hiệu quả.

Bên cạnh đó, các khoản phải thu khách hàng là một bộ phận cấu thành quan trọng của tài sản ngắn hạn, có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán và tính thanh khoản của doanh nghiệp. Nếu công tác kế toán thanh toán với người mua không được tổ chức chặt chẽ, doanh nghiệp có thể gặp phải tình trạng vốn bị tồn đọng, kéo dài thời gian thu hồi nợ, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn và ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngược lại, nếu quản lý tốt các khoản thanh toán với người mua, doanh nghiệp sẽ chủ động hơn trong việc cân đối dòng tiền, đảm bảo khả năng thanh toán các nghĩa vụ tài chính đến hạn.

Ngoài ra, thông tin do kế toán thanh toán với người mua cung cấp còn là cơ sở để nhà quản trị đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng, phân tích vòng quay các khoản phải thu, xác định mức độ chiếm dụng vốn của khách hàng và đưa ra các quyết định quản trị kịp thời như: Điều chỉnh điều khoản thanh toán, áp dụng biện pháp khuyến khích thanh toán sớm hoặc siết chặt chính sách bán chịu đối với các khách hàng có rủi ro cao.

Như vậy, việc tổ chức công tác kế toán thanh toán với người mua một cách khoa học, hợp lý và hiệu quả là yêu cầu tất yếu đối với mọi doanh nghiệp. Công tác này không chỉ góp phần phản ánh trung thực, đầy đủ tình hình tài chính của doanh nghiệp mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả quản lý vốn, hạn chế rủi ro tài chính và đảm bảo sự phát triển ổn định, bền vững của doanh nghiệp trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay.

1.2 Khái niệm, đặc điểm và vai trò của kế toán nợ phải thu khách hàng

1.2.1 Khái niệm và phân loại kế toán nợ phải thu khách hàng

1.2.1.1 Khái niệm

Hoạt động thương mại và cung cấp dịch vụ là nền tảng cốt lõi, tạo ra các quan hệ giao dịch kinh tế thường xuyên giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp, khách hàng, và các đối tác. Những giao dịch này kéo theo sự hình thành các cam kết tài chính, là nguồn gốc trực tiếp của các khoản phải thu (thể hiện quyền đòi tiền của doanh nghiệp) và các khoản phải trả (thể hiện nghĩa vụ thanh toán). Công tác chuyên biệt hóa việc theo dõi, kiểm soát và ghi nhận các cam kết này

được gọi là Kế toán công nợ. Kế toán công nợ đóng vai trò thiết yếu trong hệ thống nghiệp vụ kế toán, có nhiệm vụ hạch toán, theo dõi chi tiết và quản lý toàn bộ các dòng luân chuyển vốn phát sinh từ các giao dịch tín dụng trong suốt quá trình hoạt động.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp thực hiện các hoạt động: cho vay, bán hàng hóa, dịch vụ,... chưa nhận thanh toán ngay, chưa nhận thanh toán đủ, tạm ứng cho cán bộ công nhân viên, ký quỹ, ký cược, chi hộ,... từ đó phát sinh các quyền đòi nợ, đòi thanh toán gọi chung là những khoản nợ phải thu.

Nợ phải thu khách hàng là một bộ phận của tài sản ngắn hạn, phản ánh quyền đòi nợ của doanh nghiệp đối với khách hàng phát sinh trong quá trình bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ nhưng chưa thu được tiền. Theo Giáo trình Kế toán tài chính (Viện Kế toán – Kiểm toán, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, 2021), *“nợ phải thu khách hàng là số tiền mà khách hàng còn nợ doanh nghiệp do đã mua hàng hóa, sản phẩm hoặc sử dụng dịch vụ mà chưa thanh toán, được phản ánh trên tài khoản 131 – Phải thu của khách hàng”*. Khoản mục này thể hiện một phần giá trị tài sản của doanh nghiệp dưới hình thức quyền thu tiền trong tương lai.

Tương tự, TS. Trần Phước (chủ biên), trong Giáo trình Kế toán tài chính doanh nghiệp (NXB Tài chính, 2020) cho rằng: *“Các khoản phải thu, đặc biệt là phải thu khách hàng, là các khoản tiền mà doanh nghiệp có quyền thu từ các đối tượng bên ngoài. Việc kế toán chính xác và kiểm soát chặt chẽ các khoản phải thu có ý nghĩa quan trọng trong việc phản ánh đúng đắn tình hình tài chính và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.”*

Ngoài ra, theo PGS.TS. Võ Văn Nhị (Giáo trình Kế toán tài chính, NXB Tài chính, 2018), *“nợ phải thu khách hàng là những khoản doanh nghiệp được hưởng sau khi đã giao hàng hoặc hoàn thành dịch vụ nhưng chưa thu được tiền. Đây là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản lưu động và tiềm ẩn nhiều rủi ro về khả năng thu hồi, do đó doanh nghiệp cần trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi để đảm bảo tính trung thực và hợp lý của báo cáo tài chính.”*

Từ các quan điểm trên, có thể hiểu rằng kế toán nợ phải thu khách hàng là quá trình ghi nhận, phản ánh, kiểm soát và cung cấp thông tin về các khoản doanh nghiệp có quyền thu từ khách hàng, nhằm giúp nhà quản lý đánh giá đúng thực trạng công nợ, khả năng thu hồi và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

1.2.1.2 Phân loại

1.2.1.2.1 Theo nội dung kinh tế, các khoản phải thu bao gồm

- Khoản nợ phải thu của doanh nghiệp với khách hàng về tiền bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư và tài sản cố định.

- Thu giá trị gia tăng đầu vào được khấu trừ: Là số tiền thu giá trị gia tăng đầu vào của các hàng hóa, dịch vụ, tài sản cố định... mua ngoài để sử dụng trong hoạt động kinh doanh.

- Phải thu nội bộ gồm các khoản phải thu giữa đơn vị cấp trên và đơn vị cấp dưới trực thuộc không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc.

- Phải thu của người nhận tạm ứng: Là một khoản tiền hoặc vật tư do doanh nghiệp giao cho người nhận tạm ứng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất, kinh doanh hoặc giải quyết một số công việc được phê duyệt.

- Phải thu về các khoản cầm cố, ký quỹ, ý cược: Là tài sản và tiền của doanh nghiệp mang đi cầm cố, ký quỹ, ký cược để vay vốn hoặc để nhận sự bảo lãnh hoặc tạo ra sự ràng buộc về mặt pháp lý giữa doanh nghiệp với đối tác bên ngoài trong quá trình hoạt động.

- Phải thu khác: Là những khoản phải thu của doanh nghiệp ngoài các khoản phải thu nói trên như thu về bồi thường vật chất, các khoản cho vay, mượn tài sản có tính chất tạm thời, các khoản chi hộ đơn vị giao ủy thác xuất nhập khẩu, các khoản phải thu phát sinh khi cổ phần hóa công ty nhà nước, tiền lãi cổ tức, lợi nhuận phải thu từ các hoạt động đầu tư tài chính...

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

1.2.1.2.2 Theo thời hạn thanh toán, các khoản phải thu chia thành 2 loại:

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

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

1.2.2 Vai trò của công tác kế toán nợ phải thu khách hàng trong quản lý tài chính doanh nghiệp

Kế toán công nợ có vai trò theo dõi, ghi chép, phân tích và đánh giá tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Đưa ra những định hướng và tham mưu cho cấp quản lý. Từ đó giúp nhà quản lý định hình được hướng đi đúng đắn cho doanh nghiệp trong tương lai.

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ các thông tin, kịp thời và chính xác các nghiệp vụ thanh toán phát sinh từng đối tượng, từng khoản thanh toán có kết hợp thời hạn thanh toán. Kiểm tra và triển khai việc thanh toán đúng hạn. Tránh chiếm dụng vốn lẫn nhau.
- Với trường hợp khách nợ có quan hệ giao dịch mua, bán thường xuyên hay khách có dư nợ lớn. Kế toán cần kiểm tra định kỳ hoặc cuối kỳ. Rà soát, đối chiếu từng khoản nợ phát sinh, khoản đã thanh toán và khoản còn nợ.
- Giám sát thực hiện chế độ thanh toán công nợ và tình hình kỷ luật thanh toán.
- Quản trị rủi ro tín dụng chủ động: Kế toán nợ phải thu cung cấp báo cáo (Báo cáo độ tuổi nợ), cho phép nhà quản trị chuyển từ phản ứng bị động (xử lý nợ khó đòi) sang hành động chủ động (ngăn ngừa nợ quá hạn).
- Đánh giá chất lượng lợi nhuận: Phân tích tốc độ thu hồi nợ giúp làm rõ bao nhiêu phần trăm doanh thu ghi nhận (TK 511) đã được chuyển thành dòng

tiền thực (TK 111/112). Lợi nhuận cao đi kèm tốc độ thu hồi nợ dài tiềm ẩn rủi ro về chất lượng lợi nhuận.

1.3 Cơ sở pháp lý và chuẩn mực kế toán liên quan đến nợ phải thu

1.3.1 Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS) và các văn bản hướng dẫn liên quan (Thông tư 133/2016/TT-BTC)

1.3.1.1 Chuẩn mực kế toán 01 (VAS 01) - Chuẩn mực chung

1.3.1.1.1 Cơ sở dồn tích

Mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính của doanh nghiệp liên quan đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu, chi phí phải được ghi sổ kế toán vào thời điểm phát sinh, không căn cứ vào thời điểm thực tế thu hoặc thực tế chi tiền hoặc tương đương tiền. Báo cáo tài chính lập trên cơ sở dồn tích phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

1.3.1.1.2 Hoạt động liên tục

Báo cáo tài chính phải được lập trên cơ sở giả định là doanh nghiệp đang hoạt động liên tục và sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh bình thường trong tương lai gần, nghĩa là doanh nghiệp không có ý định cũng như không buộc phải ngừng hoạt động hoặc phải thu hẹp đáng kể quy mô hoạt động của mình. Trường hợp thực tế khác với giả định hoạt động liên tục thì báo cáo tài chính phải lập trên một cơ sở khác và phải giải thích cơ sở đã sử dụng để lập báo cáo tài chính.

1.3.1.1.3 Giá gốc

Tài sản phải được ghi nhận theo giá gốc. Giá gốc của tài sản được tính theo số tiền hoặc khoản tương đương tiền đã trả, phải trả hoặc tính theo giá trị hợp lý của tài sản đó vào thời điểm tài sản được ghi nhận. Giá gốc của tài sản không được thay đổi trừ khi có quy định khác trong chuẩn mực kế toán cụ thể.

1.3.1.1.4 Phù hợp

Việc ghi nhận doanh thu và chi phí phải phù hợp với nhau. Khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó. Chi phí tương ứng với doanh thu gồm chi

phí của kỳ tạo ra doanh thu và chi phí của các kỳ trước hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó.

1.3.1.2 Chuẩn mực kế toán 10 (VAS 10) – Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái

a. Ghi nhận công nợ có gốc ngoại tệ khi phát sinh

Mọi giao dịch kinh tế làm phát sinh Nợ phải thu có gốc ngoại tệ phải được hạch toán và ghi nhận ban đầu theo đơn vị tiền tệ kế toán bằng cách áp dụng tỷ giá hối đoái tại ngày giao dịch phát sinh.

❖ Tỷ giá ghi nhận công nợ ban đầu:

- **Đối với các giao dịch làm tăng Nợ phải thu (Tài sản):** Sử dụng tỷ giá mua chuyển khoản của Ngân hàng thương mại nơi doanh nghiệp chỉ định khách hàng thanh toán tại thời điểm giao dịch.

b. Xử lý chênh lệch tỷ giá đã thực hiện (Phát sinh trong kỳ)

Theo quy định, chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh khi thực hiện thanh toán các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ sẽ được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí tài chính trong kỳ kế toán, cụ thể:

• Đối với Nợ phải thu:

- Trường hợp chênh lệch tỷ giá tăng (Lãi): Tính vào thu nhập tài chính (TK 515).

- Trường hợp chênh lệch tỷ giá giảm (Lỗ): Tính vào chi phí tài chính (TK 635).

c. Đánh giá lại và xử lý chênh lệch chưa thực hiện (Cuối kỳ kế toán)

Doanh nghiệp có trách nhiệm đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ (Nợ phải thu) theo tỷ giá giao dịch thực tế tại tất cả các thời điểm lập Báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật.

○ **Tỷ giá đánh giá lại cuối kỳ:** Là tỷ giá do Ngân hàng thương mại nơi doanh nghiệp thường xuyên giao dịch công bố, áp dụng theo nguyên tắc:

○ **Đối với Tài sản (Nợ phải thu):** Áp dụng tỷ giá mua ngoại tệ chuyển khoản của Ngân hàng thương mại tại thời điểm lập Báo cáo tài chính.

1.3.1.3 Chuẩn mực kế toán 18 (VAS 18) – Các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng

Dự phòng được xem là một nghiệp vụ kế toán then chốt, có tác động trực tiếp đến tính trung thực của kết quả kinh doanh và khả năng duy trì hoạt động liên tục của đơn vị trong kỳ báo cáo. Tại Việt Nam, khuôn khổ pháp lý về dự phòng được thiết lập chủ yếu thông qua Chuẩn mực Kế toán số 18 (VAS 18) – Các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng. Chuẩn mực này cung cấp các nguyên tắc và phương pháp hạch toán cụ thể cho việc ghi nhận, đánh giá, thay đổi, và sử dụng các khoản dự phòng, nợ tiềm tàng và tài sản tiềm tàng, nhằm phục vụ cho mục tiêu lập và trình bày Báo cáo tài chính một cách đáng tin cậy.

1.4 Nội dung công tác kế toán nợ phải thu khách hàng

1.4.1 Kế toán các khoản phải thu khách hàng

1.4.1.1 Nguyên tắc kế toán thanh toán với người mua

Để theo dõi kịp thời, chính xác các nghiệp vụ thanh toán với người mua kế toán cần tuân thủ các nguyên tắc sau:

a) Tài khoản phải thu khách hàng (TK131) dùng để phản ánh các khoản nợ phải thu và tình hình thanh toán các khoản nợ phải thu của doanh nghiệp với khách hàng về tiền bán sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư, TSCĐ, các khoản đầu tư tài chính, cung cấp dịch vụ. Tài khoản này còn dùng để phản ánh các khoản phải thu của người nhận thầu XD CB với người giao thầu về khối lượng công tác XD CB đã hoàn thành. Không phản ánh vào tài khoản này các nghiệp vụ thu tiền ngay.

b) Khoản phải thu của khách hàng cần được hạch toán chi tiết cho từng đối tượng, từng nội dung phải thu, theo dõi chi tiết kỳ hạn thu hồi (trên 12 tháng hay không quá 12 tháng kể từ thời điểm báo cáo) và ghi chép theo từng lần thanh toán. Đối tượng phải thu là các khách hàng có quan hệ kinh tế với doanh nghiệp về mua sản phẩm, hàng hóa, nhận cung cấp dịch vụ, kể cả TSCĐ, bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính.

c) Bên giao ủy thác xuất khẩu ghi nhận trong tài khoản này đối với các khoản phải thu từ bên nhận ủy thác xuất khẩu về tiền bán hàng xuất khẩu như các giao dịch bán hàng, cung cấp dịch vụ thông thường.

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

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

e) Doanh nghiệp phải theo dõi chi tiết các khoản nợ phải thu của khách hàng theo từng loại nguyên tệ. Đối với các khoản phải thu bằng ngoại tệ thì thực hiện theo nguyên tắc:

- Khi phát sinh các khoản nợ phải thu của khách hàng (bên Nợ tài khoản 131), kế toán phải quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh (là tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi chỉ định khách hàng thanh toán). Riêng trường hợp nhận trước của người mua, khi đủ điều kiện ghi nhận doanh thu thì bên Nợ tài khoản 131 áp dụng tỷ giá ghi sổ thực tế đích danh đối với số tiền đã nhận trước;

- Khi thu hồi nợ phải thu của khách hàng (bên Có tài khoản 131) kế toán phải quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá ghi sổ thực tế đích danh cho từng đối tượng khách nợ (Trường hợp khách nợ có nhiều giao dịch thì tỷ giá thực tế đích danh được xác định là tỷ giá bình quân gia quyền di động các giao dịch của khách nợ đó). Riêng trường hợp phát sinh giao dịch nhận trước tiền của người mua thì bên Có tài khoản 131 áp dụng tỷ giá giao dịch thực tế (là tỷ giá ghi vào bên Nợ tài khoản tiền) tại thời điểm nhận trước;

- Doanh nghiệp phải đánh giá lại các khoản phải thu của khách hàng có gốc ngoại tệ tại tất cả các thời điểm lập Báo cáo tài chính theo quy định của

pháp luật. Tỷ giá giao dịch thực tế khi đánh giá lại khoản phải thu của khách hàng là tỷ giá mua ngoại tệ của ngân hàng thương mại nơi doanh nghiệp chỉ định khách hàng thanh toán tại thời điểm lập Báo cáo tài chính. Trường hợp doanh nghiệp có nhiều khoản phải thu và giao dịch tại nhiều ngân hàng thì được chủ động lựa chọn tỷ giá mua của một trong những ngân hàng thương mại nơi doanh nghiệp thường xuyên có giao dịch. Các đơn vị trong tập đoàn được áp dụng chung một tỷ giá do Công ty mẹ quy định (phải đảm bảo sát với tỷ giá giao dịch thực tế) để đánh giá lại các khoản phải thu của khách hàng có gốc ngoại tệ phát sinh từ các giao dịch trong nội bộ tập đoàn.

1.4.1.2 Chứng từ, tài khoản và sổ sách trong kế toán thanh toán với người mua

a. Chứng từ sử dụng

- Hợp đồng kinh tế.
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng.
- Phiếu xuất kho, Phiếu thu.
- Giấy báo có Ngân hàng.
- Biên bản bù trừ công nợ.
- Giấy nộp tiền.
- Các chứng từ khác có liên quan.

b. Tài khoản sử dụng

Để theo dõi các khoản thanh toán với khách hàng về tiền bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, tài khoản kế toán sử dụng tài khoản 131- Phải thu của khách hàng. Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản nợ phải thu và tình hình thanh toán các khoản nợ phải thu của doanh nghiệp với khách hàng về tiền bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, tài sản cố định, dịch vụ cung cấp.

Tài khoản 131 có kết cấu như sau:

Bên Nợ:

- Số tiền phải thu của khách hàng phát sinh trong kỳ khi bán sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư, TSCĐ, dịch vụ, các khoản đầu tư tài chính ;
- Số tiền thừa trả lại cho khách hàng.

- Đánh giá lại các khoản phải thu bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ tăng so với Đồng Việt Nam).

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 cho khách hàng sau khi đã giao hàng và khách hàng có khiếu nại;
- Doanh thu của số hàng đã bán bị người mua trả lại (có thuế GTGT hoặc không có thuế GTGT);
- Số tiền chiết khấu thanh toán và chiết khấu thương mại cho người mua.
- Đánh giá lại các khoản phải thu bằng ngoại tệ (trường hợp tỷ giá ngoại tệ giảm so với Đồng Việt Nam).

Số dư bên Nợ:

Số tiền còn phải thu của khách hàng.

- **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".

c. Sổ sách sử dụng

- Sổ chi tiết phải thu của khách hàng.
- Sổ tổng hợp phải thu của khách hàng.
- Sổ cái tài khoản 131.

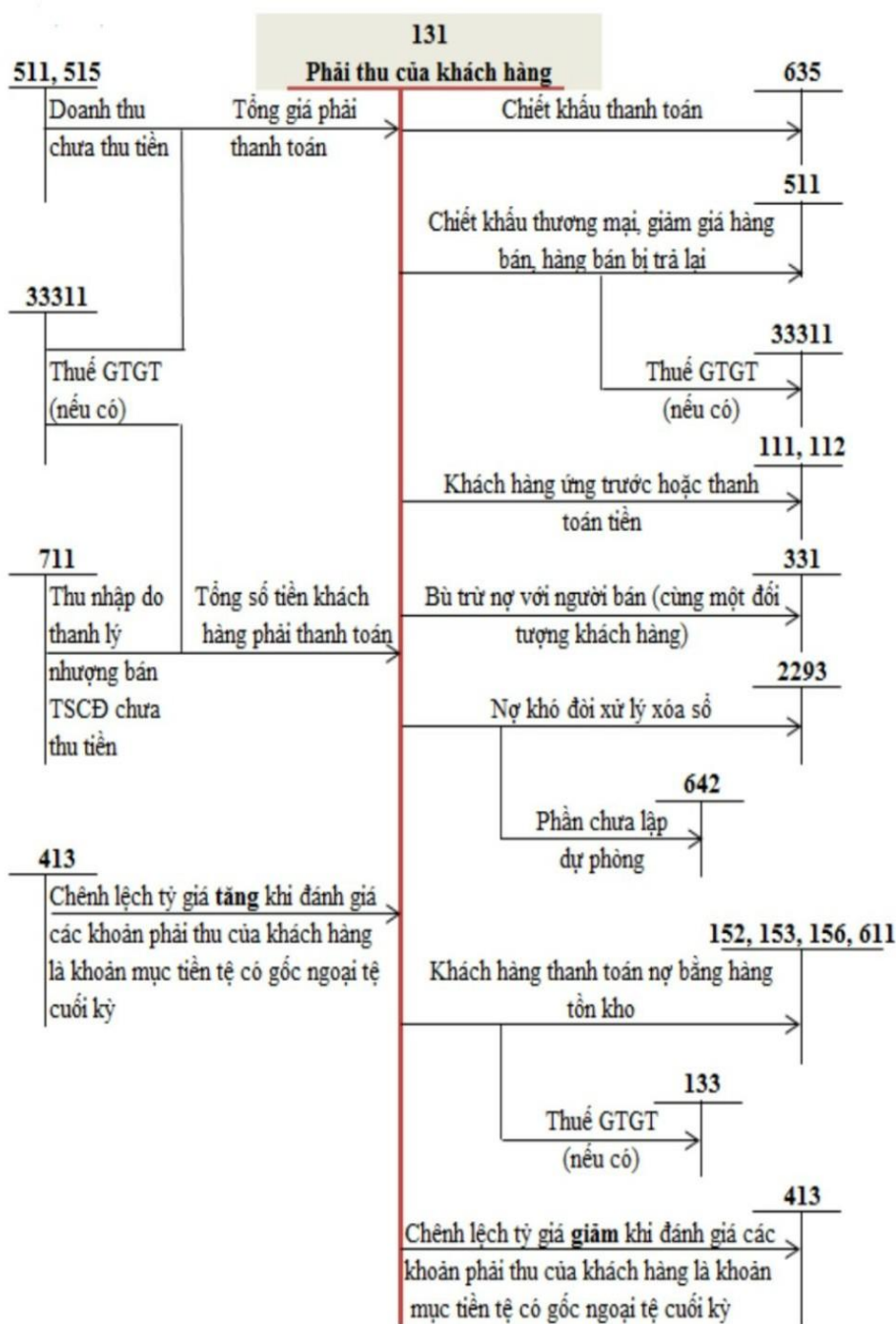
1.4.1.3 Một số nghiệp vụ phát sinh và phương pháp định khoản

- Nội dung kết cấu tài khoản nợ phải thu khách hàng

Bên Nợ	TK 131	Bên Có
<u>SDDK:</u> Số tiền còn phải thu của khách hàng - Các khoản nợ phải thu của khách hàng		<u>SDDK:</u> Số tiền nhận trước hoặc số tiền đã thu nhiều hơn số phải thu của khách hàng - Số tiền KH đã trả nợ - Số tiền đã nhận ứng trước của khách hàng - Số tiền CKTT, CKTM - Khoản hàng bán KH trả lại - Khoản giảm giá hàng bán cho KH
Cộng PS:		Cộng PS:
<u>SDCK:</u> Số tiền còn phải thu của KH		<u>SDCK:</u> Các khoản khách hàng ứng trước

- TK 131 có thể có dư Có, vì vậy khi tổng hợp nợ với khách hàng cần phản ánh riêng các khách hàng có số dư Nợ để ghi vào chỉ tiêu bên “ Tài sản” và phản ánh riêng các khách hàng có số dư Có để ghi vào chỉ tiêu bên “ Nguồn vốn” của Bảng cân đối kế toán.

- Sơ đồ hạch toán nợ phải thu khách hàng:



Sơ đồ 1.1: Sơ đồ các nghiệp vụ hạch toán các khoản phải thu khách hàng trong doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.5 Vận dụng hệ thống sổ sách kế toán vào công tác kế toán thanh toán với người mua trong doanh nghiệp theo thông tư 133/2016

Theo quy định hiện hành, các doanh nghiệp được phép tự xây dựng biểu mẫu sổ kế toán cho riêng mình. Trường hợp các doanh nghiệp không thể tự xây dựng biểu mẫu sổ kế toán, doanh nghiệp có thể áp dụng biểu mẫu sổ kế toán

theo hướng dẫn tại phụ lục số 4 theo Thông tư 133/2016/TT-BTC. Theo phụ lục này, doanh nghiệp có thể áp dụng một trong 4 hình thức sau:

- Hình thức kế toán Nhật ký chung;
- Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái;
- Hình thức kế toán chứng từ ghi sổ;
- Hình thức kế toán trên máy vi tính.

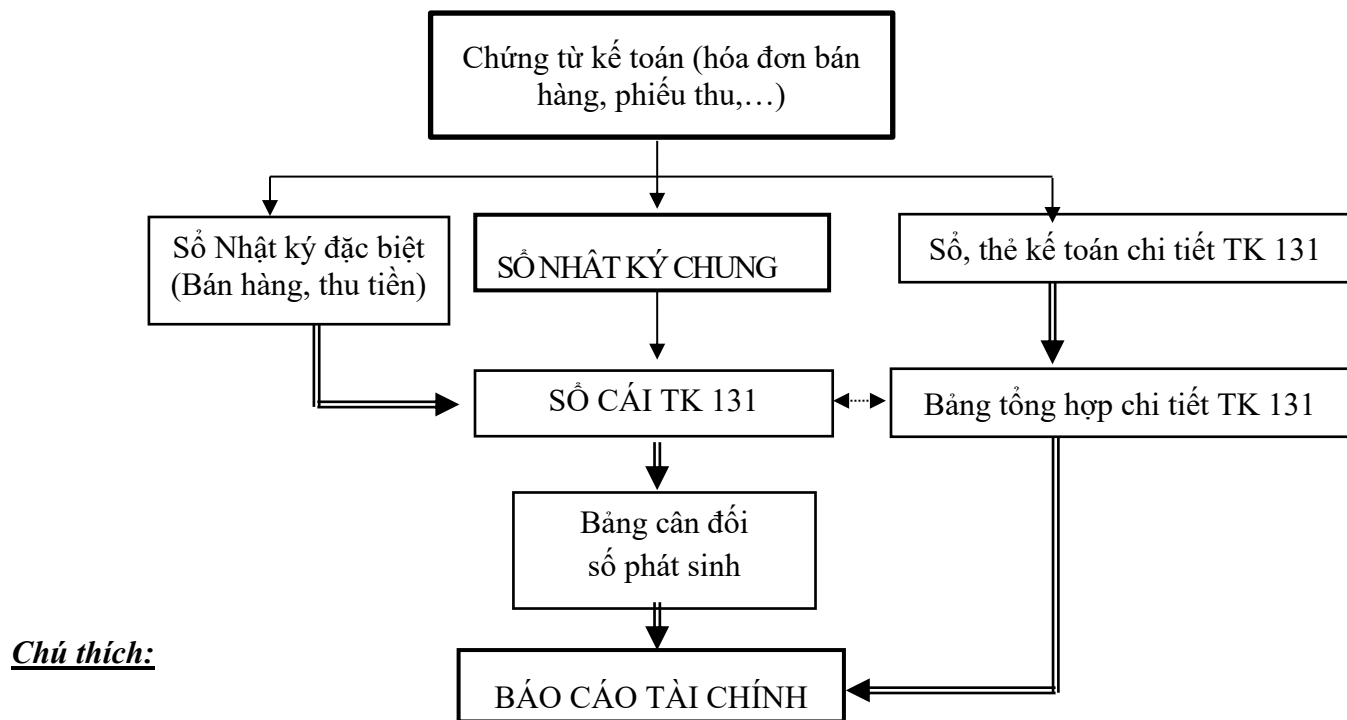
1.5.1 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký chung

Hình thức Sổ Nhật ký chung phù hợp với mọi loại hình doanh nghiệp. Theo hình thức sổ này tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian được phản ánh vào sổ Nhật ký chung, sau đó số liệu từ Nhật ký chung sẽ được dùng để vào sổ cái.

Ngoài Nhật ký chung để phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo thời gian người ta còn có thể mở thêm sổ nhật ký đặc biệt để phản ánh các đối tượng có số lượng nghiệp vụ phát sinh lớn, thường xuyên nhằm giảm bớt khối lượng

Hình thức kế toán Nhật ký chung gồm các loại sổ sách chủ yếu sau:

- Sổ Nhật ký chung,
- Sổ Nhật ký đặc biệt;
- Sổ Cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết:



Chú thích:

Chú thích:

- Ghi hàng ngày
- =====→ Ghi định kỳ
- ←-----→ Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 1.2: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký chung

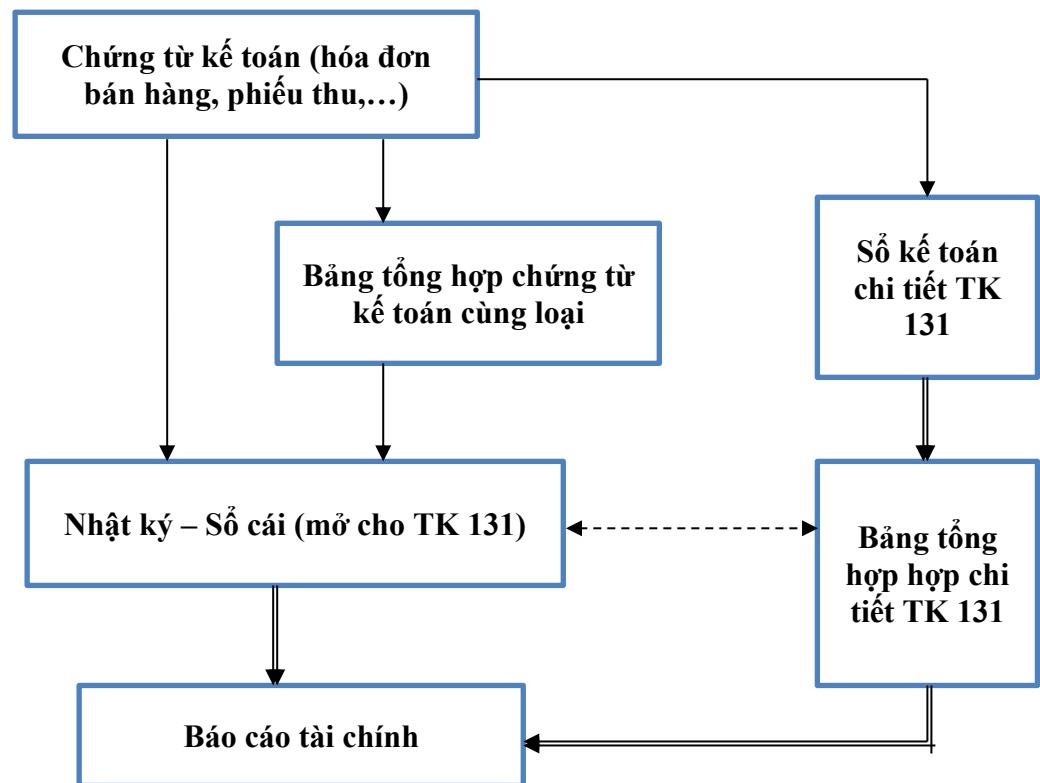
1.5.2 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký – Sổ cái

Theo hình thức sổ này thì toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo thời gian được phản ánh trên cùng một vài trang sổ Nhật ký - Sổ cái. Đây là sổ tổng hợp duy nhất. Toàn bộ các nghiệp vụ tài khoản mà doanh nghiệp sử dụng sẽ được phản ánh trên Nhật ký sổ cái. Mỗi một chứng từ sẽ được phản ánh một dòng trên Nhật ký - sổ cái. Căn cứ để ghi vào sổ Nhật ký - Sổ Cái là các chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại.

Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái gồm các loại sổ sách chủ yếu sau:

- Nhật ký - Sổ Cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết

-

**Chú thích:**

- > Ghi hàng ngày
 =====> Ghi định kỳ
 <-----> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

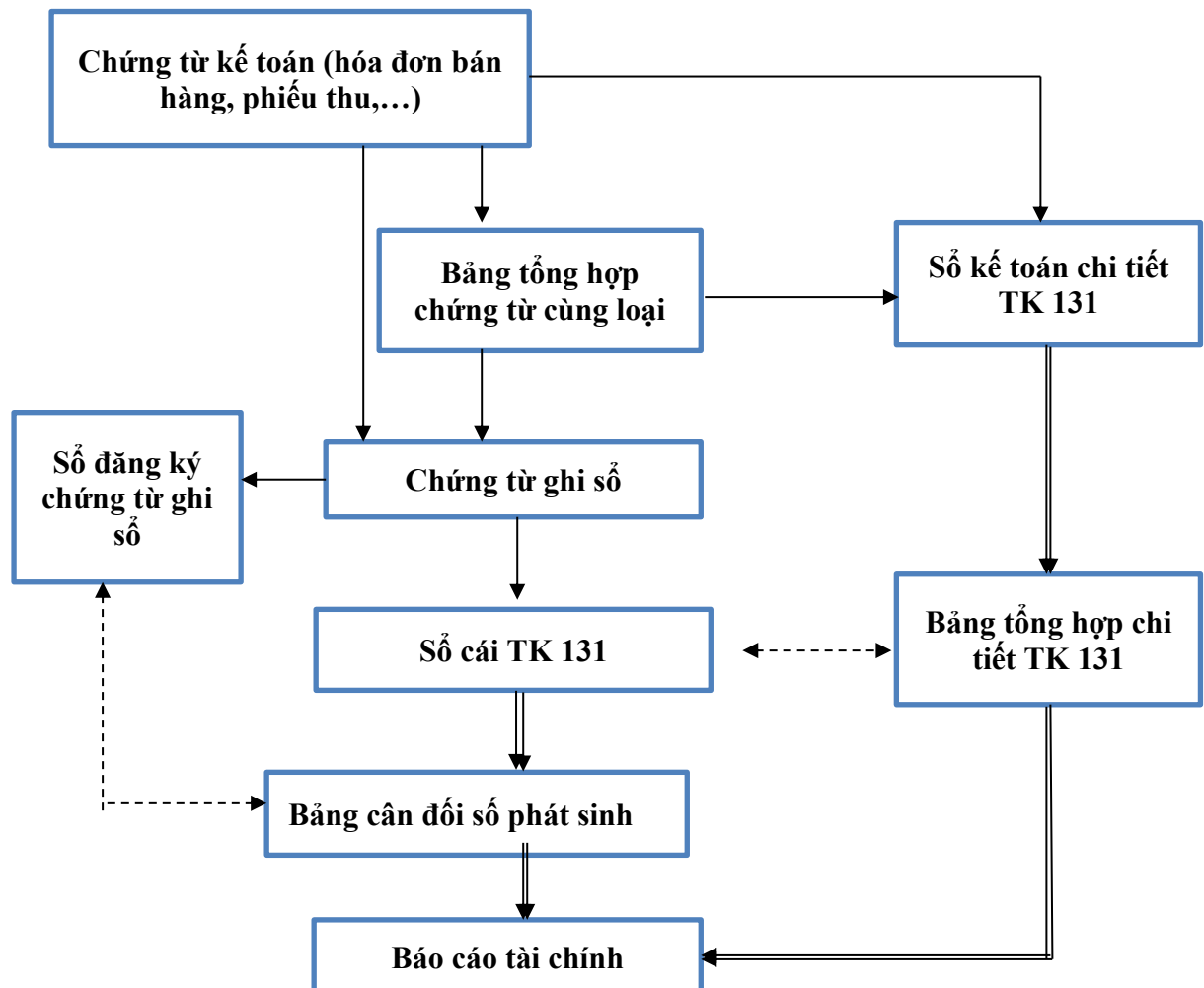
Sơ đồ 1.3: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Nhật ký – Sổ cái

1.5.3 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Chứng từ ghi sổ

Căn cứ trực tiếp ghi sổ cái là các chứng từ ghi sổ. Theo hình thức này căn cứ vào chứng từ gốc kế toán lập chứng từ ghi sổ, các chứng từ ghi sổ sau khi lập xong sẽ được xếp hàng vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ để lấy số hiệu ngày tháng. Các Chứng từ ghi sổ sau khi Đăng ký lấy số hiệu cùng các chứng từ gốc đính kèm được kế toán trưởng duyệt sẽ là căn cứ ghi sổ cái

Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế.

Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ gồm các loại sổ sách chủ yếu sau: Chứng từ ghi sổ; Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ; Sổ Cái; Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.



Chú thích:

- > Ghi hàng ngày
- =====> Ghi định kỳ
- ←-----> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 1.4: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua theo hình thức Chứng từ ghi sổ

1.5.4 Đặc điểm kế toán thanh toán với người mua, người bán theo hình thức kế toán trên máy vi tính

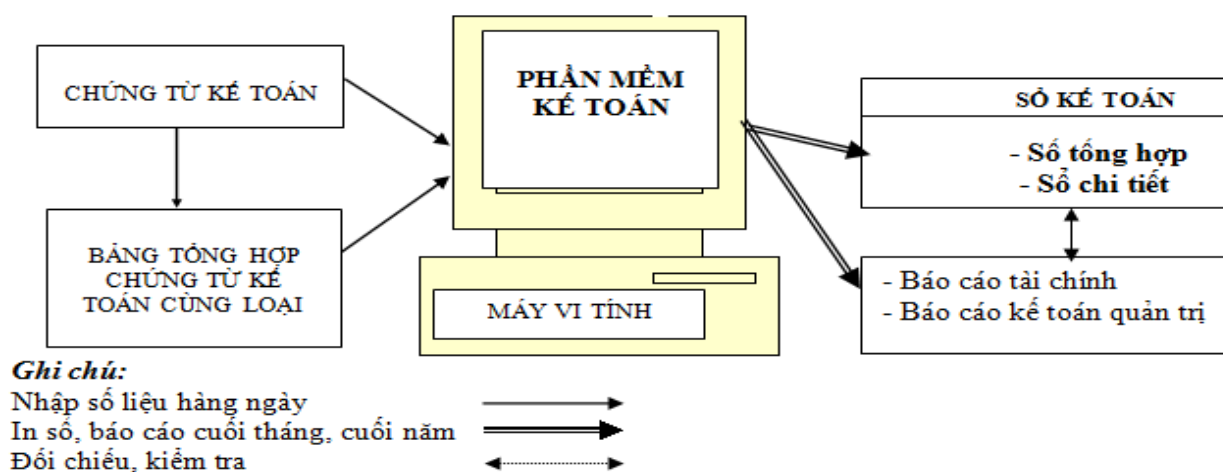
Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

Các loại sổ của Hình thức kế toán trên máy vi tính: Phần mềm kế toán được thiết kế theo Hình thức kế toán nào sẽ có các loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính:

- Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi Nợ, tài khoản ghi Có để nhập dữ liệu vào máy vi tính theo các bảng, biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán.

- Cuối kỳ, kế toán thực hiện các thao tác khoá sổ (cộng sổ) và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Người làm kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa sổ kế toán với báo cáo tài chính sau khi đã in ra giấy.



Sơ đồ 1.5: Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua, người bán theo hình thức kế toán máy

1.6 Cơ sở lý luận về ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (AI) trong lĩnh vực kế toán

1.6.1 Khái niệm, đặc điểm của AI

1.6.1.1 Khái niệm Trí tuệ nhân tạo (AI) trong kế toán:

Trí tuệ Nhân tạo (Artificial Intelligence – AI) là một lĩnh vực của khoa học máy tính tập trung vào việc tạo ra các hệ thống có khả năng mô phỏng và thực hiện các chức năng nhận thức của con người, bao gồm học hỏi, lập luận, giải quyết vấn đề và ra quyết định.

Trong lĩnh vực kế toán, Kế toán AI là việc ứng dụng các thuật toán và công nghệ AI để tự động hóa, tăng cường và chuyển đổi các quy trình kế toán truyền thống. Mục tiêu là tối ưu hóa việc thu thập, xử lý, phân tích dữ liệu tài chính, từ đó nâng cao độ chính xác, hiệu quả và khả năng dự báo rủi ro (đặc biệt là rủi ro nợ phải thu).

1.6.1.2 Các đặc điểm cốt lõi của AI trong Kế toán

AI mang lại sự thay đổi căn bản thông qua các đặc điểm chính sau:

Tự động hóa quy trình kế toán: Khả năng thực hiện các tác vụ lặp đi lặp lại, dựa trên quy tắc với tốc độ và độ chính xác vượt trội so với con người. Điều này giải phóng kế toán viên khỏi các công việc thủ công (như nhập liệu, đối chiếu, tạo báo cáo định kỳ).

Khả năng học tập và thích nghi: Hệ thống AI, có thể tự học từ dữ liệu lịch sử, nhận diện các mẫu giao dịch và hành vi phức tạp, và liên tục cải thiện hiệu suất mà không cần lập trình lại tường minh.

Khả năng nhận thức và xử lý dữ liệu phi cấu trúc: Khả năng xử lý các loại dữ liệu phi cấu trúc như email, hợp đồng, ghi chú khách hàng để trích xuất thông tin, hiểu ngữ cảnh và đưa ra hành động tương ứng.

Khả năng dự báo và hỗ trợ ra quyết định: Khả năng sử dụng các mô hình thống kê nâng cao để dự đoán các sự kiện trong tương lai (Ví dụ: xác suất khách hàng thanh toán chậm, giá trị nợ khó đòi tiềm năng), cung cấp cái nhìn sâu sắc cho quản lý.

1.6.1.3 Tiên đề công nghệ của Kế toán AI

Kế toán AI được xây dựng dựa trên ba trụ cột công nghệ chính:

Tự động hóa Quy trình bằng Robot: Tập trung vào tự động hóa các quy trình dựa trên quy tắc cố định, ví dụ: Tự động tải sao kê ngân hàng, in phiếu thu, tạo báo cáo định kỳ.

Học máy: Tập trung vào việc học từ dữ liệu để đưa ra dự đoán và phân loại, ví dụ: Phân loại hóa đơn, dự báo rủi ro tín dụng, tối ưu hóa mức trích lập dự phòng.

Xử lý ngôn ngữ tự nhiên: Tập trung vào việc hiểu và xử lý dữ liệu dạng văn bản, ví dụ: Phân tích các điều khoản thanh toán trong hợp đồng khách hàng, trích xuất thông tin từ email nhắc nợ.

1.6.2 Tiềm năng ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (AI) trong quy trình kế toán nợ phải thu khách hàng

Khu vực ứng dụng	Tiềm năng của AI	Vai trò chiến lược
Ghi nhận và nhập liệu	Ứng dụng công nghệ nhận dạng ký tự quang học (OCR) và xử lý ngôn ngữ tự nhiên (NLP) để tự động trích xuất thông tin từ hóa đơn, chứng từ kế toán, biên bản đối chiếu công nợ; hỗ trợ tự động cập nhật dữ liệu vào hệ thống kế toán.	Giảm thiểu sai sót do nhập liệu thủ công, tiết kiệm thời gian xử lý chứng từ và nâng cao độ chính xác của thông tin kế toán.
Đối chiếu và khớp lệnh thanh toán	Phân tích các giao dịch thanh toán qua ngân hàng và hỗ trợ đối chiếu với các khoản nợ phải thu của khách hàng, kể cả trong các trường hợp thanh toán gộp nhiều hóa đơn hoặc thông tin chuyển khoản không đầy đủ.	Giúp số liệu công nợ được cập nhật kịp thời, đảm bảo tính nhất quán giữa kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết, nâng cao hiệu quả quản lý công nợ.
Đánh giá và dự báo rủi ro nợ phải thu	Ứng dụng các thuật toán học máy để phân tích lịch sử thanh toán của khách hàng, độ tuổi công nợ và xu hướng thanh toán nhằm hỗ trợ đánh giá mức độ rủi ro của từng khoản phải thu.	Hỗ trợ doanh nghiệp nhận diện sớm các khoản nợ có nguy cơ quá hạn hoặc khó thu hồi, làm cơ sở cho việc trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi phù hợp.
Quản lý và hỗ trợ thu hồi nợ phải thu	Phân loại khách hàng theo tình trạng công nợ và mức độ rủi ro, hỗ trợ đề xuất hình thức và thời điểm nhắc nợ phù hợp dựa trên dữ liệu công nợ.	Nâng cao hiệu quả thu hồi nợ, giúp doanh nghiệp phân bổ hợp lý nguồn lực và hạn chế tình trạng vốn bị chiếm dụng kéo dài.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TÍN PHÁT

2.1 Thực trạng về Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

2.1.1 *Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát*

2.1.1 *Thông tin chung về công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát*

Tên đầy đủ: Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

Mã số thuế: 0200655042

Trụ sở: Tổ dân phố Mảnh (nhà ông Nguyễn Văn Hùng) – phường Thủy Nguyên – Thành phố Hải Phòng – Việt Nam

Đại diện pháp luật: Nguyễn Thị Dung

Ngày thành lập: 22/12/2005

Loại hình doanh nghiệp: Công ty cổ phần ngoài NN

Quản lý bởi: Thuế cơ sở 4 thành phố Hải Phòng

Ngành nghề kinh doanh chính: Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng

Chi tiết: Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến; Bán buôn xi măng; Bán buôn gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi; Bán buôn kính xây dựng; Bán buôn sơn, vécni; Bán buôn gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh; Bán buôn đồ ngũ kim; hàng kim khí

2.1.1.2 *Lịch sử hình thành Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín phát*

Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát được thành lập ngày 22/12/2005, theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do Cơ quan Thuế cơ sở 4 thành phố Hải Phòng cấp, với mã số thuế 0200655042. Trụ sở chính của công ty đặt tại Tổ dân phố Mảnh, Phường Thủy Đường, Thành phố Thủy Nguyên, Thành phố Hải Phòng, một vị trí thuận lợi cho hoạt động giao thương và vận chuyển hàng hóa tại khu vực phía Bắc.

Ngay từ những ngày đầu thành lập, Công ty Tín Phát được xác định là doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần ngoài nhà nước, với

ngành nghề chính là bán buôn vật liệu và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng. Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty bao gồm: bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến; phân phối xi măng, gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi; kinh doanh kính xây dựng, sơn – véc ni, gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh; cùng các mặt hàng kim khí, đồ ngũ kim phục vụ thi công và hoàn thiện công trình.

Trong quá trình hoạt động, Công ty Tín Phát luôn duy trì phương châm kinh doanh “Uy tín – Chất lượng – Hiệu quả”, từng bước khẳng định vị thế trên thị trường vật liệu xây dựng tại Hải Phòng nói riêng và khu vực lân cận nói chung. Với đội ngũ lãnh đạo giàu kinh nghiệm, đứng đầu là bà Nguyễn Thị Dung – người đại diện pháp luật, công ty đã xây dựng được mạng lưới khách hàng ổn định, từ các cửa hàng bán lẻ, nhà thầu xây dựng đến các doanh nghiệp thương mại lớn.

Đến nay, sau gần 20 năm hoạt động, Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát vẫn đang hoạt động ổn định và tiếp tục mở rộng quy mô kinh doanh. Việc kiên trì đầu tư vào chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa mặt hàng, nâng cao hiệu quả quản lý và chăm sóc khách hàng đã giúp công ty duy trì được uy tín trong ngành và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

Thông qua mạng lưới phân phối rộng khắp của mình, Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát luôn sẵn sàng cung ứng các sản phẩm vật liệu xây dựng thiết yếu, trong đó xi măng là mặt hàng chủ lực, được tiêu thụ ổn định và ứng dụng rộng rãi trong hầu hết các lĩnh vực xây dựng công nghiệp và dân dụng. Bên cạnh xi măng, công ty còn kinh doanh đa dạng các mặt hàng khác như gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi, kính xây dựng, sơn – véc ni, thiết bị vệ sinh và hàng kim khí nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng.

Tùy theo yêu cầu cụ thể của từng đối tác, Tín Phát linh hoạt trong hình thức cung cấp: Giao hàng bằng xe tải, xe ben, xe cầu; phân phối theo bao, theo kiện hoặc theo lô lớn cho các đại lý, nhà thầu và các công trình trọng điểm.

Chính sự chủ động trong phương thức giao nhận giúp công ty tối ưu hóa thời gian cung ứng, giảm thiểu chi phí và nâng cao sự hài lòng của khách hàng.

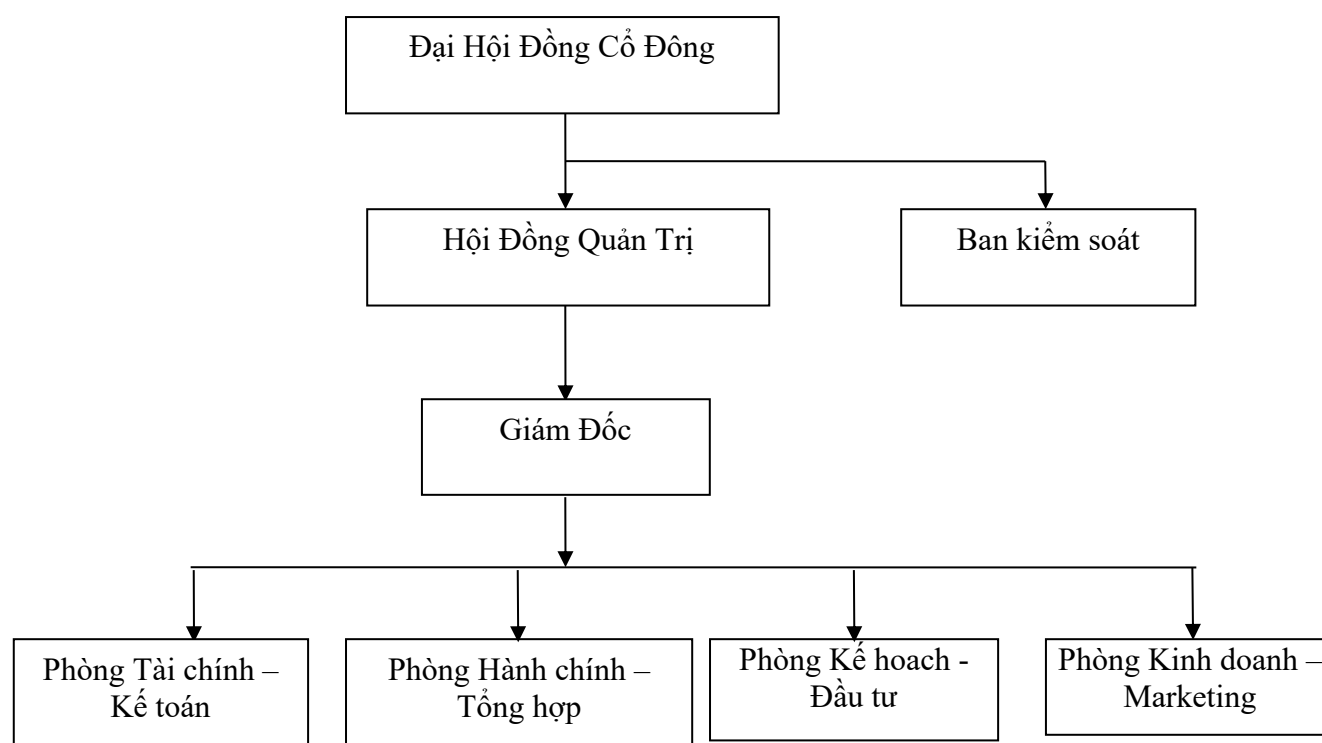
Nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao đối với các dịch vụ hỗ trợ, Tín Phát cũng cung cấp các dịch vụ liên quan như vận chuyển vật liệu đến tận công trình, bốc xếp – tập kết hàng hóa và tư vấn lựa chọn vật liệu phù hợp cho từng hạng mục xây dựng. Hệ thống dịch vụ hậu cần (logistics) được tổ chức bài bản giúp công ty đảm bảo khả năng cung ứng nhanh chóng, liên tục, đặc biệt trong mùa cao điểm xây dựng.

Tín Phát thừa hưởng lợi thế cạnh tranh từ mạng lưới phân phối nội bộ sẵn có, cùng mối quan hệ lâu năm với nhiều nhà cung cấp xi măng lớn trên thị trường. Sự chủ động về nguồn hàng, kết hợp với kinh nghiệm thương mại tích lũy qua nhiều năm và uy tín trong giao dịch, đã tạo nên nền tảng vững chắc giúp công ty duy trì ưu thế so với các đối thủ cạnh tranh. Bên cạnh đó, việc tiên phong cung cấp các dịch vụ hỗ trợ đi kèm trong lĩnh vực vật liệu xây dựng đã giúp Tín Phát hình thành lợi thế bền vững, trở thành tiền đề quan trọng cho sự phát triển ổn định của doanh nghiệp trong những năm tiếp theo.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

2.1.3.1 Sơ đồ cấu trúc bộ máy

Cơ cấu tổ chức của công ty tương đối đơn giản và cơ học, được bộ phận hóa và chuyên môn hóa theo chức năng nhiệm vụ. Xu hướng trao đổi thông tin theo chiều từ cấp trên xuống cấp dưới và có xu hướng ra quyết định tập trung. Việc thực hiện công việc mang tính thông lệ cao. Môi trường tương đối ổn định. Dưới đây là sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty:



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

❖Đại hội đồng cổ đông:

Là cơ quan quyết định cao nhất của công ty, có thẩm quyền quyết định các vấn đề:

- + Thông qua báo cáo tài chính hàng năm, mức cổ tức thanh toán cho mỗi loại cổ phần.
- + Bầu, bãi nhiệm và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.
- + Các thẩm quyền khác theo điều lệ của công ty.

❖Hội đồng quản trị:

Là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nghĩa vụ sau:

- + Phê duyệt kế hoạch phát triển hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng và ngân sách hàng năm, nhằm bảo đảm khả năng cung ứng ổn định, tối ưu hóa chi phí và mở rộng mạng lưới phân phối trên thị trường.

+ Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

+ Các quyền và nhiệm vụ khác theo điều lệ Công ty.

❖ **Ban kiểm soát:**

Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị, có các quyền và nhiệm vụ sau:

+ Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán, và mọi vấn đề liên quan đến sự rút lui hay bãi nhiệm của công ty kiểm toán độc lập.

+ Các quyền và nhiệm vụ khác theo điều lệ Công ty.

❖ **Giám đốc:**

Giám đốc Công ty là thành viên Hội đồng quản trị - Người đại diện theo pháp luật của Công ty, được Hội đồng quản trị bổ nhiệm. Chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao:

+ Quản lý hành chính hoạt động hàng ngày của Công ty

+ Xây dựng các kế hoạch sản xuất và kinh doanh của Công ty để Hội đồng quản trị phê duyệt

+ Triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt

+ Ký kết các hợp đồng lao động với cán bộ nhân viên của Công ty.

+ Ký các hợp đồng kinh tế.

❖ **Phòng Hành chính - Tổng hợp:**

Tham mưu, giúp Giám đốc quản lý và tổ chức thực hiện công tác hành chính; tổng hợp kế hoạch cải cách hành chính. Bao gồm các nhiệm vụ:

+ Chủ trì, phối hợp với các phòng ban khác xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch công tác

+ Tham mưu công tác tổ chức, công tác quy hoạch cán bộ; đào tạo bồi dưỡng; đánh giá, đề bạt, bổ nhiệm, bố trí, sắp xếp, luân chuyển, khen thưởng; thực hiện các chế độ chính sách đối với cán bộ viên chức – lao động;

- + Hướng dẫn, tổ chức thông tin, tư liệu và thực hiện chế độ thống kê, báo cáo định kỳ và đột xuất, sơ kết, tổng kết;
- + Quản lý công văn, tài liệu, con dấu và thực hiện công tác văn thư, lưu trữ.

❖ Phòng Tài chính – Kế toán:

Tham mưu giúp Giám đốc trong công việc thực hiện chức năng quản lý kế toán tài chính, hạch toán kế toán, thông tin kinh tế, phân tích hoạt động kinh doanh, kiểm soát hoạt động tài chính tại công ty. Quản lý và sử dụng các nguồn vốn đúng mục đích. Bao gồm các nhiệm vụ:

- + Kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch hoạt động kinh doanh, kế hoạch thu chi tài chính, việc thu, nộp, thanh toán, ... kiểm tra việc giữ gìn và sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn; Phát hiện và ngăn ngừa kịp thời những hiện tượng lãng phí, vi phạm chế độ, quy định của Nhà nước, Công ty;
- + Ghi chép và hạch toán đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty, phù hợp với quy định của Nhà nước và quy chế quản lý tài chính của Công ty;
- + Cung cấp số liệu báo cáo cho cơ quan hữu quan theo chế độ báo cáo tài chính, kế toán hiện hành;
- + Quan hệ với ngân hàng và các tổ chức tín dụng trong hoạt động vay vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn;
- + Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh cho Giám đốc Công ty;

❖ Phòng Kế hoạch – Đầu tư:

Có chức năng tham mưu giúp Giám đốc lập kế hoạch đầu tư và xây dựng, tổ chức quản lý các dự án đầu tư và xây dựng công trình. Bao gồm các nhiệm vụ:

- + Phối hợp với phòng Tài chính - kế toán lượng hóa kế hoạch theo các chỉ tiêu tài chính (các khoản chi, thu, lợi nhuận, ...) để xây dựng kế hoạch tài chính của Công ty;

+ Tổ chức kiểm tra, giám sát phân tích đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch của các đơn vị và toàn bộ Công ty. Đề xuất các biện pháp nhằm thực hiện thành công kế hoạch hoặc điều chỉnh kế hoạch khi có tác động khách quan;

+ Nghiên cứu xây dựng kế hoạch, lập danh mục các dự án đầu tư và xây dựng công trình theo đúng quy định của pháp luật và các chế độ chính sách của nhà nước về quản lý đầu tư xây dựng.

❖ Phòng Kinh doanh – Marketing:

+ Lập kế hoạch maketing hàng năm, xây dựng các chương trình quảng cáo, khuyến mãi. Tiếp nhận đơn đặt hàng và các hợp đồng kinh tế, theo dõi việc thực hiện hợp đồng của đối tác.

+ Nghiên cứu thị trường, tìm hiểu về đối thủ cạnh tranh, thị hiếu của người tiêu dùng, xu hướng mua hàng. Từ đó đề xuất giải pháp tăng doanh số bán hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng và sau bán hàng....

+ Thu thập thông tin thị trường để xác định nhu cầu thị trường, thị trường mục tiêu, thị trường mới. Xác định phạm vi thị trường cho những sản phẩm hiện tại và dự báo nhu cầu của sản phẩm hàng hóa mới, hướng tiêu thụ sản phẩm, bán hàng, nghiên cứu xu hướng phát triển của khối lượng và cơ cấu nhu cầu, xác định những đặc thù của các khu vực và các đoạn của thị trường.

+ Xây dựng, thực hiện và giám sát việc triển khai thực hiện các kế hoạch kinh doanh cho công ty.

+ Phối hợp với phòng kế toán theo dõi tiến độ thực hiện các hoạt động trong công ty

+ Lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch chăm sóc khách hàng

+ Tạo lập và duy trì các mối quan hệ với các đơn vị nhà đầu tư.

2.1.4. Đặc điểm về tổ chức công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

2.1.4.1 Đặc điểm bộ máy kế toán của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

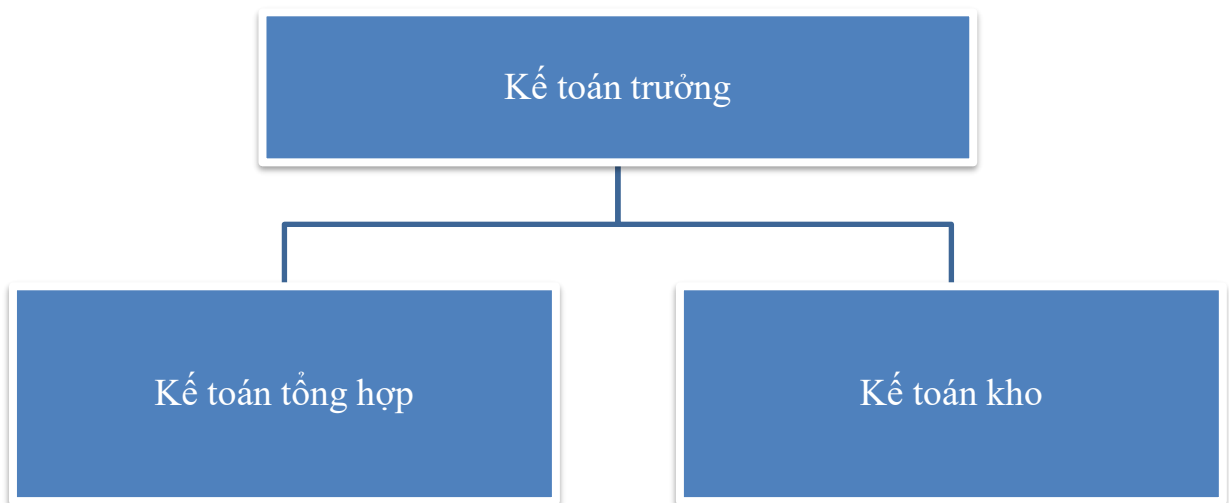
Để phù hợp với đặc điểm kinh doanh và quy mô của công ty, đồng thời để sử dụng tốt nhất năng lực của đội ngũ kế toán và đảm bảo thông tin nhanh

gọn chính xác, theo dõi kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, Công ty áp dụng mô hình bộ máy kế toán tập trung phù hợp với điều kiện của công ty.

Phòng tài chính – kế toán công ty có chức năng tham mưu, giúp việc Giám đốc trong lĩnh vực về công tác tài chính - kế toán, quản lý vốn, tài sản; kiểm tra, kiểm soát nội bộ; quản lý chi phí và phân tích hoạt động kinh tế.

Cơ cấu tổ chức bộ phận kế toán của công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty



❖ Kế toán trưởng

Kế toán trưởng là người chịu trách nhiệm cao nhất trong công tác kế toán – tài chính của Công ty. Vị trí này thực hiện chức năng tổ chức, điều hành, giám sát và kiểm soát toàn bộ hoạt động kế toán, đảm bảo hệ thống thông tin tài chính được ghi chép đầy đủ, trung thực và tuân thủ quy định pháp luật.

Nhiệm vụ cụ thể:

- ✓ Tổ chức kiểm tra, phê duyệt và tổng hợp số liệu từ các phân hành kế toán, đặc biệt là số liệu doanh thu – công nợ từ kế toán bán hàng.
- ✓ Lập các báo cáo tài chính, báo cáo thuế định kỳ, phản ánh đầy đủ trách nhiệm tài chính của Công ty đối với Nhà nước và các bên liên quan.
- ✓ Thực hiện phân tích tài chính dựa trên số liệu kế toán, từ đó tham mưu Ban Giám đốc trong việc xây dựng kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn.

✓Giải trình số liệu và cung cấp hồ sơ kế toán theo yêu cầu của cơ quan thuế, kiểm toán, thanh tra và các đơn vị chức năng khác.

✓Chịu trách nhiệm cuối cùng đối với tính chính xác của báo cáo tài chính quý, 6 tháng, năm và các báo cáo giải trình chi tiết.

❖Kế toán tổng hợp

Kế toán tổng hợp đóng vai trò trung tâm trong việc tổng hợp số liệu từ các kế toán phân hành, đảm bảo tính nhất quán, kịp thời và đầy đủ của hệ thống sổ sách kế toán.

Nhiệm vụ cụ thể:

✓Tiếp nhận và tổng hợp báo cáo từ kế toán bán hàng, kế toán kho, kế toán thanh toán... để lập báo cáo tổng hợp trình Kế toán trưởng.

✓Lập chứng từ thu – chi hàng ngày sau khi đã được phê duyệt và thực hiện ghi sổ theo đúng quy định.

✓Tập hợp, lưu trữ và theo dõi chứng từ ngân hàng, kho bạc.

✓Tổng hợp và lập báo cáo quyết toán hàng tháng, quý, năm.

✓Ghi chép và phản ánh chính xác tình hình bán hàng, doanh thu, thuế GTGT đầu ra theo từng mặt hàng, từng khách hàng và từng phương thức bán.

✓Xác định giá vốn hàng bán, phân bổ chi phí mua hàng để tính kết quả kinh doanh chính xác.

✓Theo dõi công nợ phải thu, kiểm tra và đôn đốc thu hồi công nợ; lập bảng phân tích tuổi nợ và theo dõi chi tiết theo từng khách hàng.

✓Cung cấp thông tin phân tích về tình hình tiêu thụ hàng hóa, hỗ trợ lãnh đạo trong công tác điều hành.

✓Lập báo cáo bán hàng định kỳ, báo cáo doanh số theo nhân viên và theo từng mặt hàng.

❖ Kế toán kho

Kế toán kho giữ vai trò quan trọng trong việc quản lý, theo dõi và phản ánh chính xác tình hình nhập – xuất – tồn kho của doanh nghiệp, góp phần kiểm soát chặt chẽ tài sản, hạn chế thất thoát và cung cấp thông tin kịp thời cho công tác quản lý kinh doanh.

Nhiệm vụ cụ thể:

✓ Tiếp nhận, kiểm tra tính hợp lệ và hợp pháp của các chứng từ liên quan đến nhập kho, xuất kho như: phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, hóa đơn mua hàng, biên bản giao nhận hàng hóa.

✓ Ghi chép, phản ánh đầy đủ và kịp thời tình hình nhập – xuất – tồn kho của từng loại vật tư, hàng hóa theo từng kho, từng mặt hàng và từng thời điểm phát sinh.

✓ Phối hợp với thủ kho trong việc kiểm tra số lượng, chất lượng hàng hóa khi nhập kho và xuất kho, đảm bảo số liệu trên sổ sách kế toán phù hợp với thực tế tồn kho.

✓ Theo dõi chi tiết hàng tồn kho theo từng nhóm hàng, từng mã hàng; cập nhật kịp thời biến động về số lượng và giá trị hàng hóa.

✓ Thực hiện đối chiếu định kỳ số liệu tồn kho giữa sổ kế toán và thẻ kho; phát hiện và báo cáo kịp thời các trường hợp chênh lệch, hao hụt, mất mát hàng hóa.

✓ Tham gia kiểm kê kho định kỳ hoặc đột xuất; lập biên bản kiểm kê, xác định nguyên nhân chênh lệch và đề xuất phương án xử lý theo quy định của doanh nghiệp.

✓ Tính toán và xác định giá trị hàng tồn kho, giá trị hàng xuất kho theo phương pháp kế toán mà doanh nghiệp áp dụng, phục vụ cho việc xác định giá vốn hàng bán.

✓ Cung cấp số liệu liên quan đến hàng tồn kho cho kế toán tổng hợp để phục vụ công tác lập báo cáo tài chính, báo cáo quản trị và phân tích hiệu quả sử dụng hàng tồn kho.

✓ Lập các báo cáo tồn kho định kỳ (ngày, tháng, quý) như: Báo cáo nhập – xuất – tồn, báo cáo hàng tồn kho chậm luân chuyển, báo cáo hàng tồn kho vượt định mức nhằm hỗ trợ lãnh đạo trong công tác quản lý.

2.1.4.2. Chính sách và phương pháp kế toán áp dụng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

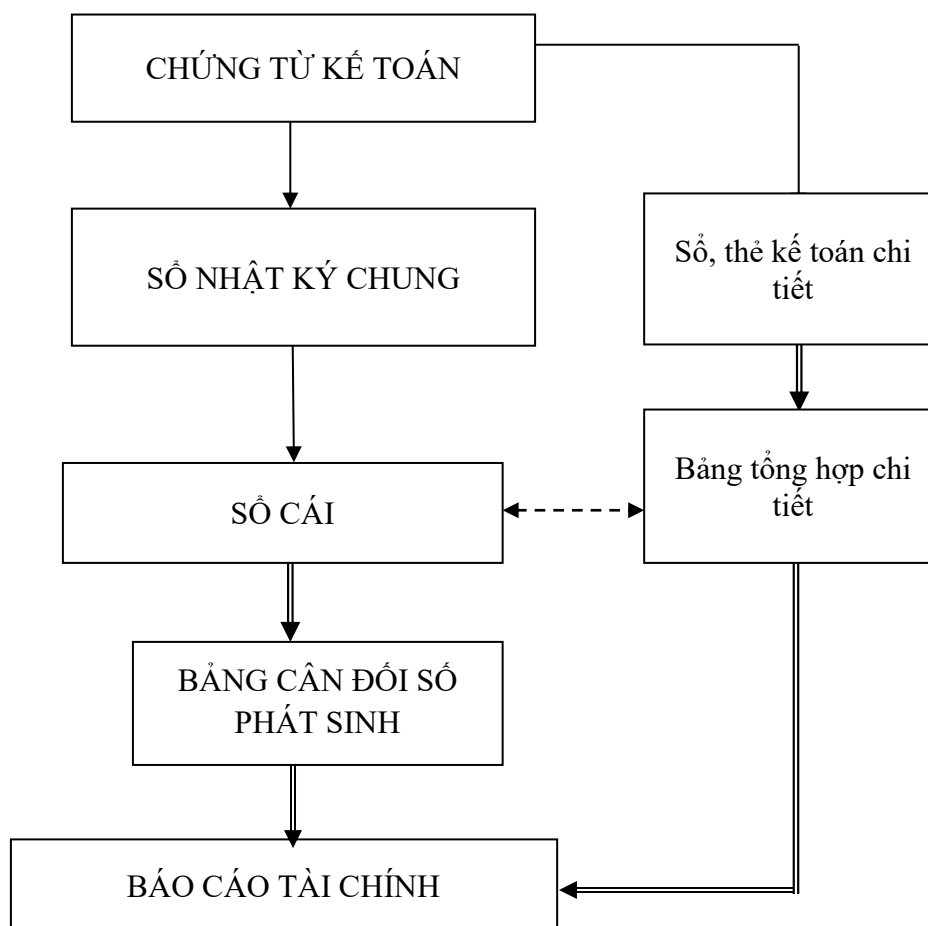
Cũng như các doanh nghiệp khác, Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát thực hiện hạch toán kế toán các nghiệp vụ phát sinh tại doanh nghiệp dựa theo những quy định hướng dẫn của Chuẩn mực và Chế độ kế toán do Bộ Tài Chính ban hành.

Chế độ kế toán công ty áp dụng được ban hành theo quyết định số 133/2016/TT-BTC ban hành ngày 26/08/2016 của Bộ Trưởng Bộ Tài chính. Cụ thể chính sách kế toán được áp dụng tại công ty như sau:

- Niên độ kế toán: Bắt đầu ngày 1 tháng 1 và kết thúc ngày 31 tháng 12 hàng năm.
- Kì kế toán: Năm
- Chuẩn mực kế toán: Thực hiện theo hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) và các văn bản hướng dẫn hiện hành.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong hạch toán: Việt Nam đồng, đơn vị tính: đồng
- Phương pháp tính thuế giá trị gia tăng: Phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên
- Phương pháp xác định giá vốn hàng xuất trong kì: Phương pháp bình quân liên hoàn.
- Phương pháp tính giá trị hao mòn tài sản cố định: Phương pháp khấu hao theo đường thẳng.
- Hình thức sổ sử dụng: Nhật ký chung.

2.1.4.3 Trình tự và phương pháp ghi chép sổ sách kế toán.

Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung. Việc áp dụng hình thức này đối với nhiều nghiệp vụ kinh tế phát sinh đã đáp ứng được yêu cầu dễ dàng kiểm tra, đối chiếu, thuận lợi cho việc phân công công tác.



Ghi chú:

Ghi hàng ngày	→
Ghi cuối tháng, định kỳ	⇒
Kiểm tra, đối chiếu	↔

Sơ đồ 2.3: Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán Nhật ký chung tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát.

Hàng ngày, kế toán tập hợp, kiểm tra và phân loại chứng từ gốc, căn cứ vào chứng từ kế toán đã kiểm tra ghi chép vào sổ “Nhật ký chung”, “Sổ, thẻ kế toán chi tiết”, “Bảng tổng hợp chi tiết”. Sau đó từ nhật ký chung, kế toán vào sổ cái tài khoản. Cuối tháng kế toán thực hiện thao tác khóa sổ. Luôn đối chiếu giữa các sổ liệu chi tiết và đảm bảo chính xác, trung thực thông tin đã nhập trong kì.

Cuối năm kế toán tổng hợp số liệu trên “Sổ cái”, lập “Bảng cân đối số phát sinh”. Sau khi đối chiếu trùng khớp số liệu ghi trên “Sổ cái” và “Bảng tổng hợp chi tiết” (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các “Báo cáo tài chính”. “Tổng số phát sinh Nợ” và “Tổng số phát sinh Có” trên “Bảng

cân đối số phát sinh” phải bằng “Tổng số phát sinh Nợ” và “Tổng số phát sinh Có” trên sổ “Nhật ký chung” cùng kỳ.

2.1.5 Thuận lợi và khó khăn hiện nay tại Công Ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

*** Thuận lợi:**

- Công ty có thâm niên trên 10 năm nên có được nhiều mối quan hệ và quan trọng là nhận được sự tín nhiệm của khách hàng.
- Có quan hệ tốt với một số tổ chức, cá nhân hữu quan
- Có quan hệ thân mật gần gũi với khách hàng
- Có kinh nghiệm chuyên môn khá vững
- Nhân viên luôn nhận được sự hỗ trợ nhiệt tình từ chủ quản.
- Luật Thuế ngày càng được sửa đổi tinh giản hơn thuận lợi cho Công ty trong quá trình thực hiện nghĩa vụ Thuế.
- Công ty có đội xe vận chuyển riêng biệt nên rất chủ động trong việc điều động giao nhận, chuyên chở hàng hóa.
- Hệ thống thông tin trong doanh nghiệp đã được nối mạng nội bộ và kết nối internet phục vụ đắc lực cho hoạt động giao nhận của Công ty.
- Không khí và môi trường làm việc thoải mái.
- Công ty có lượng khách hàng ổn định và trung thành.
- Công ty đã thành lập trong thời gian dài

*** Khó khăn:**

- Các bộ luật thường hay thay đổi gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận và cập nhật thông tin.
- Trước xu hướng mở rộng thị trường xi măng, số lượng doanh nghiệp phân phối tăng lên đáng kể, làm mức độ cạnh tranh trên thị trường ngày càng trở lên gay gắt.
- Việc thanh toán của khách hàng còn chậm làm ảnh hưởng nhiều đến việc quay vòng vốn – quỹ tiền mặt của Công ty.

Nhìn chung hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian 03 năm 2022, 2023, 2024 tương đối ổn định và có chiều hướng ngày càng phát triển,

doanh thu và lợi nhuận hàng năm đều tăng. Tuy nhiên, trước tình hình kinh tế đòi hỏi phải luôn sáng tạo và không ngừng cải tiến như hiện nay Công ty cần duy trì và phát huy hơn nữa những thành quả đã đạt được, cần nghiên cứu thị trường, thị hiếu khách hàng để kịp thời đáp ứng, mang lại hiệu quả kinh doanh cao.

2.2. Thực trạng công tác kế toán thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

2.2.1. Thực trạng kế toán thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

2.2.1.1. Đặc điểm về phương thức thanh toán và hình thức thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

+ Về phương thức thanh toán:

Tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát áp dụng hai phương thức thanh toán đó là thanh toán ngay và thanh toán chậm, *Cụ thể:*

Với những khách hàng là cá nhân mua hàng với số lượng ít và không phải là khách hàng thường xuyên của công ty, công ty sẽ áp dụng phương thức thanh toán ngay. Đối với khách hàng mua hàng thường xuyên với số lượng lớn công ty thường áp dụng phương thức thanh toán gởi hàng, tức lấy hàng đợt sau thì thanh toán cho hàng lấy đợt trước.

+ Các hình thức thanh toán:

Công ty Tín Phát áp dụng 2 hình thức thanh toán là bằng chuyển khoản và tiền mặt. Các khoản thanh toán với người mua, Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát có thể áp dụng hình thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc tiền gửi ngân hàng do thỏa thuận giữa Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát và đối tác không căn cứ vào giá trị hợp đồng.

2.2.1.2. Chứng từ sử dụng

- + Hợp đồng kinh tế
- + Hóa đơn giá trị gia tăng
- + Giấy báo có
- + Ủy nhiệm thu

- + Phiếu thu
- + Biên bản bù trừ công nợ
- + Các chứng từ khác có liên quan

2.2.1.3. Tài khoản sử dụng:

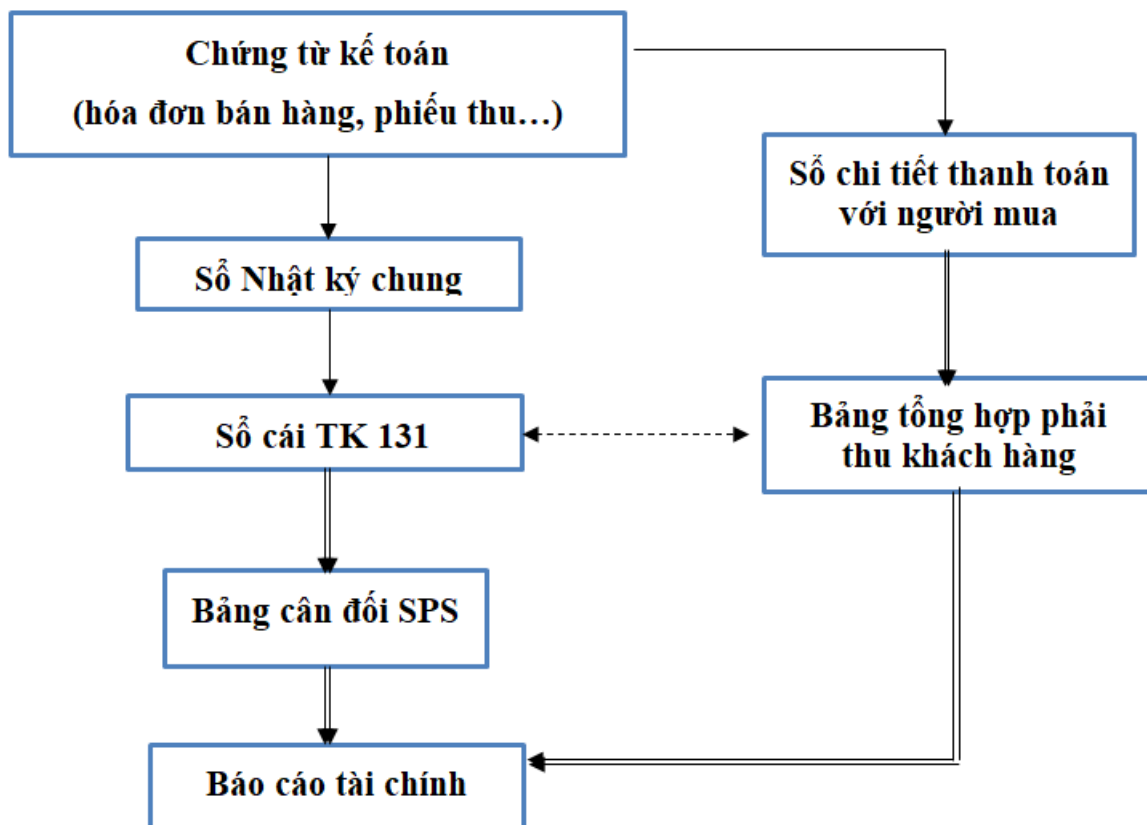
TK 131: Phải thu của khách hàng.

Tài khoản 131 được công ty mở để theo dõi các khoản nợ phải thu phát sinh tăng trong kỳ và tình hình thanh toán các khoản nợ phải thu với khách hàng. Để phục vụ cho yêu cầu quản trị công ty sẽ mở chi tiết để theo dõi cho từng đối tượng cụ thể.

2.2.1.4. Sổ sách sử dụng:

- + Sổ Nhật ký chung
- + Sổ chi tiết thanh toán với người mua
- + Bảng tổng hợp thanh toán với người mua
- + Sổ cái TK 131 và các tài khoản khác có liên quan

2.2.1.5. Trình tự ghi sổ kế toán thanh toán với người mua tại công ty



Ghi chú: —————> Ghi hàng ngày

- ====> Ghi định kỳ
<-----> Đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ trong kế toán thanh toán với người mua tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào các chứng từ gốc, ghi chép vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ cái TK 131, TK 511, TK 333, ... Đồng thời kế toán ghi vào sổ chi tiết TK 131 theo dõi khoản phải thu cho từng khách hàng.

Cuối kỳ căn cứ vào sổ chi tiết TK 131 lập bảng tổng hợp nợ phải thu khách hàng. Cuối năm kế toán tổng hợp số liệu trên “Sổ cái TK 131”, lập “Bảng cân đối số phát sinh”. Sau khi đối chiếu trùng khớp số liệu ghi trên “Sổ cái TK 131” và “Bảng tổng hợp chi tiết” (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết), số liệu được dùng để lập các “Báo cáo tài chính”.

Ví dụ 1: Ngày 25/07/2024 Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát cung cấp vật liệu xây dựng xi măng PC bao PK cho Công ty Cổ phần Minh Phúc, số tiền là 26.400.000 đồng (Bao gồm cả VAT 8%), Khách hàng chưa thanh toán tiền.

Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 00000028 (Biểu số 2.1) và các chứng từ kế toán có liên quan, kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7) đồng thời ghi sổ chi tiết TK 131 khách hàng Công ty Cổ phần Minh Phúc (Biểu số 2.9), sổ chi tiết TK 511. Căn cứ vào số liệu đã ghi sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7) kế toán ghi vào sổ cái TK 131 (Biểu số 2.8), sổ cái TK 511, sổ cái TK 333.

Cuối kỳ căn cứ vào sổ chi tiết TK 131 (Biểu số 2.9), kế toán lập bảng tổng hợp nợ phải thu khách hàng (Biểu số 2.11). Cuối năm kế toán tổng hợp số liệu trên “Sổ cái TK 131”, lập “Bảng cân đối số phát sinh”. Sau khi đối chiếu trùng khớp số liệu ghi trên “Sổ cái TK 131” và “Bảng tổng hợp chi tiết” (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết), số liệu được dùng để lập các “Báo cáo tài chính”.

- Doanh nghiệp cung cấp hàng hóa xi măng và chuyển giao quyền sở hữu
- Doanh thu được ghi nhận ngay, thu tiền sau
- Tổng giá thanh toán: 26.400.000 đồng

- Thuế suất VAT: 8%
- Doanh thu (chưa thuế): 24.444.444
- Thuế giá trị gia tăng đầu ra: 1.995.556

- Định khoản:

Nợ TK 131: 26.400.000

Có TK 511: 24.444.444

Có TK 33311: 1.955.556

- Công ty sử dụng hóa đơn điện tử số 028 có mã của cơ quan thuế để đảm bảo tra cứu thuận lợi và giảm rủi ro kê khai sai:

Biểu số 2.1: Hóa đơn giá trị gia tăng

[illegible]

Ví dụ 2: Ngày 30/07/2024, Công ty Cổ phần Minh Phúc thanh toán tiền mua vật liệu xây dựng xi măng PC30 bao PK theo hóa đơn GTGT số 00000028 ngày 25/07/2024 cho Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát, số tiền 26.400.000 đồng, bằng tiền gửi ngân hàng.

Căn cứ vào Giấy báo có (Biểu số 2.2) và các chứng từ có liên quan, kế toán ghi chép vào sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7) đồng thời ghi vào sổ chi tiết TK 131 – phải thu khách hàng mở cho Công ty Cổ phần Minh Phúc (Biểu số 2.9), sổ theo dõi tiền gửi ngân hàng. Căn cứ vào sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7), kế toán ghi vào sổ cái TK 131 (Biểu số 2.8).

Cuối kỳ căn cứ vào sổ chi tiết TK 131 – phải thu của khách hàng mở Công ty Cổ phần Minh Phúc (Biểu số 2.9) để kế toán lập bảng tổng hợp nợ phải thu khách hàng (Biểu số 2.11).

Nội dung hàng hóa: Xi măng PC30 bao PK

Giá trị thanh toán: 26.400.000 đồng

Phương thức thanh toán: Tiền gửi ngân hàng

• Định khoản:

Nợ TK 112: 26.400.000

Có TK 131: 26.400.000

Biểu số 2.2: Giấy báo có của ngân hàng

**GIẤY BÁO CÓ**

Ngày 30/07/2024

Số 000540

Số tài khoản: 21252112043

Tên tài khoản: Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

Kính gửi: Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

Mã số thuế: 0200655042

Người trả tiền: Công ty Cổ phần Minh Phúc

Số tài khoản: 02001012005979

Ngân hàng: VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE AND RURAL
DEVELOPMENTNgân hàng chúng tôi xin trân trọng thông báo: Hôm nay tài khoản của quý
khách đã được ghi Có số tiền như sau:

Diễn Giải	Số tiền
Số tiền ghi có	26.400.000,00
Phí dịch vụ:	
Thuế GTGT:	
Tổng số tiền ghi có:	26.400.000,00
Nội dung: Công ty Cổ phần Minh Phúc trả tiền	

Người lập**Người kiểm soát**

(Nguồn số liệu: Phòng Tài chính - Kế toán - Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại
Tín Phát)

Ví dụ 3: Ngày 26/09/2024, Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam thanh toán tiền hàng theo hóa đơn GTGT 034 và 035 ngày 20-21/09/2024 cho Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát số tiền là 17.000.000 đồng, bằng chuyển khoản.

Căn cứ vào giấy báo có (biểu số 2.5) của khách hàng Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam theo hóa đơn GTGT số 034 và 035 (biểu số 2.3 và biểu số 2.4), kế toán ghi chép vào sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7) đồng thời ghi vào sổ chi tiết TK 131 mở cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam (Biểu số 2.10), sổ theo dõi tiền gửi ngân hàng. Căn cứ vào sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7), kế toán ghi vào sổ cái TK 131 (Biểu số 2.8).

Cuối kỳ căn cứ vào sổ chi tiết TK 131 mở cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam (Biểu số 2.10) để lập bảng tổng hợp nợ phải thu khách hàng (Biểu số 2.11).

- Định khoản:

Nợ TK 112: 17.000.000

Có TK 131: 17.00.000

- Khách hàng thanh toán tổng tiền hàng theo hóa đơn GTGT số 034 ngày 20/09/2024 và số 035 ngày 21/09/2024:

Biểu số 2.3: Hóa đơn giá trị gia tăng số 034

(Nguồn số liệu: Phòng Tài chính - Kế toán - Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại

[illegible]

Biểu số 2.4: Hóa đơn giá trị gia tăng số 035

[illegible]

Biểu số 2.5: Giấy báo có của ngân hàng

**GIẤY BÁO CÓ**

Ngày 26/09/2024

Số 000618

Số tài khoản: 21252112043

Tên tài khoản: Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

Kính gửi: Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

Mã số thuế: 0200655042

Người trả tiền: Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam

Số tài khoản: 0200101875421

Ngân hàng: VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE AND RURAL
DEVELOPMENTNgân hàng chúng tôi xin trân trọng thông báo: Hôm nay tài khoản của quý
khách đã được ghi Có số tiền như sau:

Diễn Giải	Số tiền
Số tiền ghi có	17.000.000,00
Phí dịch vụ:	
Thuế GTGT:	
Tổng số tiền ghi có:	17.000.000,00
Nội dung: Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	

Người lập**Người kiểm soát**

(Nguồn số liệu: Phòng Tài chính - Kế toán - Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại
Tín Phát)

Ví dụ 4: Ngày 24/11/2024, theo hóa đơn GTGT số 00000041 Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát bán vật liệu xi măng cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam với trị giá 10.231.481 đồng (chưa có thuế GTGT 8%), chưa thu tiền.

Căn cứ vào hóa đơn số 00000041 (Biểu số 2.6) và các chứng từ có liên quan, kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.7) đồng thời ghi sổ chi tiết TK 131 (Biểu số 2.10), sổ chi tiết TK 511. Căn cứ vào số liệu đã ghi sổ Nhật ký chung kế toán ghi vào sổ cái TK 131 (Biểu số 2.8), sổ cái TK 511, sổ cái TK 333.

Cuối kỳ căn cứ vào sổ chi tiết TK 131 (Biểu số 2.10) lập Bảng tổng hợp nợ phải thu khách hàng (Biểu số 2.11). Cuối năm kế toán tổng hợp số liệu trên “Sổ cái TK 131”, lập “Bảng cân đối số phát sinh”. Sau khi đối chiếu trùng khớp số liệu ghi trên “Sổ cái TK 131” và “Bảng tổng hợp chi tiết” (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết), số liệu được dùng để lập các “Báo cáo tài chính”.

- Doanh nghiệp cung cấp hàng hóa xi măng và chuyển giao quyền sở hữu
- Doanh thu được ghi nhận ngay, thu tiền sau
- Tổng giá thanh toán: 11.049.999 đồng
- Thuế suất VAT: 8%
- Doanh thu (chưa thuế): 10.231.481
- Thuế giá trị gia tăng đầu ra: 818.518

• Định khoản:

Nợ TK 131: 11.049.999

Có TK 511: 10.231.481

Có TK 33311: 818.518

- Công ty sử dụng hóa đơn điện tử số 041 có mã của cơ quan thuế để đảm bảo tra cứu thuận lợi và giảm rủi ro kê khai sai:

Biểu số 2.7 Trích sổ Nhật ký chung

Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

Mẫu số: S03a – DNN

Phường Thủy Đường, Thành phố Thủy Nguyên, Hải

(Ban hành theo TT 133/2016/TT-BTC

Phòng, Việt Nam

ngày 22 tháng 08 năm 2016 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2024

Đơn vị: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			...			
30/05/24	GBC 353	30/05/24	Công ty TNHH Xây dựng Sơn Thủy thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản	112 131	70.900.000	70.900.000
			...			
25/07/24	HD 028	25/07/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng cho Công ty Cổ phần Minh Phúc	131 511 333	26.400.000	24.444.444 1.955.556
			...			
30/07/24	GBC 540	30/07/24	Công ty Cổ phần Minh Phúc thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản	112 131	26.400.000	26.400.000
			...			
26/09/24	GBC 618	26/09/24	Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản	112 131	17.000.000	17.000.000
			...			
24/11/24	HD 041	24/11/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	131 511 333	11.049.999	10.231.481 818.518
			...			
05/12/24	HD 048	05/12/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng PC cho khách hàng Hoàng Văn Minh	131 511 333	132.000.000	122.222.222 9.777.778
			...			
			Cộng phát sinh năm		50.824.192.075	50.824.192.075

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2024

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tổng giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu: Phòng Tài chính - Kế toán Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát)

Biểu số 2.8: Trích sổ cái tài khoản 131

Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát
Phường Thủy Đường, Thành phố Thủy Nguyên, Hải
Phòng, Việt Nam

Mẫu số: S03a – DNN
(Ban hành theo TT 133/2016/TT-BTC
ngày 22 tháng 08 năm 2016 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Phải thu khách hàng, Số hiệu: 131
Năm 2024

Đơn vị: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SH ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu năm		10.707.140.241	
			Số phát sinh			
			...			
30/05/24	GBC 353	30/05/24	Công ty Sơn Thủy thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản	112		70.900.000
			...			
25/07/24	HD 028	25/07/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng cho Công ty Cổ phần Minh Phúc	511 333	24.444.444 1.955.556	
			...			
30/07/24	GBC 540	30/07/24	Công ty Cổ phần Minh Phúc thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản	112		26.400.000
			...			
26/09/24	GBC 618	26/09/24	Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản	112		17.000.000
			...			
24/11/24	HD 041	24/11/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	511 333	10.231.481 818.518	
			...			
05/12/24	HD 078	05/12/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng cho khách hàng Hoàng Văn Minh	511 333	122.222.222 9.777.778	
			...			
			Cộng phát sinh năm		4.609.926.670	5.914.920.416
			Số dư cuối kỳ		9.402.146.495	

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2024

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Tổng giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu: Phòng Tài chính - Kế toán Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát)

Biểu số 2.9: Sổ chi tiết phải thu khách hàng

Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát
Tổ dân phố Mảnh (Tại nhà Ông Nguyễn Văn Hùng), Phường Thủy Đường, Thành phố Thủy Nguyên,
Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

Mẫu số: S13 – DNN
(Ban hành theo TT 133/2016/TT-BTC
ngày 22 tháng 08 năm 2016 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản: 131 – Phải thu khách hàng
Tên khách hàng: Công ty Cổ phần Minh Phúc
Năm 2024

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				116.519.882	
			...					
17/02/24	HD 008	17/02/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng cho Công ty Minh Phúc	511 333	83.111.096 6.648.888		352.480.678 359.129.566	
			...					
25/07/24	HD 028	25/07/24	Bán vật liệu xây dựng xi măng cho Công ty Minh Phúc	511 333	24.444.444 1.955.556		838.600.282 834.100.282	
			...					
30/07/24	GBC 540	30/07/24	Công ty Cổ phần Minh Phúc thanh toán tiền hàng bằng chuyển khoản	112		26.400.000	774.200.282	
			...					
			Cộng số phát sinh		1.886.050.400	1.242.650.000		
			Số dư cuối kỳ				759.920.282	

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2024

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Tổng giám đốc
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.10: Sổ chi tiết phải thu khách hàng

Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát
Tổ dân phố Mảnh (Tại nhà Ông Nguyễn Văn Hùng), Phường Thủy Đường, Thành phố Thủy Nguyên, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

Mẫu số: S13 – DNN
(Ban hành theo TT 133/2016/TT-BTC
ngày 22 tháng 08 năm 2016 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản: 131 – Phải thu khách hàng
Tên khách hàng: Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam
Năm 2024

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				49.875.718	
			...					
20/09/24	HD 034	20/09/24	Bán hàng cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	511 333	7.870.370 629.630		113.557.622 114.187.252	
			...					
21/09/24	HD 035	21/09/24	Bán hàng cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	511 333	7.870.370 629.630		122.057.622 122.687.252	
26/09/24	GBC 618	26/09/24	Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam thanh toán tiền	112		17.000.000	105.687.252	
			...					
24/11/24	HD 041	24/11/24	Bán hàng cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	511 333	10.231.481 818.518		65.024.424 65.842.942	
			...					
27/12/24	HD 055	29/10/21	Bán hàng cho Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	511 333	7.870.370 629.630		72.546.531 73.176.161	
			...					
			Cộng số phát sinh		142.799.998	111.520.010		
			Số dư cuối kỳ				81.155.706	

Hải Phòng, ngày 31 tháng 12 năm 2024

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Tổng giám đốc
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.11: Bảng tổng hợp phải thu khách hàng

Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

Xóm Mánh, Xã Thủy Đường, Huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NỢ KHÁCH HÀNG (TK131)

STT	Tên khách hàng	Dư đầu kỳ		Phát sinh trong kỳ		Dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1	CTY Cổ phần Minh Phúc	116.519.882	-	1.886.050.400	1.242.650.000	759.920.282	-
5	Công ty CP đầu tư và thương mại Hung Cường	-	276.803.397	1.784.964.807	1.558.244.806	-	50.083.396
6	CTY TNHH đầu tư thương mại và xây dựng Chí Công	220.186.376	-	-	-	220.186.376	-
23	Công ty TNHH hương liệu thực phẩm Việt Nam	49.875.718	-	142.799.998	111.520.010	81.155.706	-
37	CTY CP đầu tư XD và phát triển Nam Phong	37.125.000	-	-	-	37.125.000	-
	Tổng	11.404.855.103	697.714.862	4.609.926.670	5.914.920.416	9.552.642.611	150.496.116

NGƯỜI LẬP BIỂU

(Ký, ghi rõ họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG

(Ký, ghi rõ họ tên)

GIÁM ĐỐC

(Ký tên, đóng dấu)

CHƯƠNG 3

BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN VÀ ĐỊNH HƯỚNG ỨNG DỤNG TRÍ TUỆ NHÂN TẠO (AI) VÀO CÔNG TÁC KẾ TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TÍN PHÁT

3.1 Đánh giá về thực trạng công tác kế toán nợ phải thu tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát

Công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát được tổ chức một cách bài bản, có hệ thống và tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật, chế độ kế toán doanh nghiệp cũng như chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành. Kế toán thanh toán với người mua của Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát đã đạt được những ưu điểm song cũng tồn tại nhược điểm nhất định. Nhiệm vụ của kế toán thanh toán là phải tìm cách phát huy những điểm mạnh và hạn chế và khắc phục những điểm yếu để công tác kế toán ngày càng đáp ứng được vai trò của mình trong doanh nghiệp.

3.1.1. Ưu điểm

- Về tổ chức bộ máy kế toán:

+ Bộ máy tổ chức kế toán của công ty tổ chức theo mô hình tập trung là phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh và yêu cầu quản lý của công ty. Mỗi kế toán viên sẽ đảm nhiệm chức năng riêng của mình dưới sự chỉ đạo tập trung thống nhất của kế toán trưởng, đảm bảo được sự chuyên môn hóa của mỗi kế toán viên cũng như tạo điều kiện cho mỗi cá nhân phát huy được năng lực làm việc của bản thân.

+ Về nhân sự, bộ máy kế toán gồm năm người: Một kế toán trưởng và bốn kế toán bộ phận, phù hợp với khối lượng công việc kế toán tại công ty. Hơn nữa, đội ngũ kế toán có chuyên môn và kinh nghiệm làm việc nhiều năm (trình độ kế toán tốt nghiệp từ cao đẳng trở lên) giúp cho công tác kế toán thực hiện chính xác và kịp thời.

+ Thông tin kế toán phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác nên việc đối chiếu kiểm tra số liệu giữa các bộ phận kinh doanh và lập báo cáo tài chính được

thuận lợi và dễ dàng, đồng thời giúp cho công tác quản lý doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

- Về hình thức kế toán:

Công ty hiện đang áp dụng theo hình thức “Nhật ký chung”, đây là hình thức kế toán đơn giản, phổ biến, phù hợp với hoạt động kinh doanh diễn ra tại công ty. Đồng thời, các nghiệp vụ kế toán phát sinh được phản ánh rõ ràng trên sổ Nhật ký chung, các sổ cái và sổ chi tiết giúp thông tin kế toán được cập nhật thường xuyên và đầy đủ theo trình tự thời gian.

- Về hệ thống chứng từ, tài khoản và báo cáo tài chính

+ Các chứng từ sử dụng cho việc hạch toán đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, đúng với mẫu do Bộ tài chính quy định. Quy trình luân chuyển chứng từ khá nhanh chóng, kịp thời.

+ Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát sử dụng hệ thống tài khoản theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC. Đây là chế độ kế toán với hệ thống tài khoản được rút gọn và đơn giản hóa, tập trung vào các tài khoản cốt lõi. Điều này rất phù hợp với quy mô doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc biệt là loại hình dịch vụ thương mại, giúp kế toán viên giảm thiểu sự phức tạp trong việc định khoản.

+ Về báo cáo tài chính: Các báo cáo tài chính được lập theo đúng mẫu biểu quy định và đảm bảo tính chính xác, kịp thời cung cấp thông tin phục vụ công tác quản lý kinh tế tài chính của công ty.

Về công tác kế toán thanh toán và thu hồi công nợ:

Công tác kế toán nợ phải thu tại Công ty phản ánh đầy đủ, kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến việc bán hàng, cung cấp dịch vụ theo chế độ kế toán hiện hành (Thông tư 133/2016/TT-BTC).

Việc hạch toán nợ phải thu từ khâu hạch toán chi tiết đến hạch toán tổng hợp đều được tiến hành rất đều đặn, đúng kỳ. Đặc biệt, công ty luôn tổ chức hạch toán và theo dõi công nợ liên tục ngay sau khi nghiệp vụ phát sinh, phản ánh chính xác tình hình biến động của các khoản phải thu. Phương pháp này đặc biệt phù hợp với đặc thù kinh doanh thương mại và dịch vụ của công ty, đảm

bảo cung cấp thông tin trung thực, chính xác về số dư và tuổi nợ tại bất kỳ thời điểm nào.

Công tác thanh toán nợ phải thu khách hàng của công ty được đánh giá chung là tốt. Công ty mở sổ chi tiết để theo dõi cho từng đối tượng người mua. Giúp cho nhà quản lý có được những thông tin chính xác về tình hình công nợ của công ty để thu hồi các khoản nợ phải thu tương đối kịp thời.

3.1.2. Hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm ở trên công tác kế toán nói chung và công tác kế toán nợ phải thu khách hàng nói riêng của công ty còn bộc lộ những mặt hạn chế cần khắc phục như sau:

Về việc trích lập khoản phải thu khó đòi:

Trong quá trình xem xét công tác kế toán công nợ, có thể nhận thấy rằng tại doanh nghiệp hiện đang tồn tại một số khoản nợ phải thu đã quá hạn thanh toán trong thời gian dài, nhiều khoản phát sinh từ các kỳ trước nhưng đến nay vẫn chưa được thu hồi. Một số khách hàng chậm thanh toán kéo dài, có dấu hiệu khó khăn về tài chính hoặc không còn duy trì giao dịch với doanh nghiệp, làm gia tăng mức độ rủi ro đối với khả năng thu hồi công nợ. Mặc dù thực tế đã xuất hiện các khoản nợ có dấu hiệu giảm giá trị và có nguy cơ trở thành nợ xấu, doanh nghiệp vẫn chưa tiến hành đánh giá lại khả năng thu hồi và không thực hiện trích lập dự phòng phải thu khó đòi theo quy định hiện hành. Việc không trích lập dự phòng khiến cho giá trị tài sản ngắn hạn, đặc biệt là khoản phải thu, được phản ánh cao hơn so với khả năng thu hồi thực tế, đồng thời làm cho chi phí hoạt động chưa được ghi nhận đầy đủ, dẫn đến lợi nhuận trong kỳ có thể bị trình bày cao hơn so với bản chất kinh tế. Điều này làm giảm mức độ trung thực, hợp lý của báo cáo tài chính, ảnh hưởng đến tính thận trọng và minh bạch trong công tác kế toán của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc không đánh giá và trích lập dự phòng kịp thời còn tiềm ẩn nhiều rủi ro tài chính, khi trong tương lai nếu các khoản nợ này không thể thu hồi thì doanh nghiệp có thể phải ghi nhận chi phí đột biến, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh và khả năng cân đối dòng tiền. Thực trạng này cho thấy doanh nghiệp chưa chú trọng đúng mức đến

công tác quản lý công nợ và kiểm soát rủi ro tín dụng khách hàng, cần có biện pháp khắc phục nhằm đảm bảo thông tin tài chính cung cấp được phản ánh đầy đủ, khách quan và phù hợp với chuẩn mực kế toán.

Biểu số 3.1: Báo cáo tình hình công nợ phải thu đến ngày 31/12/2024

BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ PHẢI THU

ĐẾN NGÀY 31/12/2024

TT	Tên khách hàng	Số tiền nợ				Ghi chú
		Cuối kỳ	Chưa đến hạn	Đến hạn	Quá hạn	
1	Công ty TNHH vật tư xây lắp Bến Thành	2.174.804.942		2.174.804.942		
..	...	...	...	...	...	
4	Công ty TNHH đầu tư thương mại và xây dựng Chí Công	220.186.376			220.186.376	
...	...	...	...			
8	Công ty TNHH Vũ Hải	28.436.900			28.436.900	
...			...	...	...	
10	Công ty Cổ phần xây dựng Thiên Hà	2.471.299.000	2.471.299.000			
...			...	...	...	
	Tổng cộng	6.880.840.231	3.877.558.837	5.946.542.197	546.542.197	

Hải phòng, ngày 31 Tháng 12 Năm 2024

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

Về công tác theo dõi, thu hồi nợ và việc áp dụng các chính sách nhằm tăng cường công tác thu hồi nợ:

Công ty bán hàng cho khách hàng có thời hạn thanh toán dài nhưng công ty chưa áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán để thu tiền sớm trong khi công ty thường xuyên ở tình trạng thiếu vốn phải huy động bên ngoài, làm ảnh hưởng đến tình hình tài chính của công ty.

Bên cạnh đó, việc đối chiếu cộng nợ diễn ra không thường xuyên. Chỉ khi nào cần thì công ty mới cho đối chiếu hoặc có khách hàng một năm Công ty mới tiến hành đối chiếu một lần. Vì vậy, việc đôn đốc thu hồi công nợ phải thu của công ty gặp nhiều khó khăn.

3.1.3 Nguyên nhân dẫn đến những hạn chế

Việc nhận diện các hạn chế và tồn tại trong công tác kế toán nợ phải thu khách hàng là bước đầu tiên và quan trọng. Tuy nhiên, để có thể xây dựng những giải pháp khắc phục hiệu quả và khả thi ở phần tiếp theo, cần phải phân tích sâu sắc các nguyên nhân gốc rễ đã dẫn đến những hạn chế đó. Các nguyên nhân này có thể được phân loại một cách hệ thống thành hai nhóm chính.

a. Nguyên nhân khách quan

Đây là nhóm nguyên nhân xuất phát từ các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp – thuộc về môi trường kinh doanh, hành lang pháp lý và đặc điểm thị trường. Mặc dù doanh nghiệp không thể can thiệp trực tiếp, nhưng những yếu tố này có ảnh hưởng rõ rệt đến khả năng quản lý công nợ và dự phòng nợ khó đòi.

Thứ nhất, hệ thống văn bản pháp luật về kế toán, thuế và công nợ thương mại tại Việt Nam thường xuyên thay đổi, đặc biệt là các quy định về phân loại nợ, trích lập dự phòng và nhận diện rủi ro tín dụng khách hàng. Những điều chỉnh này yêu cầu doanh nghiệp phải cập nhật liên tục để tránh sai sót khi áp dụng. Trong giai đoạn chuyển tiếp, sự lúng túng, hiểu chưa đầy đủ hoặc áp dụng chưa nhất quán có thể dẫn đến việc trì hoãn trích lập dự phòng hoặc đánh giá thiếu chính xác khả năng thu hồi của khoản phải thu.

Thứ hai, biến động khó lường của môi trường kinh doanh, đặc biệt là khi khách hàng gặp khó khăn tài chính, thu hẹp hoạt động hoặc ngừng kinh doanh.

Những rủi ro này hoàn toàn nằm ngoài khả năng kiểm soát của doanh nghiệp, nhưng lại ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thu hồi công nợ và làm gia tăng số dư nợ có dấu hiệu khó đòi.

Bên cạnh đó, hoạt động kế toán công nợ phụ thuộc nhiều vào sự hợp tác của khách hàng trong việc xác nhận công nợ, cung cấp chứng từ thanh toán và phản hồi thông tin. Tuy nhiên, ở nhiều doanh nghiệp, khách hàng thường chậm trễ trong việc xác nhận số liệu hoặc chỉ đối chiếu khi có yêu cầu bắt buộc từ phía doanh nghiệp. Điều này gây khó khăn trong việc xác định chính xác tuổi nợ và khả năng thu hồi, khiến doanh nghiệp khó chủ động nhận diện sớm các khoản nợ có rủi ro.

Mặc dù doanh nghiệp đã áp dụng phần mềm kế toán, nhưng các yếu tố khách quan như đường truyền Internet, lỗi hệ thống, hoặc sự chậm trễ từ ngân hàng/đối tác khi cập nhật giao dịch có thể khiến dữ liệu trên phần mềm không phản ánh kịp thời biến động của các khoản phải thu, làm hạn chế khả năng quản lý công nợ theo thời gian thực.

b. Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, nhóm nguyên nhân này xuất phát từ nội bộ doanh nghiệp, bao gồm chính sách quản lý công nợ, cơ cấu nhân sự kế toán, mức độ ứng dụng công nghệ thông tin và tư duy quản trị rủi ro. Đây là nhóm nguyên nhân mang tính quyết định – hoàn toàn có thể điều chỉnh – và cũng là trọng tâm cho các biện pháp khắc phục tại Chương 3.

Mặc dù doanh nghiệp đã bố trí đội ngũ kế toán tương đối đầy đủ, bao gồm kế toán trưởng, kế toán tổng hợp, kế toán kho, kế toán thanh toán và kế toán bán hàng, tuy nhiên công tác theo dõi và thu hồi nợ phải thu vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc chưa có sự phân định rõ trách nhiệm trong quản lý công nợ, đặc biệt giữa kế toán bán hàng và kế toán thanh toán. Dẫn đến tình trạng một số nghiệp vụ liên quan đến công nợ bị “khoán chung”, không có cá nhân chịu trách nhiệm chính.

Thứ hai, về công tác theo dõi, thu hồi nợ và việc áp dụng các chính sách nhằm tăng cường công tác thu hồi nợ.

Công ty bán hàng cho khách hàng có thời hạn thanh toán dài nhưng công ty chưa áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán để thu tiền sớm trong khi công ty thường xuyên ở tình trạng thiếu vốn phải huy động bên ngoài, làm ảnh hưởng đến tình hình tài chính của công ty.

Bên cạnh đó, việc đối chiếu công nợ diễn ra không thường xuyên. Chỉ khi nào cần thì công ty mới cho đối chiếu hoặc có khách hàng một năm Công ty mới tiến hành đối chiếu một lần. Vì vậy, việc đôn đốc thu hồi công nợ phải thu của công ty gặp nhiều khó khăn.

Một nguyên nhân quan trọng khác là tư duy quản trị công nợ còn mang tính thụ động. Doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào ghi nhận doanh thu, trong khi chưa xem xét đầy đủ yếu tố rủi ro tín dụng của khách hàng trước khi bán chịu. Việc đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng ban đầu chưa được thực hiện bài bản và không được cập nhật thường xuyên. Đồng thời, chính sách bán hàng chưa gắn chặt với các biện pháp phòng ngừa rủi ro như chiết khấu thanh toán sớm, hạn mức tín dụng cho từng khách hàng hoặc yêu cầu đặt cọc với những khách hàng có lịch sử thanh toán chưa ổn định.

Ngoài ra, thiếu các công cụ quản trị công nợ mang tính chiến lược như phân tích vòng quay phải thu, dự báo dòng tiền từ công nợ hoặc xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ cũng là nguyên nhân khiến việc nhận diện sớm nợ có nguy cơ khó đòi bị hạn chế. Bộ phận kế toán thường tập trung vào nghiệp vụ hàng ngày hơn là dự báo và quản trị rủi ro.

Cuối cùng, việc không trích lập hoặc trích lập chưa đầy đủ dự phòng nợ phải thu khó đòi xuất phát từ tâm lý e ngại ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Điều này thể hiện quan điểm quản trị chú trọng vào con số lợi nhuận ngắn hạn hơn là tính trung thực và lành mạnh tài chính trong dài hạn.

3.2 Biện pháp hoàn thiện và định hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) vào công tác kế toán nợ phải thu tại Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

3.2.1 Biện pháp hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu tại Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát

Trong quá trình thực tập tại Công ty cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát ngoài những mặt tích cực thì về công tác kế toán thanh toán với người mua còn có những mặt hạn chế như đã trình bày ở trên. Vì vậy, em xin đưa ra một số ý kiến đề xuất để một phần nào đó hoàn thiện hơn công tác kế toán thanh toán với người mua tại công ty như sau:

➤ Kiến nghị thứ 1: Công ty nên trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Hiện nay, Công ty cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát đang có những khoản nợ quá hạn, công ty đã thực hiện đòi nợ nhiều lần nhưng khách hàng chây ì, chưa thanh toán. Vì vậy, việc trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi mang ý nghĩa rất quan trọng. Nó sẽ vừa giúp doanh nghiệp hạn chế tối đa tổn thất phải chịu khi có những sự cố khách hàng không thể thanh toán được vừa phản ánh đúng tình hình tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm lập Báo cáo tài chính.

*** Về căn cứ của việc trích lập dự phòng:**

Căn cứ để lập trích lập dự phòng là thông tư số 48/2019-BTC ngày 28/8/2019.

*** Đối tượng trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi:**

Đối tượng lập dự phòng là các khoản nợ phải thu (bao gồm cả các khoản doanh nghiệp đang cho vay và khoản trái phiếu chưa đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán mà doanh nghiệp đang sở hữu) đã quá hạn thanh toán và các khoản nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng có khả năng doanh nghiệp không thu hồi được đúng hạn.

*** Điều kiện để trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi:**

+ Phải có chứng từ gốc chứng minh số tiền đối tượng nợ chưa trả, bao gồm một trong số các chứng từ gốc sau: Hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ, cam kết nợ; Bản thanh lý hợp đồng (nếu có); Đối chiếu công nợ;

+ Phải có đủ căn cứ xác định là khoản nợ phải thu khó đòi:

- Nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng doanh nghiệp thu thập được các bằng chứng xác định đối tượng nợ có khả năng không trả được nợ đúng hạn theo quy định tại.

- Nợ phải thu đã quá thời hạn thanh toán từ 06 tháng trở lên (tính theo thời hạn trả nợ gốc ban đầu theo hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ khác, không tính đến thời gian gia hạn trả nợ giữa các bên), doanh nghiệp đã gửi đối chiếu xác nhận nợ hoặc đơn đốc thanh toán nhưng vẫn chưa thu hồi được nợ.

* *Mức trích lập dự phòng mà công ty có thể áp dụng:* từ 6 tháng đến dưới 1 năm: 30%; từ 1 năm đến dưới 2 năm: 50%; từ 2 năm đến dưới 3 năm: 70%; từ 3 năm trở lên: 100%.

* *Tài khoản sử dụng:* Việc trích lập dự phòng sẽ hạch toán theo tài khoản 229 (2293), đây là tài khoản dùng để phản ánh tình hình trích lập, sử dụng và hoàn nhập khoản dự phòng các khoản phải thu khó đòi hoặc có khả năng không đòi được vào cuối niên độ kế toán.

- Kết cấu của tài khoản 2293: Dự phòng phải thu khó đòi

+ **Bên nợ:**

Hoàn nhập giá trị các khoản phải thu không thể đòi được, xóa sổ các khoản nợ phải thu khó đòi

+ **Bên có:**

Số dự phòng phải thu khó đòi được lập tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp.

+ **Số dư bên có:**

Số dự phòng phải thu khó đòi hiện có cuối kỳ.

* *Các nghiệp vụ liên quan đến trích lập dự phòng và xử lý dự phòng nợ phải thu khó đòi được thể hiện như sau:*

+ Cuối năm tài chính N, doanh nghiệp cần tính toán để trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi cho năm N+1 nếu có phát sinh, kế toán ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 2293 – Dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập

+ Cuối năm tài chính N +1, nếu số dư nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ này nhỏ hơn so với kỳ trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch được hoàn nhập ghi giảm chi phí, kế toán ghi:

Nợ TK 2293 – Dự phòng phải thu khó đòi ghi giảm

Có TK 642- Chi tiết hoàn nhập khoản dự phòng phải thu khó đòi

+ Cuối năm tài chính N +1, nếu số dư nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ này lớn hơn số trích lập kì trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn được hạch toán vào chi phí, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 2293 – Dự phòng phải thu khó đòi cần trích bổ sung

+ Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định là không đòi được phép xóa nợ, kế toán ghi như sau:

Nợ TK 2293 - Nếu đã trích lập dự phòng

Nợ TK 642 - Nếu chưa lập dự phòng

Có TK 131- Phải thu khách hàng

Có TK 138- Phải thu khác

+ Các khoản nợ phải thu khó đòi có thể được bán cho công ty mua, bán nợ . Khi các doanh nghiệp hoàn thành thủ tục bán các khoản nợ phải thu cho công ty mua, bán nợ và thu được tiền, kế toán ghi:

Nợ TK 111, 112...- Số tiền thu được từ việc bán khoản nợ phải thu

Nợ TK 2293 – Dự phòng phải thu khó đòi (Số chênh lệch được bù đắp bằng khoản dự phòng phải thu khó đòi)

Có 131, 138: các khoản phải thu

+ Đối với các khoản nợ phải thu khó đòi đã xử lý xóa nợ, nếu sau đó lại thu hồi được nợ, kế toán căn cứ vào giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được, ghi:

Nợ TK 111, 112...

Có K 711- Thu nhập khác

Ví dụ: Theo kết quả tính toán được số tiền công ty cần phải trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi tại 31/12/2024 được thể hiện trong bảng sau:

Biểu số 3.2: Bảng trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

BẢNG TRÍCH LẬP DỰ PHÒNG NỢ PHẢI THU KHÓ ĐÒI

Tại ngày 31/12/2024

STT	Tên Khách Hàng	Số Tiền Nợ	Thời gian quá hạn	Tỷ lệ trích	Số tiền trích
1	Công TNHH đầu tư thương mại và xây dựng Chí Công	220.186.376	1 năm 1 tháng 18 ngày	50%	110.093.188
2	Công ty TNHH Vũ Hải	28.436.900	2 năm 2 ngày	70%	19.905.830
3	Công ty TNHH xây lắp và thương mại Trường Việt	37.500.000	1 năm 1 tháng 6 ngày	50%	18.750.000
4	Công ty Cổ phần xây dựng và đầu tư phát triển Nam Phong	37.125.000	6 tháng 20 ngày	30%	11.137.500
.	...	...	...	...	...
	Tổng cộng	546.542.197			378.739.934

Hải phòng, Ngày 31 Tháng 12 Năm 2024

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

- Tổng số tiền cần Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát phải trích lập dự phòng cho khoản nợ quá hạn là: 378.739.934 đồng.

Căn cứ vào số liệu trên, kế toán ghi vào sổ sách kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK 642: 378.739.934

Có TK 229(3): 378.739.934

Căn cứ bảng trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi, kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung, sau đó từ Nhật ký chung ghi vào sổ cái các tài khoản có liên quan.

➤ **Kiến nghị thứ 2: Về việc xây dựng biện pháp cụ thể để quản lý cũng như thu hồi nợ phải thu khách hàng.**

- *Áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán cho các khách hàng nhằm thanh toán nhanh, thanh toán trước hạn.*

Để thúc đẩy quá trình thu hồi nợ thì cùng với những biện pháp trên công ty nên áp dụng hạch toán chiết khấu thanh toán cho các khách hàng thanh toán nhanh, thanh toán trước hạn. Sẽ giúp thúc đẩy quá trình thu hồi vốn nhanh hơn.

❖ *Cơ sở xây dựng mức chiết khấu thanh toán:*

Công ty có thể tham khảo lãi suất huy động và lãi suất cho vay của ngân hàng để quy định mức chiết khấu thanh toán cho phù hợp. Mức chiết khấu thanh toán phải lớn hơn mức lãi suất ngân hàng huy động và nhỏ hơn mức lãi suất ngân hàng cho vay để đảm bảo quyền lợi của hai bên.

Ví dụ: Lãi suất tiền gửi kỳ hạn 1 tháng tại ngân hàng Techcombank tại ngày 31/12/2024 là 4.5% /năm; lãi suất cho vay ngắn hạn là 11,5%/năm. Công ty sẽ áp dụng tỷ lệ chiết khấu thanh toán cho những khoản nợ mà khách hàng thanh toán trước thời hạn như sau:

- Tỷ lệ chiết khấu 0,55%/ tháng đối với những khoản nợ mà khách hàng thanh toán trước 15 ngày.

- Tỷ lệ chiết khấu 0,35%/ tháng đối với những khoản nợ mà khách hàng thanh toán trước từ 16 đến 30 ngày

Chính sách chiết khấu trên được xây dựng phù hợp với mặt bằng lãi suất năm 2024 và tuân thủ nguyên tắc thanh toán càng sớm thì mức chiết khấu càng cao, qua đó tạo động lực rõ ràng cho khách hàng rút ngắn thời gian thanh toán.

Bên cạnh đó, mức chiết khấu tối đa quy đổi theo năm vẫn thấp hơn đáng kể so với lãi suất cho vay ngắn hạn, giúp doanh nghiệp hạn chế nhu cầu vay vốn lưu động, tiết kiệm chi phí tài chính, đồng thời đẩy nhanh vòng quay các khoản phải thu và cải thiện dòng tiền.

❖ Phương pháp hạch toán:

Số chiết khấu thanh toán phải trả cho khách hàng do khách hàng thanh toán tiền nhanh và trước thời hạn quy định, trừ vào khoản nợ phải thu của khách hàng, ghi:

Nợ TK 635: Số tiền chiết khấu thanh toán cho khách hàng

Có TK 131 – Trừ vào công nợ phải thu

Có TK 111 – Thanh toán bằng tiền mặt

Có TK 112 – Thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng

Việc công ty áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán sẽ giúp khuyến khích được các khách hàng hợp tác tích cực trong việc thanh toán nợ trước hạn, làm tăng vòng quay của vốn, công ty có thể có vốn sử dụng trước mà không phải đi vay của ngân hàng. Bên cạnh đó, điều này cũng hạn chế việc khách hàng kéo dài thời gian, khất lần việc thanh toán, gây ảnh hưởng đến nguồn vốn và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Ví dụ: Ngày 01/07/2024, Công ty bán hàng cho Công ty TNHH đầu tư xây dựng Đại Hảo với trị giá đã bao gồm thuế GTGT 8%: 183.333.300 đồng, chưa thu tiền.

Theo hợp đồng kinh tế được ký kết giữa 2 công ty thì thời hạn thanh toán là trong vòng 30 ngày. Giả sử Công ty Cổ phần vận tải Quân Quyền thanh toán ngay tiền khi nhận hàng và được Công ty Cổ phần dịch vụ thương mại Tín Phát cho hưởng chiết khấu thanh toán với mức như trên thì số tiền chiết khấu thanh toán được tính như sau:

$$183.333.300 \times 0.55\% \times 30/30 = 1.008.333$$

Số tiền chiết khấu này được trừ vào tiền hàng trước khi thanh toán, khi đó kế toán sẽ định khoản:

Nợ TK 635: 1.008.333

Có TK 131: 1.008.333

➤ **Kiến nghị thứ 3: Hoàn thiện việc hiện đại hóa công tác kế toán, từng bước ứng dụng phần mềm kế toán tích hợp trí tuệ nhân tạo (AI) vào công tác kế toán nợ phải thu khách hàng.**

Tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát, công tác hạch toán kế toán hiện nay vẫn chủ yếu được thực hiện theo phương pháp thủ công. Máy tính mới chỉ được sử dụng như một công cụ hỗ trợ đơn giản cho việc soạn thảo văn bản, lập biểu mẫu sổ sách và ứng dụng Excel trong một số nội dung mang tính tính toán cơ học như lập bảng thanh toán tiền lương, bảng tính khấu hao tài sản cố định hàng tháng. Việc chưa áp dụng phần mềm kế toán chuyên dụng khiến cho quá trình thu thập, xử lý và cung cấp thông tin kế toán còn mất nhiều thời gian, phụ thuộc lớn vào thao tác thủ công của kế toán viên và tiềm ẩn nguy cơ sai sót.

Đặc biệt, đối với phần hành kế toán nợ phải thu khách hàng, phương pháp kế toán thủ công bộc lộ nhiều hạn chế. Việc theo dõi công nợ chi tiết theo từng khách hàng, từng hợp đồng và từng thời hạn thanh toán gặp nhiều khó khăn; thông tin công nợ không được cập nhật kịp thời; việc tổng hợp số liệu phục vụ phân tích và quản trị còn mang tính bị động. Công tác phát hiện các khoản nợ quá hạn chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân của kế toán viên, thiếu sự hỗ trợ từ hệ thống dữ liệu và công cụ phân tích, dẫn đến nguy cơ vốn bị chiếm dụng kéo dài và gia tăng rủi ro tài chính cho doanh nghiệp.

Trong bối cảnh công nghệ thông tin phát triển mạnh mẽ và xu hướng chuyển đổi số trong lĩnh vực kế toán – tài chính ngày càng trở nên phổ biến, việc hiện đại hóa công tác kế toán tại Công ty là yêu cầu tất yếu. Việc ứng dụng phần mềm kế toán không chỉ giúp giảm khối lượng công việc ghi chép thủ công, tiết kiệm thời gian và chi phí lao động mà còn góp phần nâng cao độ chính xác, tính kịp thời và độ tin cậy của thông tin kế toán, từ đó hỗ trợ hiệu quả hơn cho công tác quản lý và ra quyết định của nhà quản trị doanh nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực quản lý công nợ phải thu khách hàng.

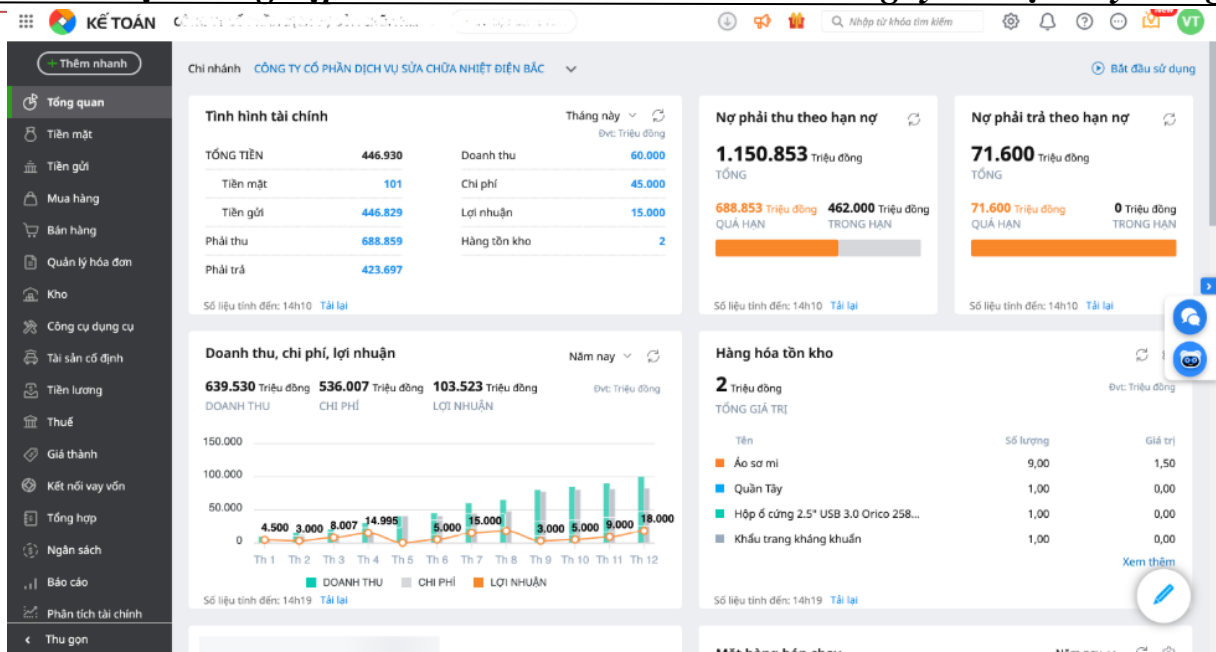
Xuất phát từ điều kiện thực tế của Công ty và đặc thù của phần hành kế toán nợ phải thu khách hàng, Công ty nên xem xét lựa chọn và triển khai MISA AMIS OneAI – nền tảng kế toán và quản trị doanh nghiệp thế hệ mới tích hợp trí tuệ nhân tạo.



Phiên bản MISA AMIS OneAI chính thức ra mắt ngày 12/09/2025, đánh dấu bước phát triển mới trong việc đưa AI vào các nghiệp vụ quản trị và kế toán doanh nghiệp tại Việt Nam, trong đó có lĩnh vực quản lý công nợ phải thu.

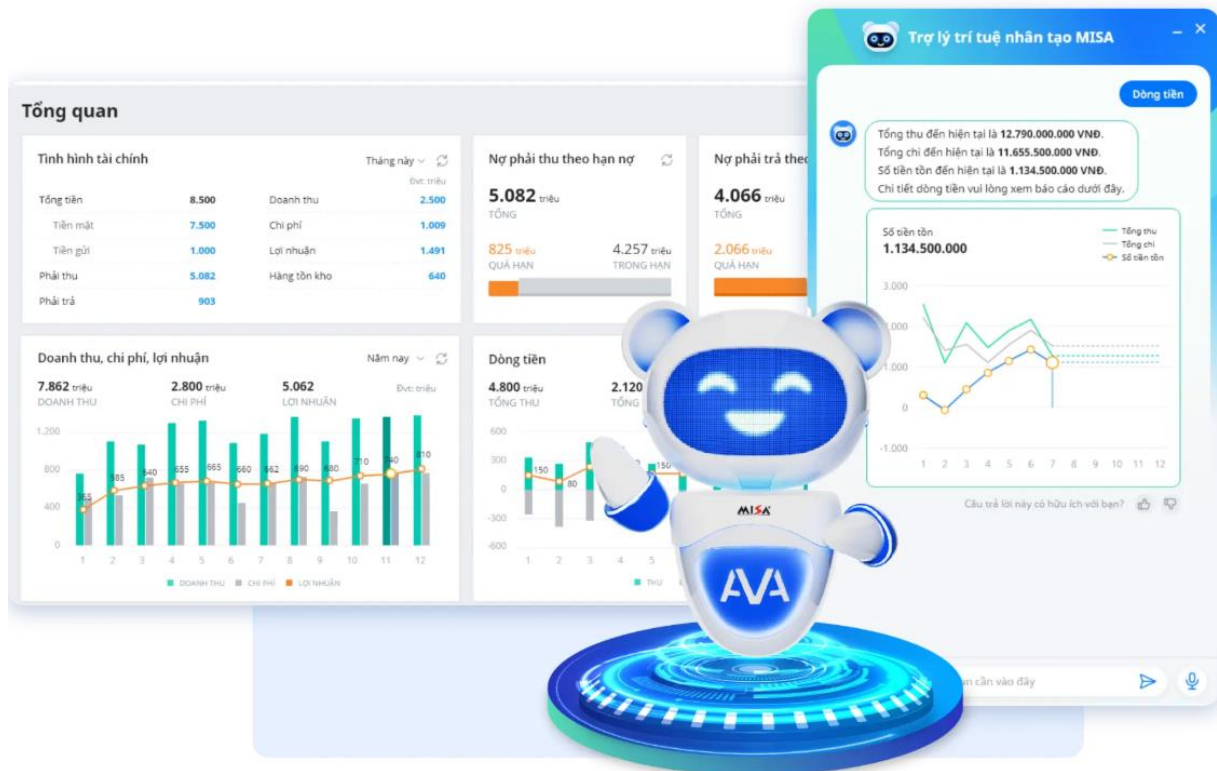
- Giá: 8.150.000 VNĐ

- MISA AMIS OneAI được xây dựng trên nền tảng tuân thủ đầy đủ chế độ kế toán Việt Nam, có giao diện thân thiện, dễ sử dụng, phù hợp với các doanh nghiệp có xuất phát điểm từ kế toán thủ công. Không chỉ dừng lại ở chức năng ghi nhận và phản ánh số liệu, phiên bản này cho phép khai thác dữ liệu kế toán theo chiều sâu, hỗ trợ kế toán viên trong việc theo dõi, phân tích và quản lý công nợ phải thu khách hàng một cách chủ động và có hệ thống.



Thứ nhất, trong khâu ghi nhận và theo dõi công nợ phát sinh, MISA AMIS OneAI giúp chuẩn hóa và đồng bộ hóa hệ thống sổ sách, tài khoản và chứng từ kế toán. Khi các nghiệp vụ bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ phát sinh, phần mềm tự động ghi nhận doanh thu đồng thời cập nhật khoản phải thu tương ứng theo từng khách hàng, từng hóa đơn và từng hợp đồng. Nhờ đó, số liệu công nợ được cập nhật kịp thời, đảm bảo tính nhất quán giữa kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết, đồng thời hạn chế tối đa tình trạng ghi chép trùng lặp hoặc bỏ sót nghiệp vụ.

Thứ hai, trong khâu theo dõi thời hạn thanh toán và quản lý chi tiết công nợ, MISA AMIS OneAI cho phép kế toán viên theo dõi công nợ theo nhiều tiêu thức khác nhau như khách hàng, hợp đồng và kỳ hạn thanh toán. Hệ thống hỗ trợ lập báo cáo công nợ và báo cáo tuổi nợ một cách tự động, giúp kế toán viên nhanh chóng phân loại các khoản phải thu theo từng nhóm thời gian. Nhờ đó, kế toán viên có thể chủ động nhận diện các khoản nợ sắp đến hạn hoặc đã quá hạn để kịp thời có biện pháp xử lý, thay vì chỉ phát hiện khi nợ đã tồn đọng kéo dài như trong phương pháp thủ công.



Trên nền tảng dữ liệu công nợ được số hóa và tích lũy liên tục, các chức năng phân tích dựa trên AI của MISA AMIS OneAI mang lại giá trị thực tiễn rõ rệt. Phần mềm hỗ trợ phân tích lịch sử thanh toán của từng khách hàng, từ đó xác định xu hướng thanh toán đúng hạn hoặc chậm hạn. Trên cơ sở đó, hệ thống giúp kế toán viên nhận diện sớm các khoản nợ có nguy cơ quá hạn hoặc khó thu hồi, góp phần nâng cao tính chủ động trong công tác quản lý nợ phải thu khách hàng.

Bên cạnh đó, MISA AMIS OneAI hỗ trợ theo dõi và phân tích biến động công nợ theo thời gian, cho phép so sánh tình hình công nợ giữa các kỳ kế toán và giữa các nhóm khách hàng. Thông qua các báo cáo phân tích, Công ty có thể đánh giá mức độ chiếm dụng vốn của khách hàng, phát hiện kịp thời những khoản phải thu tăng bất thường và phối hợp với bộ phận kinh doanh để điều chỉnh chính sách bán chịu hoặc đơn đốc thu hồi nợ phù hợp với tình hình thực tế.

Một nội dung quan trọng khác trong kế toán nợ phải thu khách hàng là đánh giá và trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi. Trong điều kiện kế toán thủ

công, việc trích lập dự phòng thường dựa nhiều vào kinh nghiệm chủ quan của kế toán viên. Với sự hỗ trợ của MISA AMIS OneAI, kế toán viên có thể căn cứ vào dữ liệu lịch sử thanh toán, thời gian tồn đọng công nợ và mức độ rủi ro của từng khoản phải thu để phục vụ cho việc phân loại nợ và trích lập dự phòng một cách thận trọng, hợp lý và có cơ sở dữ liệu rõ ràng hơn. Qua đó, thông tin kế toán phản ánh trung thực và đầy đủ hơn tình hình tài chính của Công ty.

Như vậy, việc lựa chọn và triển khai MISA AMIS OneAI không chỉ đơn thuần là giải pháp tin học hóa công tác kế toán mà còn thể hiện định hướng dài hạn của Công ty trong việc từng bước ứng dụng trí tuệ nhân tạo vào quản lý tài chính – kế toán, đặc biệt là trong phần hành kế toán nợ phải thu khách hàng. Việc ứng dụng phần mềm này giúp Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát chuyển từ phương thức quản lý công nợ mang tính bị động sang chủ động, nâng cao hiệu quả quản lý vốn, giảm thiểu rủi ro tài chính và đáp ứng yêu cầu hoàn thiện công tác kế toán trong bối cảnh chuyển đổi số hiện nay.

KẾT LUẬN

Kế toán nợ phải thu khách hàng giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp thương mại, bởi đây là bộ phận trực tiếp phản ánh tình hình chiếm dụng vốn của khách hàng, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán, dòng tiền và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Việc tổ chức tốt công tác kế toán nợ phải thu sẽ giúp doanh nghiệp theo dõi chính xác tình hình công nợ, kiểm soát rủi ro tín dụng và hỗ trợ nhà quản trị trong quá trình ra quyết định tài chính.

Thông qua quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát, kết hợp với kiến thức lý luận đã được trang bị trong quá trình học tập tại trường, em nhận thức rõ vai trò của công tác kế toán nói chung và kế toán nợ phải thu khách hàng nói riêng. Kết quả nghiên cứu thực tế cho thấy, hiện nay công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại công ty chủ yếu được thực hiện theo phương pháp thủ công, chưa được tích hợp các phần mềm kế toán chuyên dụng hay các công cụ hỗ trợ tự động hóa. Điều này dẫn đến việc theo dõi, đối chiếu và phân tích công nợ khách hàng còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân của kế toán, tiềm ẩn rủi ro sai sót và chậm trễ trong công tác thu hồi nợ.

Bên cạnh những ưu điểm nhất định, công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: Việc quản lý và theo dõi công nợ khách hàng chưa thực sự chặt chẽ; công tác trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi chưa được thực hiện đầy đủ theo quy định; chưa có cơ chế cảnh báo sớm đối với các khoản nợ đến hạn hoặc quá hạn.

Trên cơ sở đánh giá thực trạng nêu trên, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán nợ phải thu khách hàng tại công ty, bao gồm: Hoàn thiện việc trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi; xây dựng các biện pháp quản lý và thu hồi nợ phải thu phù hợp với đặc điểm khách hàng; đồng thời định hướng từng bước ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong công tác kế toán nợ phải thu khách hàng trong tương lai, khi điều kiện về hạ tầng công nghệ và nguồn lực của doanh nghiệp cho phép.

Việc định hướng ứng dụng AI không nhằm phản ánh tình trạng hiện tại của doanh nghiệp, mà được đề xuất như một giải pháp mang tính dài hạn, phù hợp với xu hướng chuyển đổi số trong lĩnh vực kế toán – tài chính, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý công nợ và giảm thiểu rủi ro tài chính cho doanh nghiệp.

Do thời gian nghiên cứu và trình độ còn hạn chế, khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo để khóa luận được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo cùng các anh chị trong phòng Kế toán của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát đã tạo điều kiện và hướng dẫn tận tình trong suốt quá trình thực tập, cũng như sự chỉ dẫn quý báu của giảng viên hướng dẫn - Cô ThS. Nguyễn Thị Thúy Hồng để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2009), *Chế độ kế toán doanh nghiệp quyền 1 Hệ thống tài khoản kế toán*, Nhà xuất bản Tài chính.
2. Bộ tài chính (2009), *Chế độ kế toán doanh nghiệp quyền 2 Báo cáo tài chính, chứng từ, sổ sách kế toán và sơ đồ kế toán*, Nhà xuất bản Tài chính.
3. Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tín Phát (2024), *Sổ sách kế toán Công ty*.
4. Thông tư 133/2016/TT-BTC (2016), *Hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp*, Bộ Tài chính
5. Tài liệu tham khảo tại thư viện.
6. Tài liệu khác trên mạng Internet.